Bundesrat **Drucksache 693/98**

17. 07. 98

Wi - G

Unterrichtung

durch die Bundesregierung

Zwölftes Hauptgutachten der Monopolkommission 1996/1997

Bundesrepublik Deutschland
Der Bundeskanzler
031 (423) – 610 10 – Mo 2/98

Bonn, den 17. Juli 1998

An den
Präsidenten des Bundesrates

Hiermit übersende ich das

Zwölfte Hauptgutachten der Monopolkommission 1996/1997
mit einem Anlagenband *).

Das Gutachten wird gemäß § 24 b Abs. 3 und 5 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen veröffentlicht.

Das Gutachten wird gleichzeitig der Präsidentin des Deutschen Bundestages zugeleitet.

Der Stellvertreter des Bundeskanzlers
Dr. Klaus Kinkel

*) Anlagenband: zu Drucksache 693/98

Druck: Bonner Universitäts-Buchdruckerei, 53113 Bonn
Vertrieb: Bundesanzeiger Verlagsgesellschaft mbH, Postfach 13 20, 53003 Bonn, Telefon: 02 28/3 82 08 40, Telefax: 02 28/3 82 08 44
ISSN 0720-2946

Bundesrat Drucksache **693/98**

Zwölftes Hauptgutachten der Monopolkommission 1996/1997

Vorwort

1. Unter dem Titel „Marktöffnung umfassend verwirklichen" legt die Monopolkommission ihr Zwölftes Hauptgutachten gemäß § 24 b Abs. 5 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) in der Fassung vom 20. Februar 1990 (BGBl. I S. 235)[1]) vor.

2. Das Gutachten umfaßt als regelmäßige Fortschreibungskapitel die Analyse und Bewertung der Unternehmens- und Konzernkonzentration im Produzierenden Gewerbe und im Handel (Kapitel I und II), die Untersuchung der Konzentration bei Großunternehmen (Kapitel III) sowie die Würdigung der nationalen und europäischen Kartellamtspraxis auf den Gebieten der Fusionskontrolle und der Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen (Kapitel IV). In zwei sektoralen Sonderuntersuchungen nimmt die Kommission zu Regulierung und Wettbewerb im Bereich der elektronischen Medien (Kapitel V) und im Gesundheitswesen (Kapitel VI) Stellung. Darüber hinaus befaßt sie sich mit der Internationalisierung des Rechts der Wettbewerbsbeschränkungen (Kapitel VII).

   Aktuelle Probleme der Wettbewerbspolitik werden in kürzerer Form innerhalb eines Einleitungskapitels behandelt. Hierzu gehören eine kritische Bestandsaufnahme der Deregulierungsfortschritte in den Sektoren Energiewirtschaft, Telekommunikation, Postdienste und öffentlich-rechtliche Kreditwirtschaft sowie Vorschläge zur Deregulierung im Bereich des Handwerks. Die Monopolkommission nimmt darüber hinaus zur Sechsten GWB-Novelle Stellung und weist auf Defizite der statistischen Basis zur Erfassung der Unternehmenskonzentration hin.

[1]) Ein Auszug aus dem Gesetz (§§ 22 bis 24 c) ist im Anhang dieses Gutachtens (Teil A) abgedruckt.

3. Bei der Vorbereitung ihres Hauptgutachtens wurde die Monopolkommission von Sachverständigen, Behörden und sonstigen Institutionen unterstützt, denen sie zu Dank verpflichtet ist. Der Präsident des Bundeskartellamtes, Herr Dieter Wolf, der Vizepräsident, Herr Dr. Kurt Stockmann, sowie die zuständigen Beamten, insbesondere die Leiter der Beschlußabteilungen und der Grundsatzabteilung, haben der Monopolkommission sowie ihren wissenschaftlichen Mitarbeitern in gemeinsamen Sitzungen und Einzelgesprächen Gelegenheit zur Erörterung fallspezifischer und allgemeiner wettbewerbspolitischer Fragestellungen gegeben. Das Statistische Bundesamt hat durch Sonderaufbereitungen amtlicher Daten zum konzentrationsstatistischen Untersuchungsprogramm der Monopolkommission beigetragen. Sein Präsident, Herr Johann Hahlen, und seine Mitarbeiter haben die Kommission jederzeit unterstützt. Darüber hinaus ist die Monopolkommission bei der Erstellung ihrer Gutachten auf die personelle und sachliche Unterstützung des Bundesverwaltungsamtes angewiesen. Dafür bedankt sie sich bei dessen Präsidenten, Herrn Dr. Jürgen Hensen, und dem Vizepräsidenten, Herrn Giso Schütz, sowie den Mitarbeitern des Amtes.

4. Drei der bedeutendsten Anbieter von Unternehmensdatenbanken in Deutschland, der Verband der Vereine Creditreform e.V., Neuss, der Verlag Hoppenstedt GmbH, Darmstadt, sowie die M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH, Frankfurt am Main, haben die Monopolkommission in außergewöhnlichem Umfang darin unterstützt, neue Datenquellen für die Konzentrationsberichterstattung zu erschließen. Dank gebührt auch den Unternehmen, die für die Monopolkommission mit teilweise erheblichem zeitlichem Aufwand Jahresabschlußdaten für die inländischen Konzernteile zusammenstellen, sowie dem Deutschen Gewerkschaftsbund für die Mitteilung der Gewerkschaftsvertreter in den Aufsichtsräten der Großunternehmen.

5. Zur Vorbereitung der Sonderthemen in diesem Hauptgutachten hat die Monopolkommission mehrere externe Gutachten eingeholt.[2]) Herr Prof. Dr. Eckhard Knappe („Gesundheitsversorgung und Wettbewerb: Möglichkeiten für eine Umstrukturierung des bestehenden Gesundheitssystems") und Herr Prof. Dr. Dirk Meyer („Wettbewerbliche Neuorientierung der Freien Wohlfahrtspflege") haben sich zu Reformansätzen im Gesundheitswesen geäußert. Herr Prof. Dr. Jürgen Basedow hat ein Gutachten zum Thema „Internationale Vereinheitlichung des Kartellrechts" erstellt. Prof. Dr. Manfred E. Streit (Projektbearbeiter: Daniel Kiwit) und Prof. Dr. Hans-Werner Sinn haben in je einem Gutachten zur Bedeutung des Systemwettbewerbs (als institutionellem Wettbewerb zwischen verschiedenen Regionen) Stellung genommen. Das Institut für Wirtschaftspolitik an der Universität zu Köln hat ein Gutachten über „Regulative Marktzutrittsbarrieren" verfaßt (Projekt-

[2]) Eine Zusammenstellung aller Veröffentlichungen von im Auftrag der Monopolkommission erstellten Gutachten ist im Anhang dieses Gutachtens (Teil D) aufgeführt.

bearbeiter: Markus Fredebeul-Krein und Angela Schürfeld). Die Gutachten haben wesentlich zur Meinungsbildung der Monopolkommission beigetragen.

6. Darüber hinaus hat die Monopolkommission Fachgespräche und Diskussionsrunden zu den Themenstellungen in diesem Gutachten durchgeführt. Mitglieder und Mitarbeiter der Schweizerischen Wettbewerbskommission haben in einer gemeinsamen Sitzung mit der Monopolkommission am 6. März 1998 wettbewerbspolitische Aspekte einer Reform des Gesundheitswesens (anhand der schweizerischen Erfahrungen) sowie Ansatzpunkte für eine Liberalisierung der Stromwirtschaft erörtert. Fragen der Anwendungspraxis der europäischen Fusionskontrolle sowie aktuelle Entwicklungen in der europäischen Wettbewerbspolitik waren Gegenstand eines Gesprächs am 27. März 1998 mit Vertretern der Generaldirektion IV der Europäischen Union; Teilnehmer waren die Herren Götz Drauz, Marcel Haak, Emil Paulis und Dr. Joachim Lücking.

   Zu den Reformpotentialen im deutschen Gesundheitswesen hat die Monopolkommission am 15. Mai 1998 eine Verbändeanhörung und eine Diskussion mit Wissenschaftlern durchgeführt. Folgende Verbände haben sich schriftlich oder mündlich gegenüber der Kommission geäußert:

   - AOK-Bundesverband
   - Arbeiter-Ersatzkassen-Verband
   - Bundesärztekammer
   - Bundesverband der Betriebskrankenkassen
   - Bundesverband der Pharmazeutischen Industrie
   - Bundesvereinigung Deutscher Apothekenverbände
   - Deutsche Krankenhausgesellschaft
   - Hartmannbund Verband der Ärzte Deutschlands
   - IKK-Bundesverband
   - Kassenärztliche Bundesvereinigung
   - Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung
   - Verband der Angestellten-Krankenkassen
   - Verband Forschender Arzneimittelhersteller
   - Verband der privaten Krankenversicherung.

   An der Anhörung hat außerdem Herr Dr. Jan Bultman vom niederländischen Krankenkassenrat („Ziekenfonds Raad") teilgenommen, einer Kombination aus Konzertierter Aktion im Gesundheitswesen und Versicherungsaufsicht.

   Darüber hinaus wurde den sechs Spitzenverbänden der Freien Wohlfahrtspflege Gelegenheit zu einer schriftlichen Stellungnahme gegeben.

Die Teilnehmer an der wissenschaftlichen Expertenrunde waren die Herren

- Prof. Dr. Kurt Fleischhauer
- Prof. Dr. Klaus-Dirk Henke
- Prof. Dr. Eckhard Knappe
- Prof. Dr. Dirk Meyer
- Prof. Dr. Peter Oberender.

Die Ergebnisse der Anhörungen und Gespräche sowie die schriftlichen Stellungnahmen und sonstigen zur Verfügung gestellten Unterlagen waren für die Beratungen der Monopolkommission von wesentlicher Bedeutung.

7. Der Bundesminister für Wirtschaft hat die Monopolkommission am 3. April 1997 mit einer gutachterlichen Stellungnahme zu dem Zusammenschlußvorhaben Potash Corporation of Saskatchewan Inc. mit der Kali und Salz Beteiligungs Aktiengesellschaft beauftragt. Die Unternehmen hatten zuvor nach einer Untersagung durch das Bundeskartellamt beim Bundeswirtschaftsminister einen Erlaubnisantrag gemäß § 24 Abs. 3 GWB gestellt. In ihren Votum *(Sondergutachten 25)* kam die Monopolkommission nach Abwägung aller Argumente zu der deutlichen Empfehlung, die beantragte Erlaubnis nicht zu erteilen.[3]) Die Kommission sah auch keine Möglichkeit, den Zusammenschluß unter Auflagen und Beschränkungen zu erlauben. In seiner Verfügung vom 22. Juli 1997[4]) lehnte der Bundeswirtschaftsminister den Antrag der Unternehmen ab.

8. In ihrem *Sondergutachten 26* hat die Monopolkommission „Ordnungspolitische Leitlinien für ein funktionsfähiges Finanzsystem" herausgearbeitet. Die Kommission empfiehlt in ihrer Stellungnahme eine Stärkung des Aktienmarkts durch steuerrechtliche und marktorganisatorische Maßnahmen sowie eine Förderung der Bereitstellung von Risikokapital. Weitere Vorschläge betreffen die Verbesserung der Unternehmenskontrolle und die Stellung der Finanzintermediäre.

9. Am Ende des Zwölften Berichtszeitraums hat sich die Zusammensetzung der Monopolkommission erneut geändert. Ausgeschieden ist nach Ablauf seiner dritten Amtsperiode das Mitglied Prof. Dr. Carl Christian von Weizsäcker. An seine Stelle berief der Bundespräsident Prof. Dr. Martin Hellwig (Universität Mannheim). Das Kommissionsmitglied Winfried Haastert wurde für eine neue Amtsperiode bis zum 30. Juni 2002 berufen. Die Amtszeit der Mitglieder Elke Weber-Braun, Heinz Greiffenberger und Prof. Dr. Wernhard Möschel endet am 30. Juni 2000.

10. Die Vorarbeiten für dieses Hauptgutachten wurden von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Monopolkommission geleistet. Im Berichtszeitraum gehörten dem wissenschaftlichen Stab Herr Dr. Horst Greiffenberg als Generalsekretär sowie Frau Dr. Monica Müller, Frau Susanne Pannes-Welter,

[3]) Vgl. dazu Abschnitt 2.5 in Kapitel IV dieses Gutachtens.
[4]) WuW/E BWM 225.

Frau Melanie Paulus, Frau Juliane Scholl, Herr Dr. Rainer Feuerstack und Herr Dr. Klaus Holthoff-Frank an. An der Erstellung des Gutachtens haben außerdem Frau Karin Lohnert, Frau Roswitha Möller, Frau Anita Müllenborn, Frau Birgit Scherz und Herr Henrik Abram mitgewirkt. Die Monopolkommission dankt allen Beteiligten für die geleistete Arbeit, die insbesondere in der Schlußphase des Gutachtens weit über die Erfüllung der Dienstpflichten hinausgegangen ist.

Köln, den 30. Juni 1998

C. C. von Weizsäcker

H. Greiffenberger **W. Haastert** **W. Möschel** **E. Weber-Braun**

Inhaltsverzeichnis

Seite

Eine kürzere Fassung 15

EINLEITUNG

Aktuelle Probleme der Wettbewerbspolitik 37

1. Liberalisierung des Energierechts in Deutschland und Europa 37
1.1 Liberalisierungsbedarf und Anforderungen an das Energierecht 37
1.2 Die Binnenmarktrichtlinie für Elektrizität 37
1.3 Die Novellierung des Energierechts in Deutschland 38
1.4 Wettbewerbspolitische Beurteilung 39

2. Wettbewerb und Regulierung in der Telekommunikation 41
2.1 Entwicklung des Wettbewerbs seit der Marktöffnung 41
2.2 Erste Erfahrungen mit der Regulierungspraxis 42

3. Der Postsektor im Wandel – vom Monopol zum Wettbewerb? 44
3.1 Die Liberalisierung des Postmarktes 44
3.2 Inhalt und Struktur des neuen Postgesetzes 45
3.2.1 Marktzugangsregeln 45
3.2.2 Universaldienstverpflichtung 45
3.2.3 Verhaltenskontrolle 46
3.2.4 Regulierungsbehörde 47
3.3 Wettbewerbspolitische Bewertung 47

4. Staatstätigkeit im Kreditsektor 48

5. Zur Deregulierung des Handwerks 49
5.1 Wirtschaftliche Ausgangslage 49
5.2 Umfang und Begründung der Regulierung des Handwerks 51
5.3 Deregulierungserfordernisse 53
5.4 Ergebnis der Novellierungen der Handwerksordnung 57
5.5 Empfehlungen 57

6. Stellungnahme zur Sechsten GWB-Novelle 59

7. Empirische Grundlagen der Konzentrationsberichterstattung 63
7.1 Machbarkeitsstudie zur Erfassung von Konzernen und Unternehmensgruppen im Rahmen der amtlichen Statistik 63
7.2 Novellierung des GWB zur Übermittlung statistischer Daten 67

KAPITEL I

Stand der Konzentration im Produzierenden Gewerbe nach Unternehmen und Anbietern 1995 69

1. Methodische Erläuterungen 69

2. Kommentierung der empirischen Ergebnisse 70

Seite

KAPITEL II

Stand der Konzentration im Handel nach Unternehmen und Anbietern 1995 108

1. Methodische Erläuterungen ... 108

2. Kommentierung der empirischen Ergebnisse ... 111

KAPITEL III

Stand und Entwicklung der Konzentration von Großunternehmen (aggregierte Konzentration) ... 149

1. Die Messung der aggregierten Unternehmenskonzentration ... 149
1.1 Fortschreibung der Unternehmensstatistik auf das Jahr 1996 .. 149
1.2 Methodische Vorbemerkungen ... 149

2. Die hundert größten Unternehmen 1994 und 1996 ... 153
2.1 Methodische Vorbemerkungen ... 153
2.2 Im Berichtszeitraum eingetretene Veränderungen ... 161
2.3 Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der „100 Größten" ... 164
2.3.1 Wertschöpfung ... 164
2.3.2 Umsatz ... 165
2.3.2.1 Industrie ... 165
2.3.2.1.1 Die größten deutschen Industrieunternehmen ... 165
2.3.2.1.2 Die deutschen Unternehmen im europäischen Vergleich ... 170
2.3.2.2 Handel ... 171
2.3.2.2.1 Die größten deutschen Handelsunternehmen ... 171
2.3.2.2.2 Einkaufszusammenschlüsse und Kooperationen ... 174
2.3.2.2.3 Die deutschen Unternehmen im europäischen Vergleich ... 174
2.3.2.3 Verkehr und Dienstleistungen ... 175
2.3.2.3.1 Die größten deutschen Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen ... 175
2.3.2.3.2 Die deutschen Unternehmen im europäischen Vergleich ... 177
2.3.2.4 Kreditgewerbe ... 177
2.3.2.4.1 Die größten deutschen Kreditinstitute ... 177
2.3.2.4.2 Die deutschen Banken im europäischen Vergleich ... 178
2.3.2.5 Versicherungsgewerbe ... 178
2.3.2.5.1 Die größten deutschen Versicherungsunternehmen ... 178
2.3.2.5.2 Die deutschen Versicherungsunternehmen im europäischen Vergleich ... 180
2.3.3 Beschäftigte ... 180
2.3.4 Sachanlagen ... 182
2.3.5 Cash-flow ... 183
2.4 Rechtsformen der „100 Größten" ... 186

3. Verflechtungen der „100 Größten" ... 186
3.1 Anteilsbesitz an den „100 Größten" ... 186
3.1.1 Methodische Vorbemerkungen ... 186
3.1.2 Beteiligungen aus dem Kreis der „100 Größten" ... 193
3.1.3 Zusammenfassende Betrachtung aller Anteilseigner der „100 Größten" ... 195
3.2 Kooperationen im Rahmen von Gemeinschaftsunternehmen .. 203
3.2.1 Methodische Vorbemerkungen ... 203

Seite

3.2.2 Verflechtungen der zwanzig größten Unternehmen über Gemeinschaftsunternehmen ... 203
3.2.3 Verflechtungen der Kreditinstitute aus dem Kreis der „100 Größten" über Gemeinschaftsunternehmen ... 207
3.3 Personelle Verflechtungen ... 207
3.3.1 Methodische Vorbemerkungen ... 207
3.3.2 Darstellung der personellen Verflechtungen zwischen den „100 Größten" ... 210

4. Die Beteiligung der „100 Größten" an den dem Bundeskartellamt angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen ... 219

KAPITEL IV

Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen und Zusammenschlußkontrolle ... 223

1. Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen ... 223
1.1 Die Entwicklung der Mißbrauchsaufsicht in der Amtspraxis ... 223
1.2 Preismißbrauch ... 224
1.2.1 Preismißbrauch in der leitungsgebundenen Energiewirtschaft ... 224
1.2.2 Flugtarife der Deutschen Lufthansa AG auf der Strecke Berlin-Frankfurt ... 225
1.3 Behinderungsmißbrauch ... 227
1.3.1 Lieferverweigerung gegenüber einem Nachfrager als Marktzutrittsbarriere ... 227
1.3.2 Diskriminierung und unbillige Behinderung bei der öffentlichen Auftragsvergabe ... 228

2. Zusammenschlußkontrolle ... 229
2.1 Angezeigte Zusammenschlüsse und Untersagungen ... 229
2.2 Zusammenschlußtatbestand ... 231
2.3 Marktbeherrschung ... 233
2.3.1 Entstehung von Marktbeherrschung durch Gruppeneffekt ... 233
2.3.2 Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung durch den Erwerb des wichtigsten Konkurrenten ... 235
2.3.3 Funktionsfähiger Wettbewerb auf dem Markt für Baugroßprojekte ... 236
2.3.4 Marktbeherrschung in der Energiewirtschaft ... 237
2.4 Zusagenpraxis ... 238
2.4.1 Wiederbelebung und Neuorientierung der Zusagenpraxis ... 238
2.4.2 Marktöffnungszusagen bei Zusammenschlüssen in der Energiewirtschaft ... 238
2.4.3 Zusagen zur Einflußbegrenzung ... 253
2.4.4 Veräußerungszusagen ... 254
2.5 Ministererlaubnis ... 255
2.6 Marktstrukturentwicklung im Handel ... 256
2.7 Konzentration und Wettbewerb in der Tourismuswirtschaft ... 259

3. Europäische Fusionskontrolle ... 261
3.1 Zuständigkeit der Europäischen Kommission ... 262
3.1.1 „Forum shopping" ... 262
3.1.2 Drittstaaten-Zusammenschlüsse ... 263
3.2 Zusammenschlußtatbestand ... 263
3.3 Marktbeherrschung ... 265
3.3.1 Einzelmarktbeherrschung ... 265

Seite

3.3.2 Oligopolistische Marktbeherrschung ... 267
3.4 Änderungsverpflichtungen gemäß Artikel 8 Abs. 2 FKVO ... 268
3.5 Auflösung vollzogener Zusammenschlüsse ... 270
3.6 Verweisungen gemäß Artikel 9 Abs. 2 FKVO ... 274
3.7 Internationale Zusammenarbeit zwischen der Europäischen Kommission und anderen Wettbewerbsbehörden ... 277
3.7.1 Kooperation mit Mitgliedstaaten ... 277
3.7.2 Zusammenarbeit zwischen der Europäischen Kommission und den USA ... 277
3.8 Weiterentwicklung der Europäischen Fusionskontrolle ... 278
3.8.1 Rechtsprechung ... 278
3.8.2 Reform der Fusionskontrollverordnung ... 279

KAPITEL V

Regulierung und Wettbewerb im Bereich der elektronischen Unternehmen 281

1. Einführung ... 281

2. Entwicklung der Rahmenbedingungen für die elektronischen Medien ... 281
2.1 Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts ... 281
2.2 Nationaler medienrechtlicher Rahmen ... 283
2.2.1 Geltungsbereiche und Kompetenzabgrenzung ... 283
2.2.2 Teledienstegesetz und Mediendienste-Staatsvertrag ... 284
2.2.3 Dritter Rundfunkänderungsstaatsvertrag ... 285
2.3 Europäische Medienpolitik ... 286
2.3.1 Protokollnotiz zum EG-Vertrag ... 286
2.3.2 Revision der europäischen Richtlinie „Fernsehen ohne Grenzen" ... 287
2.3.3 Europäische Medienkonzentrationsrichtlinie ... 289
2.4 Kartellrecht ... 289
2.4.1 Medienrelevante Neuerungen im Kartellrecht ... 289
2.4.2 Anwendung des Kartellrechts ... 291
2.4.2.1 Zusammenschlüsse im Online-Bereich ... 291
2.4.2.2 Beteiligungsveränderungen beim analogen privaten Fernsehen ... 292
2.4.2.3 Zusammenschlüsse zur Entwicklung des digitalen entgeltfinanzierten Fernsehens ... 295
2.4.2.4 Mißbrauchsaufsicht im Kabelnetz ... 300

3. Ansätze einer wettbewerbskonformen Politik für die elektronischen Medien ... 302
3.1 Ordnungspolitische Grundhaltung ... 302
3.2 Duale Rundfunkordnung ... 304
3.2.1 Entwicklung des öffentlich-rechtlichen Rundfunks und Handlungsbedarf ... 304
3.2.2 Veränderte Ausgangsbedingungen und Neuorientierung ... 306
3.3 Werberegulierung im privaten Rundfunk ... 308
3.4 Marktzugang ... 309
3.4.1 Gatekeeper im digitalen Fernsehen ... 309
3.4.2 Sicherung des Marktzugangs durch eine medienspezifische Mißbrauchsaufsicht ... 310
3.4.3 Zugangskontrolle durch Must-Carry-Regelungen ... 311
3.4.4 Vertikale Separierung ... 312

Seite

3.5 Konzentrationskontrolle ... 312
3.5.1 Zuschaueranteilsmodell ... 312
3.5.2 Anknüpfungspunkte für die Sicherung der Meinungsvielfalt ... 314

KAPITEL VI

Marktkonforme Ausrichtung des deutschen Gesundheitswesens ... 315

1. Einleitung ... 315

2. Die Bereitstellung und Finanzierung von Gesundheitsleistungen und sozialen Diensten im derzeitigen Versorgungssystem ... 316
2.1 Die Struktur des deutschen Gesundheitsversorgungssystems ... 316
2.1.1 Organisation des Krankenversicherungsschutzes ... 317
2.1.2 Ziele und Auswirkungen bisheriger Reformschritte ... 319
2.1.3 Zum Reformbedarf ... 320
2.2 Vergütungsstrukturen in Teilsegmenten der Leistungserbringung ... 322
2.2.1 Stationäre Versorgung ... 322
2.2.2 Honorierungssysteme im ambulanten Bereich ... 323
2.2.3 Mangelnde Vernetzung des ambulanten und stationären Sektors ... 324
2.2.4 Strukturmerkmale der Arzneimittelversorgung ... 325
2.3 Die Stellung der Freien Wohlfahrtspflege im sozialen Versorgungssystem ... 328
2.3.1 Besonderheiten sozialer Dienstleistungen ... 328
2.3.2 Organisation der Freien Wohlfahrtspflege ... 329
2.3.3 Institutionelle Rahmenbedingungen ... 330
2.3.4 Effizienz- und Anreizprobleme ... 331
2.3.5 Beschränkungen des Wettbewerbs durch Kartellierung ... 334

3. Wettbewerbliche Rahmenbedingungen zur Finanzierung des Krankenversicherungsschutzes ... 335
3.1 Welche Ausgestaltungsformen sind diskussionswürdig? ... 335
3.2 Ein wettbewerblicher Ordnungsrahmen für den Krankenversicherungsschutz ... 337
3.2.1 Anforderungen an den zukünftigen Ordnungsrahmen ... 337
3.2.2 Ausgestaltung eines reformierten Krankenversicherungssystems ... 339
3.2.3 Liberalisierung des Leistungs- und Vertragsrechts zwischen Krankenkassen und Leistungserbringern ... 339
3.2.4 Umsetzungsprobleme ... 341
3.2.5 Vorzüge des privaten Versicherungspflichtsystems ... 344
3.3 Die Ausgestaltung des reformierten schweizerischen Gesundheitssystems ... 344

4. Wettbewerbliche Neuorientierung der Freien Wohlfahrtspflege ... 345
4.1 Elemente eines wettbewerblichen Ordnungsrahmens für soziale Dienste ... 346
4.2 Gewinnorientierung ... 347
4.3 Übergang von der Objekt- zur Subjektförderung ... 347
4.4 Abschließende Beurteilung ... 348
4.5 Politische Durchsetzbarkeit der Reformvorschläge ... 349
4.6 Exemplarische Darstellung des wettbewerblichen Ordnungsrahmens anhand des Rettungsdienstes ... 350

Seite

KAPITEL VII

Die Entwicklung internationaler Wettbewerbsregeln 351

1. Einleitung 351

2. Optionen 352

3. Wettbewerbsrechtliche Strukturen auf nationaler Ebene 352

3.1 Implementierung von Wettbewerbsgesetzen 352

3.2 Ausdehnung des Anwendungsbereichs 353

3.3 Konsequente Anwendung 353

3.4 Ausdehnung der Reichweite 354

3.4.1 Auswirkungsprinzip 354

3.4.2 Inländerkonzept 356

3.5 Grenzen einzelstaatlichen Vorgehens 357

3.5.1 Völkerrechtliche Bedenken 357

3.5.2 Vollzugslücken 358

3.5.3 Transaktionskosten 359

4. Internationale Zusammenarbeit der Wettbewerbsbehörden 359

4.1 Bestehende Kooperationsabkommen 359

4.2 Weiterentwicklung der Zusammenarbeit 361

5. Vereinheitlichung des Kartellrechts 363

5.1 Bisherige Ansätze 363

5.2 Schritte zur Annäherung nationaler Wettbewerbsgesetze 364

6. Zusammenfassung der Empfehlungen 366

Anhang 368

A. Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (Auszug: §§ 22 bis 24 c) in der Fassung der Bekanntmachung der Neufassung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen vom 20. Februar 1990 (BGBl. I S. 235) 369

B: Untersagungen durch das Bundeskartellamt – Verfahrensstand Ende 1997 – 376

C. Verfahren der Europäischen Fusionskontrolle – Verfahrensstand Ende 1997 – 386

D. Veröffentlichungen von im Auftrag der Monopolkommission erstellten Gutachten 423

E: Gutachten der Monopolkommission 426

Verzeichnis der Abbildungen

1: Anteil der Selbständigen an den Erwerbspersonen in der Europäischen Union 51

I.1: Konzentration der Unternehmen und Konzentration der Anbieter nach industriellen Hauptgruppen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe 76

I.2: Anzahl der Unternehmen und Anzahl der Anbieter nach zweistelligen Wirtschafts- bzw. Güterbereichen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe 78

I.3: Konzentration der Unternehmen und Konzentration der Anbieter nach zweistelligen Wirtschafts- bzw. Güterbereichen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe 80

Seite

I.4: Relative Abweichung des Konzentrationsgrades der Anbieter vom Konzentrationsgrad der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschafts- bzw. Güterbereichen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe 82

I.5: Die Gliederung der 704 erfaßten Konzerne nach Wirtschaftsbereichen in der Konzernstrukturdatenbank der Verlag Hoppenstedt GmbH 1998 83

II.1: Anteil der größten Anbieter am Umsatz im Einzelhandel mit Nahrungsmitteln, Getränken und Tabakwaren nach der amtlichen Statistik und nach der privaten Datenbank M+M EuroData 114

II.2: Anzahl der Anbieter, funktionaler Umsatz und Konzentrationsgrad nach den Handelsstufen Großhandel und Einzelhandel 116

II.3: Anzahl der Anbieter und funktionaler Umsatz im Großhandel nach zehn Warenhauptbereichen 118

II.4: Absoluter und relativer Konzentrationsgrad der Anbieter im Großhandel gemessen am funktionalen Umsatz nach zehn Warenhauptbereichen 120

II.5: Höchste und niedrigste Konzentrationsraten der Anbieter im Großhandel gemessen am funktionalen Umsatz nach zehn Warenhauptbereichen 122

II.6: Anzahl der Anbieter und funktionaler Umsatz im Einzelhandel nach zehn Warenhauptbereichen 123

II.7: Absoluter und relativer Konzentrationsgrad der Anbieter im Einzelhandel gemessen am funktionalen Umsatz nach zehn Warenhauptbereichen 125

II.8: Höchste und niedrigste Konzentrationsraten der Anbieter im Einzelhandel gemessen am funktionalen Umsatz nach zehn Warenhauptbereichen 127

Verzeichnis der Tabellen

1: Anteil der Sektoren an der nominalen Bruttowertschöpfung (ohne Staat und private Haushalte) in Deutschland 50

2: Verteilung der Handwerksunternehmen auf Beschäftigtengrößenklassen 50

3: Ausnahmeregelungen zur Eintragung in die Handwerksrolle 52

4: Marktzutrittsregulierung im Handwerk in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union 54

5: Anzahl der Unternehmen im Handwerk und im handwerksähnlichen Gewerbe 57

I.1: Konzentration der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe und im Baugewerbe 84

I.2: Konzentration der Anbieter nach zweistelligen Güterabteilungen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe 92

I.3: Konzentration der Unternehmen und Konzentration der Anbieter nach zweistelligen Wirtschafts- und Güterabteilungen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe 96

I.4: Konzentration der Betriebe nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe 103

Seite

II.1: Konzentration der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen im Handel und Gastgewerbe ... 128

II.2: Konzentration der Unternehmen im Kraftfahrzeughandel nach dreistelligen Wirtschaftsgruppen ... 131

II.3: Konzentration der Unternehmen im Großhandel nach dreistelligen Wirtschaftsgruppen ... 134

II.4: Konzentration der Unternehmen im Einzelhandel nach dreistelligen-Wirtschaftsgruppen ... 137

II.5: Konzentration der Unternehmen im Gastgewerbe nach bis zu fünfstelligen Wirtschafsunterklassen ... 140

II.6: Konzentration der Anbieter im funktionalen Großhandel nach zehn Warenhauptbereichen ... 143

II.7: Konzentration der Anbieter im funktionalen Einzelhandel nach zehn Warenhauptbereichen ... 146

III.1: Die nach Wertschöpfung hundert größten Unternehmen 1994 und 1996 ... 156

III.2: Zehner-Ranggruppen der jeweils „100 Größten" nach Anteil an der Wertschöpfung aller Unternehmen und nach Jahren ... 165

III.3: Die nach Umsatz fünfzig größten deutschen Industrieunternehmen 1994 und 1996 ... 166

III.4: Die nach Umsatz zehn größten deutschen Handelsunternehmen 1994 und 1996 ... 173

III.5: Die nach Umsatz zehn größten deutschen Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen 1994 und 1996 ... 175

III.6: Die nach Bilanzsumme zehn größten deutschen Kreditinstitute 1994 und 1996 ... 177

III.7: Die nach Beiträgen zehn größten deutschen Versicherungsunternehmen 1994 und 1996 ... 179

III.8: Die nach Beschäftigten zehn größten Unternehmen 1996 ... 180

III.9: Die nach Sachanlagen zehn größten Unternehmen 1996 ... 182

III.10: Die nach Cash-flow zehn größten Unternehmen 1996 ... 184

III.11: Rechtsformen der „100 Größten" 1994 und 1996 ... 186

III.12: Kapitalverflechtungen zwischen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" 1994 und 1996 ... 187

III.13: Die Anteilseigner der hundert größten Unternehmen mit den meisten Beteiligungen 1994 und 1996 ... 193

III.14: Die Anteilseigner der hundert größten Unternehmen 1994 und 1996 nach Gruppen ... 196

III.15: Aufschlüsselung der hundert größten Unternehmen 1994 und 1996 nach Arten der Beteiligungsverhältnisse ... 202

III.16: Die Verflechtungen zwischen den zwanzig größten Unternehmen 1994 und 1996 über Gemeinschaftsunternehmen ... 204

III.17: Die Verflechtungen zwischen den zehn Kreditinstituten aus dem Kreis der „100 Größten" 1994 und 1996 über Gemeinschaftsunternehmen ... 208

III.18: Die personellen Verflechtungen zwischen den hundert größten Unternehmen 1994 und 1996 ... 211

III.19: Häufigkeit der personellen Verflechtungen zwischen den hundert größten Unternehmen über Mandatsträger in den Kontrollorganen 1994 und 1996 ... 217

III.20: Die personellen Verflechtungen zwischen den zehn größten Unternehmen 1970, 1994 und 1996 über Kontrollorgane ... 218

Seite

III.21: Aufschlüsselung der Mandatsträger in den Kontrollorganen der hundert größten Unternehmen 1994 und 1996 nach Gruppen 219

III.22: Die Beteiligung der „100 Größten" an den dem Bundeskartellamt 1996/1997 angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen 220

IV.1: Übersicht über die Anzahl der angezeigten vollzogenen Zusammenschlüsse und der vom Bundeskartellamt ausgesprochenen Untersagungen, gegliedert nach Berichtszeiträumen der Monopolkommission 230

IV.2: Art des Zusammenschlußtatbestandes der beim Bundeskartellamt angezeigten Unternehmenszusammenschlüsse 231

IV.3: Die Zusagenpraxis von 1975 bis 1998 239

IV.4: Vollzogene Zusammenschlüsse im Lebensmittelhandel in der Bundesrepublik Deutschland 1996 und 1997 256

Eine kürzere Fassung

Aktuelle Probleme der Wettbewerbspolitik

Liberalisierung der Energiemärkte in Deutschland und Europa

1.* Die Marktöffnung des deutschen Energiemarktes ist von den europäischen Vorgaben angestoßen worden. Die Binnenmarktrichtlinie für Elektrizität ist bis Februar 1999 in nationales Recht umzusetzen. Sie beläßt den Mitgliedstaaten Freiheitsgrade bei der Umsetzung und bietet als Netzzugangsvarianten die Durchleitungsregelung und das Alleinabnehmersystem an. Der deutsche Gesetzgeber hat beide Netzzugangsmodelle in das novellierte Energiewirtschaftsgesetz aufgenommen, wobei der Status des Alleinabnehmers eine vorherige Genehmigung erfordert und den Ausnahmefall darstellen soll. Für die Durchleitungsregelung wird kein spezieller Tatbestand formuliert; der Netzzugang setzt Verhandlungen zwischen dem Netzeigentümer und dem Durchleitungsinteressenten voraus. Im Zuge der Sechsten GWB-Novelle wurde ein weiterer Tatbestand in die Mißbrauchsvorschriften aufgenommen, der den Zugang zu Netzen und anderen Infrastruktureinrichtungen betrifft. Die Regelung ist hinreichend konkret, um Durchleitungsverweigerungen mit dem kartellrechtlichen Instrumentarium erfassen zu können. Richtwerte für die Ermittlung der Durchleitungsentgelte wurden im Rahmen einer Verbändevereinbarung erarbeitet, die eine die Rechtsordnung ergänzende privatrechtliche Regelung darstellt und vom Bundeskartellamt im Hinblick darauf geprüft wird, ob sie nicht gegen das Kartellverbot verstößt. (Tz. 1 bis 13)

2.* Inwiefern der neue Ordnungsrahmen zu wettbewerblichen Prozessen führen wird, läßt sich nicht verläßlich vorhersagen. Die marktbeherrschenden Stellungen der im Markt fest etablierten Versorgungsunternehmen werden nur auf lange Sicht anzugreifen sein. Die Monopolkommission unterstützt die wettbewerbliche Ausrichtung des Gesetzentwurfs. Die Vorgehensweise des Gesetzgebers, alle Verbrauchergruppen gleichermaßen zum Wettbewerb zuzulassen, keine sektorspezifischen Sonderregelungen zu schaffen und keine eigene Regulierungsbehörde zu etablieren, ist ebenfalls positiv zu bewerten. Wettbewerbsbeschränkende Wirkungen gehen von den aus dem Gesetzgebungsverfahren hervorgegangenen Kompromißformeln zugunsten der Kommunen und bestimmter Energieträger aus. Sie waren zu akzeptieren, wenn das neue Energierecht nach langen Verhandlungen doch noch verabschiedet werden sollte. Die Verbändevereinbarung weist zwar einige Schwächen auf – im Mittelpunkt der Kritik steht die Entfernungsabhängigkeit der Tarife –, sie stellt jedoch eine praktikable Lösung dar. Offen ist die Frage, ob das Gesetz einer Zustimmungspflicht seitens des Bundesrates unterlag. (Tz. 13 bis 17)

Wettbewerb und Regulierung in der Telekommunikation

3.* *Die Öffnung der Deutschen Telekommunikationsmärkte* ist wie geplant zu Beginn des Jahres 1998 erfolgt und kann insgesamt als geglückt bezeichnet werden. Beim Telefondienst bleibt der Wettbewerb bislang vorwiegend auf die Bereiche nationale und internationale Ferngespräche beschränkt. Bei Ortsgesprächen ist Preiswettbewerb nur eingeschränkt möglich, da der Kundenzugang weiterhin nahezu ausschließlich über das Netz der Deutschen Telekom AG erfolgt. Die Monopolkommission erwartet hier keine schnellen Verbesserungen, es sei denn, das alternative Fernsehkabelnetz wird nach einer Veräußerung an Dritte für den Wettbewerb in der Telekommunikation nutzbar. (Tz. 18 bis 20)

4.* Die bisher mit der *sektorspezifischen Regulierung* gemachten Erfahrungen offenbaren Reibungspunkte inhaltlicher Art und in der Frage der Zuständigkeit. Dort, wo es zu Überschneidungen von speziellem und allgemeinem Wettbewerbsrecht kommt, bei der Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen, können Sachverhalte in die Zuständigkeit der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post, des Bundeskartellamtes und der Europäischen Kommission fallen. Wegen des Vorrangs des europäischen Wettbewerbsrechts wird ein Einschreiten der Europäischen Kommission – und des Bundeskartellamtes über die Ermächtigungsnorm des § 47 GWB – auch dann möglich, wenn ein Sachverhalt bereits durch die Regulierungsbehörde entschieden wurde. (Tz. 21 bis 26)

5.* *Auffassungsunterschiede über formelle und materielle Fragen* hat es zwischen dem Regulierer und dem Bundeskartellamt insbesondere in der Anfangsphase der Marktöffnung gegeben. Strittig waren vor allem Sachverhalte der Entgeltregulierung wie die Höhe der Netzzugangsgebühren und die Genehmigung der Preise für den Sprachtelefondienst der Deutschen Telekom AG. (Tz. 27 bis 29)

6.* Nicht abschließend geklärt ist die Frage nach der *politischen Unabhängigkeit* der Regulierung. Das Telekommunikationsgesetz geht von einer unabhängigen Behörde aus. In der Praxis fehlt es allerdings nicht an Versuchen, ihre Arbeit zu beeinflussen. Insbesondere der Staat ist einem Zielkonflikt ausgesetzt. Als Mehrheitseigentümer der Deutschen Telekom AG versucht er, die Belastung des Unternehmens durch Regulierung gering zu halten. Im Rahmen seiner Ordnungsfunktion verfolgt er das Ziel, Wettbewerb durch Regulierung zu schaffen. Nur der Rückzug aus der Eigentümerfunktion beseitigt diesen Konflikt endgültig. (Tz. 30 bis 33)

Der Postsektor im Wandel – vom Monopol zum Wettbewerb?

7.* Das neue Postgesetz ist am 1. Januar 1998 in Kraft getreten. Im Postdienstleistungsbereich – der „Gelben Post" – soll funktionsfähiger Wettbewerb bei der Versorgung mit Postdienstleistungen entstehen. Mit dem vorliegenden Gesetz wird jedoch nur ein kleines Marktsegment dem Wettbewerb geöffnet. Die auf fünf Jahre befristete Exklusivlizenz reserviert der Deutschen Post AG einen erheblichen Teil der Briefsendungen zur ausschließlichen Beförderung. Auf diese Weise soll die verfassungsrechtlich vorgeschriebene flächendeckende Grundversorgung der Bevölkerung mit Postdiensten nach heutigen Standards gesichert werden. Das Postgesetz konstituiert eine spezielle Mißbrauchsaufsicht, die Vorschriften zur Entgeltregulierung, für den Zugang zu den Infrastruktureinrichtungen, das Angebot von Teilleistungen und die Verpflichtung zur Zusammenarbeit umfaßt. Der Marktzutritt ist per Lizenzvergabe möglich. Im Unterschied zum Telekommunikationsgesetz, dem dieselbe ordnungspolitische Konzeption zugrunde liegt, wurde im Postgesetz eine Sozialklausel aufgenommen. Die Konkurrenten der Deutschen Post AG – so die Zielsetzung dieser auf Intervention des Bundesrates in den Gesetzestext aufgenommenen Vorschrift – sollten den Wettbewerb nicht in der Weise zu Lasten der Deutschen Post AG führen, daß sie vornehmlich sozialversicherungsfreie Beschäftigte einsetzen. (Tz. 34 bis 47)

8.* Trotz einer ordnungspolitischen Ausrichtung, die grundsätzlich zu befürworten ist, haben die zahlreichen Kompromisse dem Gesetz mehr Schaden als Nutzen zugefügt. Gegen eine sektorspezifische Mißbrauchsaufsicht mit eigener Regulierungsbehörde sprechen Kompetenzprobleme. Der ehemalige Monopolist Deutsche Post AG wird auf absehbare Zeit allenfalls geringe Marktanteilseinbußen hinnehmen müssen. Funktionsfähiger Wettbewerb ist nicht zu erwarten, solange die Exklusivlizenz der Deutschen Post weiterhin einen Großteil des Marktes zur ausschließlichen Versorgung zuweist. Zum Teil sind wettbewerbliche Prozesse von seiten der alternativen Übertragungswege des Telekommunikationssektors (Fax, E-Mail) zu erwarten. Die sektorspezifische Mißbrauchsaufsicht ist mit der weiterhin starken Marktposition der Deutschen Post begründbar, jedoch sollte darauf geachtet werden, sie wie vorgesehen nur als Übergangsregelung zu begreifen. Ob die Universaldienstverpflichtung das vorgesehene Niveau aufweisen sollte und durch die Exklusivlizenz finanziert werden muß, ist eher fraglich. Die Einfügung der Sozialklausel, die nur die Lizenznehmer, nicht jedoch die Deutsche Post AG selbst betrifft, ist ordnungspolitisch verfehlt. (Tz. 48 bis 52)

Staatstätigkeit im Kreditsektor

9.* Unter den Landesbanken vollziehen sich derzeit einige, gemessen an der Größe der entstehenden Institute, bedeutende Zusammenschlüsse. Sie dienen zum einen der *Steigerung der Leistungsfähigkeit* im Wettbewerb mit den privaten Banken. Dies ist wettbewerbspolitisch insofern schädlich, als die Landesbanken mit dem Institut der Gewährträgerhaftung einen wettbewerbsverzerrenden Vorteil genießen. Zum anderen liegen die Zusammenschlüsse im Interesse von Landesregierungen, denn es entstehen schlagkräftige *Instrumente für industriepolitische Vorhaben*. Die Monopolkommission bekräftigt ihre Forderung, die öffentlich-rechtlichen Kreditinstitute weitgehend zu privatisieren. Zum einen würden die Verzerrungen im Wettbewerb mit den privaten Banken beseitigt, zum anderen würden die ordnungspolitisch bedenklichen Eingriffe der Länder in Marktstrukturen erschwert. (Tz. 53 bis 58)

Zur Deregulierung des Handwerks

10.* Das gegenwärtig gravierendste wirtschaftspolitische Problem in Deutschland ist die *hohe Arbeitslosigkeit*. Sie ist Folge einer strukturellen Fehlentwicklung, deren Ursachen vielfältig sind. Ein Ansatzpunkt, diese Fehlentwicklung zu überwinden, ist die Ausschöpfung von innovativem unternehmerischen Potential durch Neugründung von Unternehmen. Ein wesentlicher Beitrag zur Entfaltung von Marktkräften liegt in *der Rücknahme staatlicher Regulierungen*. Das trifft auch auf den stark regulierten Bereich des *Handwerks* zu. Aus dem internationalen Vergleich ergeben sich Anzeichen, daß die Gründungsdynamik in Deutschland vergleichsweise wenig ausgeprägt ist. (Tz. 59 bis 63)

11.* Rechtliche Grundlage für die Zulassung zu einem Handwerk ist die *Handwerksordnung*. Der selbständige Betrieb eines Handwerksunternehmens ist nur einer natürlichen oder juristischen Person gestattet, die in die *Handwerksrolle* eingetragen ist; Voraussetzung dafür ist die bestandene Meisterprüfung im jeweiligen *Handwerk*. Diese berechtigt zugleich zur Lehrlingsausbildung. In begrenzten Ausnahmefällen kann ein Handwerksmeister in anderen Handwerken tätig werden, für die er nicht eingetragen ist. Weitere Ausnahmen betreffen eine Eintragung ohne abgelegte Meisterprüfung. Einzelne Arten von Handwerksbetrieben benötigen keine Eintragung. (Tz. 65, 66)

Die Befürworter solcher Regulierung stützen sich im wesentlichen auf die Argumente der *Qualitätssicherung von Handwerksleistungen* (Verbraucherschutz), *Abwehr ruinöser Konkurrenz* (Bestandsschutz) sowie Anreizsetzung und Qualifikation für die *Lehrlingsausbildung*. (Tz. 67 bis 70)

12.* Die hohe Regulierungsintensität des Handwerks, die in keinem anderen Staat der Europäischen Union erreicht wird, hat einen *massiven Eingriff in individuelle Freiheitsrechte* derjenigen zur Folge, die gehindert werden, selbständig ein Gewerbe auszuüben oder ihre betriebliche Tätigkeit in andere Handwerke auszudehnen. Es kommt zu weniger Neugründungen, gleichzeitig aber auch zu weniger umfassender Umstrukturierung von Handwerksbetrieben. Im Ergebnis bedeutet das weniger Arbeitsplätze. Die Argumente der Qualitätssicherung und der Herausbildung einer ruinösen Konkurrenzsituation sind nach Auffassung der Monopolkommission als Begründung für die bestehenden Marktzugangsbeschränkungen nicht aufrecht zu er-

halten; die befürchtete Entwicklung ist weder theoretisch stichhaltig begründbar noch ist sie empirisch belegt. Dagegen ist es sinnvoll, den Meisterbrief als fachliche Voraussetzung für die Lehrlingsausbildung beizubehalten. (Tz. 71 bis 75)

Die Handwerksregulierung hat darüber hinaus *Fehlentwicklungen* zur Folge. Im Vergleich zu konkurrierenden Anbietern aus dem europäischen Ausland ergibt sich für das deutsche Handwerk ein Nachteil, weil Handwerker aus anderen EU-Mitgliedstaaten keinen Meisterbrief benötigen. Das Preisniveau für handwerkliche Leistungen ist in Deutschland höher, als es sein müßte. Es kommt weiter zu fehlgerichteten Leistungsanreizen, welche eine Expansion der *Schattenwirtschaft* (Schwarzarbeit, Eigenarbeit/Selbstversorgung) begünstigen. Hinzu treten Einschränkungen der *Flexibilität der Gewerbeausübung* mit nachteiligen Auswirkungen auf Innovation und Anpassung an den Strukturwandel. Das Ergebnis der Fehlentwicklung zeigt sich in *erheblichen negativen Beschäftigungseffekten*. (Tz. 76 bis 79)

13.* Die *Novellierungen der Handwerksordnung* in den Jahren 1994 und 1998 waren ohne greifbaren Erfolg. Sie haben lediglich eine begrenzte „Insider-Liberalisierung" hervorgebracht. Am Kern der Regulierung, der Meisterprüfung als Zulassungsvoraussetzung für die selbständige Ausübung eines Handwerks, hat sich dagegen nichts geändert. (Tz. 80 bis 82)

14.* Im Ergebnis ist die für das Handwerk in Anspruch genommene Ausnahmesituation nicht begründbar. Vergleiche mit stärker wettbewerblich organisierten Wirtschaftsbereichen, aber auch ausländische Erfahrungen, legen vielmehr die Vermutung nahe, daß *die Handwerksregulierung im Hinblick auf die angestrebten Ziele unverhältnismäßig ist und darüber hinaus Fehlentwicklungen generiert*. Ein Abbau der Regulierung ist notwendig, um die Handwerksmärkte für Neugründungen zu öffnen und das vorhandene Wachstums- und Beschäftigungspotential zu nutzen. (Tz. 83)

15.* Die Monopolkommission empfiehlt die *Abschaffung des „Großen Befähigungsnachweises"*, der die Meisterqualifikation als Berechtigung zur Gewerbeausübung voraussetzt. Die Meisterprüfung kann aber freiwillig abgelegt werden; nur für die Lehrlingsausbildung sollte sie zwingend vorgeschrieben sein. (Tz. 84, 85)

Für das sog. *„Gefahrenhandwerk"* könnten ergänzende Vorschriften zur Gefahrenabwehr vorgesehen werden. Die Monopolkommission hält dies jedoch nicht für zwingend erforderlich, da die allgemeine Gewerbeaufsicht, das gegenwärtige Haftungsrecht und bestehende präventive Schutzvorschriften als Verbraucherschutz ausreichen. (Tz. 85)

Die *Meisterprüfung* sollte in jedem Falle als Ergebnis abgestufter Qualifikationsschritte organisiert werden. Weiterhin sollte die *Abgrenzung der Berufsbilder* gelockert werden, damit in stärkerem Maße Leistungen „aus einer Hand" angeboten werden können. Gleichzeitig könnte die *Liste verwandter Handwerke* erweitert werden, um das Angebot des einzelnen Handwerksunternehmens flexibler und umfangreicher zu gestalten. (Tz. 86, 87)

16.* Ausländische Erfahrungen belegen, daß auch ein noch stärkerer Einschnitt in die Regulierungsdichte möglich wäre: Zur Verwirklichung *echter Gewerbefreiheit* wäre demnach (im Rahmen der fortgeltenden Gewerbeordnung) der Marktzutritt ohne handwerksspezifische Einschränkung jedem Interessenten möglich. (Tz. 88)

17.* Am Beispiel der Handwerksregulierung wird deutlich, daß sich innerhalb der Wirtschaftspolitik die Problemlösungskapazität des Wettbewerbs nicht hinreichend niederschlägt. Dies mag auf Erkenntnislücken beruhen oder fehlende ordnungspolitische Durchsetzungsfähigkeit reflektieren. Die absehbare Entwicklung, insbesondere die Ost-Erweiterung der Europäischen Union, wird die wirtschaftliche Situation des Handwerksstandortes Deutschland (weiter) verschlechtern. Die gegenwärtigen Bedingungen verhindern das Entstehen eines wachstumsfördernden Innovationsklimas: Neue gewerbliche Initiativen werden behindert; damit wird zugleich kreatives unternehmerisches Potential unterdrückt, das sich positiv auf das Angebot im volkswirtschaftlich wichtigen Dienstleistungssektor auswirken könnte. Die Politik ist aufgefordert, den wirtschaftlichen Ordnungsrahmen für eine freie, selbständige Gewerbetätigkeit antizipierend zu gestalten, und auch das Handwerk selbst sollte die Deregulierung mehr als Chance denn als Bedrohung begreifen. (Tz. 89)

Sechste GWB-Novelle

18.* Die Sechste GWB-Novelle wird am 1. Januar 1999 nach dreijährigem Reformprozeß in Kraft treten. Nach durchgreifender Kritik trat das ursprünglich verfolgte Ziel einer Angleichung an das europäische Recht zurück. Es wurde – jedenfalls verbal – um eine „Stärkung des Wettbewerbsprinzips" ergänzt. Nach Auffassung der Monopolkommission hat der Gesetzgeber dieses Ziel nur begrenzt erreicht. Als besonders kritikwürdig ist der Umstand zu werten, daß einzelnen Wirtschaftsbereichen die Durchsetzung sachlich nicht gerechtfertigter Sonderregelungen gelungen ist. Die damit verbundene *Sektoralisierung* des GWB ist nicht geeignet, das Wettbewerbsprinzip in Deutschland zu fördern, sondern schwächt es nachhaltig. (Tz. 90 bis 92)

19.* Nach Ansicht der Monopolkommission bleibt die Mehrzahl der vorgenommenen Änderungen eher *substanzlos*. Schon § 1 GWB a.F. folgt in der Sache dem Verbotsprinzip, ebenso verhält es sich im Bereich der Mißbrauchsaufsicht. Die Streichung einzelner Kartellverbotsausnahmen beschränkt sich auf weitgehend bedeutungslose Tatbestände wie Rabatt- und Importkartelle. In Hinsicht auf die Freistellung von Exportkartellen hat der Gesetzgeber dagegen eine Gelegenheit verstreichen lassen, die Glaubwürdigkeit des nationalen Wettbewerbsrechts und die Stärkung des Wettbewerbsprinzips zu fördern. Eine wesentliche Verbesserung des Wettbewerbsschutzes in Deutschland erzielten schließlich auch die Änderungen im Rahmen der Ausnahmebereiche nicht. Bestehende Sonderregelungen hatten vielfach bereits

ihre Bedeutung verloren, Beibehaltenes wurde lediglich umformuliert oder in andere Gesetze übertragen. Die von der Monopolkommission begrüßte Neugestaltung des Energiesektors stand von vornherein außerhalb der GWB-Novelle. (Tz. 93)

20.* Wesentlich mehr Gewicht als den genannten Änderungen, die überwiegend klarstellenden Charakter haben, kommt Neuerungen zu, die den Wettbewerb nicht stärken, sondern gefährden. Die Übernahme *weiter Beurteilungsspielräume* aus dem europäischen Recht schwächt Klarheit und Sicherheit nationaler Vorschriften. Die Aufnahme eines Umweltschutzziels in § 7 GWB n.F. impliziert darüber hinaus einen *echten Systembruch*. Die ordnungspolitische Trennung zwischen rein wettbewerblicher Prüfung durch eine unabhängige Kartellbehörde und der politischen Gesamtabwägung durch den Bundeswirtschaftsminister – eine bedeutende Errungenschaft des nationalen Wettbewerbsrechts – wird hiermit in Frage gestellt. (Tz. 94 bis 96)

21.* Abzulehnen ist die Sektoralisierung des GWB durch die Novelle, die ihren Ausdruck insbesondere in den Bereichen *Handel und Sport* gefunden hat. Der Freistellung von Bezugsbindungen im Rahmen von Einkaufskooperationen steht die Monopolkommission eher ablehnend gegenüber. Das Verbot von Untereinstandsverkäufen lehnt sie entschieden ab. Es bedeutet den Einstieg in eine staatliche Preisreglementierung, wirkt – zum Nachteil der Verbraucher – preiserhöhend und führt zu mehr Bürokratie. International agierende Unternehmen lassen sich mit dem Verbot kaum erfassen, ebensowenig gelingt dies beim Direktverkauf vom Hersteller. (Tz. 97 bis 100)

22.* Endgültig an Glaubwürdigkeit verlieren die Reformbestrebungen durch die Errichtung eines *Ausnahmebereichs Sport*. Seine Einführung widerspricht dem erklärten Ziel der Novelle, das Wettbewerbsprinzip zu stärken und die Privilegierung ausgewählter Branchen einzuschränken. Sie fördert entsprechende Begehrlichkeiten anderer Interessengruppen. Erzielte Liberalisierungserfolge – insbesondere im Bereich der Energie, der Telekommunikation und der Post – werden konterkariert. Die Monopolkommission befürchtet darüber hinaus die Verstärkung konzentrativer Tendenzen auf den Märkten des Rundfunksektors. Ihrer Ansicht nach hätte sich ein „Solidaritätsausgleich" durch eine kartellrechtsneutrale Fondslösung verwirklichen lassen. (Tz. 101)

23.* Als „Grundgesetz der Wirtschaft" gewährleistet das GWB ein hohes Maß an Wettbewerbsschutz in Deutschland. Im Gesetzgebungsverfahren erlag es dem Druck des Deutschen Fußballbundes und anderer Wirtschaftsinteressen. Das Ergebnis ist ein Bündel privilegierender Sonderregelungen, hinter denen die positiven Aspekte der Novelle zurücktreten. Bedenklich erscheint überdies die *Integration des Vergaberechts* in das GWB. Der Gesetzgeber könnte künftig jede Reform des Vergaberechts zu einer Änderung der wettbewerbsrechtlichen Normen nutzen. Die Erfahrung mit der Sechsten GWB-Novelle zeigt, daß dies mehr Risiken als Chancen birgt. Zur Gänze verfehlt ist eine Neuregelung, wonach Vergabeentscheidungen jetzt grundsätzlich auch nicht-wettbewerbliche Kriterien wie die Einhaltung von Tariflöhnen u.ä. berücksichtigen können. Auch damit wurde nicht das Wettbewerbsrecht gestärkt, sondern eine gerichtlich bestätigte Praxis des Bundeskartellamtes aufgehoben. (Tz. 102 bis 106)

Empirische Grundlagen der Konzentrationsberichterstattung

24.* Die Monopolkommision setzt sich seit Jahren mit den empirischen Grundlagen der Wettbewerbspolitik auseinander, die Gegenstand des gesetzlichen Auftrags zu einer regelmäßigen Konzentrationsberichterstattung sind. Die Kommission ist zu der Überzeugung gelangt, daß der staatlichen Struktur-, Wettbewerbs- und Mittelstandspolitik wichtige empirische Entscheidungsgrundlagen fehlen.

25.* Der Grund ist, daß es die amtliche Unternehmensstatistik infolge eines nicht mehr zeitgemäßen Erhebungs- und Aufbereitungssystems bei der Erfassung der jeweils *kleinsten* rechtlich selbständigen Einheiten beläßt und die *Konzern- und Gruppenbildung* der Unternehmen ignoriert. Diese sind jedoch die dominierenden Organisationsformen der in unterschiedliche Bereiche diversifizierenden und international operierenden Wirtschaft.

Das bestehende Konzept der amtlichen Unternehmensstatistik führt z. B. in dem wettbewerbspolitisch besonders sensiblen Bereich des *Lebensmitteleinzelhandels* zu dem sonderbaren Ergebnis, daß die Aldi-Gruppe als einer der größten Anbieter nicht als solche, sondern jede der *nahezu sechzig* rechtlich verselbständigten Niederlassungen getrennt erfaßt wird. Eine Folge dieses auch auf andere Unternehmensverbindungen angewendeten Vorgehens ist, daß für 1995 der Anteil der zehn größten Anbieter im Lebensmitteleinzelhandel in der amtlichen Statistik mit rd. 25 % ausgewiesen wird, nach den Untersuchungen eines privaten Instituts dagegen rd. 80 % beträgt. Die amtliche Statistik vermittelt danach kein auch nur annähernd realistisches Bild der relevanten Marktstrukturen. (Tz. 107)

26.* Der Rat der Europäischen Union hat zu Beginn der 90er Jahre – nicht zuletzt aus wettbewerbspolitischen Erwägungen – in den Mitgliedstaaten ein harmonisiertes und konsistentes statistisches Instrumentarium geschaffen, in dessen Rahmen Unternehmensverbindungen berücksichtigt werden können. Deutschland hat von dieser Option keinen Gebrauch gemacht und fällt hinter den Standard nahezu aller Mitgliedstaaten zurück. (Tz. 116)

27.* Die Monopolkommission hat ihre Vorstellungen zu einer Reform der amtlichen Unternehmensstatistik wiederholt dargelegt und empirisch untermauert. Die Bundesregierung hat Handlungsbedarf erkannt. Als unmittelbare Reaktion auf das letzte Hauptgutachten wurde ein Forschungsinstitut damit beauftragt, die Voraussetzungen für eine Verwirklichung der Vorschläge in Zusammenarbeit mit dem Statistischen Bundesamt zu prüfen. (Tz. 108 bis 111)

28.* Der Präsident des Statistischen Bundesamtes hat seine Bereitschaft zur Unterstützung an dieser Untersuchung bekundet. Die Monopolkommission

befürchtet jedoch, daß sich die Mitarbeit auf ein ablauftechnisches Minimum beschränkt, das wichtige Fragen offen läßt. Sachlich unabweisbar notwendig sind insbesondere die Berücksichtigung der Güter- und Warenbereiche, um frei von branchenfremden Umsätzen eine möglichst große Nähe zu den sachlich relevanten Märkten zu erreichen; weiterhin die Erprobung alternativer methodischer Ansätze und nicht zuletzt die Prüfung kostengünstiger, geeigneter automatisierter EDV-gestützter Verfahren.

Immerhin hat das Bundesamt selbst bereits vor rd. zehn Jahren entsprechende Untersuchungen für den Groß- und Einzelhandel mit relativ geringem Aufwand und unter Einbeziehung externer, allgemein zugänglicher Datenquellen erfolgreich durchgeführt. Das Anliegen der Monopolkommission ist kein anderes, als Aufbereitungen dieser Art auf breiterer, sachlich verbesserter und rechtlich unstrittiger Grundlage regelmäßig durchzuführen. (Tz. 112, 113)

29.* Rechtliche Zweifelsfragen erscheinen ausgeräumt. Die Monopolkommission hält die vorliegende Untersuchung jedoch rechtlich nicht nur für unbedenklich, sondern sogar für geboten. Nach der Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts zum Volkszählungsgesetz 1983 ist die amtliche Statistik zu einer ständigen Überprüfung ihrer Methoden verpflichtet, um den Bürger und die Wirtschaft nicht unnötig durch Befragungen zu belasten. Die Nutzung externer Datenbanken leistet hierzu einen Beitrag. (Tz. 114, 115)

30.* Die Monopolkommission appelliert an das auftraggebende Bundesministerium für Wirtschaft sowie an die statistischen Ämter des Bundes und der Länder, das beauftragte Forschungsinstitut darin zu unterstützen, ein aussagekräftiges Ergebnis zu erzielen. Sie weist auf die Möglichkeit folgender *Sofortmaßnahmen* hin:

- Bereits durch die Nutzung außerhalb der amtlichen Statistik bestehender Unternehmens- und Konzernstrukturdatenbanken kann die Aussagekraft der amtlichen Statistik in wichtigen Teilbereichen kurzfristig wesentlich erhöht werden. Die irreführende getrennte Erfassung der einzelnen rechtlich selbständigen Niederlassungen großer Unternehmensgruppen insbesondere im Lebensmitteleinzelhandel kann sofort beendet werden.
- Eine weitreichendere, europafreundliche und sofort in Angriff zu nehmende Lösung wäre es, die amtlichen Register für jedes eingetragene Unternehmen durch einen Hinweis darauf zu ergänzen, welche übergeordnete Einheit rechtlicher Träger des Unternehmens ist bzw. es wirtschaftlich kontrolliert.

Dieses Vorgehen wäre ein wichtiger Schritt auf dem vom Bundesminister für Wirtschaft bereits 1994 avisierten Weg zum Aufbau einer *Konzernstatistik*. Es dient den Anforderungen an eine empirisch fundierte Wirtschafts- und Wettbewerbspolitik, fördert die Integration Deutschlands in ein europäisches wirtschaftsstatistisches System und leistet durch die Einbeziehung externer Wirtschaftsdatenbanken auch auf diesem Gebiet einen Beitrag zur Effizienzsteigerung staatlicher Aufgaben durch die Nutzung privatwirtschaftlicher Dienstleistungen. (Tz. 116)

31.* Die Monopolkommission hat sich seit längerer Zeit darum bemüht, im Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen eine Verbesserung der Vorschrift zur Übermittlung von Angaben aus der amtlichen Statistik zu erreichen. Dies ist im Rahmen der Sechsten GWB-Novelle in § 47 (bisher § 24 c) geschehen.

Das bislang starre Berechnungsschema für Konzentrationsraten zu den jeweils 3, 6, 10 etc. größten Unternehmen wird flexibilisiert, weitere spezielle Maßzahlen der Konzentration werden ausdrücklich genannt und der „Wert der gemieteten und gepachteten Sachanlagen" sowie der „Rohertrag" als Merkmale ergänzt. Angaben aus dem Dienstleistungsbereich werden berücksichtigt, sobald das geplante Dienstleistungsstatistikgesetz in Kraft tritt. Angaben aus der inzwischen aufgehobenen Pressestatistik entfallen. Von besonderer Bedeutung ist die in der Begründung gegebene Klarstellung, daß die Vorschrift lediglich die Ausgestaltung des Prinzips der statistischen Geheimhaltung (§ 16 Abs. 1 Bundesstatistikgesetz) bei der Übermittlung statistischer Ergebnisse an die Monopolkommission und keine darüber hinausgehende Einschränkung beinhaltet.

Eine grundlegende Verbesserung der empirischen Datenbasis, die zu einer wettbewerbspolitisch aussagekräftigen Konzentrationsberichterstattung führen könnte, ist damit jedoch noch nicht verbunden. (Tz. 117 bis 119)

I. Stand der Konzentration im Produzierenden Gewerbe nach Unternehmen und Anbietern 1995

32.* Für den Bereich des Produzierenden Gewerbes stehen der Monopolkommission erstmals konzentrationsstatistische Aufbereitungen der amtlichen Unternehmensstatistik nach der neuen, auf europäischen Vorgaben basierenden Klassifikation der Wirtschaftszweige und der Güterproduktion zur Verfügung. Diese Klassifikationen bieten den Vorteil, daß im Rahmen eines abgestimmten Systems ein besserer Vergleich zwischen der Konzentration der Unternehmen in den Wirtschaftszweigen – die auch branchenfremde Teile enthalten – und der Konzentration der Anbieter – die sich nur auf bestimmte Güter bezieht – erlauben. Diese Unterscheidung ist wegen der starken Diversifizierung der Unternehmen in verschiedene Märkte wettbewerbspolitisch wichtig. Die Umstellung der Klassifikationen ist jedoch mit dem Nachteil verbunden, daß eine Fortschreibung der seit 1977 bestehenden Zeitreihen der Konzentrationsentwicklung nicht möglich ist. Die Kommission muß sich daher auf eine Darstellung zum Stand der Konzentration für das zuletzt von der amtlichen Statistik aufbereitete Berichtsjahr 1995 beschränken. (Tz. 120 bis 124)

33.* Gemessen am Herfindahl-Index (× 1 000) und bezogen auf die Angebotskonzentration nach zweistelligen Güterabteilungen der amtlichen Produk-

tionsstatistik 1995 herrscht der höchste Konzentrationsgrad beim Angebot von

- 11 Erdöl und Erdgas (einschließlich Dienstleistungen bei der Gewinnung) 710 Punkte,
- 10 Kohle und Torf 480 Punkte,
- 16 Tabakerzeugnisse 213 Punkte.

Im mittleren Bereich liegen

- 35 Fahrzeuge (ohne Kraftwagen und -teile) 46 Punkte,
- 37 Sekundärrohstoffe 30 Punkte,
- 24 Chemische Erzeugnisse 25 Punkte.

Am wenigsten stark konzentriert ist das Angebot für

- 36 Möbel, Schmuck, Musikinstrumente, Sportgeräte, Spielwaren und sonstige Erzeugnisse 2,5 Punkte,
- 25 Gummi- und Kunststoffwaren 2,5 Punkte,
- 29 Maschinen 2 Punkte,
- 28 Metallerzeugnisse 1 Punkt.

Bei der wettbewerbspolitischen Interpretation dieser Übersicht ist zu bedenken, daß die gebildeten Bereiche noch zu weit gefaßt und heterogen sind, um sachlich relevanten Märkten zu entsprechen. Hierzu liefern die detaillierteren Übersichten im statistischen Anlagenband zum Hauptgutachten nach jeweils nahezu 300 vierstelligen Positionen eine bessere Grundlage. Hinzuweisen ist auch darauf, daß zwischen Konzentrationsgrad und Wettbewerbsintensität kein eindeutiger kausaler Bezug besteht, wenn auch die Marktstrukturen dem Handlungsspielraum der Anbieter Grenzen setzen. (Tz. 125 bis 136)

34.* Trotz aller Verbesserungen innerhalb des Systems der amtlichen Statistik bleibt jedoch als grundlegender Mangel, daß die Verbindungen von Unternehmen zu Konzernen und Gruppen nicht erfaßt werden und sich die amtlichen Erhebungen auf die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten beschränken. Nach der amtlichen Statistik beträgt der Anteil der 100 größten einzelnen Anbieter am gesamten Produktionsvolumen etwa ein Drittel, während die Monopolkommission diesen Anteil bezogen auf die größten Unternehmensverbindungen auf deutlich über 50 % schätzt. Der Auftrag der Monopolkommission zu einer wettbewerbspolitisch aussagekräftigen Konzentrationsberichterstattung, die im Kontext mit der Stellung marktbeherrschender Unternehmen und der Fusionsentwicklung steht, ist auf der gegebenen empirischen Grundlage nicht zu erfüllen. Die Kommission hat hierauf wiederholt hingewiesen und eigene Reformvorschläge zur amtlichen Unternehmensstatistik vorgelegt (vgl. Abschnitt 7.1 im Einleitungskapitel dieses Gutachtens). Die Bundesregierung hat Handlungsbedarf erkannt, definitive Maßnahmen stehen aber noch aus. (Tz. 125, 137, 138)

II. Stand der Konzentration im Handel nach Unternehmen und Anbietern 1995

35.* Wie im Bereich des Produzierenden Gewerbes verwendet die Monopolkommission auch im Handel die neue Klassifikation der Wirtschaftszweige. Hinsichtlich der von der amtlichen Statistik im Groß- und Einzelhandel bislang verwendeten zehn Hauptwarenbereiche hat sich keine Änderung ergeben.

Dies erscheint jedoch sachlich notwendig, da die Diversifizierung der Unternehmen im Handel, insbesondere der Warenhäuser, besonders hoch ist. Eine Beschränkung auf nur wenige Warenbereiche führt dazu, daß diese zwangsläufig sehr weit gefaßt und heterogen sind. Daher können die relevanten Marktstrukturen in wichtigen Bereichen des Handels, z. B. dem Handel mit Nahrungsmitteln, Textilien und Bekleidung, Schuhen, Möbel, Haushaltsgeräten, Heimwerkerbedarf, pharmazeutischen und medizinischen Artikeln und dgl. nicht sehr realitätsnah, sondern nur in Gestalt heterogener Warenbündel erfaßt werden. Die sehr differenziert gegliederte institutionelle Handelsstatistik leistet hierzu keinen Beitrag, da sie die Unternehmen mit ihren gesamten Umsätzen einem Wirtschaftszweig zuordnet. Große Warenhäuser, deren Fachabteilungen vielfach zu den größten Anbietern auf den jeweils relevanten Märkten zählen, treten als solche nicht in Erscheinung. Daher sind wegen der besonderen wettbewerbspolitischen Sensibilität des Handels eine aussagekräftigere Abgrenzung der relevanten Märkte und die Erfassung ihrer Strukturen von vordringlichem Interesse.

Die Umstellung der Klassifikationen im Handel bringt es mit sich, daß eine Verknüpfung der Ergebnisse mit früheren Zeitreihen nicht möglich ist und sich die Konzentrationsberichterstattung auf den Stand für das zuletzt erfaßte Jahr 1995 beschränkt. (Tz. 139 bis 144)

36.* Die im Groß- und Einzelhandel unterschiedenen jeweils zehn Hauptwarenbereiche weisen nach ihrem Konzentrationsgrad, hier gemessen am Herfindahl-Index (× 10 000), folgende Rangfolge auf:

- Großhandel (1994)

1 Kosmetische Erzeugnisse, Körperpflegemittel, pharmazeutische Erzeugnisse und medizinische Hilfsmittel 241 Punkte,

2 Haushaltswaren aus Metall, keramische Erzeugnisse, Glaswaren, Tapeten und Reinigungsmittel 207 Punkte,

3 Landwirtschaftliche Grundstoffe, lebende Tiere 171 Punkte,

4 Kraftwagen, Kraftwagenteile und -zubehör, Krafträder, Kraftradteile und -zubehör 134 Punkte,

5 Elektrische Haushaltsgeräte, Rundfunk- und Fernsehgeräte 59 Punkte,

6 Nahrungsmittel, Getränke und Tabakwaren 48 Punkte,

7	Rohstoffe, Halbwaren, Altmaterial und Reststoffe	42 Punkte,
8	Sonstige Waren	28 Punkte,
9	Textilien, Bekleidung und Schuhe	22 Punkte,
10	Maschinen, Ausrüstungen und Zubehör	22 Punkte.

- Einzelhandel (1995)

1	Nahrungsmittel, Getränke, Tabakwaren	124 Punkte,
2	Metallwaren, Anstrichfarben, Bau- und Heimwerkerbedarf (ohne Tapeten und Fußbodenbeläge)	105 Punkte,
3	Textilien, Bekleidung, Schuhe, Lederwaren	86 Punkte,
4	Elektrische Haushaltsgeräte, Rundfunk- und Fernsehgeräte; Musikinstrumente	85 Punkte,
5	Möbel (ohne Büromöbel), Einrichtungsgegenstände, Hausrat (einschließlich Beleuchtungsartikel, Heimtextilien, Teppiche, Holz-, Kork-, Flecht- und Korbwaren; ohne elektrische Haushaltsgeräte)	50 Punkte,
6	Arzneimittel, medizinische, orthopädische und kosmetische Artikel	38 Punkte,
7	Bücher, Zeitschriften, Zeitungen, Schreibwaren, Bürobedarf	37 Punkte,
8	Brennstoffe, Mineralölerzeugnisse	21 Punkte,
9	Sonstige Waren	20 Punkte,
10	Kraftwagen, Krafträder, Kraftwagen- und Krafträderteile und -zubehör (einschließlich Reifen)	3 Punkte.

Die Tatsache, daß der relativ exakt abgegrenzte Nahrungsmittelbereich – trotz aller Einschränkungen der amtlichen Statistik – deutlich an der Spitze der Konzentration im Einzelhandel steht, unterstreicht den besonderen wettbewerbs- aber auch struktur- und mittelstandspolitischen Stellenwert dieser zum unmittelbaren Lebensunterhalt und Massenbedarf gehörenden Warengruppe. (Tz. 145 bis 147)

37.* Zusammenfassend darf nicht unerwähnt bleiben, daß sich die systematischen Beschränkungen der amtlichen Statistik, die in der Vernachlässigung der Konzern- und Gruppenbildung der Unternehmen bestehen, im Handel besonders gravierend auswirken. Entfallen in der zentralen Warengruppe des Lebensmitteleinzelhandels auf die zehn größten einzelnen Anbieter nach der amtlichen Statistik rd. 25 % aller Umsätze, sind dies unter Einbeziehung der größten Handelskonzerne und -gruppen nach Schätzungen der Monopolkommission rd. 80 %. Die entsprechenden Werte für die 25 größten Anbieter betragen rd. 35 % und über 90 %. Auf die in diesem Zusammenhang erwähnten Reformvorschläge der Monopolkommission (vgl. Abschnitt 7.1 im Einleitungskapitel dieses Gutachtens) wird nochmals hingewiesen. (Tz. 148, 149)

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

38.* Schwerpunkt der Berichterstattung der Monopolkommission zur Beurteilung von Stand und Entwicklung der aggregierten Konzentration ist die *Ermittlung der hundert größten Unternehmen aus allen Wirtschaftsbereichen nach dem Kriterium der Wertschöpfung*. Dabei bezieht sich die Analyse ausschließlich auf die inländischen Konzernbereiche. Neben der Wertschöpfung werden die Kriterien *Umsatz, Anzahl der Beschäftigten, Sachanlagen und Cash-flow* herangezogen. Das Untersuchungsprogramm erstreckt sich darüber hinaus auf die *Verflechtungen* zwischen den hundert größten Unternehmen im Hinblick auf Anteilsbesitz, die Zusammenarbeit über Gemeinschaftsunternehmen und personelle Verbindungen. Außerdem wird die Beteiligung der hundert größten Unternehmen an den dem Bundeskartellamt nach § 23 GWB angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen untersucht.

Bisher hatte die Monopolkommission den Untersuchungen auf Basis des Wertschöpfungskriteriums eine ausführliche Analyse der nach den Geschäftsvolumenmerkmalen Umsatz, Bilanzsumme und Beitragseinnahmen größten Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen, Kreditinstitute und Versicherungen vorangestellt. Diese Berichtsteile werden weitergeführt, allerdings in vermindertem Umfang und in die Betrachtung der nach Wertschöpfung größten Unternehmen integriert. (Tz. 150 bis 152)

39.* Die Ermittlung der hundert nach der Wertschöpfung der Inlandskonzerne größten Unternehmen erlaubt den *direkten Vergleich zwischen Unternehmen verschiedener Branchen und Wirtschaftsbereiche* hinsichtlich ihres Beitrags zum Sozialprodukt. Die Neuregelungen des HGB aus dem Jahre 1985 haben die Datenbasis beeinträchtigt. Gleichwohl konnten die konzeptionellen Grundlagen der Erhebungen beibehalten werden. Ein Schwerpunkt der die Rechnungslegung betreffenden Änderungen lag auf der Umstellung auf das Weltabschlußprinzip, das eine Einbeziehung aller Tochterunternehmen unabhängig von ihrem Sitz vorsieht. Da die Monopolkommission in ihren Gutachten auf die inländischen Konzernbereiche abstellt, wurde die Datenbeschaffung dadurch erschwert. In den Fällen, in denen die für die Berechnung der inländischen Wertschöpfung benötigten Daten dem Geschäftsbericht des betreffenden Unternehmens nicht zu entnehmen waren, wurde eine Befragung durchgeführt. Insgesamt hat die Monopolkommission 102 Unternehmen befragt, von denen 68 die erfragten Daten zur Verfügung gestellt haben. Die Zahl jener Fälle, in denen die Wertschöpfung geschätzt werden mußte, lag mit 26 unter derjenigen der Vorperiode. Durch eine umfassende Überprüfung der Schätzmethoden anhand von Ex-post-Schätzungen konnte die Monopolkommission die ausreichende Güte der Schätzverfahren verifizieren. (Tz. 153 bis 165)

40.* Unterschiedliches Branchen- und Unternehmenswachstum führte zwischen 1994 und 1996 zu

einigen *Veränderungen* sowohl *in der Zusammensetzung* des Kreises der „100 Größten" als auch *in der Reihenfolge* innerhalb der Rangliste. Insgesamt wiesen die hundert größten Unternehmen eine Wertschöpfung von rd. 424 Mrd. DM auf. Sie stieg gegenüber 1994 um 3,9 % und damit erheblich geringer als in der Vorperiode, in der sie aufgrund der erstmaligen Einbeziehung der Unternehmen der Deutschen Bundespost und der Deutschen Bahn AG in die Untersuchung um 21,3 % angewachsen war. Die Wertschöpfung aller Unternehmen erhöhte sich im Berichtszeitraum um 14,6 % (1992/94: 8,8 %). Der Anteil der hundert Größten an der Wertschöpfung aller Unternehmen ging damit zurück und betrug 1996 17,8 % (1994: 19,6 %). (Tz. 166 bis 181)

41.* Eine Betrachtung der „100 Größten" nach *Zehner-Ranggruppen* macht deutlich, daß zwischen den Ranggruppen ein großes Gefälle besteht. Die zehn größten Unternehmen hatten an der Wertschöpfung aller Unternehmen einen Anteil von 42,4 %, der unter dem Wert der Vorperiode (43 %) lag. Die zwanzig größten Unternehmen konnten ihren Anteil dagegen geringfügig von 61 % im Jahr 1994 auf 61,3 % 1996 steigern. (Tz. 182)

42.* Neben der Wertschöpfung ist der Umsatz ein *Maß für die Größe eines Unternehmens*, weist gegenüber dem erstgenannten Kriterium aber einige Nachteile auf: Die Wirkung unterschiedlicher Preisentwicklungen in den einzelnen Branchen kann nicht ausgeschaltet werden, und die Unterschiede in der vertikalen Integration verschiedener Sektoren spiegeln sich im Umsatz nicht wider. Eine Gegenüberstellung der Größen Wertschöpfung und Umsatz ist daher gerade deshalb sinnvoll, weil branchenspezifische Relationen so dargestellt werden können.

Die *fünfzig größten Industrieunternehmen* verzeichneten 1996 gemeinsam einen Umsatz von 929 Mrd. DM gegenüber 847 Mrd. DM 1994. Dies entspricht einem Wachstum von 9,7 %. In der Vorperiode hatte das Wachstum ein negatives Vorzeichen aufgewiesen (–3,9 %). Die Gesamtheit der Unternehmen erzielte 1996 gemäß Umsatzsteuerstatistik einen Umsatz von 3 157 Mrd. DM, der gegenüber 1994 um 2,7 % zunahm. Anders als in den meisten vorhergehenden Berichtszeiträumen lag das Wachstum der größten Unternehmen damit über demjenigen aller Unternehmen. Die Listen der nach Wertschöpfung hundert Größten und der nach Umsatz größten Industrieunternehmen weisen eine hohe Übereinstimmung auf. 44 Unternehmen, die nach ihren Geschäftsvolumina zu den 50 Größten zählten, befanden sich auch unter den Wertschöpfungsgrößten, 32 von ihnen in der oberen Hälfte der Rangfolge. Unter den fünfzig umsatzstärksten Industrieunternehmen befanden sich mehrere Mineralölgesellschaften. Ausnahmslos zählten sie nicht zu den nach Wertschöpfung größten Unternehmen. Hierin zeigen sich branchenabhängige Besonderheiten. Als kapitalintensiver Wirtschaftsbereich weist die Mineralölindustrie einen vergleichsweise geringen Beschäftigtenstand auf. Daraus resultieren geringe Personalkosten und damit geringe Wertschöpfungen. (Tz. 185 bis 195)

43.* Der *Umsatz der zehn größten Handelsunternehmen* nahm zwischen 1994 und 1996 um 17,8 % zu und damit stärker als in der Vorperiode, in der der Zuwachs 16,8 % betragen hatte. Insgesamt erreichten die zehn größten Handelsunternehmen Umsätze von 188 Mrd. DM. Im Vergleich zu den Umsätzen aller Unternehmen des Handelssektors, die bei 2 264 Mrd. DM lagen und im Berichtszeitraum ein Wachstum von 4,0 % aufwiesen, entwickelten sich die Branchengrößten überdurchschnittlich gut. (Tz. 197 bis 201)

Das Wachstum der Umsätze liegt bei Handelsunternehmen regelmäßig über den Wertschöpfungsanstiegen. Die Handelsunternehmen unter den nach Wertschöpfung hundert Größten erreichten 1994/96 ein Wertschöpfungsplus von 7,4 %. Daß diese Änderungsrate über derjenigen aller Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten lag, war auf den Eintritt der Metro AG in den Berichtskreis zurückzuführen. (Tz. 202, 203)

Die Liste der größten Handelsunternehmen ist wie in den Vorjahren insofern unvollständig, als einige *große Firmengruppen mangels konsolidierter Jahresabschlüsse nicht berücksichtigt* werden konnten, obwohl angenommen werden muß, daß sie unter einheitlicher Leitung stehen (Metro, Tengelmann und Aldi). Dadurch wird die Konzentration im Handel unterschätzt. (Tz. 196)

Neben den unter einheitlicher Leitung stehenden Großunternehmen stellen *Einkaufsvereinigungen eine Form der Konzentration* im Handel dar. Sie dienen dem Zweck, die Wettbewerbsfähigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen durch die Möglichkeit zum gemeinsamen Einkauf zu verbessern. Ihre Bedeutung im Beschaffungsbereich ist groß. Die wichtigsten Einkaufsvereinigungen sind EDEKA und REWE, die 1996 Gruppenumsätze von 57 Mrd. bzw. 50 Mrd. DM erreichten. (Tz. 205 bis 207)

44.* Im *Verkehrs- und Dienstleistungsgewerbe* wiesen die zehn größten Unternehmen 1996 insgesamt Umsätze von 169 Mrd. DM aus. Gegenüber 1994 betrug der Zuwachs 5,8 %. Im Vergleich zum Wachstum aller Unternehmen dieser Sektoren, das bei 12,7 % lag, verzeichneten die größten Unternehmen eine ungünstige Entwicklung. (Tz. 209 bis 212)

Von den zehn größten Unternehmen des Verkehrs- und Dienstleistungsgewerbes befanden sich sechs unter den hundert Größten nach Wertschöpfung. Die Kennzahlen entwickelten sich bei den einzelnen Unternehmen unterschiedlich. Während Umsatzsteigerungen bei der Deutschen Post AG und der Deutschen Bahn AG Rückgänge der Wertschöpfung gegenüberstanden, sanken bei der Deutschen Telekom AG beide Größen. Die günstigste Entwicklung verzeichneten die Verlagsunternehmen Bertelsmann AG und Axel Springer Verlag AG, bei denen sich sowohl der Umsatz als auch die Wertschöpfung erhöhten. (Tz. 213)

45.* Die *Bilanzsumme der zehn größten Kreditinstitute* lag 1996 bei 3 969 Mrd. DM. Sie stieg gegenüber 1994 um 29,2 % an. Die Zuwachsrate der Bilanzsumme aller Kreditinstitute bewegte sich mit 22,1 % auf

einem etwas geringeren Niveau. Neun der zehn größten Kreditinstitute waren auch in der Rangfolge der Wertschöpfungsgrößten vertreten. Die Bankgesellschaft Berlin AG ausgenommen, waren die hohen Zuwächse der Bilanzsummen in allen Fällen von Wertschöpfungssteigerungen begleitet, die mit durchschnittlich 14,6 % allerdings deutlich geringer ausfielen. (Tz. 216 bis 220)

46.* Die *zehn größten Versicherungsunternehmen* erzielten insgesamt Beitragseinnahmen in Höhe von 136 Mrd. DM. Anders als in den Vorperioden, in denen die Branchenführer stets stärkere Zunahmen aufwiesen als alle Unternehmen des Sektors, wuchsen sie zwischen 1994 und 1996 unterdurchschnittlich. Der Änderungsrate ihrer Beitragssumme in Höhe von 2,4 % stand ein Wachstum aller Versicherungen von 8,2 % gegenüber. Acht der zehn größten Versicherungen wiesen auch eine über der Berichtsgrenze liegende Wertschöpfung auf. Mit Ausnahme der Allianz AG und der AMB Aachener und Münchener Beteiligungs-AG hatten sie Ränge in der zweiten Hälfte der Rangfolge inne. (Tz. 222 bis 227)

47.* Soweit die jeweiligen Daten für beide Jahre festgestellt werden konnten, wurde die Entwicklung der Großunternehmen zwischen 1994 und 1996 auch nach den Merkmalen *Anzahl der Beschäftigten, Sachanlagevermögen und Cash-flow* aufgezeigt.

In die *Untersuchung der Beschäftigtenzahlen* wurden 91 Unternehmen einbezogen, die in beiden Berichtsjahren unter den hundert Größten waren. Ihr Anteil an der Anzahl der Beschäftigten aller Unternehmen betrug 1996 15,0 % gegenüber 15,9 % 1994. An dem Beschäftigungsrückgang aller Unternehmen waren die „100 Größten" überproportional beteiligt. (Tz. 230 bis 235)

Das *Sachanlagevermögen* lag bei 63 Unternehmen für beide Jahre vor. Unternehmen des Kredit-, Versicherungs- und Dienstleistungsgewerbes wurden nicht berücksichtigt. Die einbezogenen Unternehmen erreichten 31,8 % (1994: 29,7 %) des Sachanlagevermögens aller Unternehmen aus den betreffenden Wirtschaftsbereichen. (Tz. 236 bis 242)

Der *Cash-flow* stand für 53 Unternehmen aus dem Berichtskreis für die Jahre 1994 und 1996 zur Verfügung. Zum Cash-flow aller Unternehmen trugen sie zu 33,7 % (1994: 28,8 %) bei. Für die Anteilserhöhung war das Cash-flow-Wachstum der Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten in Höhe von 7,2 % ursächlich, dem eine negative Entwicklung bei allen Unternehmen gegenüberstand. (Tz. 243 bis 250)

48.* Dominierende *Rechtsform* ist traditionell die Aktiengesellschaft. 1996 waren 71 Unternehmen in dieser Form organisiert. Hinzu kamen 13 Gesellschaften mit beschränkter Haftung und eine Kommanditgesellschaft auf Aktien. (Tz. 251)

49.* Kapitalbeteiligungen werden zum einen hinsichtlich der *Verflechtungen der hundert Größten untereinander* analysiert, zum anderen wird der *Anteilsbesitz unterschiedlicher Kategorien von Anteilseignern* an den Unternehmen des Berichtskreises untersucht. Die Analysen werden durch Lücken und Ungenauigkeiten in den Datenquellen erschwert. Bei den meisten Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" veränderten sich die Besitzverhältnisse nicht wesentlich. In den Fällen, in denen Veränderungen stattfanden, waren häufig Anteilseigner aus dem Kreis der hundert Größten beteiligt. Die Änderungen der Kapitalverflechtungen zwischen den hundert Größten waren zum einen eine Folge der Wechsel in der Zusammensetzung des Unternehmenskreises, zum anderen resultierten sie aus Erwerb und Veräußerung von Kapitalanteilen. Die meisten Beteiligungen wies wie in den Vorjahren die Allianz AG auf. Sie gab im Berichtsjahr eine Reihe von Beteiligungen unter 5 % bekannt, so daß sich die Zahl der ausgewiesenen Beteiligungsfälle von 20 auf 28 erhöhte.

1996 standen 27 Unternehmen mehrheitlich in Streubesitz. Damit war diese Kategorie am häufigsten besetzt, gefolgt von der Gruppe ohne Mehrheitseigentümer, die 21 Unternehmen umfaßte. Von den zuletzt genannten waren 19 Beteiligungsgesellschaften anderer Unternehmen aus dem Berichtskreis. Als einziges Unternehmen gehörte die Vereinte Holding AG zu mehr als 50 % einem der hundert Größten. (Tz. 252 bis 265)

50.* Für das Berichtsjahr 1996 hat die Monopolkommission erstmals die *Verflechtungen der zwanzig größten Unternehmen über Gemeinschaftsunternehmen* untersucht. Bei dieser Gruppe handelt es sich um diejenigen Gesellschaften, die die weitaus meisten Verflechtungen über Gemeinschaftsunternehmen aufweisen. Insgesamt bestanden 82 (1994: 70) Gemeinschaftsunternehmen, die Anzahl der Verflechtungen betrug in beiden Jahren 78. In einigen Fällen erfolgte der Kontakt zwischen zwei Unternehmen über mehrere Gemeinschaftsunternehmen; in wenigen Fällen waren mehr als zwei Gesellschaften an einem gemeinsamen Unternehmen beteiligt. Durch besonders intensive Zusammenarbeit über Gemeinschaftsunternehmen, die in derselben Branche tätig waren wie die Obergesellschaften, zeichneten sich die Unternehmen der Energiewirtschaft und der Chemischen Industrie aus. (Tz. 266 bis 277)

Neben den zwanzig größten Unternehmen wurden die *Kreditinstitute* aus dem Kreis der „100 Größten" hinsichtlich ihrer *Verflechtungen über Gemeinschaftsunternehmen* untersucht. Sie wiesen mit 38 Kontakten einen vergleichsweise hohen Verflechtungsgrad auf. Der größte Teil der Gemeinschaftsunternehmen war als Anlage- und Verwaltungsgesellschaften, sonstige Dienstleistungsunternehmen, hier vor allem im Leasingbereich, und in der Kreditwirtschaft selbst tätig. (Tz. 278 bis 283)

51.* Bei der *Untersuchung der personellen Verflechtungen* werden ausschließlich diejenigen berücksichtigt, bei denen eine oder mehrere Personen gleichzeitig den Geschäftsführungs- oder Kontrollorganen von mindestens zwei Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" angehören. 1996 entsandten 43 (1994: 37) Unternehmen Mitglieder ihrer Geschäftsleitung in die Kontrollorgane anderer Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten. Sie waren damit in den Kontrollorganen von 70 (1994: 66)

Unternehmen des Berichtskreises vertreten. Die Gesamtzahl der Verflechtungen über Geschäftsführungsmitglieder betrug 186 (1994: 169) und nahm damit anders als in den Vorperioden zwischen 1994 und 1996 zu. Auch die Anzahl der Verbindungen über Geschäftsführungsmitglieder von Banken und Versicherungen erhöhte sich: Sie betrug 101 gegenüber 91 im Jahr 1994. Unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten ist die Frage von Interesse, ob durch Mandatsträger Unternehmen gleicher Wirtschaftszweige miteinander verbunden werden. 1996 konnten 26 Verflechtungen dieser Art festgestellt werden gegenüber 20 im Jahr 1994. In zwölf (1994: sieben) Fällen ging die personelle Verbindung mit einer Kapitalbeteiligung einher. (Tz. 284 bis 297)

52.* Mit der Untersuchung *der Beteiligung der „100 Größten" an den dem Bundeskartellamt nach § 23 GWB angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen* betont die Monopolkommission die wettbewerbspolitische Bedeutung des externen Wachstums der „100 Größten". An den 1996/97 insgesamt angezeigten 3 185 (1994/95: 3 094) Zusammenschlüssen waren Unternehmen aus dem Betrachtungskreis in 889 (1994/95: 1 370) Fällen beteiligt. Der Anteil der hundert Größten an der Gesamtzahl der Fusionen ging damit von 40,6 % auf 26,2 % zurück. (Tz. 298 bis 302)

53.* Insgesamt belegen diese Zahlen, deren beschränkte Aussagekraft zu betonen ist, keinen wettbewerbspolitisch bedenklichen Konzentrationstrend.

IV. Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen und Zusammenschlußkotrolle

54.* Die Bedeutung der Mißbrauchsaufsicht in der Amtspraxis des Bundeskartellamtes bleibt auf niedrigem Niveau stabil. Das Schwergewicht der 20 neu eingeleiteten Verfahren liegt bei der Verfolgung von Behinderungs- und Diskriminierungstatbeständen. Die Preismißbrauchsaufsicht findet überwiegend im Bereich der Versorgungswirtschaft und hier vorrangig durch die Landeskartellbehörden statt. In deren Amtspraxis nimmt die Bedeutung der Verhaltenskontrolle über Energieversorgungsunternehmen zu, während die Anzahl der Verfahren gemäß §§ 22 und 26 Abs. 2 GWB eher rückläufig ist. (Tz. 303 bis 306)

55.* Die Anwendungsvoraussetzungen der Mißbrauchsaufsicht in der leitungsgebundenen Energiewirtschaft sind im Berichtszeitraum durch den Bundesgerichtshof weiter konkretisiert worden: Für die Anwendbarkeit der Verhaltenskontrolle gemäß § 103 Abs. 5 GWB reicht es aus, daß das Unternehmen vom Kartellverbot nach § 103 Abs. 1 GWB freigestellt ist und ein Mißbrauch der Freistellung anzunehmen ist. Ein Preismißbrauch im Sinne von § 103 Abs. 5 Satz 2 GWB liegt vor, wenn ein Versorgungsunternehmen in seinem Gebiet ungünstigere Preise fordert als dies bei gleichen strukturellen Verhältnissen einem anderen Unternehmen möglich wäre. Bei der Preisfestsetzung haben Versorgungsunternehmen einen Gestaltungspielraum, der bis zur Grenze des Preisstrukturmißbrauchs reicht. Dieser wiederum ist dann gegeben, wenn ein Versorgungsunternehmen bei der Preisgestaltung einzelne Abnehmergruppen zugunsten anderer benachteiligt. Vor diesem Hintergrund hatte das Bundeskartellamt eine Reihe von Verfahren gegen Strom- und Gasversorgungsunternehmen eingestellt, nachdem diese ihre Preise gesenkt hatten. (Tz. 307 bis 310)

56.* In einem weiteren Verfahren hatte das Bundeskartellamt der Deutschen Lufthansa AG vorgeworfen, auf der allein von ihr bedienten Flugstrecke Berlin–Frankfurt mißbräuchlich überhöhte Preise zu fordern. Als Vergleichsmarkt diente die Strecke Berlin–München, zu der eine Preisdifferenz auf der einfachen Strecke von bis zu 80,00 DM besteht. Die Lufthansa hatte gegen die Verfügung eingewendet, daß sie auf Inlandsflügen generell und auch auf der genannten Strecke Verluste erwirtschafte. Bei Preisen, die die Kosten nicht decken, könne per se kein Mißbrauch vorliegen. (Tz. 311 bis 315)

57.* Dieser Auffassung hat sich das Kammergericht angeschlossen und die Untersagungsverfügung des Bundeskartellamtes aufgehoben. Preismißbrauch setzt nach Meinung des Gerichts Kostendeckung und eine angemessene Kapitalverzinsung voraus. Die Monopolkommission teilt diese Auffassung nicht. Maßstab der Mißbrauchsaufsicht ist der wettbewerbsanaloge Preis und nicht eine Situation, in der ein Monopolist seine Kosten deckt. Die Alleinstellung der Deutschen Lufthansa AG auf der Berlin-Frankfurt-Strecke wird nicht, wie vom Kammergericht vertreten, durch die Senkung des Flugpreises auf ein Wettbewerbsniveau erzwungen, sondern ist das Ergebnis der fehlenden wettbewerblichen Steuerung bei der Vergabe von Start- und Landerechten. Das Monopolunternehmen nutzt vorhandene Slots unabhängig von der jeweiligen Kosten- oder Ertragslage allein schon deshalb, um sie dem Wettbewerb zu entziehen. Ein insgesamt positives Unternehmensergebnis zeigt, daß dabei auftretende Verluste innerhalb des Gesamtunternehmens kompensierbar sind. (Tz. 316 bis 318)

58.* Einen Behinderungsmißbrauch im Sinne von § 26 Abs. 2 GWB sah das Bundeskartellamt in der Weigerung des kanadischen Filmvorführgeräteherstellers IMAX, zwei am Potzdamer Platz in Berlin gelegene Großbildfilmtheater gleichzeitig mit einem bestimmten Großbildfilmprojektionssystem zu beliefern. IMAX hatte mit einem der beiden Filmtheater einen Exklusivliefervertrag und war der Auffassung, daß zwei Großbildkinos in unmittelbarer Nachbarschaft nicht kostendeckend betrieben werden können. Das Bundeskartellamt hatte die Lieferverweigerung von IMAX nicht nur untersagt, sondern zugleich die sofortige Vollziehbarkeit angeordnet, ohne die der bevorzugte Kinobetreiber für die Zeit des Rechtsstreits seine Alleinstellung behalten hätte. Das Kammergericht hat die Entscheidungen des Bundeskartellamtes inzwischen bestätigt. (Tz. 319 bis 323)

59.* Die Verhaltenskontrolle des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen betrifft auch den Staat, soweit er als Anbieter oder Nachfrager von

Leistungen auf privaten Märkten auftritt und dort über eine beherrschende Stellung verfügt. Erstmals hat das Bundeskartellamt im Fall des Berliner Senats eine politische Vorgabe als mißbräuchlich gem. § 26 Abs. 2 GWB beanstandet, die darauf abzielt, Straßenbauaufträge nur an Unternehmen zu vergeben, die eine sog. Tariftreueerklärung abgegeben haben. In dieser Erklärung verpflichten sich die Bauunternehmen dazu, ihre Arbeitnehmer nicht unterhalb des jeweils geltenden Berliner Lohntarifs zu bezahlen. Beim Einsatz von Subunternehmen sind diese entsprechend zu verpflichten. Verstöße gegen die Erklärung seien – so der Berliner Senat in einem Rundschreiben an sämtliche Berliner Behörden einschließlich der Bezirksämter – mit einer Sperre von zwei Jahren bei der Auftragsvergabe zu ahnden. (Tz. 324, 325)

60.* Das Land Berlin ist als Nachfrager nach Straßenbauleistungen Normadressat des § 26 Abs. 2 GWB. Ist die öffentliche Hand unternehmerisch auf privaten Märkten tätig, unterliegt sie dem Privatrecht und der auf privatrechtliche Beziehungen anwendbaren Rechtsordnung. Auf dem sachlich und räumlich relevanten Markt für Straßenbauleistungen in Berlin ist das Land mit einem Marktanteil von mehr als 70 % marktbeherrschender Nachfrager. Der Markt ist räumlich auf das Gebiet des Landes Berlin zu begrenzen, da das vergleichsweise hohe Lohnniveau der Berliner Bauwirtschaft es Berliner Straßenbauunternehmen kaum ermöglicht, ihre Leistungen außerhalb Berlins anzubieten. (Tz. 326 bis 328)

61.* Durch die Vergabepraxis des Landes Berlin werden diejenigen Anbieter von Straßenbauleistungen unbillig behindert, die eine Tariftreueerklärung nicht abgeben wollen oder können. Konkret sind dies Unternehmen mit Sitz bzw. Niederlassung in Berlin, die aufgrund betriebswirtschaftlicher oder sonstiger Überlegungen keine Tarifbindung eingegangen sind, die aber – regelmäßig in Übereinstimmung mit der Belegschaft – Löhne in rechtlich zulässiger Höhe, aber unterhalb des Berliner Tarifniveaus zahlen. Behindert werden darüber hinaus Unternehmen mit Sitz außerhalb Berlins, die zwar tarifgebunden sind, deren regionale Tarifverträge aber ein Lohnniveau unterhalb der Berliner Tarife vorsehen. (Tz. 329)

62.* Im Rahmen der vorzunehmenden Interessenabwägung zwischen den Belangen der öffentlichen Hand als Nachfrager und denjenigen der Anbieter von Straßenbauleistungen überwiegen deutlich die Interessen der im Wettbewerb behinderten Unternehmen. Wirtschaftspolitische Ziele der öffentlichen Hand, die im Rahmen privatrechtlichen Tätigwerdens verfolgt werden, sind eine unzulässige Vermischung von hoheitlichem und privatwirtschaftlichem Handeln. Dies verstößt nicht nur gegen Wettbewerbsrecht, sondern zugleich gegen nationales und europäisches Vergaberecht. Das Kammergericht hat die Untersagung des Kartellamtes bestätigt. Mittlerweile hat der Gesetzgeber mit dem in das GWB integrierten neuen Vergaberecht den Landesgesetzgebern die Möglichkeit verschafft, diese wettbewerbswidrige Praxis fortzusetzen. (Tz. 329 bis 335)

63.* In den Jahren 1996 und 1997 wurden beim Bundeskartellamt 3 185 vollzogene Unternehmenszusammenschlüsse angezeigt. Damit registriert das Amt erstmals seit der Berichtsperiode 1990/91 steigende Fallzahlen in der Fusionskontrolle. Die weit überwiegende Anzahl der Zusammenschlüsse war wettbewerblich unbedenklich. Neun Fusionen wurden wegen des Entstehens oder der Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung untersagt. Darüber hinaus wurden 17 Fälle registriert, in denen die Unternehmen ihr Zusammenschlußvorhaben aufgrund wettbewerblicher Bedenken des Bundeskartellamtes vorzeitig aufgaben. Insgesamt wurden damit seit der Einführung der Fusionskontrolle 288 sog. Vorfeldwirkungsfälle registriert. Die Anzahl der förmlichen Untersagungen stieg auf 121. (Tz. 336 bis 340)

64.* Die Auswertung der Unternehmenszusammenschlüsse nach der Art des Zusammenschlußtatbestandes zeigt weiterhin die Dominanz der Tatbestände Vermögenserwerb, Anteilserwerb und Gründung von Gemeinschaftsunternehmen. Fortentwicklungen zeigt die Kartellamtspraxis bei der Anwendung des zuletzt eingeführten Auffangtatbestandes des wettbewerblich erheblichen Einflusses. Danach werden Minderheitsbeteiligungen von weniger als 25 % der Zusammenschlußkontrolle unterstellt, soweit dadurch ein wettbewerblich erheblicher Einfluß auf das andere Unternehmen entsteht. Dies ist regelmäßig dann der Fall, wenn die Unternehmensverbindung das Wettbewerbspotential zwischen dem Erwerber und dem Erworbenen soweit beeinträchtigt, daß ein unabhängiger Marktauftritt nicht mehr gewährleistet ist. Dies betrifft namentlich horizontale Zusammenschlüsse. Im Fall der angestrebten Übernahme von 24 % der Anteile an einer Buch- und Zeitschriftenhandelsgesellschaft durch die Axel Springer Verlag AG sah das Amt den wettbewerblich erheblichen Einfluß auch bei einer reinen Vertikalverbindung als gegeben an. Ausschlaggebend war, daß der Erwerber durch die Beteiligung einen besseren Zugang zu den Absatzmärkten erhalten hätte und dadurch das Wettbewerbsverhältnis zuungunsten aktueller oder potentieller Wettbewerber beeinflußt worden wäre. (Tz. 341)

65.* Offen ist weiterhin, ab welcher Beteiligungshöhe von einem wettbewerblich erheblichen Einfluß auszugehen ist. Für den Bereich der leitungsgebundenen Energiewirtschaft sieht das Amt Beteiligungen bis zu einer Höhe von 20 % ohne weitere „Plusfaktoren" wie personelle Verflechtungen, Stimmrechte o. ä. als Grenze, bis zu der ein wettbewerblich erheblicher Einfluß verneint werden kann. Die Fusionskontrolle setzt erst beim Überschreiten dieser Grenze ein. Bislang nicht der Zusammenschlußkontrolle unterstellt werden gemeinsame Beteiligungen von Unternehmern an einem dritten, die insgesamt unterhalb der Aufgreifschwelle von 25 % bleiben. Dies setzt dauerhaft abgestimmte Strategien im Hinblick auf das Beteiligungsunternehmen voraus. Hinweise darauf können Gesellschaftsverträge oder sonstige vertragliche Vereinbarungen zwischen den Erwerbern liefern. (Tz. 342 bis 350)

66.* Unternehmen, die gleichzeitig oder nacheinander Anteile an einem anderen Unternehmen erwer-

ben, gelten hinsichtlich der Märkte, auf denen das Gemeinschaftsunternehmen tätig ist, als zusammengeschlossen (Zusammenschlußfiktion). Dies gilt nicht für Märkte, auf denen zwar die erwerbenden Unternehmen, nicht jedoch das Gemeinschaftsunternehmen tätig ist. Im Fall der geplanten Gründung der Ost-Fleisch GmbH durch die Moksel AG und die Südfleisch GmbH galt die Zusammenschlußfiktion nur für die Schlachtvieherfassungsmärkte im Süden der neuen Bundesländer und die bundesweiten Absatzmärkte für Schlachterzeugnisse. Sie galt nicht für die Schlachtvieherfassungsmärkte in Süddeutschland, auf denen Moksel und Südfleisch gemeinsame Marktanteile in Höhe von 60 % bei Rindern und von etwa einem Drittel bei Schweinen haben. (Tz. 351 bis 356)

67.* Mit der Übernahme der Landré GmbH als wichtigstem Lieferanten des Fachhandels für Lernmittel hat die Herlitz AG ihre marktbeherrschende Stellung auf den Märkten für Lernmittel verstärkt. Die Übernahme erfolgte bereits Ende 1993. Sowohl das Bundeskartellamt als auch der Fachhandel als Marktgegenseite wurden über die Fusion im unklaren gelassen. Nach Auskunft von Herlitz hätte die Offenlegung der Fusion zu Marktanteilsverlusten bei Landré geführt, die man habe vermeiden wollen. (Tz. 357 bis 362)

68.* Mitte März 1998 hat das Kammergericht den Untersagungsbeschluß im Fall Hochtief/Philip Holzmann aus formellen und materiellen Gründen aufgehoben. Aus der Sicht der Beschwerdeinstanz ist die Untersagung verfahrensfehlerhaft, weil sie verspätet ergangen ist. Ihr fehle es darüber hinaus an der materiellen Rechtsgrundlage, da die sachliche Abgrenzung eines Marktes für Baugroßprojekte mit einem Auftragsvolumen ab 50 Mio. DM unzutreffend sei und darüber hinaus durch die Unternehmensverbindung keine Marktbeherrschung entstehe. Die vom Bundeskartellamt zugrundegelegte Größenschwelle sei nur dann als sachliches Marktabgrenzungskriterium akzeptabel, wenn mit dieser Auftragsgrenze eine strikte Kompetenzzäsur verbunden sei. Dafür gibt es nach Auffassung des Gerichts keine Anzeichen. Selbst wenn sich ein Markt für Baugroßprojekte abgrenzen läßt, entsteht dort nach Ansicht des Kammergerichts keine Marktbeherrschung, da gerade dieses Segment seit Jahren durch intensiven Wettbewerb – teilweise durch ruinöse Konkurrenz – gekennzeichnet sei. Die Monopolkommission teilt diese Auffassung nicht. Für sie sprechen weiterhin alle Marktstrukturfaktoren eher für Marktbeherrschung denn für intensiven Wettbewerb. (Tz. 363 bis 368)

69.* Anders als das Kammergericht, welches das Entstehen marktbeherrschender Stellungen in der leitungsgebundenen Energiewirtschaft in den Fällen Stadtwerke Garbsen und Stromversorgung Aggertal unter Hinweis auf die bevorstehende Liberalisierung der Energiemärkte verneinte, kommt der Bundesgerichtshof zu demselben Ergebnis wie das Bundeskartellamt. Die Monopolkommission teilt die Auffassung, daß die Versorgungsunternehmen auch nach der erfolgten Öffnung der Energiemärkte ihre marktbeherrschende Stellung auf absehbare Zeit behalten. Dafür sprechen vor allem Faktoren wie der Fortbestand des Leitungsmonopols und die langfristigen Kundenbindungen. Wegen des bestehenden hohen Konzentrationsgrades auf den Energiemärkten genügen bereits verhältnismäßig geringfügige Vorteile für die Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung. Die gesellschaftsrechtliche Absicherung einer Vorlieferantenposition durch eine Beteiligung an einem Abnehmer verstärkt jedenfalls die Marktbeherrschung. (Tz. 369 bis 372)

70.* Nachdem das Bundeskartellamt Zusagen der Unternehmen zur Vermeidung von Untersagungen nach der einseitigen Kündigung einer Verpflichtung durch Krupp-Hoesch nur noch in Ausnahmefällen entgegen genommen hatte, wurde die Zusagenpraxis im Berichtszeitraum wieder intensiviert und materiell verändert. Insgesamt wurden zwischen Ende 1996 und Mai 1998 dreizehn untersagungsabwendende Vereinbarungen geschlossen, elf davon allein in der Energiewirtschaft. Überwiegend handelt es sich dabei um Marktöffnungszusagen und um Zusagen zur Einflußbegrenzung. Klassische Veräußerungszusagen wurden lediglich in drei Fällen entgegengenommen. (Tz. 373 bis 375)

71.* Die Wiederbelebung und inhaltliche Umorientierung der Zusagenpraxis hängt eng mit der Entwicklung der Fusionskontrolle in der Energiewirtschaft zusammen. Als Reaktion auf die sich dort abzeichnende größere Wettbewerbsorientierung kommt es verstärkt zu Unternehmenszusammenschlüssen. Da der Bundesgerichtshof vergleichsweise geringe Anforderungen an die Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung im Rahmen von Vertikalverbindungen stellt, würde die Marktstrukturkontrolle bei strenger Anwendung Strukturanpassungen in der Energiewirtschaft erheblich erschweren, wenn nicht gar verhindern. Vor diesem Hintergrund hat das Bundeskartellamt eine Zusagenpraxis entwickelt, die auf den Abbau von Marktzutrittsschranken zielt. Im Rahmen von Marktöffnungszusagen verzichten die Versorgungsunternehmen auf Rechte aus Konzessions- und Demarkationsvereinbarungen. Bei Einflußbegrenzungszusagen werden gesellschaftsrechtliche Einflußmöglichkeiten des einen auf ein anderes Unternehmen begrenzt, ohne daß der Erwerber Anteile veräußern muß. Die Monopolkommission steht diesen Zusagentypen eher kritisch gegenüber. Das Problem wird in Zukunft allerdings obsolet. Die Sechste GWB-Novelle verändert die Fusionskontrolle dahin gehend, daß die Freigabe von Zusammenschlüssen mit Bedingungen und Auflagen verbunden werden kann. Die Zusagenpraxis wird damit gegenstandslos. (Tz. 376 bis 390)

72.* Im Juli 1997 hat der Bundesminister für Wirtschaft den Antrag der BASF AG und der kanadischen Potash Corporation of Saskatchewan Inc. (PCS) auf Erteilung einer Ministererlaubnis zur Übernahme einer Mehrheitsbeteiligung an der Kali und Salz Beteiligungs AG (K + S AG) abgelehnt. Die Monopolkommission hatte in ihrem Sondergutachten gemäß § 24 b Abs. 5 Satz 7 GWB die Gemeinwohlvorteile der Fusion im Vergleich zu den Wettbewerbsbeschränkungen abgewogen. Letztere waren quantita-

tiv und qualitativ erheblich, erstere weder hinreichend schlüssig noch von notwendigem Gewicht. Bei diesem Befund war die Ablehnung der Ministererlaubnis zu empfehlen. Die seither eingetretene Entwicklung der Kali und Salz-Gruppe belegt, daß es sich nicht um eine Sanierungsfusion handelte. Die börsennotierte Kali und Salz Beteiligungs AG konnte ihren Umsatz 1997 um 6,8 % auf 2,17 Mrd. DM und ihren Jahresüberschuß nach Gewinnanteilen Dritter auf 104 Mio. DM mehr als verdoppeln. (Tz. 391 bis 396)

73.* Im Handel, speziell im Lebensmittelhandel, haben die Zusammenschlußaktivitäten im Berichtszeitraum wieder deutlich zugenommen. Dies ist unter anderem darauf zurückzuführen, daß eine Reihe von Handelsunternehmen mit Umsätzen von 1 Mrd. DM und mehr sich wegen wirtschaftlicher Probleme oder aus sonstigen Gründen vom Markt zurückgezogen haben und insgesamt oder in Teilen von Konkurrenten übernommen wurde. Die Situation des Wettbewerbs hat sich dadurch insgesamt nicht verschlechtert, da diese Unternehmen von Einzelhändlern aus dem Verfolgerfeld der Spitzengruppe übernommen wurden. Diese rücken damit wieder näher an die Gruppe der Top 5 des Lebensmittelhandels heran (Metro, REWE, EDEKA, Aldi, Tengelmann). (Tz. 397 bis 403)

Wettbewerblich positiv zu bewerten sind die Marktzutritte von ausländischen Handelsunternehmen in Deutschland. Nachdem zur Jahresmitte 1997 das französische Unternehmen ITM Entreprises S. A., zu der auch das Firmenzeichen Intermarché gehört, die Mehrheit an der SPAR Handels-AG erworben hatte, übernahm im Dezember das größte amerikanische Handelsunternehmen Wal Mart Stores Inc. sämtliche Anteile der Wertkauf-Gruppe. Beide Unternehmen werden als weiterhin expansiv eingeschätzt und könnten zu bedeutenden Wettbewerbern im Lebensmitteleinzelhandel werden. (Tz. 404 bis 408)

74.* In der seit Jahren durch fortschreitenden Strukturwandel und eine zunehmende Konzentration gekennzeichneten Tourismuswirtschaft in Deutschland vollzieht sich gegenwärtig eine Neuordnung der Kräfteverhältnisse. Ausgelöst wurde diese Entwicklung durch die beiden im Herbst 1997 beim Bundeskartellamt und der Europäischen Kommission angemeldeten Großfusionen Condor/NUR und Preussag/Hapag Lloyd/TUI. In beiden Fällen verbinden sich führende nationale Reiseveranstalter und Charterfluggesellschaften. Das Bundeskartellamt hatte die Zusammenschlüsse freigegeben, nachdem die Unternehmen die zwischen den Gruppen bestehenden weitreichenden Querverflechtungen aufgelöst hatten. Die Westdeutsche Landesbank als Anteilseignerin von Preussag und TUI trennt sich darüber hinaus von sämtlichen Beteiligungen an der LTU/LTT-Gruppe. (Tz. 409 bis 413)

75.* Mit der Neuordnung der Tourismuswirtschaft in Deutschland tritt an die Stelle der ursprünglichen Oligopole auf den Märkten für Reiseveranstaltungen und Charterflugleistungen mit weitreichenden Verflechtungen untereinander ein Oligopol von zwei vertikal integrierten Unternehmensgruppen ohne Querverbindungen. Die Monopolkommission bewertet dies wie das Bundeskartellamt wettbewerblich eher positiv. Mit dem Ausstieg der WestLB bei der LTU/LTT besteht darüber hinaus die realistische Möglichkeit, daß ein dritter integrierter Großanbieter mit einem entsprechenden Wettbewerbspotential entsteht. Ein ordnungspolitischer Wermutstropfen ist darin zu sehen, daß die WestLB über die Preussag die ihr lange verwehrte Kontrolle über Europas größten Reiseveranstalter, die TUI, erlangt. (Tz. 414 bis 417)

76.* Die europäische Fusionskontrolle weist mehrere interessante Entwicklungen auf. *Besonders hervorzuheben ist das Reformgesetz zur Fusionskontrollverordnung*, das am 30. Juni 1997 verabschiedet wurde und am 1. März 1998 in Kraft getreten ist. Die wichtigsten Änderungen betreffen die Aufgreifkriterien in Fällen der Mehrfachnotifizierung und die Erstreckung der fusionskontrollrechtlichen Vorschriften auf kooperative Vollfunktions-Gemeinschaftsunternehmen. Im Rahmen der *Mehrfachanmeldungen* ist die Einführung rein quantitativer Kriterien positiv zu bewerten. Sie sorgt für Praktikabilität und Rechtssicherheit. Einer Auslegung nationaler Wettbewerbsgesetze durch die Europäische Kommission bedarf es nicht. Eine Verlängerung gesetzlicher Fristen erübrigt sich, die Möglichkeit des „forum shopping" wird weitgehend ausgeschlossen.

Auch die *Einbeziehung aller Vollfunktions-Gemeinschaftsunternehmen* in den Anwendungsbereich der Fusionskontrollverordnung wird sich nach Ansicht der Monopolkommission überwiegend vorteilhaft auswirken. Zwar greift die Fusionskontrollverordnung nur bei solchen Gemeinschaftsunternehmen, die die Umsätze des Artikel 1 Abs. 2 FKVO erreichen. Für alle anderen bleibt die Rechtslage unverändert. Die Europäische Kommission hat aber ihre Bereitschaft erklärt, auftretende Benachteiligungen soweit möglich abzumildern. Ferner ist zu bedenken, daß die Neuregelung die bisherige Ungleichbehandlung von kooperativen und konzentrativen Vollfunktions-Gemeinschaftsunternehmen beseitigt. Für die beteiligten Unternehmen gewährleistet die Regelung einen zügigen Verfahrensabschluß aufgrund vorgegebener Fristen sowie Rechtssicherheit durch förmliche Entscheidungen. Die Europäische Kommission wird schließlich insoweit entlastet, als die problematische und zeitaufwendige Abgrenzung von konzentrativen und kooperativen Gemeinschaftsunternehmen weitgehend entfällt.

Die Monopolkommission begrüßt, daß die *generelle Absenkung der Schwellenwerte* des Artikels 1 Abs. 2 FKVO am Widerstand der Mitgliedstaaten scheiterte. Inflation und Unternehmenswachstum führten bereits in der Vergangenheit zu einer signifikanten Absenkung der Schwellenwerte. Nach Auffassung der Monopolkommission gewährleisten die geltenden Aufgreifschwellen einen effektiven Wettbewerbsschutz unter Berücksichtigung des Subsidiaritätsprinzips und ermöglichen eine angemessene Aufteilung der Kompetenzen. Die Reform beschränkt sich im übrigen auf punktuelle Änderungen und führt teilweise lediglich zur rechtlichen Absicherung bereits geltender Praxis. Im Rahmen des Gesetzgebungsverfahrens zeigte sich nur ein relativ geringer

Novellierungsbedarf – ein Beleg dafür, daß sich die fusionskontrollrechtlichen Vorschriften insgesamt als funktionsfähig erwiesen haben. (Tz. 470 bis 476)

77.* Von besonderer Bedeutung ist zudem das *Urteil des Europäischen Gerichtshofs* in dem Verfahren Kali + Salz/Mitteldeutsche Kali AG. Das Gericht folgte den von der Europäischen Kommission aufgestellten Voraussetzungen zur „failing company defence". Außerdem stellte es fest, daß auch die kollektive Marktbeherrschung vom Geltungsbereich der Fusionskontrollverordnung erfaßt ist. Die Feststellung insbesondere dieses für die Praxis essentiellen Punktes im Sinne eines umfassenden Wettbewerbsschutzes ist ausdrücklich zu begrüßen. Sie macht eine entsprechende Änderung des Verordnungswortlauts sowie weitere Prozesse entbehrlich und sorgt für die notwendige Sicherheit bei Anwendung des Gesetzes. (Tz. 466 bis 469)

78.* Der Berichtszeitraum ist schließlich durch einen weiteren *erheblichen Anstieg auf 701 Anmeldungen* gekennzeichnet. Auf das Jahr 1996 entfielen 131, auf das Jahr 1997 172 Notifizierungen. Die signifikante Steigerung der Fallzahlen läßt sich mit der faktischen Absenkung der Schwellenwerte, der räumlichen Erweiterung der Europäischen Union und dem realen Umsatzwachstum der Unternehmen erklären. Die Einbeziehung aller Vollfunktions-Gemeinschaftsunternehmen in den Anwendungsbereich der Fusionskontrollverordnung wird die Zahl der Anmeldungen in Zukunft weiter erhöhen. Die Europäische Kommission hat insgesamt 636 Verfahren mit Entscheidung abgeschlossen. Im Berichtszeitraum gab sie zwei Vorhaben nach Durchführung des Hauptverfahrens ohne Auflagen frei, zehn Vorhaben wurden mit Auflagen genehmigt. Die Europäische Kommission untersagte die Zusammenschlüsse Gencor/Lonrho, Kesko/Tuko, Saint-Gobain/Wacker Chemie/NOM und Blokker/Toys ‚R' Us. Insgesamt hat die Kommission damit acht Untersagungen ausgesprochen. (Tz. 418 bis 420)

79.* Im Berichtszeitraum gewannen *zwei Zuständigkeitsprobleme* an Bedeutung. Zum einen wurden mehrere Versuche deutscher Unternehmen offenbar, die nationale Fusionskontrolle zugunsten der europäischen durch eine Änderung der ursprünglich geplanten Gesellschaftsstruktur zu umgehen. Die Europäische Kommission hat das Problem des *„forum shopping"* erkannt und mit Verweisungen an die deutsche Wettbewerbsbehörde bzw. der Eröffnung des Hauptverfahrens reagiert. Nach Ansicht der Monopolkommission mindert dieses Vorgehen die Anreize der Unternehmen erheblich, Zusammenschlußvorhaben mit Rücksicht auf die Schwellenwerte der Fusionskontrollverordnung zu gestalten. Nur so läßt sich verhindern, daß die Zuständigkeitsverteilung im Belieben der beteiligten Unternehmen und befreundeter Banken liegt, nationale und europäische Fusionskontrolle austauschbar sind und die Europäische Kommission als Revisionsinstanz für Abmahnungen und Untersagungen der nationalen Behörde mißbraucht wird. (Tz. 421, 422)

Im Rahmen von *Drittstaaten-Zusammenschlüssen* – die beteiligten Unternehmen haben ihren Sitz außerhalb der Gemeinschaft – bejaht die Europäische Kommission ihre Zuständigkeit schon dann, wenn die gesetzlichen Aufgreifkriterien erfüllt sind. Der Monopolkommission erscheint es sinnvoll, den Anwendungsbereich der Fusionskontrollverordnung auf solche Zusammenschlußvorhaben zu beschränken, die sich auf den Gemeinsamen Markt auswirken. Einerseits würde die Kompetenz der Europäischen Kommission nicht wesentlich eingeschränkt, andererseits ließen sich knappe personelle und sachliche Ressourcen auf wettbewerblich problematische Vorhaben konzentrieren. Zudem würde eine restriktive Handhabung der Kompetenz möglichen politischen Auseinandersetzungen mit Drittstaaten vorbeugen. (Tz. 423)

80.* Die Europäische Kommission führte im Berichtszeitraum ihre Entscheidungspraxis zum *Zusammenschlußtatbestand* fort. Im Fall Anglo American Corporation/Lonrho stand der Kontrollerwerb durch einen Minderheitsaktionär mit nur 27,48 % im Mittelpunkt. Aufgrund der Umstände des Einzelfalls sah die Europäische Kommission zu Recht die Voraussetzungen des Artikel 3 Abs. 1 FKVO als erfüllt an. Nähere Ausführungen machte sie zum Erwerb von Vermögensgegenständen im Fall Blokker/Toys ‚R' Us und zur Beurteilung von Tauschgeschäften im Fall Hoechst/Clariant. (Tz. 424 bis 426)

81.* Im Rahmen der *Marktbeherrschung* bildet der – absolute und relative – Marktanteil auch weiterhin ein wichtiges Kriterium für die Feststellung von Marktmacht. Ist ein bestimmter Marktanteil erreicht, vermutet die Europäische Kommission das Bestehen einer marktbeherrschenden Stellung. Die Betrachtung der Marktanteile wird aber immer um die Berücksichtigung weiterer Aspekte ergänzt, z. B. die Ressourcenstärke der beteiligten Unternehmen oder die Zusammenführung der zwei wichtigsten Herstellermarken. Gegen Marktbeherrschung sprechen dagegen etwa bedeutende Marktanteilsverluste im Zeitablauf, die Vielzahl von Marktein- und austritten sowie der von Generika ausgehende Preisdisziplinierungseffekt. In zwei problematischen Fällen konnte die Europäische Kommission trotz starker Indizien das Vorliegen einer marktbeherrschenden Stellung nicht nachweisen und mußte ohne Auflagen genehmigen. Auch im Berichtszeitraum hat die Europäische Kommission eine Untersagung – Gencor/Lonrho – auf die Annahme oligopolistischer Marktmacht gestützt. Sie griff dabei wie in früheren Fällen einerseits auf Kriterien der Produkthomogenität, Markttransparenz, Marktzutrittsschranken sowie fehlender Nachfragemacht zurück. Andererseits verwies sie auf die Gleichartigkeit der Marktanteile, Kostenstrukturen und Anreize der Oligopolisten. (Tz. 427 bis 433)

82.* Die Europäische Kommission hat zehn Entscheidungen unter Auflagen getroffen. Erfreulicherweise hat sie in der Regel *strukturelle Zusagen* vereinbart. Diese betrafen die Veräußerung von Unternehmensteilen und Produktionskapazitäten sowie die nicht ausschließliche Lizenzvergabe. In aller Regel werden die Vereinbarungen um Durchführungsanweisungen ergänzt, die dem Erhalt von Funktionsfähigkeit, Marktwert und Wettbewerbsfähigkeit des

auszugliedernden Geschäftsbereichs dienen sollen. Bisher hat sich diese Praxis als überaus erfolgreich erwiesen. Alle vereinbarten Zusagen wurden erfüllt. Ein Problem könnte allerdings in Zukunft daraus erwachsen, daß die Anzahl der Zusagenvereinbarungen ständig wächst und erhöhten Kontrollbedarf begründet. (Tz. 434 bis 438)

Der wohl spektakulärste Fall im Berichtszeitraum – Boeing/McDonnell Douglas – betrifft die weltweiten Märkte für große düsengetriebene Verkehrsflugzeuge. Obwohl die Europäische Kommission die Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung feststellte, sah sie sich an einer Untersagung oder Genehmigung mit Veräußerungszusagen – wegen der von US-amerikanischer Seite massiv vorgetragenen Interessen bzw. des Fehlens eines Kaufinteressenten – gehindert. Angesichts dieser Umstände bleiben die letztlich vereinbarten Auflagen notwendigerweise hinter den Anforderungen zurück, welche die aufgezeigten Wettbewerbsprobleme stellen. Der weitaus größere Teil der Zusagen beruht auf *reinen Verhaltensbestimmungen*, deren Geeignetheit und effiziente Überwachung als problematisch angesehen werden muß. (Tz. 432, 439)

Die Europäische Kommission hat erneut Zusagen in der ersten Verfahrensphase entgegengenommen. Die Monopolkommission begrüßt, daß diese Anwendungspraxis durch die Reform der Fusionskontrollverordnung nun eine *gesetzliche Grundlage* erhalten hat. Bislang bestehende Rechtsunsicherheiten werden damit aufgehoben. (Tz. 440, 441)

83.* Im Berichtszeitraum mußte die Europäische Kommission zum ersten Mal über *Entflechtungsmaßnahmen* entscheiden. Dabei verfolgte sie insgesamt einen pragmatischen Ansatz. Sie wählte in keinem Fall die strenge Restitutionslösung, sondern berücksichtigte auf der Grundlage des Verhältnismäßigkeitsgrundsatzes das mildere Mittel der sonstigen Wiederherstellung effizienten Wettbewerbs. Im Einzelfall senkte sie Beteiligungen gravierend ab, und zwar deutlich unter die Schwelle des Kontrollerwerbs. Dies ist nach Auffassung der Monopolkommission immer dann gerechtfertigt, wenn nur so wirksamer Wettbewerb wieder hergestellt werden kann. Zu begrüßen ist ferner, daß die Europäische Kommission grundsätzlich einvernehmliche Regelungen mit den Unternehmen suchte. Sie berücksichtigte damit die Schwierigkeiten einer Umsetzung von Entflechtungsmaßnahmen, die gegen den Willen der Parteien angeordnet werden. (Tz. 442 bis 449)

84.* Im Berichtszeitraum gingen 16 Anträge auf *Verweisung* an die Mitgliedstaaten in Brüssel ein. An das Bundeskartellamt verwies die Europäische Kommission erstmals drei Fälle aus dem Energiebereich, denen lokale oder regionale Produktmärkte zugrunde lagen. In vier Fällen ergingen Verweisungsentscheidungen, obwohl Anhaltspunkte für das Vorliegen *nationaler* Referenzmärkte bestanden. Eine grundsätzliche Lockerung der bislang restriktiven Praxis ist damit nach Ansicht der Monopolkommission nicht verbunden. Die Europäische Kommission bezieht sich stets auf Besonderheiten des jeweiligen Falles. Ausnahmecharakter besaß insofern auch das Zusammenschlußvorhaben Hochtief/Holzmann. Mit einer Verweisung wollte die Europäische Kommission vor allem vermeiden, daß sie in der Art einer Revisionsinstanz über einen vom Bundeskartellamt untersagten und vor deutschen Gerichten anhängigen Zusammenschluß entscheidet. Die größere Bereitschaft, Fälle mit lokalen oder regionalen Referenzmärkten an nationale Wettbewerbsbehörden abzugeben, findet sich in der Novelle ausdrücklich wieder. Diese erleichtert die Verweisungsmöglichkeiten insofern nicht unerheblich. (Tz. 450 bis 460)

85.* Die *Kooperation* der Europäischen Kommission mit den Mitgliedstaaten erwies sich trotz geringer Reibungsverluste insgesamt als erfolgreich. Über ihre Zusammenarbeit mit den US-amerikanischen Wettbewerbsbehörden legte die Europäische Kommission zwei Berichte vor, die eine grundsätzlich positive Bilanz ziehen. Nach Auffassung der Monopolkommission findet die Kooperation allerdings dort ihre natürlichen Grenzen, wo substantielle Unterschiede in der Bewertung aus unterschiedlichen wettbewerbspolitischen Denkansätzen resultieren. Praktische Schwierigkeiten entstehen beim Austausch vertraulicher Daten, der entsprechende Verzichtserklärungen der betroffenen Unternehmen voraussetzt. Fehlen diese, ist eine effiziente Zusammenarbeit oft wesentlich erschwert. Zu unterstützen sind daher die Bemühungen der Europäischen Kommission, entsprechende Vereinbarungen mit den amerikanischen Behörden zu treffen. (Tz. 461 bis 465)

V. Regulierung und Wettbewerb im Bereich der elektronischen Medien

86.* Die *Rundfunkurteile des Bundesverfassungsgerichts* haben die Ausgestaltung der Rahmenbedingungen für die elektronischen Medien entscheidend geprägt. Im Berichtszeitraum hat das Gericht in zwei weiteren Entscheidungen zu Fragen des Rundfunkbereichs Stellung genommen. Die Ausführungen über die präventive Rundfunkkonzentrationskontrolle im Rahmen des DSF-Urteils und zur Verfassungsmäßigkeit des Kurzberichterstattungsrechts setzen eine Rechtsprechung fort, aus der in der Vergangenheit eine ausufernde Regulierung des Rundfunksektors hervorgegangen ist. Die Monopolkommission empfiehlt, den Anwendungsbereich der Kurzberichterstattung auf ein unerläßliches Maß zu begrenzen, um die damit verbundenen Grundrechtseinschränkungen und Wettbewerbsverzerrungen möglichst gering zu halten. (Tz. 479 bis 481)

87.* Die Gesetzgeber haben mit einer Reihe neuer Vorschriften und Initiativen auf die tiefgreifenden Veränderungen im Informations-, Kommunikations- und Mediensektor reagiert. Einige Neuerungen lassen in der Tendenz eher eine Zunahme der Regulierungsdichte als eine Rückbesinnung auf die Prinzipien des Marktes erkennen. Als wesentliche Eckpunkte eines *neuen Ordnungsrahmens für den Bereich der elektronischen Medien* traten im Berichtszeitraum das Teledienstegesetz, der Mediendienste-Staatsvertrag und der Dritte Rundfunkänderungsstaatsvertrag in Kraft. Die letztlich durchgesetzte

Aufteilung der Regelungszuständigkeiten auf Bund und Länder erweist sich als ungeeignet, bestehende Rechtsunsicherheiten abzubauen. Zukunftsweisend ist der liberale, wettbewerbsorientierte Ansatz von Teledienstegesetz und Mediendienste-Staatsvertrag, der sich klar gegenüber der wettbewerbsbegrenzenden und entwicklungshemmenden Rundfunkregulierung abhebt. (Tz. 482 bis 489)

88.* Zunehmend restriktive Tendenzen gehen von der Fortentwicklung des *europäischen Ordnungsrahmens* für den Rundfunkbereich aus. Der deutsche Vorstoß, im Wege einer Protokollnotiz zum EG-Vertrag die Privilegien der öffentlich-rechtlichen Rundfunkfinanzierung einer wettbewerbsrechtlichen Kontrolle zu entziehen, blieb letztlich erfolglos. Bedenklich sind die Vorschriften über die Ausübung von Exklusivübertragungen an Ereignissen von erheblicher gesellschaftlicher Relevanz, die in die revidierte Fassung der europäischen Richtlinie „Fernsehen ohne Grenzen" Eingang gefunden haben. Von einer – fakultativ möglichen – Umsetzung in nationales Recht wird abgeraten. Das geplante Verbot exklusiver Pay-TV-Ausstrahlungen bestimmter, namentlich aufgeführter Ereignisse ist in hohem Maße wettbewerbsverzerrend. Bedarf für eine Umsetzung zusätzlich zu schon bestehenden Vorschriften – zu nennen ist vor allem das Kurzberichterstattungsrecht – ist nicht erkennbar. Abzulehnen ist ferner die schon seit längerem von der EU-Kommission geplante Vereinheitlichung des europäischen Medienkonzentrationsrechts auf der Basis eines Marktanteilsmodells. Zweifelhaft ist sowohl die rechtliche Zulässigkeit einer solchen Maßnahme als auch ihre ökonomische Sinnfälligkeit. (Tz. 490 bis 496)

89.* Die *Sechste GWB-Novelle* enthält zwei medienrelevante Neuerungen. Begrüßungswert ist die Ausdehnung der Pressefusionskontrolle auf den Rundfunkbereich. Unannehmbar ist nach Auffassung der Monopolkommission die Einführung einer kartellrechtlichen Bereichsausnahme für den Sport, für die sich keine überzeugende wirtschafts- oder gesellschaftspolitische Begründung anführen läßt. Weder rechtfertigen die ökonomischen Besonderheiten des Sports eine wettbewerbliche Privilegierung dieses bedeutenden Wirtschaftsfaktors, noch bedarf es einer Ausnahmeregelung, um die angestrebten sportpolitischen Umverteilungsziele zu realisieren. Bedenklich sind vor allem die medienpolitischen Folgewirkungen der Bereichsausnahme: Sie führt im Ergebnis zu einer Angebotsverknappung und Marktschließung für Sportübertragungsrechte, begünstigt die Erzielung kartellierungsbedingt überhöhter Rechtepreise, begünstigt die Rechtevergabe an große Veranstalter und leistet konzentrativen Tendenzen auf den nachfolgenden Märkten des Fernsehbereichs Vorschub. (Tz. 497 bis 502)

90.* Die *kartellbehördliche Entscheidungspraxis* im Medienbereich bestätigt die von der Monopolkommission seit langem vertretene Position, wonach mit dem allgemeinen Wettbewerbsrecht ein wirkungsvolles Instrumentarium bereitsteht, um die Marktzugänge offenzuhalten und die Konzentrationsentwicklung zu begrenzen. Keine Gefährdung des Wettbewerbs auf den neu entstehenden Märkten für Online-Dienste war im Zusammenhang mit mehreren Zusammenschlüssen im Online-Bereich erkennbar. Mit einer Reihe von Beteiligungsveränderungen bei privaten, werbefinanzierten Fernsehveranstaltern reagierten die Unternehmen auf die Novellierung des Rundfunkkonzentrationsrechts. Die geprüften Zusammenschlüsse ließen insgesamt eine Tendenz zur Bildung von Senderfamilien in Deutschland erkennen. Verschlechterungen der Wettbewerbssituation auf den relevanten Märkten ergaben sich nicht. Vielmehr wurden zuvor faktisch bestehende Kräfteverhältnisse bei den Sendern nunmehr transparent gemacht und strukturell abgesichert. Seit längerem sind in Deutschland Versuche führender Programmveranstalter und Kabelnetzbetreiber zu beobachten, in verschiedenen Allianzen und Zusammenschlüssen den – offensichtlich schwierigen – deutschen Markt für digitales entgeltfinanziertes Fernsehen gemeinsam zu erschließen. Nach Auffassung der Monopolkommission spricht einiges für die These, daß die – insgesamt positiv bewertete – Durchsetzung des Digitalfernsehens durch ein gemeinsames Vorgehen der Akteure deutlich beschleunigt werden kann. Jedoch muß sichergestellt sein, daß es nicht zu einer Verstärkung bereits dominierender Positionen auf den betroffenen Märkten oder von vorneherein zu einer Abschottung der neu entstehenden Märkte kommt. Die kartellrechtliche Mißbrauchsaufsicht hat in zwei Fällen zur Offenhaltung des Marktzugangs im Bereich der TV-Kabelnetze gegen die nach wie vor marktbeherrschende Telekom beigetragen. Hierin bestätigte sich die von der Monopolkommission aufgezeigte wachsende Bedeutung der Mißbrauchsaufsicht in Sektoren, die sich in einem Übergangsstadium von regulierten und durch Wettbewerbsausschluß gekennzeichneten Sektoren zu wettbewerblich ausgerichteten Systemen befinden. (Tz. 503 bis 521)

91.* Der rechtliche Rahmen für den Bereich der elektronischen Medien in Deutschland setzt sich aus einem komplexen Gefüge nebeneinander bestehender Teilordnungen zusammen. Er ist gekennzeichnet durch unklare Kompetenzen, divergierende Ordnungsprinzipien, eine hohe Regulierungsdichte und eine Vielzahl von Aufsichtsinstanzen. Angesichts der dadurch begründeten wettbewerbsverzerrenden und entwicklungshemmenden Auswirkungen ist eine Neuorientierung geboten. Grundprinzip bei der Neugestaltung sollte eine konsequente Marktorientierung der Teilordnungen sein. Sie sollte geprägt sein durch die Betonung individueller Freiheiten, die Zugrundelegung wirtschaftlicher Prinzipien und eine Rückbesinnung auf die allgemeinen Gesetze. Nicht erforderlich für die Gestaltung der Medienordnung ist nach Auffassung der Monopolkommission die grundgesetzliche Verankerung einer neuen Bund-Länder-Gemeinschaftsaufgabe. Sinnvoll sind Überlegungen, die Digitalisierung der Medien in Deutschland aktiv voranzutreiben. Angesichts grenzüberschreitender Wirkungen der Kommunikation muß auch die Rahmenordnung eine stärkere internationale Ausrichtung erfahren. (Tz. 522 bis 524)

92.* Die seit längerem bereits gebotene Neuorientierung bei der Ausgestaltung der *dualen Rundfunk-*

ordnung sollte nicht weiter verzögert werden. Die Angebotsentwicklung des öffentlich-rechtlichen Rundfunks ist gekennzeichnet durch eine Expansion des Programmvolumens mit zunehmender Zielgruppen- und Spartenorientierung, eine Reichweitensteigerung, die schrittweise Umstellung auf Digitaltechnik, die Bereitstellung multimedialer Zusatzangebote, Kooperationen mit privaten Unternehmen und eine zunehmende inhaltliche Überschneidung mit privaten Angeboten. Die weitreichenden Expansionsaktivitäten, deren rechtliche Zulässigkeit zunehmend umstritten ist, haben zu Wettbewerbsverzerrungen in erheblichem Ausmaß vor allem zu Lasten der Entwicklung einer leistungsfähigen und international wettbewerbsfähigen privaten Medienindustrie geführt. Die Aufgabenzuweisung im dualen Rundfunksystem ist neu zu überdenken. Der Auftrag, der dem öffentlich-rechtlichen Sektor übertragen wird, sollte präzisiert werden. Die Neuausrichtung der dualen Rundfunkordnung hat von veränderten Ausgangsbedingungen auszugehen. Der Rundfunk verliert seine Rolle als Leitmedium innerhalb des Medien- und Kommunikationssektors. Die technischen Voraussetzungen für eine marktliche Bereitstellung und für funktionsfähigen Wettbewerb im Rundfunk haben sich maßgeblich verbessert. Private Veranstalter leisten einen wesentlichen Beitrag zum Angebot eines aus gesellschaftlichen Erwägungen heraus gebotenen Vielfaltsspektrums. Eine Abkehr von marktlichen Steuerungsprinzipien in der gegenwärtigen Form kann nicht mehr durch eine vermeintliche Sondersituation des Rundfunks begründet werden. An die Stelle der Ausgewogenheitspflege kann in weiten Bereichen ein Modell der Marktoffenhaltung treten. Positiver Gestaltungsbedarf besteht allenfalls in meritorischen Programmbereichen, in denen mit einer privaten Bereitstellung nicht zu rechnen ist. Die Werbefinanzierung öffentlich-rechtlicher Angebote ist in hohem Maße wettbewerbsverzerrend. Sie steht im Widerspruch zu der eigentlichen Aufgabe der Anstalten und sollte vollständig untersagt werden. Eine Anknüpfung der Gebührenpflicht an die Bereithaltung von Empfangsgeräten läuft im Zeitalter der Konvergenz Gefahr, sich vollständig von der Absicht des Rundfunkempfangs abzukoppeln. Die Einführung einer allgemeinen nutzungsunabhängigen Abgabe sollte in Erwägung gezogen werden. Über marktnähere Alternativen zu einer öffentlich-rechtlichen Organisationsform, etwa in der Form von Stiftungslösungen, sollte längerfristig nachgedacht werden. (Tz. 526 bis 537)

93.* Die Monopolkommission sieht in den Werberestriktionen für die privaten Veranstalter eine übermäßige Beschränkung der Finanzierungsmöglichkeiten für den privaten Rundfunk. Die Begrenzungen für Unterbrecherwerbung und Werbedauer begründen Verzerrungen im Wettbewerb zwischen alternativen Finanzierungsformen und sollten zumindest an die liberaleren Werbevorschriften der europäischen Fernsehrichtlinie angepaßt werden. (Tz. 538 bis 540)

94.* Mit einer Rückführung der Ausgewogenheitspflege im Rundfunk steigt die Bedeutung der *Offenhaltung des Marktzugangs* auf allen Ebenen der Rundfunkbereitstellung. Im digitalen Rundfunk wird die bisherige Zugangsproblematik auf den Ebenen der Programminhalte und Übertragungskapazitäten auch auf die neuen Dienstleistungsebenen ausgedehnt. Maßgeblich sind vor allem der Zugang zu einer Programm- und Vermarktungsplattform sowie zu einer technischen Plattform. Zur Lösung des Gatekeeper-Problems sieht die Monopolkommission keinen Bedarf für die geplante Errichtung einer an kartellrechtlichen Kriterien angelehnten medienspezifischen Mißbrauchsaufsicht. Ein zusätzlicher Nutzen einer solchen Regelung ist nicht erkennbar. Hingegen stellen zusätzliche Anzeige- und Offenlegungspflichten erneute Entwicklungshemmnisse dar. Um eine aus medienpolitischen Erwägungen heraus gewünschte positive Steuerung des Rundfunkangebots vornehmen zu können, stellen nach Ansicht der Monopolkommission bei der Einspeisungsentscheidung im Kabelnetz Must-Carry-Bestimmungen eine – bei entsprechender Ausgestaltung – ordnungspolitisch vertretbare Möglichkeit dar. Allerdings sind Must-Carry-Bestimmungen mit deutlichen Wettbewerbsverzerrungen verbunden, die auf ein Mindestmaß begrenzt werden müssen. Im Kern ließe sich eine Zwangseinspeisung nur bei meritorischen Programmbereichen überzeugend begründen. Schon daraus ergibt sich, daß eine Forderung, die gesamte öffentlich-rechtliche Programmfamilie einzuspeisen, unvertretbar ist. Die Sicherung eines offenen Marktzugangs über eine vertikale Trennung zwischen Produzenten und Vermarktern von Inhalten einerseits und der technischen Übertragung und der Abwicklung der technischen Zugangskontrollen andererseits empfiehlt sich jedenfalls zum gegenwärtigen Zeitpunkt nicht. (Tz. 541 bis 551)

95.* Mit der Rückführung der Ausgewogenheitspflege steigt auch die Bedeutung der *Konzentrationsabwehr im Rundfunkbereich.* Mit Inkrafttreten des neuen Rundfunkstaatsvertrages erfuhr die medienrechtliche Konzentrationskontrolle eine grundlegende Neuorientierung. Das bis dahin geltende Modell der Beteiligungsbegrenzung, das sich unstreitig nicht bewährt hatte, wurde durch ein Modell der Zuschaueranteilsbegrenzung abgelöst. Zwar ist hierin eine deutliche Verbesserung gegenüber den alten Vorschriften zu sehen; Bedenken bleiben jedoch bestehen. Die neuen Publizitätspflichten auch für an Veranstaltern mittelbar Beteiligte erscheinen übermäßig weitgehend. Fraglich ist, ob der Einfluß länderspezifischer Interessen auf die Lizenzierungsentscheidungen bundesweiter Programme durch das nunmehr bundesweit einheitliche Prüfverfahren tatsächlich abgeschwächt werden kann. Zweifel bestehen, ob die neuen Vorschriften den rechtsstaatlichen Anforderungen, welche an Maßnahmen der Eingriffsverwaltung gestellt werden, voll entspricht. Die Einführung einer sektorspezifischen Mißbrauchsaufsicht parallel zum allgemeinen Kartellrecht beinhaltet ein beträchtliches Konfliktpotential. Vor allem birgt ein Modell der Zuschaueranteilsbegrenzung die Gefahr, den Wettbewerb zwischen den Programmanbietern um die Zuschauer zu lähmen und zu einer Verfestigung der ohnehin bereits oligopolistischen Anbieterstruktur auf dem bundesweiten Fernsehmarkt beizutragen. Die Monopolkommission bekräftigt ihre Forderung, die Rundfunkkonzentra-

tionskontrolle wieder verstärkt dem allgemeinen Wettbewerbsrecht, ergänzt um die Einführung einer Zusammenschlußfiktion im Fall der Vergabe von Rundfunklizenzen, zuzuführen. (Tz. 552 bis 557)

VI. Marktkonforme Ausrichtung des deutschen Gesundheitswesens

96.* Das deutsche Gesundheitswesen stellt ein weitgehend staatlich und korporatistisch gelenktes System dar, das gesetzliche Krankenkassen, private Versicherungsunternehmen, Krankenhäuser und niedergelassene Ärzte umfaßt. Dieser bedeutende Sektor der Volkswirtschaft ist einer marktwirtschaftlichen Allokation und Verteilung größtenteils entzogen. Daraus resultieren vielfältige Steuerungsmängel, die individuelle Rationalität zu kollektiver Irrationalität werden lassen. Die gegebenen Anreizstrukturen verleiten sowohl die Versicherten wie auch die Anbieter zu Leistungsausweitungen. Der medizinisch-technische Fortschritt eröffnet ein kontinuierlich wachsendes Spektrum neuer Möglichkeiten und führt aufgrund der ihm eigenen Besonderheiten überwiegend zu Ausgabensteigerungen. Die Aufmerksamkeit sollte sich jedoch nicht auf Kostensteigerungen konzentrieren. Die Fehlanreize im bestehenden System, dem eine pretiale Lenkung von Angebot und Nachfrage fehlt, bieten vielmehr den Anlaß, über Alternativen zur Finanzierung des Krankenversicherungsschutzes nachzudenken. Eine Analyse der Nachfragerseite des Gesundheitssektors ist von weitreichender Bedeutung, weil die Art der Finanzierung des Krankenversicherungsschutzes auch auf seiten der Leistungserbringer erwünschte Anreizstrukturen schaffen kann. Die Notwendigkeit einer grundlegenden Reform ergibt sich zudem aufgrund des zu erwartenden demographischen Wandels, der in einem Umlagesystem beitragssatzerhöhend wirkt. (Tz. 558 bis 564, 578 bis 583)

In Deutschland wird der Krankenversicherungsschutz von einem gegliederten System übernommen, dessen Träger die gesetzliche Krankenversicherung (GKV) als Vertreter der Sozialversicherung und die private Krankenversicherung (PKV) sind. Der Leistungsumfang und die Leistungsbereiche der GKV sind staatlich reguliert. Reformmaßnahmen erfassen zumeist diesen Bereich, da der Beitragssatz zur GKV als Bestandteil der Lohnzusatzkosten von wirtschaftspolitischem Interesse ist. Zu den Charakteristika des GKV-Systems zählen die einkommensabhängigen Beiträge und die beitragsunabhängige Leistungsgewährung. Als Folge des Solidarprinzips gibt es für die Pflichtversicherten weder Risiko- noch Leistungsausschlüsse. Im Bereich der PKV erfolgt die Finanzierung im Anwartschaftsdeckungsverfahren unter Bildung von Alterungsrückstellungen. Die Versicherungsunternehmen verfügen über Gestaltungsfreiheiten hinsichtlich des anzubietenden Leistungsspektrums, wobei gesetzlich festgelegte qualitätssichernde Vorgaben einzuhalten sind. Die Art der Vergütung und das Volumen der Gesamtversorgung werden zwischen den Kassenärztlichen Vereinigungen und den Krankenkassenverbänden in jährlichen Verhandlungen festgelegt. Die Kassen können keine selbständige Vertragspolitik entwickeln, sondern müssen gemeinsam und einheitlich vorgehen. Auf seiten der Leistungserbringung nehmen der stationäre und der ambulante Sektor und die Arzneimittelversorgung bedeutende Funktionen ein. Ein Wesensmerkmal des deutschen Gesundheitsversorgungssystems ist die deutliche Grenze zwischen dem ambulanten und dem stationären Sektor. (Tz. 566 bis 577, 584 bis 613)

97.* Der Versuch, über eine reine Kostendämpfung hinausgehend auch den Einstieg in eine umfassende Struktur- und Organisationsreform zu beginnen, wurde mit dem Ende 1992 verabschiedeten Gesundheitsstrukturgesetz unternommen. Wesentliche Elemente dieses Gesetzes sind die Kassenwahlfreiheit und die Einführung von Wettbewerb innerhalb der gesetzlichen Krankenkassen. Zugleich wurde der Risikostrukturausgleich geschaffen, der Ausgleichsleistungen von Kassen mit günstigeren Risikostrukturen zu solchen mit ungünstigeren Risikostrukturen vorsieht. Mit den GKV-Neuordnungsgesetzen aus dem Jahre 1997 sollte dieser Bereich stärker wettbewerblich organisiert werden. Die Gesetze enthalten Regelungen, die den Versicherten mehr Wahlrechte und Kontrollmöglichkeiten eröffnen und Anreize zu kostenbewußter Inanspruchnahme der Leistungen setzen. Die Krankenkassen können beispielsweise mit den Leistungserbringern in Modellversuchen neue Versorgungsformen erproben. (Tz. 575 bis 577)

98.* Die Monopolkommission begrüßt, daß die Zielsetzung des Gesundheitsstrukturgesetzes auf eine Wende in der Gesundheitspolitik deutet. Zukünftige Maßnahmen sollten sich an der mit diesem Gesetz vorgegebenen Zielsetzung eines verstärkten Wettbewerbs orientieren. Ein wesentlicher Schritt in Richtung Versicherungswettbewerb ist in der Wahlfreiheit für die Mehrheit der GKV-Versicherten zu sehen. Ob die eröffnete Möglichkeit des Anbieterwechsels auch tatsächlich zu dem angestrebten Ziel eines intensiven Wettbewerbs zwischen den Krankenkassen führt, hängt indes von der konkreten Ausgestaltung der Rahmenbedingungen ab. Den Krankenkassen muß die Chance gegeben werden, ihre Angebotspalette hinsichtlich der beiden wesentlichen Parameter Qualität und Preise der Leistungen differenzieren zu können. Um ihnen größere Freiheitsgrade hinsichtlich der Ausgestaltung des angebotenen Versicherungsumfangs zu ermöglichen, ist zunächst ein Regelversorgungskatalog festzulegen, den alle Versicherungen anzubieten haben. Als Ausgangspunkt bietet es sich an, den derzeitigen Leistungskatalog zu analysieren und eine Neubestimmung vorzunehmen. Darüber hinausgehende Leistungen können die Versicherungen als optionale Zusatzleistungen in ihr Angebot aufnehmen. (Tz. 646 bis 652)

Um der Trittbrettfahrerproblematik zu begegnen und zugleich die Umverteilung zugunsten jener Bevölkerungsgruppen sicherzustellen, die von Natur aus oder als Folge von Unfällen etc. gesundheitliche Nachteile hinnehmen müssen, ist eine gesetzliche Versicherungspflicht vorzugeben. Da die einkommensabhängigen Beiträge Rückwirkungen auf den Arbeitsmarkt auslösen, ist eine Abkopplung vom

Arbeitsverhältnis geboten. Der Beitrag zur Krankenversicherung sollte nicht mehr als prozentualer Bestandteil des Arbeitseinkommens definiert werden, sondern den Charakter einer einkommensunabhängigen Kopfpauschale erhalten, die nicht zu versteuern ist. Dem Beispiel der Schweiz folgend ist dieser Beitrag zwischen Erwachsenen und Kindern in der Höhe differenziert. Im Falle angeborener Behinderungen ist eine Sonderregelung erforderlich. In einem wettbewerblichen System sind die Prämien innerhalb einer Versicherung gleich, zwischen den Versicherungen jedoch unterschiedlich hoch, und die Prämienhöhe wird einen wesentlichen Wettbewerbsparameter darstellen. Zwischen guten und schlechten Risiken sowie generationenübergreifend wird ein Ausgleich erreicht. Die Einkommensumverteilungselemente und die Familienlast sind aus dem beitragsfinanzierten Versicherungssystem herauszulösen und in das Steuer- und Transfersystem zu verlagern. Der Einkommensteuertarif würde einen entsprechend steileren Verlauf aufweisen. Um die Wirkungen des Familienlastenausgleichs zu erreichen, wären in den Fällen individueller Bedürftigkeit, die beispielsweise an die Anzahl der Kinder anknüpft, Direkttransfers in Erwägung zu ziehen. Alternativ könnte das bereits vorhandene Instrumentarium genutzt und erweitert werden, indem beispielsweise eine Anhebung des Kindergeldes erfolgt. (Tz. 653 bis 664)

In einem System mit alterskonstanten Beiträgen darf der Wettbewerb nicht nur auf den Eintrittszeitpunkt und auf gute Risiken beschränkt sein. Wichtige Voraussetzung wäre also, die Alterungsrückstellungen bei einem Versicherungswechsel mitzugeben. Die Versicherten müßten in regelmäßigen Abständen darüber informiert werden, welche Summe an Alterungsrückstellungen bis zu diesem Zeitpunkt akkumuliert wurde. Ferner sind nicht die durchschnittlichen Rückstellungen, sondern die individuellen Kostenprospekte zu ermitteln. Die individuell risikogerechte Alterungsrückstellung ergibt sich als Differenz zwischen dem Barwert der zukünftigen Aufwendungen für Krankheitskosten und dem Barwert der zukünftigen Prämieneinnahmen. Die Berechnung einer solchermaßen definierten Rückstellung stößt nach Ansicht verschiedener Experten auf erhebliche Schwierigkeiten. Die genannten Einwände – fehlende Datengrundlagen, Transaktionskosten, Aufbau eines Kapitalstocks – sind überwiegend temporärer Natur. Die zentrale Bedingung ist eine zuverlässige Berechnung der individuellen Alterungsrückstellungshöhe. Sowohl die Versicherungskonsumenten wie auch die Krankenkassen werden in dem dargelegten Ordnungsrahmen ein Interesse daran haben, deren Höhe so genau wie möglich zu bestimmen. Bereits heute ist es in der PKV gängige Praxis, durch Kalkulation und Erhebung von Risikozuschlägen eine Annäherung an die Risikoäquivalenz herzustellen. Diese Praxis besteht seit Jahrzehnten. Die hierbei zugrunde gelegten Methoden und Tabellen wären entsprechend weiterzuentwickeln. Da Individuen zumeist risikoscheu sind, haben sie ein starkes Interesse daran, sich gegen eine individuelle Verschlechterung des Krankheitsrisikos abzusichern. Die Krankenversicherungen könnten sich durch Rückversicherungen oder zusätzliche Kapitalrückstellungen für Großrisiken absichern. In diesem System ist auch für schlechte Risiken die Möglichkeit gegeben, zu einer anderen Krankenversicherung zu wechseln. Grundlage für die Wechseloption ist die relativ hohe prospektive Alterungsrückstellung, die diesem Versicherten mitgegeben wird. (Tz. 672 bis 681)

Damit der zu erwartende Kassenwettbewerb auch Rückwirkungen im Sinne einer verstärkten Konkurrenz der Leistungserbringer hat, müßte das Vertragsrecht zwischen Kassen und Leistungserbringern stärker dereguliert werden. In einem wettbewerblichen Umfeld werden sich anstelle der heute noch weitgehend getrennten und wenig abgestimmten Angebotsformen integrierte, patienten- und versichertenorientierte Konzepte durchsetzen. Den Krankenversicherungen muß die Möglichkeit gegeben werden, sowohl Verträge mit einzelnen Leistungserbringern als auch mit Gruppen abzuschließen. Um unterschiedliche Alternativen anbieten zu können, müssen sie auf die Form der Leistungserbringung und die Finanzierung direkt Einfluß nehmen können. Die Vielfalt an Versorgungsformen, die sich aufgrund eines liberalisierten Vertrags- und Leistungsrechts entwickelt, wird im Zuge wettbewerblicher Prozesse entstehen und nicht administrativ vorgegeben. In diesem Zusammenhang ist auch eine engere Kooperation zwischen Patient und Krankenkasse wichtig. Auf diese Weise gewinnen die Kassen die für sie notwendigen Einblicke in die Preis-Leistungs-Relationen und damit stärkere Kontrollmöglichkeiten der Qualität der Leistungserbringer. (Tz. 665 bis 671)

Die in der Schweiz gesammelten Erfahrungen belegen die praktische Umsetzbarkeit eines solchen Modells. Das Schweizerische Gesundheitssystem wurde zu Beginn des Jahres 1996 reformiert. Die wesentlichen Kennzeichen des dortigen Systems sind die Differenzierung in die obligatorische Grundsicherung und freiwillig zuwählbare Leistungen, das Kopfprämiensystem, die Herausbildung unterschiedlicher Angebotsformen und die Umverteilung über Prämienverbilligungen. (Tz. 682 bis 687)

99.* Die Wohlfahrtspflege stellt einen Teil des Systems der sozialen Sicherung dar. Die in diesem Sektor erbrachten sozialen Dienstleistungen umfassen die ambulante Krankenpflege, das Krankenhauswesen, die Jugend- und Sozialhilfe, die Katastrophenhilfe, Teile des Bildungswesens und der beruflichen Ausbildung. Die Nachfrager entrichten in den meisten Fällen keinen Beitrag zur Finanzierung der Dienste, somit hängt das Marktgeschehen stark von den Interessen der jeweiligen Geldgeber ab. Die Finanzierung erfolgt durch staatliche und kirchliche Stellen sowie über Spenden. Die sozialen Dienste werden von organisierten freigemeinnützigen Einrichtungsträgern bereitgestellt. Kennzeichen freigemeinnütziger Organisationen sind die ihnen eigene spezielle Wertorientierung und die Nicht-Gewinnverteilungs-Regel – das Verbot, Gewinne auszuschütten. Die freigemeinnützigen, wirtschaftlich und rechtlich selbständigen Einrichtungsträger gehören einer übergreifenden Verbandsorganisation – einem Wohlfahrtsverband – an. Die Freie Wohlfahrtspflege ist mit dem Staat auf seinen föderativen Ebenen und

den Sozialversicherungen durch ein enges Kooperations- und Austauschgeflecht verbunden. Im Resultat wird dieser Sektor abseits der wettbewerblichen Marktordnung koordiniert. Im Bundessozialhilfegesetz wird der Freien Wohlfahrtspflege ein Vorrang gegenüber staatlichen Einrichtungen eingeräumt. (Tz. 614 bis 633)

100.* Die Kritik an dem bestehenden System richtet sich aus ökonomischer Sicht gegen den Wettbewerbsausschluß und die mangelnde Konsumentensouveränität. Der Leistungsempfänger ist in diesem System weitgehend nur Empfänger einer Sachleistung. Aufgrund der vorliegenden Strukturen bleibt sein Einfluß auf die Art und Qualität der Versorgung gegenüber den Sozialunternehmen und den finanzierenden Leistungsträgern stark eingeschränkt. Das Angebot sozialer Dienstleistungen unterliegt verschiedenen Problemen. Die Anspassungsfähigkeit ist aufgrund der Bürokratisierung und eines Verlustes an Flexibilität in Frage zu stellen. Die Gratisressourcen der Geld- und Sachspende erweisen sich aus volkswirtschaftlicher Sicht keinesfalls als kostenlose Finanzierungsinstrumente bzw. Faktoreinsätze. Es bestehen Hinweise auf eine nicht durchweg wirtschaftliche Leistungserstellung sowie nicht immer kundenbezogene Problemlösungen. Die Schwierigkeiten sind zu einem Teil auf den bestehenden Ordnungsrahmen und die staatlichen Regulierungseingriffe zurückzuführen. Hierzu zählen insbesondere die Förderungs- und Entgeltsysteme, die Normierung der Leistungsansprüche sowie die Trennung der Finanzierung vom Leistungsempfang. (Tz. 616 bis 640)

Die Strukturen im Markt der sozialen Dienstleistungen lassen sich als bilaterales Kartell deuten. Auf der einen Seite liegt eine Konzentration der Sozialhilfeträger und der Sozialversicherungen als Kostenträger und Nachfrager vor. Auf der anderen Seite entsteht als Gegengewicht das Wohlfahrtskartell auf der Angebotsseite. Rahmenempfehlungen auf Bundes- und Landesebene sowie landesweite Vertragsabschlüsse bilden ein Geflecht von kartellgleich wirkenden Absprachen, deren rechtliche Grundlage in den verschiedenen Sozialgesetzen zu finden ist. Die Vereinbarungen beziehen sich auf Preise, Preisbestandteile, Inhalt, Umfang und Qualität von Leistungen, Gebietsabsprachen und die Vorgehensweise bei Wirtschaftlichkeits- und Qualitätsprüfungen. Die Wohlfahrtsverbände ähneln einer Kartellorganisation, der die freigemeinnützigen Einrichtungsträger als Kartellmitglieder angehören. Horizontale Zusammenschlüsse zu Dachorganisationen und gemeinsame Organisationen unterstützen die Wirksamkeit des gemeinsamen Vorgehens. (Tz. 634 bis 645)

101.* Ein wettbewerblicher Ordnungsrahmen für die Versorgung mit sozialen Diensten kann zu den Zielsetzungen beitragen, eine möglichst kostengünstige Erstellung und bedarfsgerechte Steuerung durch den Hilfeempfänger unter der Prämisse einer gegebenen Leistungsbeschreibung zu erfüllen. Verschiedene Reformelemente sind geeignet, dieses Ziel zu erreichen. Die Gewinnverwendungsbeschränkung und das Ausschüttungsverbot des Gemeinnützigkeitsrechts sind aufzuheben, um die unternehmerische Freiheit und die Verantwortung in Übereinstimmung zu bringen. Das Gemeinnützigkeitsprivileg diskriminiert nach der Art der Trägerschaft sowie nach Art und Höhe der Spende. Eine Reform des Gemeinnützigkeitsrechts hätte sich ausschließlich an der politisch gewünschten Begünstigung ausgewählter Leistungserstellungen zu orientieren. Eine öffentliche Ausschreibung von Versorgungsaufträgen gewährleistet Chancengleichheit unter den Anbietern. Um die Stellung des Anspruchsberechtigten zu stärken, ist eine Subjektförderung der praktizierten Objektförderung vorzuziehen. Soweit es mit der sozialen Zielsetzung vereinbar ist, sollte der Anspruch anstatt auf eine Sachleistung zukünftig auf eine Geldleistung lauten. (Tz. 688 bis 709)

VII. Die Entwicklung internationaler Wettbewerbsregeln

102.* Der Internationalisierung des Wirtschaftsverkehrs in den letzten Jahrzehnten entspricht die Internationalisierung privat veranlaßter Wettbewerbsbeschränkungen. Allgemein wächst die Erkenntnis, daß *grenzüberschreitenden Wettbewerbsbeschränkungen* im nationalen Alleingang nicht optimal begegnet werden kann. Für die Entwicklung internationaler Wettbewerbsregeln lassen sich mehrere Gründe nennen. (Tz. 710)

103.* Die Mehrzahl der Staaten verfügt nicht über Wettbewerbsgesetze. Existieren wettbewerbsrechtliche Normen, weisen sie *vielfältige Defizite* auf. Bei effizienter Anwendung der Vorschriften auf grenzüberschreitende Unternehmenspraktiken können diplomatische oder handelspolitische Konflikte resultieren. Die Zuständigkeit verschiedener nationaler Behörden führt zu Mehrfachbelastungen und erhöhtem Aufwand für Verwaltung und Wirtschaft. Die Durchsetzbarkeit nationaler Wettbewerbsgesetze ist auf das Inland begrenzt, im Ausland lassen sich weder Ermittlungs- noch Vollstreckungshandlungen durchführen. Schließlich vermag die Auseinandersetzung mit wettbewerbspolitischen und -rechtlichen Themen auf internationaler Ebene zur Bewußtseinsbildung und inhaltlichen Annäherung beizutragen. Eine effiziente Verfolgung privater Wettbewerbsbeschränkungen verhindert schließlich, daß erzielte Erfolge bei der Rückführung staatlicher Wettbewerbsverzerrungen unterlaufen werden. (Tz. 711 bis 716)

104.* *Verschiedene Lösungsoptionen*, die gegebenenfalls auch parallel zu verfolgen sind, kommen in Betracht. Sie reichen von einer weitgehenden Angleichung nationaler Wettbewerbsgesetze oder Einführung eines internationalen Wettbewerbskodex über die Errichtung von Mindeststandards bis zur Anpassung von Verfahrensregeln. Der Schwerpunkt eines Systems international gültiger Regeln könnte ferner in einer Weiterentwicklung bestehender Kooperationsabkommen sowie in einer Stärkung nationaler Wettbewerbsgesetze liegen. Neben Vereinbarungen auf internationaler Ebene sind bilaterale und regionale Lösungsansätze in Betracht zu ziehen. In jedem Fall sind Vor- und Nachteile der aufgezeigten Optionen umfassend abzuwägen. Dabei wird man

vor allem berücksichtigen müssen, daß Unterschiede ganz grundsätzlicher Natur zwischen den wettbewerbspolitischen Überzeugungen einzelner Staaten bestehen. (Tz. 717 bis 719)

105.* Ein weitgehend lückenloser, globaler Schutz vor grenzüberschreitenden Wettbewerbsbeschränkungen scheint bereits durch eine konsequente Anwendung nationaler Wettbewerbsgesetze erreichbar. Derzeit existieren allerdings Faktoren, welche die Bedeutung des nationalen Wettbewerbsrechts *erheblich schwächen*. Hierzu zählen das Fehlen expliziter wettbewerbsrechtlicher Normen in vielen Staaten, der begrenzte Anwendungsbereich bestehender Wettbewerbsgesetze, ihre zum Teil ineffiziente Durchsetzung sowie ihre beschränkte Reichweite. (Tz. 720)

106.* In einem ersten Schritt könnten internationale Vereinbarungen die *Einführung nationaler Wettbewerbsgesetze* vorsehen. Diese müßten bestimmten Anforderungen, z.B. den Grundsätzen der Transparenz und Nichtdiskriminierung, genügen. Ihre nähere Ausgestaltung unter Berücksichtigung einzelstaatlicher Besonderheiten sollte aber den souveränen Staaten selbst vorbehalten bleiben. Besonders erfolgversprechend erscheint insoweit der Abschluß von regionalen Integrationsabkommen. Internationale Vereinbarungen sollten des weiteren die *Effizienz bestehender Wettbewerbsgesetze erhöhen*. Sie könnten die Verpflichtung enthalten, wettbewerbsrechtliche Ausnahmebereiche schrittweise zu verringern, sie kontinuierlich zu überprüfen und nur zeitlich befristet zuzulassen. Die effiziente Anwendung wettbewerbsrechtlicher Normen würde durch die Errichtung unabhängiger Wettbewerbsbehörden und die Förderung der Privatinitiative sichergestellt. Schließlich könnte die internationale Anerkennung des Auswirkungsprinzips zur wirksamen Verfolgung grenzüberschreitender Wettbewerbsbeschränkungen beitragen. In Fällen besonders krasser Diskriminierung ausländischer Märkte – wie im Rahmen von Exportkartellen – sollte das Inländerkonzept als zusätzliches Anknüpfungsmoment gelten. (Tz. 721 bis 735)

107.* Bei einer Umsetzung solcher Empfehlungen wird das nationale Recht an Grenzen stoßen. Mehrfachanmeldungen, völkerrechtliche Konflikte und Vollzugshindernisse bleiben bestehen. Versuche, diese Probleme durch eine grenzüberschreitende Zusammenarbeit der Wettbewerbsbehörden zu lösen, fanden in der Vergangenheit auf multi- und bilateraler Ebene statt. Entsprechende Empfehlungen und verpflichtende Vereinbarungen weisen allerdings bislang vielfältige Defizite auf. Sie gilt es durch die *Weiterentwicklung von Kooperationsmechanismen* zu beseitigen. Zum einen müßten Regelungen getroffen werden, welche die Vornahme von Ermittlungshandlungen zum Schutz ausländischer Märkte ermöglichen. Zum anderen ist der Informationsaustausch unter Berücksichtigung von Reziprozität und Zweckbindung sowie berechtigter Interessen der betroffenen Unternehmen auf vertrauliche Daten auszudehnen. Derartige Vereinbarungen könnten in einem ersten Schritt auf Staaten beschränkt bleiben, die selbst über Geheimhaltungsvorschriften verfügen und deren Erfüllung gewährleisten. Echte Amtshilfeabkommen sollten darüber hinaus die Pflicht zur Zustellung und Vollstreckung von ausländischen Hoheitsakten begründen. Zur Verminderung von Doppelkontrollen sind internationale Vereinbarungen zu schließen, welche die Kanalisierung wettbewerbsrechtlicher Kompetenzen auf eine einzige nationale Behörde erleichtern. Abhilfe würde auch die Angleichung von nationalen Verfahrensregeln, etwa über den Umfang der Informationspflichten im Rahmen wettbewerbsrechtlicher Anmeldungen und über behördliche Entscheidungsfristen, schaffen. (Tz. 736 bis 755)

108.* Die Bemühungen um internationale Regeln sollten sich auf die *Entwicklung größerer Konvergenz* im Hinblick auf wettbewerbspolitische Grundprinzipien, die wichtigsten Rechtsgrundsätze und die effiziente Normanwendung konzentrieren. Erfolg verspricht lediglich ein langfristig angelegter Bewußtseins- und Meinungsbildungsprozeß. Die Entwicklung detaillierter Einzelbestimmungen auf breiter Basis ist auf absehbare Zeit nicht konsensfähig und durchführbar. Innerhalb der Staatengemeinschaft bestehen gravierende wettbewerbspolitische Divergenzen. Ferner besteht derzeit keine erkennbare Bereitschaft, kartellrechtliche Kompetenzen an eine internationale Behörde abzugeben. Eine einheitliche Anwendungspraxis kann daher nicht entstehen. Ebensowenig liegen Anhaltspunkte dafür vor, daß Staaten in Zukunft auf ihre wettbewerbspolitischen Gestaltungsmöglichkeiten verzichten werden. Gangbar erscheint bis auf weiteres der Weg von Mindeststandards, deren Anwendung auf grenzüberschreitende Fälle beschränkt bleiben sollte. Dies bietet den Vorteil, daß die nationalen Regierungen ihre wettbewerbspolitischen und -rechtlichen Vorstellungen weiterhin in großem Umfang selbst bestimmen können. Mit der Beschränkung des Anwendungsbereichs auf grenzüberschreitende Unternehmenspraktiken wird man überdies dem Anliegen gerecht, den Wettbewerb der nationalen Kartellrechtssysteme soweit wie möglich aufrecht zu erhalten. (Tz. 756 bis 760, 762 bis 766)

109.* Weitgehende Übereinstimmung läßt sich allenfalls im Bereich der hard-core-Kartelle, also der Preis-, Gebiets- und Quotenabsprachen, feststellen. Die internationale Einigung über ein Verbot derartiger Absprachen erscheint relativ zügig durchsetzbar und könnte einen *Einigungsprozeß* in Gang setzen, der nach und nach kontroversere Themen erfaßt. Daneben sollte der Versuch unternommen werden, bestimmte *handelspolitische Instrumente* im Hinblick auf wettbewerbsrechtliche Ziele zu erweitern. Dazu bieten sich in erster Linie Vorschriften im TRIPS- und GATS-Abkommen an, die bereits Ansätze einer wettbewerbsrechtlichen Regelung enthalten. Die Ergänzung allgemein anerkannter Normen dürfte sich generell einfacher gestalten als die Implementierung eines neuen Regelwerks. Auch solche Vertragsstaaten, die der Errichtung einer internationalen Kartellrechtsordnung eher ablehnend gegenüber stehen, könnten den Ergänzungsbedarf handelspolitischer Instrumente unmittelbar erkennen und die nötige Bereitschaft entwickeln, sich mit wettbewerbsrecht-

lichen Themen auf internationaler Ebene zu befassen. (Tz. 761, 768)

110.* Aufgrund des Sachzusammenhangs bietet sich die *Welthandelsorganisation als geeignetes Forum* für internationale Diskussionen und Vereinbarungen über wettbewerbsrechtliche Rahmenbedingungen und Einzelregelungen an. Die Einbindung in das WTO-System bietet namentlich den Vorteil, daß sich bei einer Verletzung von Pflichten aus völkerrechtlichen Verträgen auf ein bewährtes Streitbeilegungsverfahren zurückgreifen läßt. (Tz. 767)

EINLEITUNG

Aktuelle Probleme der Wettbewerbspolitik

1. Liberalisierung des Energierechts in Deutschland und Europa

1.1 Liberalisierungsbedarf und Anforderungen an das Energierecht

1. In netzgebundenen Branchen begegnen die Liberalisierungsbemühungen des Gesetzgebers stets der Frage, wie der *Netzzugang durch Wettbewerber* auszugestalten ist. Da die Versorgung der Verbraucher in diesen Sektoren an den Transport über Netze gebunden ist, setzen konkurrierende Angebote eine Zugriffsmöglichkeit auf vorhandene Leitungssysteme voraus. In der Telekommunikation und im Schienenverkehr ist der Übergang von einem Monopolsystem zu einem wettbewerblich strukturierten Bereich weiter fortgeschritten als in der Energiewirtschaft. Die in diesen Sektoren bis zum jetzigen Zeitpunkt gesammelten Erfahrungen bestätigen die im vorhinein bestehende Vermutung: Die Wettbewerber haben nur dann eine Chance auf Marktzutritt, wenn sie die vorhandenen Leitungsverbindungen *zu angemessenen Preisen* in Anspruch nehmen können. Wie die Verfahren hinsichtlich der Höhe der Durchleitungsentgelte im Telekommunikationsbereich zeigen, differieren die Preisvorstellungen des bisherigen Monopolisten und der Newcomer erheblich. Die Festlegung des Durchleitungsentgelts ist für einen funktionsfähigen Wettbewerb von elementarer Bedeutung.

2. Bei der Neufassung des Energierechts sind zwei Zielsetzungen miteinander in Einklang zu bringen. Der Ordnungsrahmen muß so gesetzt werden, daß der Netzzugang ermöglicht und wettbewerbliche Prozesse angestoßen werden. Zugleich müssen gegensätzliche Interessen und konkurrierende Ansprüche der Marktteilnehmer ausbalanciert und parlamentarische Mehrheiten gewonnen werden. In aller Regel sind *Kompromisse* einzugehen, die Modifizierungen des ursprünglichen Gesetzentwurfs bedingen. Die Monopolkommission begrüßt die Abschaffung des kartellrechtlichen Ausnahmebereichs im Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen. Ein weiterer traditionell monopolartig strukturierter Netzbereich wird dem kartellrechtlich abgesegneten Schutz vor Wettbewerb entzogen. Um die Novellierung des Energiewirtschaftsgesetzes durchzusetzen, mußten die befristete Einführung des Alleinabnehmersystems auf kommunaler Ebene und andere Zugeständnisse in Kauf genommen werden.

3. Die Abschaffung des kartellrechtlichen Ausnahmebereichs verfolgt das Ziel, wettbewerbliche Prozesse durch Aufbrechen der geschlossenen Versorgungsgebiete anzustoßen. Der freie Marktzugang ist vornehmlich durch den Abschluß von Demarkations- und Konzessionsverträgen beschränkt. *Demarkationsabreden* sind Gebietsabsprachen, worin sich die Elektrizitätsversorgungsunternehmen gegenseitig zusichern, im Gebiet des Vertragspartners keine Versorgungstätigkeit auszuüben. *Konzessionsverträge* berühren das Verhältnis zwischen Kommunen und Versorgungsunternehmen: Eine Gemeinde kann sich durch die Vergabe ausschließlicher Wegerechte in einem Konzessionsvertrag gegenüber dem Unternehmen verpflichten, ihm die Nutzung gemeindlicher Wege und Straßen zwecks Leitungsverlegung und damit die Versorgungszuständigkeit für das Gemeinde- oder Stadtgebiet exklusiv zu gewähren. Die aus dem Geflecht beider Vertragsarten resultierende Marktabschottung der Branche wird von einer umfänglichen Energieaufsicht durch die Bundesländer flankiert. Wesentliche Elemente dieser Aufsicht, die das Korrelat der Angebotsmonopolstellungen in den jeweiligen Versorgungsgebieten darstellt, sind beispielsweise die Investitionskontrolle, die allgemeine Anschluß- und Versorgungspflicht und die Kontrolle der Strompreise.

In diesem Rechtsrahmen hat sich eine Struktur mit geschlossenen und gegen die Konkurrenz abgegrenzten Versorgungsgebieten herausgebildet. Für die stromverbrauchende Industrie, weiterverteilende Versorgungsunternehmen sowie die Haushaltskunden bestehen keine Wahlmöglichkeiten. Sie sind auf ihren jeweiligen Gebietsversorger angewiesen und können keine Versorgungsverträge mit alternativen Lieferanten – die beispielsweise preisgünstiger anbieten – abschließen. Allenfalls kann sich für energieintensive Industrieunternehmen die Option der Eigenerzeugung bieten. Diese Kunden verfügen daher über eine wesentlich bessere Verhandlungsposition und kommen in den Genuß von Sonderbezugsverträgen.

1.2 Die Binnenmarktrichtlinie für Elektrizität

4. Die Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates betreffend gemeinsame Vorschriften für den Elektrizitätsbinnenmarkt[1]) beläßt den Mitgliedstaaten bei ihrer Umsetzung Handlungsspielräume. Die Verwirklichung des Binnenmarktes für Strom soll schrittweise vollzogen werden, um der Elektrizitätsindustrie die Chance zu geben, sich flexibel und in geordneter Art und Weise dem neuen Umfeld anpassen zu können. Damit soll zudem der Tatsache Rechnung getragen werden, daß die Elektrizitätssysteme in den einzelnen Mitgliedstaaten unterschiedlich strukturiert sind. Besondere Bedeutung kommt dem *offenen Netzzugang* zu, der in den Mitgliedstaaten

[1]) ABl. EG Nr. C 20 vom 20. Januar 1997.

zu gleichwertigen wirtschaftlichen Ergebnissen und damit zu einer direkt vergleichbaren Marktöffnung sowie einem direkt vergleichbaren Zugang zu den Strommärkten führen soll. Ferner wird anerkannt, daß die Mitgliedstaaten in den Grenzen des Gemeinschaftsrechts den im Strombereich tätigen Unternehmen öffentliche Dienstleistungspflichten auferlegen können. Vertikal integrierte Unternehmen sollen eine separate Rechnungslegung für Erzeugung, Übertragung und Verteilung führen.

5. Im Hinblick auf das gewählte *Netzzugangsmodell* bietet die Richtlinie zwei Alternativen an, die ein Genehmigungs- bzw. Ausschreibungsverfahren vorsehen, wobei objektive, transparente und nichtdiskriminierende Kriterien anzuwenden sind. Die konkrete Ausgestaltung des Netzzugangs ist in Kapitel VII der Richtlinie niedergelegt. Den Mitgliedstaaten wird die Wahl zwischen dem System des Netzzugangs auf Vertragsbasis oder auch des geregelten Netzzugangs und dem Alleinabnehmersystem belassen.

Die Grundidee des von den Mitgliedstaaten mit zentralistischer Stromversorgungsstruktur favorisierten Netzzugangssystems „Single Buyer" besteht darin, daß sämtliche Stromkäufe und -verkäufe innerhalb eines Netzgebietes von *einem* Versorgungsunternehmen – dem sogenannten Alleinabnehmer – durchgeführt werden. Im Sinne der Binnenmarktrichtlinie für Elektrizität stellt der Alleinabnehmer eine „juristische Person" dar, „die in dem System, in dem sie eingerichtet ist, für den einheitlichen Betrieb des Übertragungssystems und/oder die zentralisierte Abnahme und den zentralisierten Verkauf der Elektrizität verantwortlich ist".

Die Berücksichtigung des Alleinabnehmermodells in der Richtlinie stellt den Kompromiß dar, der angesichts der Interessendivergenzen eingegangen werden mußte, um die Richtlinie verabschieden zu können. Die Entstehungsgeschichte der Richtlinie zeigt, daß dieses Modell ein Entgegenkommen gegenüber Mitgliedstaaten mit zentralistisch organisierten Elektrizitätsindustrien darstellt. Auf eine pluralistische Versorgungsstruktur ist dieses System hingegen nicht ausgerichtet.

1.3 Die Novellierung des Energierechts in Deutschland

6. Ein starker Druck, die Liberalisierung des Energiesektors auf der nationalen Ebene zu forcieren, ging von der Binnenmarktrichtlinie für Elektrizität aus. Die Richtlinie trat am 19. Februar 1997 in Kraft und ist binnen zwei Jahren in nationales Recht umzusetzen. Ende April 1998 trat das *Gesetz zur Neuregelung des Energiewirtschaftsrechts* in Kraft. Das Gesetz stellt bereits die Umsetzung der europäischen Vorgaben dar und schöpft zugleich den im Richtlinienentwurf bestehenden Umsetzungsspielraum aus. Mit der Neufassung des deutschen Energierechts entfällt die kartellrechtliche Ausnahmestellung für die Strom- und Gaswirtschaft. Als Korrelat hierzu werden die staatliche Aufsichtstätigkeit eingeschränkt sowie verschiedene Passagen des Energiewirtschaftsgesetzes neu gefaßt. Mit dem Kartellrecht nicht mehr vereinbar sind Demarkationsverträge sowie ausschließliche Wegerechte. Die Konkurrenz um die Versorgung der Stromkunden wird mit dem Bau von Direktleitungen – sofern dies nicht ökologischen Zielsetzungen zuwiderläuft – und auf dem Durchleitungswege angestrebt. Um einen Abnehmer außerhalb des bisherigen Versorgungsgebietes zu erreichen, wird der zusätzliche Leitungsbau nur begrenzt geeignet sein. In vielen Fällen werden wirtschaftliche Gründe dagegen sprechen. Im Einzelfall könnte jedoch bereits die Verlegung eines kurzen Verbindungsstücks ausreichend sein, um den gewünschten Wechsel der Versorgungszuständigkeit Realität werden zu lassen. Zudem kann bereits die *Option des zusätzlichen Leitungsbaus* wettbewerbliche Prozesse anstoßen.

7. Sofern die Verlegung zusätzlicher Leitungen aus den genannten Gründen nicht in Frage kommt, kann die Wettbewerbsbelebung auf dem Wege der Durchleitung erfolgen – so die Zielsetzung des Gesetzentwurfs. Angesichts der Alternative des zusätzlichen Leitungsbaus wird der Netzeigentümer der Durchleitung weniger ablehnend gegenüberstehen. Er wird zwar in jedem Falle einen Abnehmer verlieren, doch fließen ihm bei der Durchleitung Einnahmen in Form des Durchleitungsentgelts zu.

Das Gesetz enthält *keinen* explizit vorgegebenen Durchleitungstatbestand, d.h. es besteht kein unmittelbarer Nutzungsanspruch des Durchleitungsinteressenten gegenüber dem Netzbetreiber. Die Vorschrift im neu gefaßten Energiewirtschaftsgesetz beseitigt nicht die aus Eigentumsrechten abgeleiteten Schranken für Netznutzungen, sondern ermöglicht vielmehr ihre Beseitigung auf dem Verhandlungsweg. Somit ist der Netzzugang stets zwischen dem Interessenten und dem Netzeigentümer auszuhandeln.

Der verhandelte Netzzugang wird den *Regelfall* des Zugangs zum Stromnetz darstellen. Der Gesetzentwurf schreibt eine Durchleitungspflicht fest, wobei nicht zumutbare Durchleitungen verweigert werden können. Zum Nachweis der Unzumutbarkeit einer Durchleitung obliegt dem Netzbetreiber die Beweislast. Elektrizität aus Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen oder aus Anlagen zur Nutzung regenerativer Energieträger wird eine Vorrangstellung eingeräumt: Wird durch die Durchleitung Strom aus derartigen Anlagen verdrängt, kann die Durchleitung verweigert werden. Dabei sind Möglichkeiten zum Verkauf dieser Elektrizität an Dritte zu nutzen.

8. Die Bedingungen für den Durchleitungsbegehrenden dürfen dabei nicht schlechter sein als für Lieferungen des Netzinhabers innerhalb seines Unternehmens oder an verbundene Unternehmen. Die Kriterien für die Bemessung von Durchleitungsentgelten werden im Gesetz nicht näher präzisiert, sondern im Rahmen einer Verbändevereinbarung formuliert. Die Verhandlungen der involvierten Verbände Vereinigung Deutscher Elektrizitätswerke (VDEW), Verband der Industriellen Kraftwirtschaft (VIK) und Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) gelangten im August 1997 zu einem Abschluß. Hierbei handelt es sich nicht um einen Gesetzgebungsvorgang, sondern um eine die Rechtsordnung ergänzende privatrechtliche Regelung. Das der Bemessung der Durch-

leitungsentgelte zugrundeliegende Konzept geht von einem Stromtransport zwischen festgelegtem Einspeise- und Entnahmepunkt aus. Zudem soll ein Durchleitungsfahrplan erstellt werden. Die Bedingungen an den Netzzugang und die Entgelte fordern die *diskriminierungsfreie* Behandlung der Durchleitungsinteressenten. Nach spätestens drei Jahren werden die in der Verbändevereinbarung paraphierten Regelungen erneut einer Prüfung unterzogen.

Die Berechnung der Durchleitungsentgelte soll sich an den Kosten orientieren. Als Grundlage bieten sich die Anleitungen für die Kostenermittlung der Preisbehörden der Bundesländer an. Das Durchleitungsentgelt setzt sich im einzelnen aus den Netz- und Umspannungsentgelten, den Entgelten für Systemdienstleistungen und gegebenenfalls den Entgelten für Verluste zusammen.

9. Aufgrund des massiven Widerstandes durch die kommunalen Spitzenverbände hat nun auch das in der Europäischen Richtlinie vorgesehene Alleinabnehmermodell Eingang in das deutsche Energiewirtschaftsgesetz gefunden. Diese Variante des Netzzugangs sollte eine einzelfallbezogene Regelung und somit den Ausnahmefall darstellen. Da der Status des Alleinabnehmers in der deutschen Energiewirtschaft vornehmlich für die Stadtwerke vorgesehen ist, könnten zukünftig immerhin etwa 900 kommunale Versorgungsunternehmen als Alleinabnehmer agieren. Die Aufnahme dieser Netzzugangsalternative soll die Stadtwerke zumindest für eine Übergangszeit vor der Konkurrenz um letztverbrauchende Abnehmer mittels Durchleitung oder Direktleitung schützen. Den Stadtwerken, die eine Bewilligung als Alleinabnehmer zugesprochen bekommen, wird im Ergebnis die unmittelbare Lieferzuständigkeit für alle Kunden belassen.

10. Der grundsätzliche Unterschied zwischen dem Alleinabnehmersystem und der Durchleitungsvariante liegt in der Frage, ob bei einem Versorgungswechsel eines Verbrauchers auch zugleich die Versorgungszuständigkeit auf den neuen Stromlieferanten übergeht, d.h. zwischen welchen Parteien Versorgungsverträge abgeschlossen werden. In beiden Fällen möchte ein zugelassener Kunde den Strombezug durch ein anderes Energieversorgungsunternehmen aus dem In- oder Ausland realisieren. Kommt zwischen dem neuen Lieferanten und dem zuständigen Netzbetreiber eine Einigung bezüglich der Durchleitung zustande, geht die Versorgungszuständigkeit auf den Konkurrenten über. Der Versorgungsvertrag wird zwischen dem Abnehmer und dem neuen Lieferanten abgeschlossen. Beim Alleinabnehmersystem ist der Alleinabnehmer verpflichtet, die Strommenge abzunehmen, die der Verbraucher von dem Wettbewerber kontrahiert hat. Der Verbraucher bleibt also weiterhin Kunde des Alleinabnehmers, in dessen Versorgungsgebiet er ansässig ist. Bei dem verhandelten Netzzugang durch Durchleitungen erhält hingegen der Konkurrent die unmittelbare Lieferzuständigkeit für den neu gewonnenen Kunden.

Der Entwurf zur Reform des Energiewirtschaftsgesetzes sieht entsprechend vor, daß sich ein Versorgungsunternehmen verpflichtet, künftig den Strom zu kaufen, der innerhalb seines Netzgebietes von einem Kunden bei einem dritten Anbieter gekauft worden ist. Der Status des Alleinabnehmers ist von der Energieaufsichtsbehörde zu genehmigen. Die Bewilligung darf nur einheitlich für das gesamte Gebiet erteilt werden, in dem ein Elektrizitätsversorgungsunternehmen die allgemeine Versorgung durchführt. Auf diese Weise können Bezugs- und Absatzwege in gewissem Umfang weiterhin kontrolliert werden. Das Alleinabnehmersystem gestattet zwar ebenfalls die Durchleitung, stellt aber zugleich sicher, daß organisatorisch und technisch alle Stromgeschäfte in einem Gebiet über den Alleinabnehmer abgewickelt werden.

11. Die Vergütung, die der dritte Anbieter von dem Alleinabnehmer erhalten soll, muß mindestens dem von dem Letztverbraucher an das Alleinabnehmer-Versorgungsunternehmen zu zahlenden Preis, vermindert um den Tarif für die Nutzung des Versorgungsnetzes, entsprechen. Dieser Tarif für die Nutzung des Netzes des Alleinabnehmers bedarf der Genehmigung durch die Energieaufsichtsbehörde und ist durch den Alleinabnehmer öffentlich bekanntzumachen.

Auch im Rahmen der Netzzugangsalternative „Single Buyer" besteht eine Vorrangstellung für bestimmte Energiearten. Der Alleinabnehmer kann die ihm auferlegte Abnahmeverpflichtung verweigern, wenn dadurch Elektrizität aus Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen oder aus Anlagen zur Nutzung erneuerbarer Energien verdrängt würde.

Im Jahre 2003 soll erneut geprüft werden, ob das bis 2005 befristete Alleinabnehmermodell für die örtliche Verteilungsebene verlängert wird. Erst zu diesem Zeitpunkt soll geklärt werden, ob die beiden Netzzugangsalternativen zu gleichwertigen wirtschaftlichen Ergebnissen, insbesondere zu einer direkt vergleichbaren Marktöffnung und einem direkt vergleichbaren Zugang zu den Strommärkten führen.

12. In bezug auf die Frage der vertikalen Entflechtung der Versorgungsunternehmen hat sich der deutsche Gesetzgeber an den Mindestanforderungen in der Binnenmarktrichtlinie orientiert. Darin wird eine organisations- und rechnungsmäßige – jedoch keine eigentumsrechtliche – Trennung der Bereiche Erzeugung, Übertragung und Verteilung gefordert. Die diesbezüglichen Vorschriften im deutschen Gesetzestext sind an die europäischen Regelungen angelehnt.

1.4 Wettbewerbspolitische Beurteilung

13. Die Monopolkommission unterstützt die Zielsetzung des Gesetzentwurfs, die bislang wettbewerbsfeindlichen Strukturen der leitungsgebundenen Energiewirtschaft aufzubrechen und auf dem Wege eines neuen energiewirtschaftlichen Ordnungsrahmens zu einer effizienteren Organisation dieser volkswirtschaftlich bedeutsamen Sektoren zu gelangen. Zugleich werden die in Brüssel erarbeiteten Vorgaben für die einzelnen Mitgliedstaaten bereits zum gegenwärtigen Zeitpunkt in deutsches Recht

umgesetzt. Das nunmehr vorliegende Energiewirtschaftsgesetz stellt das Resultat eines nach langen Verhandlungen erreichten Interessenausgleichs dar, der auf der Ebene von Bundestag und Bundesrat ausbalanciert wurde. Die Monopolkommission begrüßt die Vorgehensweise des Gesetzgebers, im Hinblick auf die zum Wettbewerb zugelassenen Verbrauchergruppen über die Anforderungen in der europäischen Richtlinie hinauszugehen und *grundsätzlich allen Nachfragern* die Möglichkeit zu eröffnen, mit anderen Anbietern in Vertragsverhandlungen eintreten zu können.

14. Von wesentlicher Bedeutung für einen ungehinderten Wettbewerb ist der nichtdiskriminierende Netzzugang und die Festlegung der Durchleitungsentgelte. Der Zugang zu bereits bestehenden Netzen soll schwerpunktmäßig auf dem Wege privatwirtschaftlich ausgehandelter Durchleitungen erfolgen. Die Beweislastumkehr ist hierbei von Vorteil, denn sie zwingt den Netzbetreiber, die Gründe für eine mögliche Durchleitungsverweigerung anzugeben.

15. Im Gegensatz zum Telekommunikations- und Postsektor wird angestrebt, den Wettbewerb im Energiebereich nicht auf dem Wege von Regulierungen, sondern im Konsens aller Beteiligten zu erreichen. Die Verbändevereinbarung stellt grundsätzlich ein praktikables Konzept dar, um den Netzzugang zu ermöglichen. Jedoch sollte sie von vornherein als übergangsweise Regelung betrachtet werden. Im Hinblick auf die Durchleitung liegt beispielsweise die Vorstellung festgelegter Einspeise- und Entnahmepunkte zugrunde, zwischen denen ein Stromtransport stattfindet. In der Praxis erfolgt hingegen keine effektive Durchleitung, sondern ein Stromtausch. Die Vereinbarung koppelt an dieses Konzept zugleich die Entfernungsabhängigkeit der Entgelte. Dies trägt dazu bei, den überregionalen Wettbewerb einzuschränken. Denn je höher die entfernungsabhängigen Durchleitungsentgelte sind, desto kleiner wird die Anzahl der potentiellen Stromlieferanten. Demzufolge nimmt der *Kreis der Wettbewerber* des etablierten Anbieters ab. Zudem läßt sich der Vereinbarung nicht entnehmen, wie die knappe Ressource Netzkapazität zwischen den Marktteilnehmern aufzuteilen ist. Mit derartigen Verbändevereinbarungen ist zudem die Problematik verbunden, daß die kartellrechtlichen Grenzen unter Umständen überschritten werden. So können nicht nur die Verpflichtungen, die die beteiligten Verbände unter sich aushandeln, sondern auch diejenigen, die sie für ihre Mitglieder begründen, in Konflikt zum Kartellverbot geraten. Das Bundeskartellamt wird jedoch aufmerksam darüber wachen, inwiefern die Verbändevereinbarung die Grenzen zu einem unzulässigen Preiskartell übertritt. Grundsätzlich wird die Vereinbarung von seiten des Kartellamtes begrüßt.

16. Vorteilhaft ist zu bewerten, daß der ordnungsrechtliche Rahmen den Netzbetreibern weitgehend die Möglichkeit verwehrt, einen Vorrang nach Eigentümerschaft durchzusetzen. Mit der Abschaffung der kartellrechtlichen Freistellbarkeit entfällt zugleich die energiespezifische Mißbrauchsaufsicht. Der Energiesektor unterliegt damit den allgemeinen kartellrechtlichen Mißbrauchsvorschriften. Diese Vorschriften werden im Rahmen der Sechsten GWB-Novelle um einen weiteren Tatbestand für den Mißbrauch einer marktbeherrschenden Stellung erweitert. Gemäß § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB kann ein Mißbrauch darin begründet liegen, daß sich ein marktbeherrschendes Unternehmen „weigert, einem anderen Unternehmen gegen angemessenes Entgelt Zugang zu den eigenen Netzen oder anderen Infrastruktureinrichtungen zu gewähren, wenn es dem anderen Unternehmen aus rechtlichen oder tatsächlichen Gründen ohne die Mitbenutzung nicht möglich ist, auf dem vor- oder nachgelagerten Markt als Wettbewerber des marktbeherrschenden Unternehmens tätig zu werden; dies gilt nicht, wenn das marktbeherrschende Unternehmen nachweist, daß die Mitbenutzung aus betriebsbedingten oder sonstigen Gründen nicht möglich oder nicht zumutbar ist." Die Ergänzung stellt eine konkretere Regelung dar, als sie bei einem reinen Rückgriff auf das allgemeine Mißbrauchsverbot bestehen würde. Für eine funktionsfähige Durchleitungsregelung erscheint der Konkretisierungsgrad der zitierten Vorschrift hinreichend genau.

Den bereits vorhandenen sektorspezifischen Regelungen sollte nicht ein weiterer spezieller Mißbrauchstatbestand hinzugefügt werden. Für Telekommunikations- und Postunternehmen sowie für die Eisenbahninfrastrukturen wurden separate Netzzugangsvorschriften mit Entscheidungskompetenzen für die Regulierungsbehörde bzw. das Eisenbahnbundesamt formuliert. In solchen Fällen besteht jedoch die Gefahr von Konkurrenzproblemen zwischen verschiedenen Behörden.[2]) Die Monopolkommission begrüßt, daß der Energiesektor insofern eine Gleichbehandlung mit anderen im Wettbewerb stehenden Branchen erfährt, als auf sektorspezifische Regelungen und damit verbunden die Einrichtung einer eigenen Aufsichtsbehörde verzichtet wird.

17. Das für Einzelfälle konzipierte und auf befristete Zeit angelegte Zugangssystem des „Single Buyer" für die kommunale Versorgungsstufe stellt ein Entgegenkommen gegenüber kommunalen Interessen dar. Es ist ausdrücklich vorgesehen, dieses System als Ausnahmefall zu handhaben und den Status des Alleinabnehmers an eine vorherige Genehmigung zu knüpfen. Eine Überprüfung hinsichtlich der Wettbewerbswirkungen und der wirtschaftlichen Gleichwertigkeit beider Netzzugangsvarianten ist geboten. Der Alleinabnehmer gewinnt eine vollständige Marktübersicht und kann sein Verhalten darauf einstellen. Die zu erwartenden wettbewerblichen Wirkungen werden daher geringer sein als in einem Durchleitungssystem. Jedoch zeichnet sich mittlerweile ab, daß die Stadtwerke diesen Status nicht so häufig beanspruchen werden. Sie sind nicht daran interessiert, die damit zugleich verbundene Verantwortung zu übernehmen.

Weitere Zugeständnisse zugunsten der Kommunen finden ihren Niederschlag in der noch stärkeren Absicherung der Konzessionsabgaben, der Aufrechterhaltung des kommunalen Querverbundes sowie der besonderen Abwägungsklausel, die zugunsten von

[2]) Vgl. auch Tz. 18ff.

Anlagen auf der Basis der Kraft-Wärme-Kopplung und erneuerbarer Energien in den Gesetzestext aufgenommen wurde. Die zahlreichen Kompromißformeln tragen nicht dazu bei, die wettbewerbliche Ausrichtung des Gesetzes zu unterstützen. Inwiefern der novellierte Ordnungsrahmen zu funktionsfähigem Wettbewerb auf den Energiemärkten führen wird, läßt sich zum jetzigen Zeitpunkt nicht verläßlich vorhersagen. Zu erwarten ist jedoch, daß die marktbeherrschenden Stellungen der Versorgungsunternehmen noch auf absehbare Zeit erhalten bleiben.

2. Wettbewerb und Regulierung in der Telekommunikation

2.1 Entwicklung des Wettbewerbs seit der Marktöffnung

18. Die *Öffnung der deutschen Telekommunikationsmärkte* für den Wettbewerb ist zu Beginn des Jahres 1998 planmäßig erfolgt. Der Start kann insgesamt als geglückt bezeichnet werden. Rund 40 Unternehmen bieten Telefondienste an. Zum Teil bauen sie eigene Netze auf oder verfügen bereits darüber. Zum Teil handelt es sich um Anbieter, die Telefondienste ausschließlich über das Netz der Deutschen Telekom AG anbieten.

Der aufkommende Wettbewerb hat bei Ferngesprächen für *Preisermäßigungen* bis zu 70 % und im Nahbereich bis zu 40 % gesorgt. Trotz solcher Preisdifferenzen zum Marktführer bleibt der *Marktanteil* der neuen Anbieter mit bisher etwa 2 % begrenzt. Dies hat im wesentlichen drei Gründe: Erstens haben einige kleinere Anbieter *Kapazitätsprobleme*. Sie können insbesondere in Spitzenzeiten die auf sie fallende Nachfrage nicht decken. Zweitens ist das Angebot auf dem Telefonmarkt vergleichsweise *intransparent*. Die große Zahl neuer Anbieter, die unterschiedlichen Verfahren des Anbieterwechsels und die zum Teil recht komplexen Preisdifferenzierungen nach Zeiten, Zonen und Gesprächsarten erschweren den Vergleich zwischen den Angeboten und erklären die teilweise Zurückhaltung der Nachfrager. Darüber hinaus hat die Deutsche Telekom gerade in der Anfangsphase des Wettbewerbs mit der Ankündigung hoher Gebühren für den Anbieterwechsel und die Rufnummernmitnahme *Verunsicherungen* ausgelöst.

19. Wettbewerb beim Telefondienst bleibt bislang vor allem auf die Bereiche nationale und internationale Ferngespräche beschränkt. Die *Ortsnetze* sind weiterhin weitgehend *monopolresistent*. Den Kundenzugang bietet nahezu ausschließlich das Netz der Deutschen Telekom. Dies wird in den meisten Regionen bis auf weiteres auch so bleiben. Preiswettbewerb bei Ortsgesprächen ist vor diesem Hintergrund nur sehr eingeschränkt möglich, da der Netzbetreiber mit den Zugangsgebühren zur sog. „letzten Meile" die Kostenstruktur der Wettbewerber wesentlich beeinflußt.

20. Die Monopolkommission erwartet hier keine schnellen Verbesserungen. Der Aufbau eigener *Teilnehmeranschlußnetze* durch Wettbewerber der Deutschen Telekom ist langwierig und wird nur in Ballungsräumen rentabel sein. Kostengünstigere technische Kundenzugänge, wie die Überbrückung der letzten Meter bis zum Kunden durch Funktechnologie (wireless local loop) setzten sich bisher nicht durch. Das einzig verfügbare alternative Netz mit einer hohen Anschlußdichte, das *Fernsehkabelnetz*, bleibt weiterhin für den Wettbewerb in der Telekommunikation ungenutzt. Die Monopolkommission hatte in ihrem letzten Hauptgutachten vorgeschlagen, die Telekom zur Aufgabe ihrer dualen Eigentümerstellung beim Telefon- und Fernsehkabelnetz zu verpflichten.[3]) Dies ist bisher nicht geschehen. Die Europäische Kommission hat die wettbewerblichen Auswirkungen der Bereitstellung von Telekommunikations- und Kabelnetzinfrastrukturen durch denselben Betreiber untersucht und kommt zu dem Ergebnis, daß sich diese Struktur in verschiedener Weise nachteilig auf die Entwicklung der Telekommunikations- und Multimedia-Märkte auswirkt:[4])

- die Aufrüstung für den bidirektionalen Betrieb der Kabelnetze wird verschleppt;
- die Entwicklung konkurrierender Infrastrukturen wird verhindert;
- der Dienstewettbewerb bleibt eingeschränkt, und
- die Innovationsfähigkeit bleibt verringert.

Dem dualen Eigentümer beider Netze fehlt es an Anreizen zu einer wirtschaftlich und technisch optimalen Nutzung des Kabelnetzes.

Auf der Grundlage ihrer Feststellungen plant die Europäische Kommission den Erlaß einer auf Artikel 90 EG-Vertrag (EGV) gestützten Richtlinie zur Änderung der bestehenden Richtlinien 90/388/EWG[5]) und 95/51/EG.[6]) Danach soll der Betrieb von Telekommunikations- und Kabelfernsehnetzen durch einen Anbieter nur noch in rechtlich getrennten Unternehmen möglich sein. Die Deutsche Telekom hat inzwischen Pläne veröffentlicht, nach denen sie ihr gesamtes Kabelfernsehgeschäft Anfang 1999 in eine Tochtergesellschaft ausgliedern und diese dann für externe Partner öffnen will.[7]) Ob die in Brüssel inzwischen untersagte Digital-TV-Allianz Bertelsmann/Kirch/Deutsche Telekom Auswirkungen auf diese Entscheidung hat, bleibt abzuwarten.[8])

---

[3]) Vgl. Monopolkommission, Wettbewerbspolitik in Zeiten des Umbruchs, Hauptgutachten 1994/1995, Baden-Baden 1996, Tz. 63 ff.

[4]) Bekanntmachung der Kommission hinsichtlich des Entwurfs einer Richtlinie zur Änderung der Richtlinie 90/388/EWG im Hinblick darauf, daß ein und demselben Betreiber gehörende Telekommunikations- und Kabelfernsehnetze in rechtlich getrennten Einheiten bereitgestellt werden.

[5]) Richtlinie der Kommission über den Wettbewerb auf dem Markt für Telekommunikationsdienste vom 28. Juni 1990, ABl. L 192 vom 24. Juli 1990, S. 10.

[6]) Richtlinie der Kommission hinsichtlich der Aufhebung der Einschränkungen bei der Nutzung von Kabelfernsehnetzen für die Erbringung bereits liberalisierter Telekommunikationsdienste vom 18. Oktober 1995, ABl. L 256 vom 26. Oktober 1995, S. 49.

[7]) Vgl. Deutsche Telekom gliedert Kabelgeschäft aus, Handelsblatt vom 27. Mai 1998.

[8]) Vgl. Tz. 514, 515.

2.2 Erste Erfahrungen mit der Regulierungspraxis

21. Aufgabe der *sektorspezifischen Regulierung* in der Telekommunikation ist es, einen chancengleichen und funktionsfähigen Wettbewerb zu sichern. Die Monopolkommission hat diesen Ansatz positiv bewertet. Er bietet

- die Möglichkeit einer Ex ante-Kontrolle,
- die Möglichkeit zu positiv gestaltenden Eingriffen und läßt
- eine asymmetrische Regulierung zu Lasten des ehemaligen Staatsmonopolisten zu.

Weniger überzeugend ist die *institutionelle Ausgestaltung* der Regulierung.[9]) Aus Sicht der Monopolkommission wäre es vorzugswürdig gewesen, diese Aufgabe einem erweiterten Bundeskartellamt zu übertragen. Ein Bedenken betraf die sich von vornherein abzeichnenden Unsicherheiten bei der *Zuständigkeitsabgrenzung* zwischen sektorspezifischem und allgemeinem Wettbewerbsrecht. Die Regulierungspraxis hat dies bestätigt.

22. Zuständigkeitskonflikte zwischen der Regulierungsbehörde und den Kartellbehörden können sich bei der *Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen* ergeben. Das Telekommunikationsgesetz (TKG) enthält mit den Vorschriften zur Entgeltregulierung, zum Netzzugang und zur Zusammenschaltung Regelungen, die sich mit dem Anwendungsbereich der §§ 22 und 26 Abs. 2 GWB überschneiden. Soweit das TKG in diesem Schnittbereich jedoch spezielle Regelungen enthält, ist es lex specialis mit der Folge, daß das GWB nicht anwendbar ist und eine Zuständigkeit des Bundeskartellamtes entfällt. Trotz der Formulierung in § 2 Abs. 3 TKG „Die Vorschriften des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen bleiben unberührt" ergibt sich dies unstrittig aus der Gesetzesbegründung zu dieser Vorschrift, in der es heißt: „Die Regelung unterstreicht das Verhältnis der sektorspezifischen Verhaltensaufsicht im Bereich der Telekommunikation als Spezialgesetz gegenüber dem allgemeinen Wettbewerbsrecht und insbesondere gegenüber dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, das subsidiär immer dann Anwendung findet, wenn keine Spezialregelung getroffen ist."[10])

23. Strittig war die Zuständigkeitsfrage im Fall *Deutsche Telekom AG/Medienanstalt Berlin-Brandenburg*.[11]) Dabei ging es um die Weigerung der Telekom als marktbeherrschendem Betreiber des Kabelnetzes in Berlin, zwei zusätzliche Kanäle aus dem sog. Hyperband für den Transport analoger Fernsehprogramme verfügbar zu machen. Die Medienanstalt Berlin-Brandenburg hatte ungenutzte Frequenzen mit Programmen belegt und die Telekom ohne Erfolg zur Programmdurchleitung aufgefordert. Anträge zur Einleitung eines Mißbrauchsverfahrens wurden an die Regulierungsbehörde, das Bundeskartellamt und auch an die Europäische Kommission gestellt. Durchgesetzt hat sich das Bundeskartellamt. Nach seiner Ankündigung, die Programmdurchleitung per einstweiliger Anordnung zu erzwingen, hatte die Telekom das beanstandete Verhalten aufgegeben. Eine Zuständigkeit der Regulierungsbehörde war nicht gegeben. §§ 33 Abs. 2 und 37 TKG waren in diesem Fall nicht einschlägig, da sie Fälle mißbräuchlichen Verhaltes gegenüber Wettbewerbern regeln. Die von der Deutschen Telekom behinderten Programmveranstalter sind eben dies nicht. § 35 TKG schützt zwar auch „andere Nutzer" und damit auch Nicht-Wettbewerber, konnte aber eine Zuständigkeit des Regulierers nicht begründen, da die Regelung, wie bereits der Vergleich mit § 33 zeigt, keine Befugnisnorm ist. Damit hat das Bundeskartellamt – auch aus Sicht der Monopolkommission – seine Zuständigkeit zu Recht bejaht.

24. Ungeklärt ist die Frage, ob eine Zuständigkeit der Regulierungsbehörde ein Tätigwerden des Bundeskartellamtes auch dann ausschließt, wenn dieses – gestützt auf die Ermächtigungsnorm des § 47 Abs. 1 GWB – die *europäischen Wettbewerbsregeln* anwendet. Das europäische Gemeinschaftsrecht besitzt gegenüber nationalem Recht Vorrang. Die Voraussetzungen für seine Anwendung sind rasch erfüllt: Die Zwischenstaatlichkeitsklausel in den Artikeln 85 und 86 EGV sind aufgrund der weitreichenden Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs keine Hürde, und die Bundesrepublik Deutschland ist wesentlicher Teil des Gemeinsamen Marktes im Sinne von Artikel 86. Verhaltensweisen der Deutschen Telekom AG dürften in aller Regel diese Tatbestandsmerkmale erfüllen. Bei Maßnahmen auf lokalen Märkten wird das häufig unter dem Aspekt der sog. Bündeltheorie begründbar sein.[12]) Danach tritt die Spezialität in der Anwendung des TKG zurück, wenn man davon ausgeht, daß das Bundeskartellamt bei der Anwendung von § 47 GWB lediglich ein dezentrales Durchsetzungsorgan unterhalb der Europäischen Kommission ist. Geht es um die Effizienz der Anwendung materiellen Rechts, erscheint eine solche Sicht gerechtfertigt. § 47 GWB wäre damit vom TKG nicht abbedungen. Da das Gemeinschaftsrecht und damit die Eingriffsbefugnis der Europäischen Kommission unstreitig Vorrang vor nationalem Recht hat, folgt daraus, daß ein Sachverhalt gleichzeitig in die Zuständigkeit der Regulierungsbehörde nach dem TKG, des Bundeskartellamtes über § 47 GWB und der Europäischen Kommission nach Maßgabe des Gemeinschaftsrechts fallen kann. Im Konfliktfall setzt sich die Kommission durch.

25. Auf der *Ebene des Gemeinschaftsrechts* ist wiederum zwischen sektorspezifischen Telekommunikations- und allgemeinen Wettbewerbsregeln zu unterscheiden. Die Richtlinien der Kommission im Bereich der Telekommunikation werden von den Mitgliedstaaten in nationales Recht umgesetzt und

---

[9]) Vgl. Monopolkommission, Die Telekommunikation im Wettbewerb, Sondergutachten 24, Baden-Baden 1996, Tz. 26ff.

[10]) Vgl. Fraktionen der CDU/CSU, SPD und F.D.P., Entwurf eines Telekommunikationsgesetzes (TKG), BT-Drucksache 13/3609 vom 30. Januar 1996, S. 36.

[11]) Vgl. Tz. 519.

[12]) Vgl. u. a. Emmerich in Immenga/Mestmäcker EG-WbR, S. 188.

von den Regulierungsbehörden angewandt. Sie sind spezieller als die allgemeinen Wettbewerbsregeln und werden deren Anwendung in vielen Fällen entbehrlich machen. Grundsätzlich bleiben die Wettbewerbsvorschriften jedoch anwendbar.[13]) Die Durchsetzung der sektorspezifischen Regeln soll nach Auffassung der Europäischen Kommission in aller Regel durch die nationalen Regulierungsbehörden erfolgen.[14]) Dies hat vor allem den praktischen Grund, die Rechtsanwendung effizient zu halten und eine unnötige Verdoppelung der Verfahren zu vermeiden. Falls notwendig, behält sich die Kommission jedoch ein Tätigwerden vor, sei es von Amts wegen oder auf eine Beschwerde hin. Dies gilt vor allem, wenn ein Verfahren vor der nationalen Regulierungsbehörde nicht innerhalb einer angemessenen Frist – genannt wird ein Zeitraum von sechs Monaten – abgeschlossen ist.

26. Von Bedeutung kann die Zuständigkeitsfrage insbesondere bei *Auffassungsunterschieden in Fragen konkreter Regulierungssachverhalte* sein. Stellt z.B. ein marktbeherrschendes Unternehmen einen mißbräuchlich überhöhten Entgeltantrag, ist es Adressat von Artikel 86 EGV. Auf dieser Basis wird ein Einschreiten der Europäischen Kommission – und des Bundeskartellamtes in Anwendung von § 47 GWB – auch dann möglich, wenn das Entgelt regulierungsbehördlich genehmigt wurde. Die damit für das Unternehmen verbundene Verpflichtung, ausschließlich genehmigte Entgelte zu verlangen, ändert daran nichts.

27. Bisher ist es dazu nicht gekommen. Gleichwohl hat es vor allem zu Beginn der sektorspezifischen Regulierung erhebliche Auffassungsunterschiede in materieller Hinsicht zwischen Regulierer und nationaler Kartellbehörde gegeben. Strittig war vor allem die Entscheidung in Sachen *„Entgelte für die Netzzusammenschaltung"* vom 12. September 1997, die noch vom Bundesminister für Post und Telekommunikation getroffen wurde. In diesem Verfahren ging es um die Entgelte, die die Deutsche Telekom AG als marktbeherrschender Telekommunikationsanbieter von den Wettbewerbern für die Nutzung ihrer Netze im Rahmen der Zusammenschaltung maximal erheben darf. Der Regulierer war von Wettbewerbern der Telekom angerufen worden, nachdem Verhandlungen der Unternehmen untereinander gescheitert waren. Die Telekom forderte Netzzugangsentgelte von durchschnittlich 6 Pfennig/Minute. Genehmigt hat der Regulierer ein Durchschnittsentgelt in Höhe von 2,7 Pfennig/Minute.

28. Grundlage der Entscheidung war eine *Vergleichsmarktuntersuchung*. Dazu wurden Netzzugangsentgelte in Ländern mit vergleichbaren Wirtschafts- und Gesellschaftssystemen herangezogen. Die Preisbildung erfolgte nach folgender Methode: Zunächst wurde eine Preisuntergrenze als arithmetisches Mittel der drei Länder mit den günstigsten Zusammenschaltungsentgelten gebildet. Diese Länder sind die USA, Großbritannien und Frankreich. Im Duchschnitt ergab sich ein Entgelt von 1,87 Pfennig/Minute. Anschließend wurde eine Preisobergrenze als Mittel der Netzzugangsgebühren aller zehn Vergleichsmärkte (USA, Großbritannien, Frankreich, Finnland, Schweden, Niederlande, Dänemark, Spanien, Australien und Japan) ermittelt. Im Schnitt liegt das Entgelt hier bei 3,49 Pfennig/Minute. Der letztlich festgesetzte Durchschnittspreis von 2,7 Pfennig/Minute ist das Mittel zwischen Preisunter- und Preisobergrenze.

Das Bundeskartellamt bestätigte in seiner Stellungnahme gemäß § 82 TKG zwar die Anwendung des Vergleichsmarktkonzeptes, erhob allerdings Bedenken gegen den vorgenommenen internationalen Preisvergleich, insbesondere die Bildung einer oberen Preisgrenze. Diese Methode führe – so das Kartellamt – zu überhöhten Zusammenschaltungsentgelten. Der wettbewerbsanaloge Vergleich sei statt dessen auf der Basis eines strukturell möglichst ähnlichen Marktes mit hoher Wettbewerbsintensität durchzuführen. Ein solcher Markt ist Großbritannien. Unter Berücksichtigung eines Sicherheitszuschlages – orientiert etwa am Durchschnittsentgelt der drei günstigsten Länder – hätte sich ein Preis für die Netzzusammenschaltung ergeben, der beträchtlich unterhalb des genehmigten Entgeltes liegt.

29. In einem weiteren Fall hatte die Regulierungsbehörde alle wesentlichen Entgelte für den Sprachtelefondienst der Deutschen Telekom AG für die Dauer von zwei Jahren genehmigt, ohne dabei die Angemessenheit der Entgelte, wie im TKG vorgeschrieben, sachlich zu prüfen. Die Entscheidung basierte statt dessen auf Vereinbarungen zwischen dem ehemaligen Bundesministerium für Post und Telekommunikation und der Telekom aus den Jahren 1994 und 1997. Dort wurde festgelegt, daß das für die Regulierung der Telefongebühren einschlägige Price-cap-Verfahren im Jahre 1998 mit einer Preissenkung in der Größenordnung von etwa 4,5 % in Kraft treten soll.

Nach Auffassung des Bundeskartellamtes ersetzen die früheren Vereinbarungen den Prüfungsauftrag des TKG nicht. Mit der Entscheidung der Regulierungsbehörde seien die Sprachtelefondienstgebühren – und damit ein Umsatzvolumen von 35 Mrd. DM jährlich – für den vergleichsweise langen Zeitraum von zwei Jahren ohne sachliche Prüfung genehmigt worden.

30. Nicht abschließend geklärt ist schließlich die Frage nach der *politischen Unabhängigkeit* der Regulierung. Das TKG selbst hat sich für das Konzept einer unabhängigen Regulierungsbehörde entschieden. Dies zeigt bereits die weitgehende normative Anlehnung an das GWB: Entscheidung in Beschlußkammern, justizähnliche Ausgestaltung des Verfahrens, fehlendes spezielles Weisungsrecht in Einzelfällen seitens des übergeordneten Bundeswirtschaftsministeriums.

[13]) Vgl. Van Miert, K., Probleme der wettbewerblichen Öffnung von Märkten mit Netzstrukturen aus europäischer Sicht, in: Wirtschaft und Wettbewerb, Jg. 48, 1998, S. 7 ff., 12.

[14]) Ebenda.

In der Praxis dagegen fehlt es nicht an Anreizen zur Einflußnahme. Die Gründe dafür liegen auf der Hand. Der Bund verfolgt als Mehrheitsgesellschafter der Deutschen Telekom AG milliardenschwere Eigentümerinteressen. Jede Regulierungsentscheidung zu Lasten der Telekom drückt den Kurs der Telekom-Aktie und verursacht Kollisionen zwischen den Interessen des Bundesfinanzministers, der den Bund als Mehrheitseigentümer vertritt, und denjenigen des Bundeswirtschaftsministers als Regulierer und Wettbewerbsaufseher. Ein Beispiel für diesen Interessengegensatz liefert die erwähnte Regulierungsentscheidung über die Netzzusammenschaltungsentgelte vom September 1997. Der Vorstand der Deutschen Telekom AG hatte diesen Beschluß in der Öffentlichkeit vehement kritisiert und besonders auf die negativen Folgen für das Unternehmen hingewiesen. Der Börsenkurs der T-Aktie ist in der Folgezeit deutlich und überdurchschnittlich zurückgegangen.

31. Als Druck auf den Regulierer interpretierbar ist auch die jüngste Entscheidung der Deutschen Telekom, in der Bilanz für 1998 Rückstellungen für drohende Risiken im Sachanlagevermögen in der Größenordnung von 3,5 Mrd. bis 4,5 Mrd. DM auszuweisen.[15]) Begründet wird dieses Vorgehen, von dem ein erheblicher Einfluß auf das Unternehmensergebnis erwartet wird, ausdrücklich mit der Entscheidung des Regulierers, die vorgesehene Entgelterhöhung für das TV-Kabelnetz nicht zu genehmigen.

32. Es kann der Eindruck entstehen, als ob das Bundesfinanzministerium inzwischen versucht, politischen Einfluß auf den Regulierer auszuüben. In einem Brief an den Präsidenten der Regulierungsbehörde beklagt ein Staatssekretär, der zugleich Aufsichtsrat der Telekom AG ist, daß der Regulierer mit „einem gewissen Maß an offensichtlicher Willkür" in die Entscheidungsprozesse der Telekom eingreife.[16]) Auch die Opposition kritisiert inzwischen die Regulierungsbehörde und schließt personelle Konsequenzen an der Behördenspitze im Falle eines SPD-Wahlsieges in der Bundestagswahl im September 1998 nicht aus.[17])

33. Die Regulierungsbehörde bleibt – soweit von außen erkennbar – von dieser Einflußnahme bislang unberührt. Der Bundeswirtschaftsminister weist Kritik an der Behörde zurück und betont deren Unabhängigkeit. Ob dies auch in Zukunft so bleibt, ist nicht sicher. Eine veränderte politische Konstellation könnte zu einem Bruch in der ordnungspolitischen Tradition des Ministeriums führen. Der beste Schutz gegen solche Unwägbarkeiten ist die Auflösung des oft beklagten Dilemmas eines Schiedsrichters, sprich Regulierers, der zugleich Mitspieler, sprich Eigentümer, ist. Nur die möglichst rasche Aufgabe der Mehrheitsaktionärsstellung befreit den Bund aus dieser Situation.

[15]) Vgl. Telekom trifft hohe Risikovorsorge, Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 13. Mai 1998.
[16]) Vgl. Staatssekretär Stark kritisiert Scheuerle, Handelsblatt vom 27. April 1998.
[17]) Vgl. SPD: Telekom-Regulierung nicht transparent, Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 5. Mai 1998.

3. Der Postsektor im Wandel – vom Monopol zum Wettbewerb?

3.1 Die Liberalisierung des Postmarktes

34. Mit dem Ende 1997 verabschiedeten Postgesetz wurde der Sektor der Postdienstleistungen – die „Gelbe Post" – zumindest ein Stück weit dem Wettbewerb geöffnet. Der Ausgang des Gesetzgebungsverfahrens war bis zur letzten Minute mit erheblichen Unsicherheiten behaftet. Im Ergebnis ist die Marktöffnung *in behutsamer Weise* erfolgt. Wesentlicher Wettbewerb ist nicht zu erwarten, solange die per Gesetz verliehene Exklusivlizenz der Deutschen Post AG weiterhin einen Großteil des Marktes zur ausschließlichen Versorgung reserviert.

Im Postbereich liegen zwar keine physischen Netze – wie beispielsweise Telefonkabel oder Stromleitungen – vor, dennoch zählt auch dieser Sektor zu den netzgebundenen Branchen der deutschen Volkswirtschaft. Beispiele für die Netzstruktur sind die Postfilialen, die zugleich von der Deutschen Postbank AG genutzt werden, das Zustellsystem und die Briefverteil- und Postfachanlagen. Die Reformbestrebungen des Gesetzgebers konzentrierten sich zunächst vornehmlich auf die Telekommunikation. Im Postsektor begann der Liberalisierungsprozeß zu einem späteren Zeitpunkt und schritt langsamer voran. Das Bundesministerium für Post und Telekommunikation (BMPT) legte im Jahr 1995 Eckpunkte für eine Neuregelung dieses Bereichs vor, der Gesetzentwurf der Bundesregierung folgte erst 1997. Die Divergenzen zwischen Bundestag und Bundesrat machten es im Dezember 1997 notwendig, den Vermittlungsausschuß anzurufen. Zum spätest möglichen Zeitpunkt wurde eine Kompromißlösung erzielt, das neue Postgesetz konnte zu Beginn des Jahres 1998 in Kraft treten. Dem Postgesetz liegt das gleiche ordnungspolitische Konzept wie dem Telekommunikationsgesetz zugrunde, sein Aufbau folgt daher diesem Gesetz. Jedoch ergeben sich gravierende Unterschiede aufgrund der im Postgesetz vorgesehenen *Übergangsvorschriften* und der *Festlegung von Sozialstandards.*

35. Der Postdienstleistungsbereich ist – ebenso wie die anderen aus der damaligen Deutschen Bundespost hervorgegangenen Sondervermögen – auf der Grundlage des Postneuordnungsgesetzes zu Beginn des Jahres 1995 in eine Aktiengesellschaft umgewandelt worden. Damit blieb der Bund alleiniger Eigentümer der Deutschen Post AG, die der Bundesanstalt für Post und Telekommunikation untergeordnet war. Die Bundesanstalt wiederum unterstand der Aufsicht durch das BMPT. Die von der ehemaligen Bundespost erbrachten Postdienste wurden in der Firma *Deutsche Post AG* zusammengefaßt. Sie ist als Dienstleistungsunternehmen für die Segmente Kommunikation, Transport und Logistik zu charakterisieren. Das BMPT schrieb unter Beteiligung des Regulierungsrates Inhalt und Umfang der Monopolrechte vor.

36. Die Europäische Kommission hat im November 1995 einen Richtlinienentwurf über gemeinsame Vorschriften für die Entwicklung der Postdienste und

die Verbesserung der Dienstequalität in der Gemeinschaft erlassen. Vorausgegangen waren das Grünbuch über die Entwicklung des Binnenmarktes für Postdienste im Juni 1992 und die am 2. Juni 1993 vorgelegte Mitteilung über Leitlinien für die Gemeinschaftlichen Postdienste. Mit der Richtlinie sollen gemeinsame Regeln aufgestellt werden, um die Rahmenbedingungen im Postsektor gemeinschaftsweit zu harmonisieren mit dem Ziel einer schrittweisen Öffnung des Marktes. Nach Artikel 1 umfaßt die Richtlinie Vorschriften für

- die Erbringung eines postalischen Universaldienstes in der Gemeinschaft,
- die Kriterien zur Abgrenzung der für die Universaldienstanbieter reservierbaren Dienste und die Bedingungen für die Erbringung nicht-reservierter Dienste,
- die Tarifgestaltung und die Transparenz der Rechnungslegung für die Erbringung des Universaldienstes,
- die Festlegung von Qualitätsnormen für die Erbringung des Universaldienstes und die Schaffung eines Systems zur Gewährleistung der Einhaltung dieser Normen,
- die Harmonisierung der technischen Normen und
- die Einrichtung unabhängiger Regulierungsbehörden in den Mitgliedstaaten.

3.2 Inhalt und Struktur des neuen Postgesetzes

37. Mit dem Postgesetz strebt der Gesetzgeber funktionsfähigen Wettbewerb im Bereich der Postdienstleistungen an. Zugleich ist der grundgesetzlich verankerte Auftrag einer flächendeckenden und angemessenen Versorgung der Bevölkerung mit Postdienstleistungen zu erfüllen. Diesen Zielen dient ein *umfangreiches System* von Regulierungen zur Marktstrukturgestaltung, zur Verhaltenskontrolle und zur Gewährleistung eines bestimmten Standards an Universaldiensten. Regelungsgegenstand ist zudem die Organisation der Regulierung. Sie ist asymmetrisch angelegt, denn nicht jedes Angebot, sondern lediglich die lizenzpflichtigen Dienstleistungen unterliegen der Regulierung, und die Lizenzauflagen zur Gewährleistung eines Universaldienstangebots und die Maßnahmen der Verhaltenskontrolle sind auf marktbeherrschende Anbieter beschränkt.

3.2.1 Marktzugangsregeln

38. Im Bereich des ehemaligen Postmonopols soll nunmehr der Marktzutritt per Lizenz möglich sein. Ein Angebot von Postdienstleistungen ist dann lizenzpflichtig, wenn die entsprechende Dienstleistung gewerblich für andere vorgesehen ist. Nicht beabsichtigt ist, die Anzahl der zu vergebenden Lizenzen zu begrenzen. Aus verfassungsrechtlichen Gründen – so die Begründung zum Gesetzentwurf – müsse jedermann zum Markteintritt berechtigt sein. Um die Lizenzvergabe nicht von vornherein auf wenige große Unternehmen oder Konsortien zu beschränken, sollen die Lizenzauflagen entsprechend verhältnismäßig sein.

Einer Lizenz bedarf, wer Briefsendungen, deren Gewicht nicht mehr als 1 000 Gramm beträgt, gewerbsmäßig zu befördern beabsichtigt. Davon ausgenommen sind inhaltsgleiche Massensendungen, Kuriersendungen, Dokumentenaustauschdienste sowie die Beförderung von Katalogen und wiederkehrend erscheinenden Druckschriften. Innerhalb des lizenzierten Bereichs erhält die Deutsche Post AG für die Beförderung von Briefen und adressierten Katalogen, deren Gewicht unter 200 Gramm liegt und deren Preis 5,50 DM unterschreitet, sowie für Massensendungen mit einer Mindestzahl von 50 Stück (Infopost) bis 50 Gramm eine bis zum 31. Dezember 2002 befristete „Exklusivlizenz".

39. Grundsätzlich ähnelt der Modus der Lizenzvergabe den Bestimmungen im TKG. Ein wesentlicher Unterschied ergibt sich jedoch aus der in § 6 Abs. 3 S. 3 PostG formulierten Bedingung an die Lizenznehmer. Diese Vorschrift gelangte in letzter Minute in den Gesetzestext und beinhaltet einen möglichen Grund, die Lizenzvergabe zu untersagen bzw. eine bereits erteilte Lizenz wieder zu entziehen. Danach kann die Lizenzerteilung verweigert werden, wenn „Tatsachen die Annahme rechtfertigen, daß der Antragsteller die wesentlichen Arbeitsbedingungen, die im lizenzierten Bereich üblich sind, nicht unerheblich unterschreitet." Die Einfügung dieser Regelung ist auf die Interventionen des Bundesrates zurückzuführen. Die Sozialdemokraten wie auch weite Teile der Union befürchteten anderenfalls ein starkes Ausweichen in *sozialversicherungsfreie Arbeitsverhältnisse* mit der Folge von Wettbewerbsverzerrungen zu Lasten der Deutschen Post AG.

3.2.2 Universaldienstverpflichtung

40. Universaldienstleistungen werden als Mindestangebot definiert, das als Grundversorgung für die Öffentlichkeit unabdingbar erscheint. Die Festlegung von Universaldiensten, ihre qualitative Mindestausstattung – einschließlich der Bedingungen der Einsammlung, Weiterleitung und Auslieferung – sowie die Definition, welche Preise als erschwinglich gelten, erfolgen durch eine *Grundversorgungsverordnung*, die der Zustimmung des Bundesrates bedarf. Die Bestimmungen über die Grundversorgung orientieren sich an dem bisher erreichten Leistungsstandard im deutschen Postsektor und berücksichtigen darüber hinaus die Vorgaben des Europäischen Rates.

Die für die Bereiche Post und Telekommunikation zuständige Regulierungsbehörde stellt fest, ob die festgesetzten Universaldienste im Wettbewerb erbracht werden. Ist dies nicht der Fall, können marktbeherrschende Unternehmen im Sinne von § 22 GWB mit entsprechenden Auflagen belegt werden. Dabei können Ausgleichszahlungen notwendig werden, für deren Finanzierung alle auf dem jeweiligen räumlich relevanten Markt, auf dem die Versorgungslücke entstanden ist, tätigen Anbieter mit einem Mindestumsatz von 1 Mio. DM herangezogen werden. Die Höhe der Abgabe richtet sich nach dem jeweiligen Anteil des betreffenden Lizenznehmers am Gesamtumsatz aller abgabepflichtigen Lizenznehmer.

3.2.3 Verhaltenskontrolle

41. Für das Angebot lizenzpflichtiger Postdienste durch marktbeherrschende Unternehmen konstituiert das Postgesetz eine eigene, sektorspezifische Verhaltenskontrolle. Das Angebot der übrigen Postdienste bleibt den allgemeinen Wettbewerbsregeln des GWB unterstellt. In § 32 PostG (besondere Mißbrauchsaufsicht) wird eine spezialgesetzliche Ergänzung zu den allgemeinen kartellrechtlichen Mißbrauchsvorschriften formuliert. Zu den im Postgesetz enthaltenen Instrumenten der Verhaltenskontrolle zählen die Entgeltregulierung, der Zugang zu den Infrastruktureinrichtungen marktbeherrschender Anbieter, die Verpflichtung zur Zusammenarbeit und das Angebot von Teilleistungen.

Wie im Telekommunikationsbereich wird auch im Sektor der Postdienstleistungen davon ausgegangen, daß Marktbeherrschung die Voraussetzung für eine Preisregulierung darstellt. Die Regulierung der Entgelte soll demzufolge entfallen, sobald funktionsfähiger Wettbewerb herrscht. Damit wird auch im Postbereich die *Entgeltregulierung* von vornherein auf Zeit angelegt. Der Regulierung unterliegen lizenzpflichtige Postdienstleistungen. Als Maßstab für die Entgeltgenehmigung werden die *Kosten der effizienten Leistungsbereitstellung* genannt. Die Regulierungsbehörde überprüft die Entgelte im Hinblick darauf, ob sie mißbräuchlich hoch, niedrig oder diskriminierend sind. Im wesentlichen stimmen diese Kriterien mit den Beurteilungsmaßstäben des GWB überein.

42. Die über die im GWB verankerten Vorschriften hinausgehenden Beurteilungsmaßstäbe werden mit der überragenden Marktstellung der Deutschen Post AG begründet, an der sich auch nach dem 1. Januar 1998 nur allmählich etwas ändern wird. Deshalb erscheint eine Preismißbrauchsaufsicht auf der Grundlage des GWB auf diesen Märkten auf absehbare Zeit nicht ausreichend.

Zu den der Regulierungsbehörde zur Verfügung stehenden Regulierungs*arten* zählen

- die Genehmigung einzelner Entgelte auf der Grundlage einer Prüfung der Kosten der effizienten Leistungsbereitstellung für die dem Entgelt zugrundeliegende Dienstleistung sowie
- die Genehmigung für eine Gruppe von Entgelten, deren zugehörige Dienstleistungen in einem Korb zusammengefaßt sind (Price-Cap-Regulierung).

Die Bundesregierung regelt in einer Verordnung, unter welchen Voraussetzungen die Regulierungsbehörde welche der beiden Genehmigungsarten anzuwenden hat. Auch die Genehmigungsarten und -verfahren sind in dieser Verordnung näher zu beschreiben.

43. Marktbeherrschende Anbieter von lizenzpflichtigen Postdienstleistungen müssen Wettbewerbern *den Zugang zu Postfachanlagen und Adreßänderungen* ermöglichen. Denn: Der Markteintritt privater Beförderer erscheint nur dann aussichtsreich, wenn die Kosten des Anbieterwechsels auf seiten des Kunden nicht zu hoch sind. Verweigert die Deutsche Post AG den privaten Konkurrenten den Zugang zu ihren Postfachanlagen, so wäre es nicht möglich, an Postfachadressen gerichtete Sendungen über Wettbewerber zu versenden. Derartige Sendungen müßten in diesem Fall von den Versendern vorab aussortiert und ausschließlich an die Deutsche Post AG zur Beförderung übergeben werden.

44. Die Problematik, *Informationen über Adreßänderungen* zu erhalten, stellt sich ähnlich dar. Ein erfolgreicher Marktzutritt für kleine und mittlere Anbieter von Postdienstleistungen setzt voraus, daß die Quote unzustellbarer Sendungen möglichst gering gehalten werden kann. Dem Postkunden ist nicht zuzumuten, seine Adreßänderungen sämtlichen im Postdienstleistungsbereich tätigen Anbietern zur Kenntnis zu geben. Daher ist es sowohl für den Wettbewerb im Postmarkt als auch im Interesse der Kunden sinnvoll, die Marktbeherrscher zu verpflichten, ihre Informationssysteme Dritten gegen Entgelt zur Verfügung zu stellen. In der Praxis könnte die Problemlösung so aussehen, daß beispielsweise private Wettbewerber der Deutschen Post AG in kurzen regelmäßigen Abständen von dieser bzw. entsprechenden Tochterfirmen die auf Datenträgern gespeicherten Informationen erwerben.

45. Analog zur Zusammenschaltung im Telekommunikationssektor können Anbieter von Postdienstleistungen zur *Zusammenarbeit* verpflichtet werden. Ist das im bisherigen Postgesetz normierte Briefbeförderungsmonopol entfallen, werden Postdienstleistungen von einer größeren Zahl von Marktteilnehmern erbracht werden. Es ist zu vermuten, daß diese Anbieter zum Teil lediglich regional tätig sein werden. Im Interesse einer flächendeckenden Grundversorgung könne es daher erforderlich sein, alle Marktteilnehmer oder einen Teil von ihnen zu einer Zusammenarbeit zu verpflichten. Können sich die Verpflichteten nicht auf die Modalitäten ihrer Zusammenarbeit einigen, so ist die Regulierungsbehörde als Schlichtungsstelle einzuschalten.

46. Eine weitere Vorschrift des neuen Postgesetzes schreibt das *Angebot von Teilleistungen* vor. Ihr Ziel besteht darin, die von den marktbeherrschenden Lizenznehmern offerierten Dienstleistungen an den Bedürfnissen der Nachfrager auszurichten. Es sollen differenzierte Leistungen angeboten und gesondert tarifiert werden. Konkret sollen die Marktbeherrscher den Kunden die Möglichkeit einräumen, einzelne Stufen der Wertschöpfungskette – wie z. B. Einsammeln, Vorsortieren, Transportieren – in Eigenleistung zu erbringen und damit vorhandene Vorteile der Arbeitsteilung nutzen. Die Versender können beispielsweise die Sendungen durch Trennung nach Formaten, Freistempelung, Aufdruck maschinenlesbarer Adressen oder aber Anbringung von Barcodes vorbereiten. Weitere Möglichkeiten bestehen darin, die Sendungen im Hinblick auf Leitregionen, Zustellbezirke oder die Gangfolge des Zustellers vorzusortieren. Eine Einlieferung im Eingangsbriefzentrum oder dem Zustellstützpunkt wäre eine weitere Option.

3.2.4 Regulierungsbehörde

47. Zur Wahrnehmung der Regulierungsaufgabe wird eine unabhängige Regulierungsbehörde für Post und Telekommunikation mit Sitz in Bonn errichtet. Um die Regulierungsziele durchsetzen zu können, ist sie mit umfassenden hoheitlichen Befugnissen – einschließlich Informations- und Untersuchungsrechten sowie abgestuften Sanktionsmöglichkeiten – ausgestattet. Die Behörde hat ihre Tätigkeit am 2. Januar 1998 aufgenommen.

Für Entscheidungen im Rahmen der Verpflichtung und Ausschreibung von Grundversorgungsleistungen, der Entgeltregulierung, des Angebots von Teilleistungen, des Zugangs zu Postfachanlagen und Adreßänderungen sowie in Fällen der Mißbrauchsaufsicht ist die Zuständigkeit der Beschlußkammern der Regulierungsbehörde gegeben. Die unabhängigen Beschlußkammern sind – nach dem Vorbild der Beschlußabteilungen im Bundeskartellamt – mit jeweils einem Vorsitzenden und zwei Beisitzern besetzt. In den für die Gewährleistung des Universaldienstangebots relevanten Fällen entscheidet die Beschlußkammer in der Besetzung mit dem Präsidenten als Vorsitzendem und den beiden Vizepräsidenten als Beisitzern sowie im Einvernehmen mit dem Beirat.

3.3 Wettbewerbspolitische Bewertung

48. Das Postgesetz ist im Hinblick auf seine ordnungspolitische Grundausrichtung zu begrüßen. Um einen chancengleichen und unverfälschten Wettbewerb um Postdienstleistungen entstehen zu lassen, ist nach Auffassung der Monopolkommission besonderer Wert auf den *offenen Marktzugang* zu legen. Dieser beschränkt sich nach den gegenwärtigen Vorstellungen lediglich auf ein kleines Marktsegment. Da sich der Postsektor in einem Übergangsprozeß vom Monopol zum Wettbewerb befindet und das marktdominierende Unternehmen Deutsche Post AG auf absehbare Zeit nur sehr geringe Marktanteile einbüßen wird, erscheint eine auf Zeit angelegte sektorspezifische Mißbrauchsaufsicht sinnvoll. Ihre Notwendigkeit sollte jedoch stets hinterfragt werden. Dies kommt dem Wunsch des Gesetzgebers entgegen, eine Sektoralisierung des Kartellrechts möglichst in Grenzen zu halten. Die bereits in der Telekommunikation gesammelten Erfahrungen belegen, daß das Nebeneinander von Bundeskartellamt und sektorspezifischer Regulierungsbehörde stets *Kompetenzprobleme* aufwirft.[18])

Die für den Postsektor formulierten Regelungen zur Mißbrauchsaufsicht werden ohnehin um so entbehrlicher, je stärker sich die jeweiligen Anbieter von Postdienstleistungen der disziplinierenden Wirkung aktueller und potentieller Konkurrenz ausgesetzt sehen. Die Monopolkommission verspricht sich von der intermodalen Konkurrenz, d.h. von Alternativen zu den traditionellen physischen Übertragungswegen, eine Wettbewerbsbelebung. Alternative Möglichkeiten, Mitteilungen zu übertragen, bestehen in technologischen Substituten wie Telekommunikationsdienstleistungen (Fax, E-Mail) oder anderen Arten des Datenaustausches. In Zukunft werden derartige Substitutionsoptionen an Bedeutung zunehmen. Ein maßgeblicher Einfluß ist den institutionellen Rahmenbedingungen beizumessen, denen die auf das Angebot von Telekommunikationsdienstleistungen spezialisierten Unternehmen unterliegen. Beispielsweise hängt die Substituierbarkeit durch Telefax auch entscheidend von der rechtlichen Gültigkeit fernkopierter Unterschriften ab. Die institutionellen Rahmenbedingungen und ihre im Zeitablauf erfolgenden Veränderungen sind daher – ebenso wie die Entwicklung des technischen Fortschritts und des Nachfragerverhaltens im Bereich der Endgeräte – regelmäßig zu analysieren. Die Beobachtung des Wettbewerbsgeschehens im Postbereich erfordert somit auch, die Entwicklungen im Telekommunikationssektor im Auge zu behalten.

49. Das Postgesetz folgt in seiner Struktur grundsätzlich dem Telekommunikationsgesetz. Auch im Postgesetz wird – mit dem Verweis auf den grundgesetzlich verankerten Auftrag einer flächendeckend angemessenen und ausreichenden Versorgung sowie auf die europäischen Vorgaben – eine *Universaldienstverpflichtung* eingeführt. Dieser Festlegung eines Mindestangebots, das in einer Grundversorgungsverordnung konkretisiert wird, steht die Monopolkommission kritisch gegenüber. Im Hinblick auf die Mindestanforderungen ist insbesondere in Frage zu stellen, ob die derzeitigen Vorgaben an einen universellen Briefdienst, denen der Status quo weitgehend entspricht, nicht zu umfangreich sind. Eine strikte Beschränkung des Grundversorgungsstandards auf ein unerläßliches Maß ist vorzugswürdig. Auf diese Weise würde auch den privaten Wettbewerbern der Deutschen Post AG die Chance eröffnet, durch unterschiedlich ausgestaltete Dienstleistungssets Nachfrager an sich zu binden. Dies entspricht zudem den Ergebnissen, zu denen das Wissenschaftliche Institut für Kommunikationsdienste (WIK) bei einer Analyse des Nachfragerverhaltens in bezug auf die Präferenzen der Postkunden für einzelne Dimensionen des Universaldienstangebots gelangt ist. Danach stehen die Nachfrager – und zwar sowohl private Haushalte als auch Unternehmen – verschiedenen Variationen der Elemente Preis, Laufzeit, Zustellungsort, Filialdichte und Frequenz aufgeschlossen gegenüber. Die Kunden akzeptieren demnach Unterschreitungen des derzeitigen Leistungsniveaus, wenn sie sich in günstigeren Porti niederschlagen. Im Vergleich zu der Alternative Straßenzustellung präferieren beispielsweise die Haushalte die Hauszustellung. Jedoch ist für diesen Service auch eine Zahlungsbereitschaft vorhanden, z. B. in Form einer monatlich oder jährlich zu entrichtenden Gebühr.[19])

Dem häufig vorgetragenen Argument, ohne Universaldienstverpflichtung entfiele die Postversorgung in den Regionen, in denen die Zustellung mit höheren

[18]) Vgl. Tz. 18ff.

[19]) Vgl. Elsenbast, Wolfgang, Die Infrastrukturverpflichtung im Postbereich aus Nutzersicht, WIK-Diskussionsbeitrag Nr. 162, Bad Honnef, Juli 1996.

Kosten verbunden ist, kann nicht gefolgt werden. Eine flexible Handhabung der einzelnen Dimensionen läßt diese Gefahr unrealistisch erscheinen. Es besteht eine zunehmende Tendenz, Postagenturen in Lebensmittelgeschäften und Tankstellen einzurichten. Die Alternative der Straßenzustellung trägt dazu bei, die Zustellkosten zu senken. Denkbar ist auch der Einsatz von Zustellern mit Annahmebefugnis. Darüber hinaus kann und wird die traditionelle Briefpost zunehmend durch elektronische Medien der Telekommunikation ersetzt werden.

Der Umfang der Grundversorgung ergibt sich nicht als Ergebnis einer marktmäßigen Allokation, sondern stellt vielmehr eine *politische Entscheidung* dar und muß somit von Anbietern und Nachfragern als Datum akzeptiert werden. Als politisch determinierte Größe besteht im Hinblick auf den Umfang der Universaldienste die Gefahr einer Dynamisierung im Zeitablauf.

50. Im Gegensatz zum Telekommunikationssektor wird im Postdienstleistungsbereich ein auf fünf Jahre befristetes Exklusivrecht zur Finanzierung der Universaldienstverpflichtung eingeräumt. Der Gesetzgeber weist der Deutschen Post AG damit den größten Teil des Marktes für Briefsendungen zu. Auch eine auf Zeit angelegte Aufrechterhaltung der Monopolstellung der Deutschen Post AG ist in Frage zu stellen. Wie das Beispiel Schweden zeigt, ist ein solcher Exklusivbereich zur Finanzierung der Universaldienstverpflichtung nicht notwendig. Das führende Postunternehmen Sweden Post AB hat mit dem Staat eine vertragliche Vereinbarung geschlossen, in der es sich zur Gewährleistung einer Grundversorgung verpflichtete. Damit ist jedoch keine finanzielle Kompensation und auch keine Exklusivlizenz verbunden. Der jahrzehntelange Vorsprung und die Marktführerschaft, die für die Deutsche Post AG ebenso erwartet wird, reichen vielmehr aus, um den Verpflichtungen nachzukommen und sich zugleich gegen die Konkurrenten zu behaupten.

51. Die von der Europäischen Kommission als „Kann"-Vorschrift formulierte Möglichkeit, die Porti im Staatsgebiet einheitlich festzusetzen, wird im Postgesetz nicht aufgegriffen. Die Monopolkommission befürwortet dies, denn unter Effizienzgesichtspunkten ist die Tarifeinheit im Raum abzulehnen. Die Gleichpreisigkeit ist nur für den Fall zu rechtfertigen, daß die mit einer Tarifdifferenzierung verbundenen Kosten die Effizienzgewinne aus einer differenzierten Tarifstruktur übersteigen.

52. Die sog. Sozialklausel blieb bis zum Schluß der wesentliche politische Streitpunkt in dem Gesetzgebungsverfahren. Ihre Einfügung in das Postgesetz ist *aus ordnungspolitischer Sicht verfehlt.* In keinem anderen der mittlerweile dem Wettbewerb geöffneten Bereiche hat eine solche Vorschrift Eingang in die Gesetzesgrundlage gefunden. Die Existenz sozialversicherungsfreier Arbeitsverhältnisse stellt kein postspezifisches Problem dar. Werden jedoch gerade und ausschließlich im Sektor der Postdienstleistungen Sozialstandards vom Gesetzgeber vorgeschrieben, so müßten diese Regelungen auch für die Deutsche Post AG gelten.

4. Staatstätigkeit im Kreditsektor

53. In Deutschland zeichnet sich die *Bildung neuer Finanzgruppen* ab, die gemessen an ihren Bilanzsummen zu den größten Konzernen in Deutschland zählen werden. Die Bayerische Vereinsbank fusioniert mit der Bayerischen Hypotheken- und Wechsel-Bank, die Bankgesellschaft Berlin mit der Norddeutschen Landesbank. Die Südwestdeutsche Landesbank, die Landeskreditbank und die Landesgirokasse sollen in die neu zu gründende Landesbank Baden-Württemberg eingegliedert werden. Die Landesbank Schleswig-Holstein übernimmt 49,5 % der Anteile an der Hamburgischen Landesbank. Zuletzt wurde das Vorhaben der sächsischen Landesregierung bekannt, die öffentlich-rechtlichen Institute des Landes in einer Holding zusammenzufassen. Auffällig ist, daß nur die erste der genannten Fusionen, die sich in verschiedenen Phasen der Planung oder des Vollzugs befinden, dem privaten Sektor zuzurechnen ist.

54. Begründet werden die Zusammenschlüsse im allgemeinen mit *Synergieeffekten* und der Notwendigkeit, *wettbewerbsfähige Einheiten* zu schaffen. Bei den Instituten des öffentlichen Sektors ist jedoch fraglich, ob große Einsparpotentiale bestehen, denn sie unterscheiden sich in der Regel hinsichtlich ihrer Geschäftstätigkeit oder in bezug auf die regionale Präsenz. Die aus den Umstrukturierungen erhofften Steigerungen der Leistungspotentiale sollen vor allem im Wettbewerb mit den privaten Banken wirksam werden. *Aus ordnungspolitischer Sicht ist dies bedenklich,* denn aufgrund ihrer Konstruktion genießen die Institute des Sparkassensektors besondere Vorteile.

Auf ihren öffentlichen Auftrag verweisend, profitieren sie von der unbeschränkten Haftungszusage der jeweiligen Gebietskörperschaften. Als öffentliche Aufgabe der Landesbanken beispielsweise werden die Förderung der regionalen Finanzinfrastruktur und die Funktion als Zentralbanken des Sparkassensektors genannt. Die Monopolkommission bestreitet die Notwendigkeit eines derartigen öffentlichen Auftrags. Eine ausreichende Versorgung der Bevölkerung mit Bankdienstleistungen ist durch die privaten Banken bereits gewährleistet. Auch ist nicht erkennbar, daß die öffentlichen Institute wirtschaftliche Dienstleistungen von allgemeinem Interesse erbringen. Sie agieren vielmehr gewinnorientiert und unterscheiden sich darin nicht von den privaten Banken. *Anstaltslast und Gewährträgerhaftung lassen sich daher nicht rechtfertigen.* Vielmehr entfalten sie erhebliche *wettbewerbsverzerrende Wirkungen,* die insbesondere auf der Ebene der Landesbanken, die alle Arten von Bankdiensten anbieten, zum Tragen kommt. Sie verhilft den öffentlichen Instituten zu Bestnoten bei internationalen Ratings und senkt damit die Refinanzierungskosten deutlich. Von Vorteil ist für die öffentlichen Banken dabei auch, daß die Garantieleistungen praktisch kostenfrei zur Verfügung stehen.[20])

[20]) Vgl. Monopolkommission, Ordnungspolitische Leitlinien für ein funktionsfähiges Finanzsystem, Sondergutachten 26, Baden-Baden 1998, S. 79ff., dies., Hauptgutachten 1994/1995, a.a.O., Tz. 105ff.

55. Durch die grenzüberschreitenden Tätigkeiten der Landesbanken werden nicht länger nur die deutschen privaten Banken diskriminiert. Die EU-Kommission untersucht derzeit die Wettbewerbsverhältnisse zwischen privaten und öffentlichen Kreditinstituten in den Mitgliedstaaten. Ziel ist es festzustellen, inwieweit die öffentlichen Banken Dienstleistungen von allgemeinem wirtschaftlichen Interesse erbringen und welche Vergünstigungen sie zum Ausgleich erhalten. Damit steht die *Gewährträgerhaftung auf dem beihilferechtlichen Prüfstand*. Die Befragung erfolgt als Reaktion auf die Erklärung zu öffentlich-rechtlichen Kreditinstituten in Deutschland im Vertrag zu Amsterdam. Diese steht wiederum in Zusammenhang mit einem wettbewerbsrechtlichen Untersuchungsverfahren, das die EU-Kommission gegen die WestLB führt und in dem geklärt werden soll, ob die Einbringung von Wohnungsbauförderungsvermögen in das Kreditinstitut seitens des Landes Nordrhein-Westfalen eine verbotene staatliche Beihilfe darstellt. Von den privaten Banken wird vor allem die nicht marktgerechte Verzinsung dieser Mittel beanstandet.

56. Das Wachstum der Landesbanken ist nicht nur vor dem Hintergrund der Verzerrungen des Wettbewerbs mit privaten Instituten zu beurteilen. Zusätzlich muß berücksichtigt werden, daß die öffentlichen Institute von den Ländern zur *Durchsetzung strukturpolitischer Ziele* herangezogen werden. Sie greifen in Marktstrukturen ein und beeinflussen den Wettbewerb auf Märkten außerhalb des Kreditsektors. Aktuelle Beispiele sind die Aktivitäten der WestLB, die im Interesse des Landes Nordrhein-Westfalen, das sich auf die Unterstützung des Flughafens Düsseldorf richtet, die Konzentration in der Tourismuswirtschaft vorantreibt,[21]) sowie die Übernahme der Preussag Stahl AG durch das Land Niedersachsen und die NordLB. Diese Fälle lassen vermuten, daß die oben dargestellten Zusammenschlußvorhaben nicht nur im Geschäftsinteresse der Banken selbst liegen, sondern von den Landesregierungen vorangetrieben werden, die damit schlagkräftige *Instrumente für industriepolitische Vorhaben* schaffen.

57. Der dringend gebotenen Rückführung der Staatstätigkeit laufen die dargestellten Entwicklungen zuwider. Die Monopolkommission bekräftigt ihre Forderung, die öffentlich-rechtlichen Kreditinstitute zu privatisieren. Zum einen würden die ordnungspolitisch bedenklichen Eingriffe in Märkte durch die Länder entscheidend erschwert, zum anderen würden die Verzerrungen, die den Wettbewerb zwischen öffentlichen und privaten Banken kennzeichnen, beseitigt.

Die *Prinzipien des Sparkassenwesens*, auf denen die Argumentation gegen eine mögliche Privatisierung beruht, scheinen zunehmend auch innerhalb des Sparkassensektors selbst in Frage zu stehen. So plant das Land Sachsen, die öffentlich-rechtlichen Kreditinstitute des Landes in eine Holding einzubringen. Bei der Verwirklichung des Vorhabens würden das Regionalprinzip und die Aufgabenteilung zwischen Sparkassen und Landesbanken zugunsten der Schaffung eines wettbewerbsfähigen Finanzkonzerns aufgegeben werden.

Unglaubwürdig werden die gegen eine Privatisierung vorgebrachten Gründe auch dadurch, daß ein Teil der Fusionspläne *privatrechtliche Elemente* enthält. Beispielsweise erfolgt die Übernahme der Norddeutschen Landesbank Girozentrale durch die privatrechtlich organisierte Bankgesellschaft Berlin AG, die bereits die Landesbank Berlin unter ihrem Dach hat.

58. *Dynamik erhält die Privatisierungsdiskussion durch die Untersuchung der EU-Kommission.* Sollte die Kommission befinden, daß das Institut der Gewährträgerhaftung gegen das europäische Beihilferecht verstößt, so könnte sich die Notwendigkeit ergeben, das durch einen öffentlichen Auftrag gedeckte Geschäft organisatorisch von den privatwirtschaftlichen Aktivitäten zu trennen. Gegen eine Privatisierung des zuletzt genannten Bereichs könnte der öffentliche Auftrag als Argument nicht mehr herangezogen werden. Obwohl nach Auffassung der Monopolkommission der öffentliche Auftrag selbst fraglich ist, würde eine derartige Lösung zumindest ordnungspolitisch entschärfend wirken.

5. Zur Deregulierung des Handwerks

5.1 Wirtschaftliche Ausgangslage

59. Das gegenwärtig gravierendste wirtschaftspolitische Problem in Deutschland ist die *hohe Arbeitslosigkeit*: Nach Angaben der Bundesanstalt für Arbeit wurden im April 1998 bundesweit über 4,4 Millionen Arbeitlose gezählt;[22]) nimmt man die verdeckte, in der Statistik nicht erfaßte Arbeitslosigkeit hinzu,[23]) so liegt die entsprechende Zahl deutlich höher.[24]) Die Arbeitslosigkeit ist die Folge einer strukturellen Fehlentwicklung in Wirtschaft und Gesellschaft, deren Ursachen vielfältig sind. Maßgeblich für die unerfreuliche Lage ist nicht nur der staatliche Rahmen in Form von fehlsteuernden Gesetzen und überkommenen Regulierungen; auch das Tarifkartell hat mit seinen Vertragsabschlüssen und seiner Überregulierung das gesamtwirtschaftliche Wachstum und die Anpassung an den Strukturwandel nachteilig beeinflußt. Die Situation wird verschärft durch die noch nicht bewältigten Herausforderungen der deutschen Wiedervereinigung sowie durch die europa- und weltweite Öffnung der Volkswirtschaften. Insbeson-

[21]) Vgl.Tz. 409ff.

[22]) Das entspricht einer Arbeitslosenquote von 11,4 % (Anteil an den zivilen Erwerbspersonen insgesamt) bzw. von 12,7 % (Anteil an den abhängig beschäftigten zivilen Erwerbspersonen). Die Quoten sind regional ungleich verteilt: in den östlichen Bundesländern sind die Quoten (mit 19,4/20,8 %) etwa doppelt so hoch wie in den westdeutschen Ländern (9,5/10,6 %).

[23]) Nach einer Schätzung des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit betrug die „stille Reserve" der Arbeitssuchenden im Jahresdurchschnitt 1997 über 2,7 Mio. Personen (davon fast 900 000 in arbeitspolitischen Maßnahmen der beruflichen Fortbildung oder der Umschulung).

[24]) Dabei sind noch nicht die im Jahresdurchschnitt 1997 über 300 000 Arbeitnehmer im Rahmen von Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen (ABM) des Bundes berücksichtigt, die auch zum „Arbeitsmarktpotential" zu zählen sind.

dere die Konkurrenz der osteuropäischen Anbieter, aber auch die zunehmende Chancenwahrnehmung deutscher Unternehmen durch Outsourcing und Produktionsverlagerungen in ausländische Industrien decken eigene Standortschwächen und wirtschaftspolitische Fehler schonungslos auf.

60. Ein Patentrezept zur Bekämpfung der gegenwärtigen Arbeitslosigkeit gibt es nicht. Angesichts der bestehenden Lage müssen alle Optionen für ein verstärktes Wirtschafts- und Beschäftigungswachstum genutzt werden, um einen dauerhaften Erfolg zu erzielen. Ein Ansatzpunkt ist dabei insbesondere *der tertiäre Sektor (Dienstleistungen).* In diesem Bereich, der in Deutschland wie auch in allen anderen modernen Volkswirtschaften stetig an Bedeutung zugenommen hat *(Tabelle 1)*, liegt ein erhebliches Beschäftigungspotential. Notwendig wären vor allem Maßnahmen, die innovatives unternehmerisches Potential ausschöpfen und insgesamt die Angebotsbedingungen verbessern. Dabei kommt den Neugründungen von Unternehmen besondere Bedeutung zu. Im Marktzutritt von kleinen und mittelgroßen Dienstleistungsunternehmen liegt vermutlich das größte Potential für eine Beschäftigungszunahme; dafür spricht jedenfalls, daß in derartigen Unternehmen in den letzten Jahren der Personalbestand erheblich aufgestockt wurde.

61. Ein wesentlicher Beitrag zur Entfaltung von Marktkräften und damit zur Behebung der Arbeitslosigkeit liegt in der *Rücknahme staatlicher Regulierungen*; die jüngste Entwicklung auf dem Telekommunikationssektor bietet hierfür ein anschauliches Beispiel. Regulierungen verringern die Innovationsdynamik und lähmen die Wachstumskräfte; durch Erschwerung des Marktzutritts verhindern sie zudem die Entstehung neuer Arbeitsplätze. In den letzten Jahrzehnten hatte die Regulierungsdichte in Deutschland insgesamt zugenommen, letztlich auch bedingt durch den Bedeutungszuwachs des besonders hoch regulierten Dienstleistungsbereichs. Dabei ist die Notwendigkeit zur Deregulierung und Entbürokratisierung der Wirtschaft allgemein anerkannt. Beispielsweise wurde Ende 1987 eine „Deregulierungskommission" eingerichtet, die ihren Bericht im Jahre 1991 veröffentlicht hat.[25]) Dennoch sind die von diesem Gutachten ausgehenden Anstöße zum Abbau marktwidriger Regulierungen weitgehend ins Leere gelaufen. Ein stärkerer Druck zur Deregulierung einzelner Wirtschaftsbereiche – etwa in der Telekommunikation, in der Versicherungswirtschaft oder zuletzt in der Energiewirtschaft – ging dagegen von der europäischen Rechtsprechung bzw. den EU-Richtlinien aus. Die – bisher bescheidenen – Erfolge bei der Korrektur ordnungspolitischer Fehlentwicklungen beruhen insoweit mehr auf äußerem Zwang als auf innerer Einsicht. Dies ist um so bemerkenswerter, als vielfältige ausländische Erfahrungen mit ordnungspolitischen Korrekturen vorliegen. Deren Ergebnisse werden hierzulande lediglich zur Kenntnis genommen; eine Übertragung der Ansätze auf die deutschen Verhältnisse stößt jedoch regelmäßig auf den erfolgreichen Widerstand von Gruppeninteressen.

62. Innerhalb des Dienstleistungssektors ist das *Handwerk* von erheblicher Bedeutung.[26]) Neben seinem wirtschaftlichen Gewicht bei Produktion und Dienstleistung sowie Beschäftigung spielt es auch eine wichtige Rolle als Träger der beruflichen Ausbildung; über den Eigenbedarf hinaus versorgt das Handwerk Industrie und Verwaltung mit von ihm

Tabelle 1

Anteil der Sektoren (in %) an der nominalen Bruttowertschöpfung (ohne Staat und private Haushalte) in Deutschland*)

Jahr	Dienstleistungen (inkl. Handel und Verkehr)	Produzierendes Gewerbe	Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	Insgesamt
1960	35,23	58,36	6,41	100
1965	36,59	58,60	4,81	100
1970	38,00	58,20	3,80	100
1975	43,55	53,09	3,36	100
1980	44,89	52,40	2,71	100
1985	49,34	48,56	2,10	100
1990	51,21	46,79	2,00	100
1992	51,93	46,26	1,81	100
1994	55,00	43,73	1,27	100
1996	59,75	38,98	1,27	100

*) Bis 1993 nur früheres Bundesgebiet.

Quelle: Institut für Wirtschaftspolitik an der Universität zu Köln

Tabelle 2

Verteilung der Handwerksunternehmen auf Beschäftigtengrößenklassen*)

Beschäftigte	Anteil an den gesamten Unternehmen (%)
1	13,7
2 bis 4	32,9
5 bis 9	27,4
10 bis 19	15,9
20 bis 49	7,5
50 bis 99	1,7
über 100	0,9

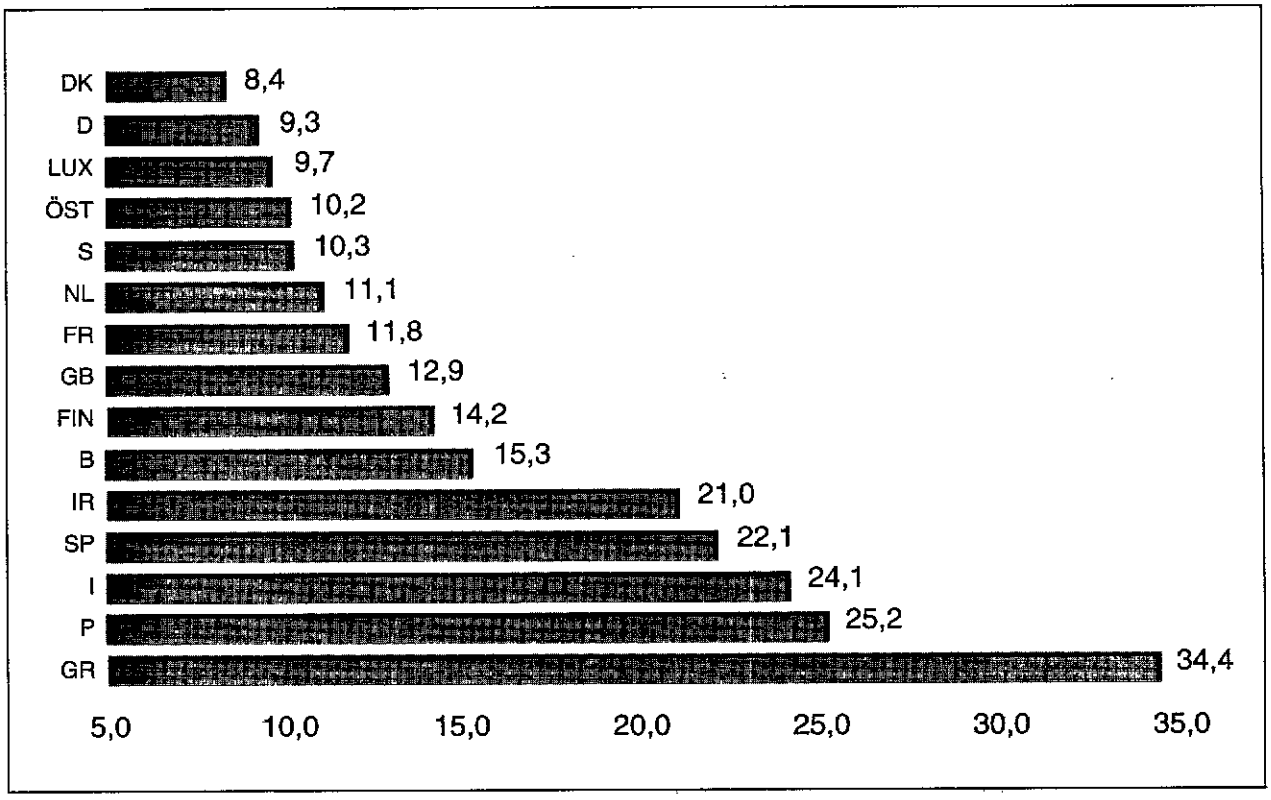
*) Ohne handwerksähnliches Gewerbe.

Quelle: Institut für Wirtschaftspolitik an der Universität zu Köln

[25]) Deregulierungskommission, Marktöffnung und Wettbewerb, Stuttgart 1991.

[26]) Handwerksbetriebe sind aber nur zum Teil dem Dienstleistungssektor zuzuordnen; statistisch werden sie überwiegend im sekundären Sektor (Produzierendes Gewerbe) erfaßt. Gerade die arbeitsintensiven handwerklichen Dienstleistungen sind in Deutschland bisher noch vergleichsweise wenig entwickelt; insofern ist hier ein hohes Beschäftigungspotential zu vermuten.

Anteil der Selbständigen (in %) an den Erwerbspersonen in der Europäischen Union 1994



Quelle: Institut für Wirtschaftspolitik an der Universität zu Köln

ausgebildeten Fachkräften. Es handelt sich um einen außerordentlich stark regulierten Wirtschaftsbereich, dessen Regelungen zur Berufszulassung und -ausübung eine lange Tradition aufweisen, und der sich gegenüber bisherigen Deregulierungsanstößen als äußerst resistent erwiesen hat. Eine Analyse der Beschäftigtengrößenklassen stützt die Auffassung, daß im Handwerkssektor ein hohes Beschäftigungspotential durch Neugründungen zu vermuten ist: 74 % aller Unternehmen des Handwerks beschäftigen weniger als zehn Mitarbeiter *(Tabelle 2)*.

63. Im internationalen Vergleich zeigt sich, daß die selbständige Erwerbstätigkeit in Deutschland vergleichsweise gering ausgeprägt ist *(Abbildung 1)*. Mit Ausnahme von Dänemark ist die Selbständigenquote in allen übrigen Staaten der Europäischen Union (z.T. wesentlich) höher als in Deutschland. Ungeachtet der national unterschiedlichen wirtschaftlichen Bedingungen (wie etwa dem größeren Tourismus-Anteil in südeuropäischen Ländern) läßt der internationale Vergleich vermuten, daß die Gründungsdynamik in Deutschland wesentlich geringer ausgeprägt ist als im europäischen Durchschnitt. Die Ursachen hierfür lassen sich nicht eindeutig festmachen; zu ihnen zählen jedenfalls die Marktzugangsregulierungen, die im deutschen Handwerkswesen besonders ausgeprägt sind.

5.2 Umfang und Begründung der Regulierung des Handwerks

64. Der Ursprung der handwerklichen Regulierung geht auf das Zunftwesen des Mittelalters zurück. Am Ende einer wechselvollen Geschichte[27]) der (Selbst-) Ordnung des Handwerks stand die vom Bundestag 1953 verabschiedete *Handwerksordnung* (HwO), die zuletzt in den Jahren 1994 und 1998 mit dem „Ziel einer behutsamen Novellierung" (Bundeswirtschaftsministerium) reformiert wurde.[28])

65. Rechtliche Grundlage für die Gründung oder den Betrieb eines Unternehmens ist in Deutschland die Gewerbeordnung, die in allgemeiner Form die Zulassungsregeln und die Pflichten für die Ausübung eines Gewerbes vorschreibt. Daneben gibt es spezielle gesetzliche Vorschriften für die Ausübung ganz bestimmter Gewerbe. Die HwO reguliert die Berufszulassung, die Berufsausübung und die Berufsbildung im Handwerk sowie die Aufgaben der handwerklichen Organisationen. Für die in Anlage A der HwO aufgeführten Berufe ist der selbständige Betrieb eines Handwerks nur einer natürlichen oder juristischen Person gestattet, die in der Handwerksrolle eingetragen ist (§ 1 Abs. 1 Satz 1 HwO). Voraus-

[27]) Vgl. dazu ausführlicher: Deregulierungskommission, a. a. O., Tz. 485 ff.
[28]) Vgl. dazu unten Tz. 80 ff.

setzung zur Eintragung in die Handwerksrolle ist nach § 7 Abs. 1 Satz 1 HwO eine bestandene *Meisterprüfung*. Zulassungsvoraussetzung für diese Prüfung sind eine Gesellenprüfung und die mehrjährige Tätigkeit als Geselle (§ 49 HwO). Mit dem Bestehen einer Meisterprüfung ist ein Handwerker nicht nur zum selbständigen Betrieb eines Handwerks, sondern auch zur Lehrlingsausbildung berechtigt. Mit diesem „Großen Befähigungsnachweis" wird für den Inhaber eines Handwerksbetriebs ein „Junktim" hergestellt zwischen dem Recht zur Gewerbeausübung und dem Recht zur Lehrlingsausbildung. Juristische Personen können sich nach § 7 Abs. 4 Satz 1 HwO in die Handwerksrolle eintragen lassen, sofern sie einen Betriebsleiter anstellen, der die Voraussetzungen für die Eintragung in die Handwerksrolle erfüllt; gleiches gilt für eine Personengesellschaft (in bezug auf einen persönlich haftenden Gesellschafter).

66. In begrenztem Umfang ist nach den Novellen von 1994 und 1998 die Betätigung eines Handwerksmeisters in Teilbereichen *anderer Handwerke* zulässig, für die er nicht in die Handwerksrolle eingetragen ist. Das gilt unter der Voraussetzung, daß es sich um Arbeiten aus dem Bereich anderer Handwerke handelt, die mit dem eigenen Handwerk technisch oder fachlich zusammenhängen oder es wirtschaftlich ergänzen (§ 5 HwO). Außerdem kann eine Eintragung in die Handwerksrolle erfolgen, sofern Gewerbe zu „verwandten Handwerken" erklärt werden,[29]) wenn „die Beherrschung des einen Handwerks die fachgerechte Ausübung wesentlicher Tätigkeiten des anderen Handwerks ermöglicht" (§ 7 Abs. 1 Satz 2 HwO). Ein Handwerksmeister erhält eine Ausübungsberechtigung für ein anderes Handwerk auch dann, wenn er (unter Berücksichtigung seiner bisherigen beruflichen Erfahrungen und Tätigkeiten) die hierfür erforderlichen Kenntnisse und Fähigkeiten nachweist (§ 7a HwO).

In Ausnahmefällen kann eine Eintragung in die Handwerksrolle auch *ohne abgelegte Meisterprüfung* erfolgen. Das gilt bei

- Anerkennung gleichwertiger Prüfungen[30]) (§ 7 Abs. 2 HwO),
- Ausnahmebewilligungen bei Nachweis der notwendigen Kenntnisse und Fähigkeiten und Vorliegen eines Ausnahmegrundes (§ 8 HwO) oder für Angehörige der EU-Mitgliedstaaten (§ 9 HwO).

Keine Eintragung in die Handwerksrolle benötigen

- Betriebe bei der Ausübung handwerksähnlicher Gewerbe entsprechend Anlage B der HwO[31]),
- Betriebe bei der Reisegewerbeausübung nach § 55 der Gewerbeordnung,
- Handwerkliche Neben- und Hilfsbetriebe.

[29]) Dies wird vom Bundeswirtschaftsministerium durch Rechtsverordnung mit Zustimmung des Bundesrates bestimmt.

[30]) In der Vergangenheit mußte in solchen Fällen eine Verordnung erlassen werden. Seit der Novelle von 1994 können die Handwerkskammern entscheiden, ob die Voraussetzungen erfüllt sind.

[31]) Nach §§ 18 bis 20 HwO sind die Handwerkskammern für die handwerksähnlichen Gewerbe zuständig; die Inhaber oder Leiter der entsprechenden Betriebe sind Pflichtmitglieder der Kammern (§ 90 HwO).

Tabelle 3

Ausnahmegenehmigungen zur Eintragung in die Handwerksrolle

HwO \ Jahr	1992	1993	1994	1995	1996
§ 7 a			268	223	230
§ 7 Abs. 2		2 802	3 173	2 688	2 486
§ 8			3 731	3 766	3 575
§ 9	4 445	3 569	62	227	238

Quelle: Institut für Wirtschaftspolitik an der Universität zu Köln

Eine Übersicht über die verschiedenen Ausnahmegenehmigungen zur Eintragung in die Handwerksrolle ist in *Tabelle 3* zusammengestellt.

67. Die *Beibehaltung des Status Quo* stützt sich im wesentlichen auf drei Argumente[32]):

- Der Große Befähigungsnachweis stellt die Qualität von Handwerksleistungen sicher und dient somit dem Verbraucherschutz.
- Durch die Regulierung wird das Handwerk vor ruinöser Konkurrenz geschützt und somit ein Bestandsschutz gewährt.
- Der Große Befähigungsnachweis ist Qualitätsgarantie und Voraussetzung für die Ausbildung von Nachwuchskräften, die – wegen der über den eigenen Bedarf hinausgehenden Ausbildungsleistungen – auch im gesamtwirtschaftlichen Interesse liegt.

68. Dem Argument der *Qualitätssicherung* liegt offenbar die Vorstellung des Marktversagens durch „asymmetrische Information" zugrunde. Da der Nachfrager von Handwerksleistungen die Qualität der zu erbringenden Leistung im voraus kaum abschätzen kann, besteht die Gefahr einer „adversen Selektion": Der Kunde wird sich bei seiner Nachfrageentscheidung vornehmlich am Preis orientieren; daher können besser befähigte Anbieter gegebenenfalls von schlechter qualifizierten Konkurrenten verdrängt werden, zumal diese – ohne die hohen Ausbildungskosten – günstigere Startvoraussetzungen haben. Verfolgt man das Argument weiter, so könnte sich eine Situation ergeben, in der die fehlenden Qualitätsanreize für die Kunden auch den besser qualifizierten Anbieter zwingen, tendenziell immer schlechtere Leistungen zu geringeren Preisen anzubieten, womit letztlich auch – insbesondere im sog. „Gefahrenhandwerk" – Risiken für Gesundheit und Leben verbunden sind. Das Marktversagen besteht demzufolge darin, daß sich – infolge der Reduktion des Wettbewerbs auf den Parameter Preis – besser qualifizierte Handwerksleistungen auf dem Markt nicht durchsetzen. Aus dieser Argumentation wird das Erfordernis regulierender staatlicher Eingriffe

[32]) Vgl. dazu ausführlicher: Deregulierungskommission, a. a. O., Tz. 488 ff.

abgeleitet. Eine abgeschlossene Berufsausbildung mit anschließender Gesellentätigkeit und Meisterprüfung könnte demnach die Kunden vor den skizzierten Fehlentwicklungen schützen. Der Große Befähigungsnachweis sei insoweit ein Gütesiegel für die zu erbringende handwerkliche Leistung. Zudem erspare er Transaktionskosten, weil die Nachfrager weniger Zeit für die Überprüfung der Leistungsqualität aufwenden müßten.

69. Das vermutete Marktversagen im Handwerk und die damit verbundenen Fehlentwicklungen bewirken nach den Befürwortern der Regulierung ebenfalls das Entstehen einer *ruinösen Konkurrenz*. Dieses Ergebnis könnte selbst dann eintreten, wenn die qualitativ schlechteren Billiganbieter sich letzten Endes am Markt nicht durchsetzen sollten. Die bereits erwähnte Tendenz von Qualitätsrückgang und Preisverfall mündet in eine „Abwärtsspirale", weil die wirtschaftliche Existenz von qualifizierten Handwerksbetrieben ruiniert wird. Die Folge ist eine Verengung und Destabilisierung der Handwerksmärkte.

70. Der Große Befähigungsnachweis gilt außerdem als Anreiz und zugleich als Qualifikationsnachweis für die *Ausbildung von Fachkräften*. Dadurch werden gleichzeitig bedeutende positive externe Effekte realisiert, da die Ausbildungsleistungen in erheblichem Maße auch den anderen Wirtschaftsbereichen zugute kommen, für welche das Handwerk ebenfalls eine Ausbildungsfunktion ausübt. Erst durch die Verknüpfung des Rechts zur Lehrlingsausbildung mit dem Recht zur Gewerbeausübung wird nach Auffassung der Regulierungsbefürworter der wirtschaftliche Anreiz gegeben, mit der Übernahme von Ausbildungsleistungen auch die damit verbundenen Kosten zu tragen; das funktioniere aber nur mit einem ausreichenden Schutz vor ruinöser Konkurrenz. Neben dieser mittelbaren Kompensation werden auch berufsständische Überlegungen (Bindung der Ausgebildeten an ihre Ausbildungsbetriebe, Stärkung des Pflichtgefühls zur Übernahme von Ausbildungstätigkeiten, Wertbewußtsein der Berufsausbildung) angeführt.

5.3 Deregulierungserfordernisse

71. Die hohe Regulierungsintensität des deutschen Handwerks wird von keinem anderen Staat der Europäischen Union erreicht *(Tabelle 4)*; auch die Schweiz kommt mit relativ geringen Zugangsvoraussetzungen für die Handwerksmärkte aus. Nur in Österreich und Luxemburg werden die Berufszulassungen vergleichsweise restriktiv gehandhabt. In den anderen Ländern der Europäischen Union wird der Marktzugang überhaupt nicht reguliert (Großbritannien), oder es gelten einfache Zulassungsvorschriften für bestimmte Handwerke (z.B. Niederlande).

72. Die Regulierung des Handwerks in Deutschland hat einen massiven Eingriff in individuelle Freiheitsrechte derjenigen zur Folge, die durch die administrativen Marktzutrittsschranken daran gehindert werden, selbständig ein Gewerbe auszuüben oder eine qualitative Ausweitung ihrer bestehenden betrieblichen Handwerkstätigkeit vorzunehmen. Im Ergebnis bedeutet das die Unterlassung der Neuschaffung von Arbeitsplätzen. Insofern müssen die Argumente, die für eine Regulierung vorgetragen werden, kritisch hinterfragt werden. Die Gründe für die Schaffung einer wettbewerbspolitischen Ausnahmesituation sind aber nicht nur ins Verhältnis zum Gewicht der Freiheitsbeschränkungen zu setzen; außerdem ist zu prüfen ob die Regulierung Fehlentwicklungen zur Folge hat. Das gilt nicht nur in sektoraler Sicht, sondern zugleich auch im Kontext der europäischen Integration.

73. Das Argument der *Qualitätssicherung* (im Sinne einer Verbesserung des Verbraucherschutzes) durch den Großen Befähigungsnachweis erfaßt sehr heterogene Sachverhalte. In vielen handwerklichen Bereichen liegt keine „asymmetrische Information" vor. Der Kunde ist hier sehr wohl in der Lage, durch eigene Erfahrung oder durch Beschaffung von Informationen die Qualität der Handwerksleistung zu prüfen und die Angemessenheit des Kaufpreises zu beurteilen. Ein Großer Befähigungsnachweis kann in diesen Fällen also keinen zusätzlichen Schutz vor Übervorteilung bieten. Gleiches gilt für alle Qualitätserrungenschaften, die nicht von den fachlichen Kenntnissen des Handwerkers abhängen. Auch in anderen Fällen kann der Große Befähigungsnachweis keine Garantie für fachgerechte Ausübung oder unternehmerische Verantwortung liefern. Gerade bei sich schnell ändernden wirtschaftlichen und technischen Anforderungen an Handwerkstätigkeiten ist das in der Vergangenheit erworbene Wissen immer weniger relevant. Von vergleichsweise wesentlich größerer Bedeutung wäre eine Fort- und Weiterbildung im Beruf, die jedoch durch den Meisterbrief nicht nachgewiesen wird.

Eine besondere Problematik stellt das *„Gefahrenhandwerk"* dar. Der besondere Verbraucherschutz in diesem Bereich läßt sich aber in solchen Fällen gar nicht durch den Großen Befähigungsnachweis erreichen, in denen die Schadensursache nicht mangelnde Fachkenntnis, sondern fehlerhafte Ausführung ist.

Im übrigen reichen nach Auffassung der Monopolkommission die Gewerbeaufsicht, die vorhandenen Haftungsregeln sowie die bereits bestehenden Sondervorschriften und speziellen Aufsichtsbefugnisse für die Qualitätssicherung der sich im Wettbewerb herausbildenden, vom Verbraucher gewünschten Standards aus. Darüber hinaus werden viele Handwerker die Meisterqualifikation von sich aus anstreben, um – insbesondere beim Angebot von „Vertrauensgütern" – ihre unternehmerische Reputation zu erhöhen und somit ihre Stellung im Wettbewerb zu verbessern. Wer jedoch durch die hohen Kosten oder sonstigen Belastungen (entgangenes Einkommen, abschreckende Prüfungsanforderungen) vom Erwerb der Meisterqualifikation abgehalten wird, dem kann deshalb nicht eine ausreichende, fachliche und unternehmerische Qualität abgesprochen werden, um sich auf dem Markt zu behaupten.

74. Die These von der *ruinösen Konkurrenz* läßt sich nach Überzeugung der Monopolkommission nicht aufrecht erhalten. Sie beruht im Kern auf der

Tabelle 4

Marktzutrittsregulierung im Handwerk in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union

Mitgliedstaat	Rechtliche Grundlagen des Marktzutritts	Gesetzliche Festlegung des Handwerks	Zulassungsvorschriften	Betroffene Handwerksberufe	Handwerkskammern
Deutschland	Gewerbeordnung; Eintragung in die Handwerksrolle	Gesetzlich definiert	Großer Befähigungsnachweis	94 in Anlage A der Handwerksordnung aufgeführte Berufe	Pflichtmitgliedschaft **Aufgaben:** Überwachung der Berufsausbildung; Erlaß von Prüfungsvorschriften; Gutachtertätigkeit
Niederlande	Gewerbeordnung; Registrierung erforderlich	Allgemeiner Konsens, was als Handwerk angesehen wird	Zulassung nach 4 Kategorien: • kein Nachweis • Nachweis allgemeiner Unternehmenskenntnisse • zusätzliche spezielle Kenntnisse • zusätzliche branchenspezifische Kenntnisse	Je nach Kategorie bestimmte Handwerke	Pflichtmitgliedschaft **Aufgaben:** Interessenvertretung; Ansprechpartner des Gesetzgebers; freiwillige Qualitätsstandards
Großbritannien	Gewerbefreiheit (Registrierung für KGs und einzelne Gewerbe)	Keine Festlegung	Freier Marktzutritt	Keine	Keine Pflichtmitgliedschaft **Aufgaben:** Beratung; Interessenvertretung; freiwillige Qualitätsstandards
Frankreich	Im allgemeinen Gewerbefreiheit; Registrierung	Gesetzlich definiert über die Art der Tätigkeit < 10 Beschäftigte	Freier Marktzutritt Ausnahmen: Sonderprüfungen, Nachweis praktischer Tätigkeit, Sondergenehmigungen	Augenoptiker, Friseure, Kfz-Mechaniker	Pflichtmitgliedschaft **Aufgaben:** Interessenvertretung; Berufsausbildung; Beratung
Spanien	Freiwillige Eintragung ins Handwerksregister (steuerliche Vorteile)	Klassifikation von Handwerksberufen < 6 Beschäftigte	Nachweis über ausreichende technische Mittel; Kenntnis der Sicherheitsvorschriften; Berufsausbildungsnachweis	Bestimmte Gefahrenhandwerke	Keine Pflichtmitgliedschaft **Aufgaben:** Interessenvertretung
Irland	Völlige Gewerbefreiheit	Keine Festlegung	Freier Marktzutritt	Keine	Keine Pflichtmitgliedschaft **Aufgaben:** Interessenvertretung; Qualitätskontrollen; Aus- und Weiterbildung
Italien	Grundsätzlich Gewerbefreiheit	Gesetzlich definiert	Allgemein: freier Marktzutritt Ausnahmen: Befähigungsnachweis (entspricht der deutschen Gesellenprüfung)	Friseure, Installateure	Keine Pflichtmitgliedschaft **Aufgaben:** Interessenvertretung; Berufsausbildung; Beratung/Unterstützung

noch Tabelle 4

Mitgliedstaat	Rechtliche Grundlagen des Marktzutritts	Gesetzliche Festlegung des Handwerks	Zulassungsvorschriften	Betroffene Handwerksberufe	Handwerkskammern
Österreich	Gewerbeordnung; Registrierung	Gesetzlich definiert	Meisterprüfung oder Berufsausbildende Schule	96 Handwerksberufe	Pflichtmitgliedschaft **Aufgaben:** Interessenvertretung; Beratungsleistungen
Portugal	Gewerbefreiheit; Registrierung	Keine Festlegung	Freier Marktzutritt	Keine	Handwerkskammern existieren nicht; Mitgliedschaft bei Industrie- und Handelskammern
Dänemark	Gewerbeordnung	Keine Festlegung	Allgemein: freier Marktzutritt Ausnahmen: Gesellenprüfung nach der Lehre	Bestimmte Gefahrenhandwerke	Keine Pflichtmitgliedschaft **Aufgaben:** Interessenvertretung
Belgien	Gewerbeordnung; Registrierung	Keine gesetzliche Festlegung; Abgrenzung nach allgemeinen Merkmalen	Nachweis von Fach- und Betriebskenntnissen	23 Berufe	Keine Pflichtmitgliedschaft **Aufgaben:** Interessenvertretung; Beratung der Regierung
Griechenland	Grundsätzlich Gewerbefreiheit	Keine Festlegung	Allgemein: freier Marktzutritt Ausnahmen: Betriebserlaubnis	Bäcker, Getränkeabfüller, u. a.	Keine Pflichtmitgliedschaft **Aufgaben:** Interessenvertretung; Beratung/Unterstützung
Schweden	Grundsätzlich Gewerbefreiheit	Keine Festlegung	Allgemein: freier Marktzutritt Ausnahmen: Meisterprüfung	Elektro- und Sanitärhandwerk	Handwerkskammern existieren nicht; handwerkliche Berufe gehören den Industrieverbänden an
Finnland	Grundsätzlich Gewerbefreiheit	Keine Festlegung	Allgemein: freier Marktzutritt Besondere Qualifikationen	Gefahrenhandwerke	Handwerkskammern existieren nicht; Interessen vertreten die Arbeitgeberverbände
Luxemburg	Gewerbeordnung; Registrierung	Keine gesetzliche Festlegung	Großer Befähigungsnachweis oder technischer Unterricht und Berufserfahrung	Insgesamt 151 Handwerksberufe und handwerksähnliche Berufe	Pflichtmitgliedschaft **Aufgaben:** Ansprechpartner des Gesetzgebers; Einbindung in die Gesetzgebung
Schweiz	Grundsätzlich Gewerbefreiheit	Keine Festlegung	Allgemein: freier Marktzutritt Ausnahmen: Befähigungsnachweis	Gefahrenhandwerke (Elektro- und Installationsberufe)	Berufsverbände statt Kammern; keine Pflichtmitgliedschaft Aufgaben: Mitwirkung an beruflicher Ausbildung

Quelle: Institut für Wirtschaftspolitik an der Universität zu Köln

richtigen Erkenntnis, daß sich der Wettbewerb intensivieren wird, sofern die Märkte des Handwerks auch für Nicht-Meisterbetriebe geöffnet werden, insbesondere in Bereichen, in denen durch die Meisterausbildung eine Überqualifikation erzwungen wird. Die Wettbewerbsbelebung wird bei einzelnen Anbietern zu Einkommenseinbußen oder im Einzelfall auch zu einem Ausscheiden aus dem Markt führen. Diese vom Wettbewerb erwartete Selektionsfunktion belastet aber typischerweise gerade nicht den Anbieter mit der höheren Qualität oder generell die Meisterbetriebe, sondern den am Markt weniger Leistungsfähigen.

75. Für die *handwerkliche Aus- und Fortbildung* ist der Meisterbrief weiterhin als fachliche Voraussetzung beizubehalten (im Sinne eines „Kleinen Befähigungsnachweises"). Einer Verknüpfung mit der Gewerbezulassung als besonderem Ausbildungsanreiz bedarf es dabei jedoch nicht. Das Ausbildungsinteresse besteht bereits aufgrund des Eigenbedarfs an handwerklichem Nachwuchs. Zudem ist davon auszugehen, daß die Kosten der Lehrlingsausbildung gerade im Handwerk in etwa dem Nutzen für die Betriebe entsprechen, da die Lehrlinge während der Arbeit ausgebildet und dabei zugleich als Handlanger eingesetzt werden. Der Handwerksmeister hat zudem die Chance, die Ausbildungsbesten in seinem Betrieb weiterzubeschäftigen und dadurch Such- und Einarbeitungskosten einzusparen.

76. Ein Deregulierungserfordernis für das Handwerk sieht die Monopolkommission auch in Verbindung mit der *Fortentwicklung der europäischen Integration*. Hierbei stellt die Handwerksregulierung einen *zweifachen Standortnachteil* für das deutsche Handwerk dar: Einmal erhöht sie die Markteintrittskosten für selbständige Anbieter im Handwerk; zum anderen führt sie zu Preiserhöhungen bei den zu erbringenden Leistungen. Ein Handwerker aus einem anderen Mitgliedstaat der Europäischen Union benötigt keinen Meisterbrief, um sich in Deutschland selbständig zu machen. Das führt zu einer Inländerdiskriminierung. Die unterschiedlichen Marktzugangsvoraussetzungen erschweren einerseits die Angebotsausweitung für Dienstleistungen des deutschen Handwerks in andere EU-Staaten und begünstigen zum anderen das Angebot ausländischer Handwerksleistungen in Deutschland. Bei einer Ost-Erweiterung der Europäischen Union, die in den kommenden Jahren ansteht, werden die regulierungsbedingten Nachteile einer geringeren Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Handwerks noch stärker hervortreten, und der Konkurrenzdruck wird sich – zusätzlich bedingt durch hohe Lohnkostenunterschiede – weiter verstärken.

77. Das Ergebnis der Wettbewerbseinflüsse des europäischen Umfelds zeigt aber nur eine Facette der *Fehlentwicklungen*, die von der Regulierung des deutschen Handwerks ausgehen. Fehlender Konkurrenzdruck durch Außenseiterwettbewerb führt bei gleichzeitiger Angebotsverknappung als Folge administrativer Marktzutrittsschranken zur Verteuerung der angebotenen Leistung, ohne daß deshalb mehr Qualität geboten wird. Zugleich ergibt sich damit ein negativer Anreiz auf den Leistungsumfang durch Expansion der Schattenwirtschaft. Das Handwerk ist in besonderem Maße von deren illegaler Form, der Schwarzarbeit, wie auch von Eigenarbeit und Selbstversorgung betroffen. Neben den Absichten der Abgabenhinterziehung (Steuern und Sozialversicherungen) spielt auch das durch Regulierung künstlich angehobene Preisniveau eine Rolle für die Zunahme[33]: Der schwarzarbeitende Geselle kann bei seiner illegalen Gewerbeausübung einen niedrigeren Preis kalkulieren als der zugelassene Handwerksmeister, dessen Ausbildungskosten sich in der Preisgestaltung niederschlagen müssen.[34] Die Selbstversorgung bedeutet im Ergebnis eine Rückverlagerung wirtschaftlicher Tätigkeiten, die zuvor über den Markt koordiniert wurden, in die Privathaushalte.

78. Durch die Handwerksordnung wird die *Flexibilität der Gewerbeausübung* eingeschränkt. Bei Nachfrageänderungen ist ein Wechsel des Betriebsschwerpunktes nicht ohne weiteres möglich, und auch die Kombination mehrerer handwerklicher Leistungen unterliegt der ordnenden Hand der Regulierung. Dadurch verfestigen sich vorhandene Strukturen, und der wachstumsnotwendige Strukturwandel, der letztlich auch mit der zunehmenden Tertiarisierung der Wirtschaft verbunden ist, wird aufgehalten, womit sich die Erwerbschancen insgesamt verschlechtern. Eine Ausdehnung der Handwerksordnung auf weitere Industrie- und Dienstleistungsberufe, die vorher nicht Bestandteil der Anlage A waren, würde weitere negative Wirkungen mit sich bringen. Existenzgründungen werden erschwert, und bestehende Betriebe müssen sich um nachträgliche Einstellung eines Meisters bemühen, wenn sie in den bisher nicht zugangsbeschränkten Gewerbezweigen (weiterhin) tätig sein wollen.

79. In der Summe ergeben sich aus der Handwerksregulierung negative *Beschäftigungseffekte*. Die Insider, die ein Handwerksunternehmen der Anlage A HwO führen, werden vor Preis- und Qualitätswettbewerb geschützt mit den entsprechenden negativen Anreizen für ein innovatives Angebot; die Teuerung der Handwerksleistungen hat Mengeneffekte (und damit zugleich Beschäftigungseffekte) zur Folge, was nicht zuletzt in der ausgeprägten Schattenwirtschaft zum Ausdruck kommt,[35] durch die legale Arbeitsplätze vernichtet oder in ihrer Entstehung verhindert werden. Die Beschränkung der Ausweitung handwerklicher Betätigung in andere Handwerksbereiche, für die kein Großer Befähigungsnachweis vorhanden ist, führt zu weiterer Angebotsreduktion. Durch den Marktausschluß der Outsider, die bislang kein (legales) selbständiges Gewerbe betreiben, werden bedeutende Potentiale für Kosten- und Preissenkungen von Marktleistungen nicht genutzt. Unter-

[33] Weitere Ursachen werden in Tarifvereinbarungen (wie etwa der Arbeitszeitverkürzung) gesehen oder in gesetzlichen Regelungen, die die Wochenendarbeit zur Ausnahme machen.

[34] Mit der Zunahme der Schwarzarbeit wird das Argument der Qualitätssicherung durch den Großen Befähigungsnachweis in Frage gestellt: Offenbar unterliegt auch die Schwarzarbeit einer Qualitätskontrolle durch den Markt, da Schwarzarbeit üblicherweise auf Weiterempfehlungen von (zufriedenen) Kunden beruht.

[35] Das Institut der deutschen Wirtschaft schätzt das Ausmaß der Schwarzarbeit auf ca. 15 % des *Bruttoinlandsprodukts*.

Tabelle 5

Anzahl der Unternehmen im Handwerk und im handwerksähnlichen Gewerbe

(in 1 000)

Jahr	Handwerks-unternehmen	Unternehmen des handwerks-ähnlichen Gewerbes
1970	585,1	29,4
1980	496,2	51,1
1990	489,2	77,9
1992	489,2	86,7
1994	482,7	105,5
1996	485,1	119,7

Quelle: Institut für Wirtschaftspolitik an der Universität zu Köln

nehmensgründungen, die mit positiven Beschäftigungseffekten verbunden sind, unterbleiben. Wie sich die Regulierung auf die Gründungsdynamik von Unternehmen auswirkt, läßt sich aus der Entwicklung der Betriebszahlen des handwerklichen Sektors ablesen: Während die Zahl der Handwerksunternehmen im Jahre 1996 gegenüber 1970 stark abgenommen hat und seit den 80er Jahren stagniert, hat sich im gesamten Zeitraum die Zahl der Unternehmen des handwerksähnlichen Gewerbes, für das uneingeschränkte Gewerbefreiheit gilt, vervierfacht *(Tabelle 5)*.

5.4 Ergebnis der Novellierungen der Handwerksordnung

80. Mit der Novelle der Handwerksordnung aus dem Jahre 1994[36]) sollte das Handwerk in die Lage versetzt werden, sich einfacher und schneller an wirtschaftliche und technologische Entwicklungen anzupassen. Vor allem die Möglichkeiten für handwerksübergreifende Tätigkeiten sollten verbessert werden. Ein greifbarer Erfolg war damit jedoch nicht verbunden, weil eine Deregulierungsabsicht letztlich gar nicht vorlag.

81. Die Novelle von 1998[37]) bezweckt entsprechend dem interfraktionellen Entwurf von CDU/CSU, SPD und F.D.P., „Handwerke mit einem breiten Leistungsangebot aus einer Hand zu schaffen".[38]) Mit dem Inkrafttreten der Novelle am 1. April 1998 wurden die vormals 127 Handwerke der Anlage A HwO auf 94 reduziert. Dies wurde überwiegend durch die Zusammenlegung einzelner Handwerksberufe erreicht; davon sind insgesamt 69 Handwerke betroffen. Als neues Handwerk wurde der Gerüstbauer in die Anlage A aufgenommen. Sechs Handwerke wurden als „handwerksähnlich" in die Anlage B überführt und können nunmehr ohne Meisterqualifikation ausgeübt werden.[39]) Erleichtert wird für Industriemeister, eine Ausnahmebewilligung nach § 8 HwO zu erhalten, sofern ihre Fachrichtung „in wesentlichen fachlichen Punkten mit der Meisterprüfung für ein Gewerbe der Anlage A übereinstimmt". Bei 14 Handwerken wird zusätzlich die Möglichkeit einer Betätigung im Bereich anderer Handwerke geschaffen, indem diese zu „verwandten Handwerken" erklärt werden. Schließlich werden bestimmte „wesentliche Tätigkeiten", die bisher einem Handwerk vorbehalten waren, auch anderen Handwerken zugeordnet.[40])

82. Im Ergebnis ist somit auch mit der Novelle der Handwerksordnung von 1998 keine entscheidende Marktöffnung verbunden; grundsätzlich gilt nach wie vor die Meisterprüfung als Zulassungsvoraussetzung für die selbständige Ausübung eines Handwerks. Damit werden insbesondere wegen der hohen Ausbildungskosten Existenzgründungen im Übermaß erschwert und der unregulierte Marktzugang durch Außenseiter weiterhin auf den Randbereich des handwerksähnlichen Gewerbes beschränkt, bzw. die Existenzgründer werden auf den Weg über das europäische Ausland verwiesen.

Die Novelle hat dagegen eine begrenzte Insider-Liberalisierung hervorgebracht. Vor allem die Zusammenlegung verschiedener Handwerke kann in Zukunft zu größerer Flexibilität beim Leistungsangebot aus einer Hand führen. Von der Auflockerung der Ausnahmebescheinigungen (§§ 7, 7a, 8 HwO) sind indessen nur begrenzte quantitative Effekte für die Neugründung von Handwerksunternehmen zu erwarten; letztlich hängt der Liberalisierungserfolg auch davon ab, wie restriktiv die Ausnahmebestimmungen ausgelegt werden.

5.5 Empfehlungen

83. „Die Regulierungsdichte unseres öffentlichen, wirtschaftlichen und privaten Lebens ... ist nur einer der Gründe für unsere hohe Arbeitslosigkeit, aber sie ist ein wichtiger Grund." Dieser vom ehemaligen Bundeskanzler Helmut Schmidt geäußerte Sachzusammenhang[41]) gilt nach Auffassung der Monopolkommission uneingeschränkt für die deutsche Handwerksordnung. Dabei ist die für das Handwerk reklamierte Ausnahmesituation nicht schlüssig begründbar; die von den Befürwortern der Regulierung befürchteten Auswirkungen einer Marktöffnung sind nicht (empirisch) belegt und ökonomisch auch nicht stichhaltig. Vergleiche mit stärker wettbewerblich organisierten Wirtschaftsbereichen, aber auch ausländische Erfahrungen legen vielmehr die Vermutung nahe, daß die Handwerksregulierung im Hinblick auf die angestrebten Ziele in jedem Falle unverhält-

[36]) Gesetz zur Änderung der Handwerksordnung, anderer handwerklicher Vorschriften und des Berufsbildungsgesetzes vom 20. Dezember 1993 (BGBl. I S. 2256).

[37]) Zweites Gesetz zur Änderung der Handwerksordnung und anderer handwerksrechtlicher Vorschriften vom 25. März 1998 (BGBl. I S. 596).

[38]) BT-Drucksache 13/9388 vom 10. Dezember 1997.

[39]) Als Begründung wird aufgeführt, es handele sich um „Handwerke mit geringer wirtschaftlicher Bedeutung". Dieser Zusammenhang entwertet die Argumentation der Regulierungsbefürworter.

[40]) Es handelt sich dabei um sechs wesentliche Tätigkeiten und damit um eine zu vernachlässigende Größe.

[41]) „Die Zeit" vom 4. April 1997.

nismäßig ist und darüber hinaus Fehlentwicklungen generiert, die sich in erheblichen gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrtsverlusten niederschlagen. Im Grunde besteht (quer durch alle politischen Parteien und gesellschaftlichen Gruppierungen) ein breiter Konsens darüber, daß die (soziale) Marktwirtschaft mit offenen Märkten und individuellen Freiheitsrechten als Grundprinzip der Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft nützlich und notwendig ist.[42]) Damit gerät eine davon abweichende Ordnung, die sich auf umfassende bereichsspezifische Regulierungen stützt, unter starken Legitimationszwang.

84. Der Abbau der Regulierung des Handwerks ist notwendig, um die Märkte für Neugründungen zu öffnen[43]) und das vorhandene Wachstums- und Beschäftigungspotential zu nutzen. Hierzu bieten sich unterschiedliche Optionen an, da die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen alternativer Maßnahmen oder Szenarien nicht immer unstrittig zu antizipieren bzw. abzuwägen sind und Widerstände von seiten der unmittelbar Betroffenen überwunden werden müssen. Dabei kann es nicht darum gehen, aus Prinzip die gewachsenen Ordnungsstrukturen abzuschaffen oder anerkannte Regeln in Frage zu stellen. Generell abzulehnen ist aber in jedem Falle eine Ausweitung der Handwerksordnung auf weitere Industrie- und Dienstleistungsberufe, wie sie etwa im Falle des sich dynamisch entwickelnden Computerbereichs in Erwägung gezogen wurde. Gerade die hohe Anzahl von Existenzgründungen in diesem Markt offenbart die Chancen, die in einem unbeschränkten Marktzutritt liegen.

85. Die Monopolkommission empfiehlt die *Abschaffung des Großen Befähigungsnachweises* als Voraussetzung für den Marktzutritt im Handwerk.[44]) Es würde ausreichen, wenn als Zulassungskriterium die Anforderungen an ausländische Anbieter von Handwerksleistungen[45]) innerhalb des Bundesgebietes herangezogen werden. Demnach sollten auch Gesellen mit mehrjähriger Berufserfahrung als Selbständige ein Handwerk betreiben dürfen. Damit würde zugleich die bestehende Inländerdiskriminierung bei der Zulassung aufgehoben. Die Meisterprüfung kann aber freiwillig abgelegt werden. Der Meistertitel ist für den Kunden ein Qualitätssignal der zu erwartenden Handwerksleistung; er berechtigt außerdem den Anbieter zur Ausbildung des handwerklichen Nachwuchses. Beides scheint nach Auffassung der Monopolkommission ein hinreichender Anreiz für die Weiterqualifikation von Handwerksgesellen, ohne daß sie dabei als Marktzutrittsschranke bestehen bleibt.

Für das „Gefahrenhandwerk" könnten ergänzende Vorschriften (z. B. in Form eines zusätzlichen Sachkundenachweises) zur Gefahrenreduzierung verlangt werden. Die Monopolkommission hält eine solche ergänzende Regelung jedoch nicht für zwingend erforderlich. Die allgemeine Gewerbeaufsicht, das gegenwärtige Haftungsrecht und bestehende präventive Schutzvorschriften sind als Verbraucherschutz ausreichend. Es gibt keine Erkenntnisse darüber, daß in anderen europäischen Ländern, in denen der Marktzutritt zum Handwerk nicht oder weniger beschränkt ist, die Qualität der Handwerksleistungen erkennbar geringer oder das Risiko für den Verbraucher höher als in Deutschland wären.

86. Die *Meisterprüfung* könnte auch als Ergebnis abgestufter Qualifikationsschritte organisiert werden. Die Höherqualifikation in Zwischenschritten könnte die Kosten senken und die Fortbildungsanreize für Gesellen erhöhen. Zugleich böte sich die Chance, den differenzierten Anforderungen von Märkten mit Zwischenqualifikationen Rechnung zu tragen.

87. Weiterhin sollte die *Abgrenzung der Berufsbilder* gelockert werden, damit in stärkerem Maße Leistungen „aus einer Hand" angeboten werden können; damit würde der in der Handwerksnovelle 1998 eingeschlagene Weg fortgesetzt. Die Realisierung dieses Vorschlages erleichtert vor allem den kleineren Handwerksbetrieben die Übernahme von Aufträgen mit unterschiedlichen Gewerken. Gleichzeitig könnte die *Liste verwandter Handwerke* erweitert werden, um das Angebot des einzelnen Handwerksunternehmens flexibler und umfangreicher zu gestalten.

88. Die Monopolkommission hält auch einen noch stärkeren Einschnitt in die Regulierungsdichte für möglich, als ihn die voranstehenden Empfehlungen darstellen. Zur Verwirklichung der *vollständigen Gewerbefreiheit* wäre (im Rahmen der fortgeltenden Gewerbeordnung) der Marktzutritt ohne handwerksspezifische Einschränkung jedem Interessenten möglich. Eine derartige Marktorganisation des Handwerks führt nicht zur Anarchie, wie in anderen nichtregulierten Wirtschaftsbereichen zu sehen ist oder ausländische Beispiele (z.B. Großbritannien) lehren. Man muß daran erinnern, daß auch die sog. „freie" Marktwirtschaft nicht ohne Spielregeln auskommt und kein ungeordneter Zustand ist. Vielmehr gibt es einen Rahmen konstituierender Regeln (in Form von allgemein gültigen Gesetzen), welche die Freiheiten des Anbieters auf ein sozial verträgliches Maß begrenzen und den Konsumenten vor Übervorteilung und Gefahren schützen. Ein empirischer Nachweis für die Überlegenheit alternativer Ordnungsvorstellungen mit unterschiedlicher Regulierungsintensität läßt sich nicht liefern; es können aber mehr oder weniger starke Indizien herangezogen werden. Alle bis-

[42]) Dies gilt ungeachtet der Tatsache, daß die Definition bzw. die inhaltliche Ausfüllung des Begriffs der „(sozialen) Marktwirtschaft" durch unterschiedliche gesellschaftliche Gruppierungen eine gewisse Bandbreite ausfüllt.

[43]) Auf das Deregulierungspotential bei den Freien Berufen und die Reformmöglichkeiten des deutschen Kammerwesens wird an dieser Stelle nicht eingegangen.

[44]) Im Vorfeld der Handwerksnovelle von 1998 hatte BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN in Anknüpfung an die Empfehlungen der Deregulierungskommission den gleichen Vorschlag in Form einer Gesetzesinitiative unterbreitet; er wurde von seiten des Bundeswirtschaftsministeriums als „radikal" und „wenig hilfreich" zurückgewiesen. Zeitungsberichten zufolge protestierte auch der Berufsverband unabhängiger Handwerker gegen den „Meister-Zwang", insbesondere mit Hinweis auf die Benachteiligung deutscher gegenüber ausländischen Handwerkern.

[45]) Einschließlich der im Ausland tätigen deutschen Handwerker, die sich dort selbständig gemacht haben, ohne die Zulassungsvoraussetzungen der deutschen Handwerksordnung zu erfüllen.

herigen Erfahrungen (auch im Vergleich mit ausländischen Systemen) zeigen jedenfalls, daß in einer Organisation des Wirtschaftens, die auf freie persönliche Entfaltung und minimale staatliche Vorschrift setzt, das erfolgreichere Konzept bei der notwendigen Anpassung an dynamische Entwicklung und strukturelle Veränderung zu finden ist.

89. Am Beispiel der Handwerksregulierung wird deutlich, daß sich innerhalb der Wirtschaftspolitik die Problemlösungskapazität des Wettbewerbs nicht hinreichend niederschlägt. Dies mag auf Erkenntnislücken beruhen oder fehlende ordnungspolitische Durchsetzungsfähigkeit reflektieren. Die absehbare Entwicklung, insbesondere die Ost-Erweiterung der Europäischen Union, wird die wirtschaftliche Situation des Handwerksstandortes Deutschland (weiter) verschlechtern. Die gegenwärtigen Bedingungen verhindern das Entstehen eines wachstumsfördernden Innovationsklimas: Neue gewerbliche Initiativen werden behindert; damit wird zugleich kreatives unternehmerisches Potential unterdrückt, das sich positiv auf das Angebot im volkswirtschaftlich wichtigen Dienstleistungssektor auswirken könnte. Die Politik ist aufgefordert, den wirtschaftlichen Ordnungsrahmen für eine freie, selbständige Gewerbetätigkeit antizipierend zu gestalten, und auch das Handwerk selbst sollte die Deregulierung mehr als Chance denn als Bedrohung begreifen.

6. Stellungnahme zur Sechsten GWB-Novelle

90. Ein fast drei Jahre dauernder Reformprozeß ging am 29. Mai 1998 mit der abschließenden Beratung des Bundesrates der Sechsten GWB-Novelle zu Ende. Das Gesetz wird am 1. Januar 1999 in Kraft treten. Es soll das Wettbewerbsprinzip im Hinblick auf neue Anforderungen stärken, das deutsche Recht mit den europäischen Wettbewerbsregeln harmonisieren und das GWB neu ordnen und straffen. Nach Auffassung der Monopolkommission hat der Gesetzgeber diese Ziele nur begrenzt erreicht. Als besonders kritikwürdig ist der Umstand zu werten, daß einzelnen Wirtschaftsbereichen die Durchsetzung sachlich nicht gerechtfertigter Sonderregelungen gelungen ist. Die damit verbundene *Sektoralisierung* des GWB ist nicht geeignet, das Wettbewerbsprinzip in Deutschland zu fördern, sondern schwächt es nachhaltig.

91. Ursprüngliches Ziel der Reform war die Angleichung des deutschen Rechts an die europäischen Normen. Der *Harmonisierungsgedanke* erschien der Monopolkommission von vornherein nicht zwingend. Sie äußerte sich bereits im Elften Hauptgutachten[46]) kritisch zu den derart motivierten Gesetzesentwürfen. Harmonisierung ist kein Wert an sich. Es bedarf vielmehr einer umfassenden Abwägung der Vor- und Nachteile, die mit den jeweiligen Regeln verbunden sind. Zentrale Bedeutung kommt dabei dem Bemühen um das inhaltlich „richtige" Recht zu. Die europäischen Vorschriften weisen selbst Defizite und Unklarheiten auf. Einigkeit besteht insoweit, als die im GWB vorgenommene Trennung zwischen horizontalen und vertikalen Wettbewerbsbeschränkungen der europäischen Regelung vorzuziehen ist. Die Angleichung des Gesetzeswortlautes führt überdies nicht ohne weiteres zu einer einheitlichen Auslegungs- und Anwendungspraxis. So verfolgt das europäische Wettbewerbsrecht unter anderem integrationspolitische Ziele, die bei der Durchsetzung des deutschen Rechts keine Rolle spielen. Die Wirkung einer Gesetzesanpassung bleibt damit begrenzt. Schließlich lassen sich Mehrfachanmeldungen und damit verbundene Transaktionskosten nicht durch die Harmonisierung des deutschen und europäischen Rechts verringern. Insoweit kann nur die Kanalisierung der Zuständigkeiten auf eine einzige Behörde Abhilfe schaffen.

92. Nach durchgreifender Kritik, die vom Bundeskartellamt über die Monopolkommission bis hin zum wissenschaftlichen Beirat beim Bundeswirtschaftsministerium reichte, trat das Harmonisierungsziel zurück. Es wurde – jedenfalls verbal – um eine *„Stärkung des Wettbewerbsprinzips"* ergänzt. Nach Ansicht der Reformbefürworter wirken sich unter anderem folgende Änderungen positiv auf das Schutzniveau des GWB aus:

- Die Einführung eines echten Kartellverbots, wonach bereits der Abschluß eines Kartellvertrages und nicht erst seine Praktizierung verboten ist,
- die Entschlackung und Bereinigung des Katalogs der Ausnahmen vom Kartellverbot,
- die Einführung eines ergänzenden, generellen Freistellungstatbestands,
- die Einführung eines Verbots des Mißbrauchs marktbeherrschender Stellungen,
- die Ausdehnung der präventiven Fusionskontrolle auf alle Unternehmenszusammenschlüsse und die Einführung des „Kontrollerwerbs" als Zusammenschlußtatbestand,
- die Schaffung größerer Transparenz im Verfahren der Fusionskontrolle durch die Einführung förmlicher Entscheidungen im Hauptprüfverfahren auch im Falle der Freigabe und einer Drittklagebefugnis sowie
- die Einschränkung der Ausnahmebereiche im deutschen Recht.

93. Dieser Einschätzung kann sich die Monopolkommission nicht anschließen. Ihrer Ansicht nach bleiben viele der genannten Änderungen eher *substanzlos*. Die Einführung eines ausdrücklichen Verbots in § 1 GWB n.F. dient der Klarstellung und ermöglicht ein behördliches Einschreiten bereits im Falle des Vertragsabschlusses. Schon § 1 GWB a.F. folgte allerdings in der Sache dem Verbotsprinzip mit Erlaubnisvorbehalt. Ebenso verhält es sich im Bereich der Mißbrauchsaufsicht. § 26 GWB a.F. brachte das Verbotsprinzip klar zum Ausdruck und ermöglichte Privaten, gegen den Mißbrauch marktbeherrschender Unternehmen vorzugehen. Die Verminderung der Kartellverbotsausnahmen ist zwar zu begrüßen, weil sie das Gesetz von Überflüssigem befreit. Die Streichungen beschränken sich aber auf Tatbe-

[46]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1994/1995, a.a.O, Tz. 897 ff.

stände wie Rabatt- und Importkartelle, die in der Praxis ohnehin weitgehend bedeutungslos waren. Eine wesentliche Wettbewerbsstärkung ist damit nicht verbunden. In Hinsicht auf die *Freistellung von Exportkartellen* hat der Gesetzgeber dagegen eine Gelegenheit ungenutzt verstreichen lassen, die Glaubwürdigkeit des nationalen Wettbewerbsrechts und die Stärkung des Wettbewerbsprinzips zu fördern. Er hat zwar die ausdrückliche Freistellung von Ausfuhrkartellen gemäß § 6 GWB a.F. aufgehoben. Gleichzeitig entfiel aber die Vorschrift des § 98 Abs. 2 Satz 2 GWB a.F., so daß die Bekämpfung reiner Exportkartelle durch die inländischen Wettbewerbsbehörden auch künftig nicht möglich ist. Für eine derartige Freistellung vom Kartellverbot gibt es keine sachliche Rechtfertigung. Sie macht überdies einen Wertungswiderspruch deutlich: Staaten, die ihre Inlandsmärkte möglichst umfassend vor Wettbewerbsverzerrungen schützen wollen, erlauben inländischen Unternehmen wettbewerbsbeschränkende Praktiken, wenn diese sich lediglich im Ausland auswirken.

Eine wesentliche Verbesserung des Wettbewerbsschutzes in Deutschland erzielten schließlich auch die Änderungen *im Rahmen der Ausnahmebereiche* nicht. Bestehende Sonderregelungen hatten vielfach bereits ihre Bedeutung verloren, da sie vom materiell vorrangigen Gemeinschaftsrecht überlagert wurden. Streichungen betreffen demnach Regelungen, die obsolet oder nahezu ohne Bedeutung waren. Beibehaltenes wurde umformuliert oder in andere Gesetze übertragen, ohne daß sich damit eine inhaltliche Änderung verbindet. Die von der Monopolkommission begrüßte Neugestaltung des Energiesektors im Energiewirtschaftsgesetz stand von vornherein außerhalb der GWB-Novelle.

94. Wesentlich mehr Gewicht als den genannten Änderungen, die überwiegend klarstellenden Charakter haben, kommt Neuerungen zu, die den Wettbewerb *nicht stärken, sondern gefährden*. Die Bereitstellung eines generellen Freistellungstatbestands in § 7 GWB n.F. mag zwar die Flexibilität für Unternehmen und Behörden erhöhen. Die Übernahme weiter Beurteilungsspielräume schwächt aber Klarheit und Sicherheit des nationalen Rechts. Die differenzierte Gestaltung der §§ 2 ff. GWB a.F. gewährleistete die Bereitstellung klarer und praktikabler Kriterien für die Gesetzesanwendung. Schwächen des deutschen Rechts im Hinblick auf Kooperationen bei Forschung und Entwicklung sowie bei strategischen Allianzen waren in der Vergangenheit nicht erkennbar. Schließlich mußten Wettbewerbsbeschränkungen, die unerläßlich waren, um den Zweck eines dem GWB gleichrangigen Gesetzes zu erreichen, geduldet werden. Zulässigerweise wurde in solchen Fällen § 1 GWB a.F. teleologisch restriktiv ausgelegt. Für besondere Ausnahmefälle stand die Ministererlaubnis zur Verfügung.

Die Aufnahme eines Umweltschutzziels in § 7 GWB n.F. impliziert darüber hinaus einen echten *Systembruch*. Die ordnungspolitische Trennung zwischen rein wettbewerblicher Prüfung durch eine unabhängige Kartellbehörde und der politischen Gesamtabwägung durch den Bundeswirtschaftsminister – eine bedeutende Errungenschaft des nationalen Wettbewerbsrechts – wird hiermit in Frage gestellt. § 7 GWB n.F. fordert die Berücksichtigung von Zielen des Kreislaufwirtschafts- und Abfallgesetzes. Es kann daher zu einer Abwägung zwischen wettbewerbspolitischen Aspekten und gegebenenfalls dazu in Konflikt stehenden, nicht wettbewerblichen Kriterien kommen. Eine solche Interessenabwägung kann nicht Aufgabe einer unabhängigen Behörde sein. Derartige Konflikte lassen sich nur auf politischer Ebene lösen und müssen daher dem Minister als politisch legitimierter Instanz zugewiesen werden.

Positiv ist im Zusammenhang mit der Generalklausel lediglich zu vermerken, daß auf die ursprünglich geplante Einbeziehung des Tatbestandsmerkmals „Förderung des technischen oder wirtschaftlichen Fortschritts" letztlich verzichtet wurde. Eine auf diesen Kriterien beruhende Freistellungsmöglichkeit hätte als *industriepolitische oder gemeinwohlorientierte* Öffnungsklausel mißverstanden werden können. Daher bleibt die Prüfung dieser Aspekte nach dem Willen des Gesetzgebers der Ministererlaubnis vorbehalten. Außerdem stellt § 7 Abs. 2 GWB n.F. zutreffend klar, daß die Generalklausel die Bestimmungen der §§ 2 bis 6 GWB n.F. lediglich ergänzt, aber nichts an dem abschließenden Charakter dieser Vorschriften ändert. Zu begrüßen ist schließlich die verfahrensrechtliche Ausgestaltung der Vorschrift. Im Gegensatz zu früheren Entwürfen setzt § 7 GWB n.F. eine explizite Freistellungsverfügung seitens der Kartellbehörden voraus.

95. Im Bereich der Fusionskontrolle wirkt sich die Überführung der *Bagatellmarktklausel* in den Anmeldetatbestand negativ aus. § 24 Abs. 8 Nr. 3 GWB a.F. beschränkte lediglich die Untersagungsbefugnis des Bundeskartellamtes, ließ die Anmeldepflicht der Unternehmen und das Recht der Wettbewerbsbehörde zur Prüfung der Bagatellmarktvoraussetzungen aber unberührt. Nach § 35 Abs. 3 GWB n.F. bleibt es den betroffenen Unternehmen dagegen selbst überlassen, die räumlich und sachlich relevanten Märkte abzugrenzen und über die „Betroffenheit" eines Marktes zu entscheiden. Gerade diese Punkte gehören aber zu den umstrittensten zwischen Unternehmen und Behörden. Bedenklich erscheint ferner, daß wirkungsvolle nachträgliche Sanktionsmöglichkeiten nicht zur Verfügung stehen. Ein Verstoß gegen das Vollzugsverbot läßt sich kaum als Ordnungswidrigkeit verfolgen, weil den Unternehmen Vorsatz nur schwer nachzuweisen sein wird. Entflechtungsmaßnahmen haben sich schon in der Vergangenheit als unzureichend erwiesen.

Im Rahmen des Gesetzgebungsverfahrens wurde ferner eine Ausdehnung des Geltungsbereichs der sog. *de-minimis-Klausel* auf Großunternehmen diskutiert. Sie setzte sich erfreulicherweise nicht durch. § 24 Abs. 8 Nr. 2 GWB a.F. dient ausschließlich dem Schutz kleiner und mittlerer selbständiger Unternehmen, die sich einem anderen Unternehmen freiwillig anschließen wollen. Für eine Ausdehnung dieses Schutzes auf Großunternehmen, die ihre Tochtergesellschaften oder andere Vermögensteile veräußern möchten, besteht keine Veranlassung. Sie hätte überdies Serienaufkäufe erleichtert und damit den Mittelstand zusätzlich gefährdet.

96. Eine Schwächung des Wettbewerbsprinzips geht möglicherweise auch von der Übernahme des europäischen Zusammenschlußtatbestands „Kontrollerwerb" aus. In vielen Fällen wird sich der Kontrollerwerb mit den bisherigen Zusammenschlußtatbeständen überschneiden. Der qualitative Begriff des Kontrollerwerbs ist überdies für den „Massenbetrieb" des nationalen Rechts – das Bundeskartellamt prüft jährlich 1.500 Fälle im Vergleich zu ca. 170 Anmeldungen bei der Europäischen Kommission im Jahr 1997 – aufgrund der erforderlichen umfangreichen Einzelfallprüfung nicht geeignet. Die weitgehend quantitativen Kriterien des GWB werden den nationalen Erfordernissen insoweit eher gerecht. Sie bieten schließlich ein hohes Maß an Rechtssicherheit und -klarheit, das der Begriff „Kontrollerwerb" erst nach langjähriger Anwendung erreichen wird. Darüber hinaus erfaßt die europäische Regelung Minderheitsbeteiligungen in geringerem Maße als das deutsche Recht, weshalb die Vorschrift des § 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB a.F. bestehen bleibt. Insofern ist zu hoffen, daß von der Generalklausel *keine negativen Rückwirkungen* auf die Auslegung der Einzeltatbestände – im Sinne höherer Anforderungen an den Zusammenschlußbegriff – ausgehen werden.

97. *Abzulehnen ist ferner die Sektoralisierung* des GWB, die in der Novelle ihren Ausdruck gefunden hat. Die Beibehaltung der Konditionenkartelle kommt im wesentlichen nur der Textilwirtschaft zugute. Der Erhalt der Abwägungsklausel ist auf das Bestreben landwirtschaftlicher Interessengruppen zurückzuführen, die mit ihrer Hilfe strukturelle Nachteile landwirtschaftlicher Bearbeitungs- und Vermarktungsbetriebe gegenüber Einzelhandelskonzernen ausgleichen wollen. Vor allem aber haben sich Sonderinteressen des Handels und des Sports durchgesetzt.

98. Die Forderungen des Handels reichten von einem Verbot der Aufforderung zur sachlich nicht gerechtfertigten Gewährung von Vorzugsbedingungen über die *Freistellung von Bezugsbindungen im Rahmen von Einkaufskooperationen* und dem *Verbot von Untereinstandspreisverkäufen* bis zur Einführung handelsspezifischer Fusionskontrollvorschriften. Immerhin zwei wesentliche Forderungen wurden mit der Gesetzesnovelle erfüllt. § 4 Abs. 2 GWB n.F. stellt Vereinbarungen vom Kartellverbot frei, die den gemeinsamen Einkauf von Waren oder die gemeinsame Beschaffung von gewerblichen Leistungen zum Gegenstand haben, ohne einen über den Einzelfall hinausgehenden Bezugszwang für die beteiligten Unternehmen zu begründen. Die Monopolkommission steht einer solchen Regelung, die den kartellrechtlich zulässigen Handlungsspielraum für Handelskooperationen und Verbundgruppen erweitert, eher ablehnend gegenüber. Bezugsbindungen können zwar unter bestimmten Umständen zu echten Rationalisierungsvorteilen und damit zu wünschenswertem Effizienzgewinn führen. Das Bundeskartellamt hat Grundsätze zu § 5c GWB a.F. veröffentlicht[47]), die eine differenzierte Beurteilung zulassen. Bezugsbindungen dienen aber auch dem *Aufbau von gegengewichtigen Machtpotentialen*. Sie beeinträchtigen die unternehmerische Selbständigkeit des mittelständischen Einzelhandels und vermindern dessen Fähigkeit, flexibel und schnell auf Marktveränderungen im regionalen und örtlichen Umfeld zu reagieren. Bezugsbindungen beschränken darüber hinaus nicht nur den Beschaffungswettbewerb, sondern berühren in direkter Weise auch den Wettbewerb auf den Handelsmärkten. Sie gehen schließlich zu Lasten der Verbraucher, weil zentrale Beschaffungsentscheidungen die Sortimentsvielfalt und damit die Versorgungsqualität reduzieren. Aufgrund der zunehmenden Filialisierung des kooperativen Mittelstands läßt die Wettbewerbsintensität nach, so daß Preisvorteile eher fraglich bleiben.

99. § 20 Abs. 4 GWB n.F. enthält ein Verbot von nicht nur gelegentlichen Verkäufen unter Einstandspreisen, um gezielte Verdrängungsstrategien von Großunternehmen zu bekämpfen. Zusätzlich wird die Beweislast umgekehrt mit der Folge, daß marktmächtige Unternehmen künftig bei regelmäßigen Untereinstandspreisverkäufen nachweisen müssen, daß dies „sachlich gerechtfertigt" ist. Die Monopolkommission lehnt das neu eingeführte Verbot entschieden ab. Es bedeutet den Einstieg in eine *staatliche Preisreglementierung*, wirkt – zum Nachteil der Verbraucher – preiserhöhend und führt zu mehr Bürokratie. In der Praxis wird die Regelung erhebliche Umsetzungsprobleme mit sich bringen. Behörden und Gerichten wird es nur unter großem Aufwand gelingen, den korrekten Einstandspreis festzustellen, da die Verrechnungsmodalitäten zwischen Handel und Industrie vielfältig und komplex sind. International agierende Unternehmen lassen sich mit dem Verbot kaum erfassen. Ebensowenig gelingt dies bei dem in jüngster Zeit an Bedeutung zunehmenden Direktverkauf vom Hersteller, weil es hier keine Einstandspreise gibt. Nicht auszuschließen ist ferner, daß nach oben regulierte Preise bei den großen, rationell arbeitenden Handelsunternehmen zu steigenden Erträgen führen, die externes Wachstum erleichtern. In diesem Fall hätte das Verbot letztlich konzentrative Wirkung.

100. Es ist zu begrüßen, daß zumindest die Bestrebungen nach einer *handelsspezifischen Fusionskontrolle erfolglos* blieben. Nach Auffassung der Monopolkommission resultieren vorhandene Verhaltens- und Preissetzungsspielräume weniger aus der Existenz marktbeherrschender Nachfragerstellungen denn aus Besonderheiten auf den Beschaffungsmärkten selbst. Bei Preisverhandlungen kann der Nachfrager Macht nur ausüben, indem er auf einen Bezug der Ware verzichtet. Dies geschieht in der Praxis jedoch regelmäßig nicht, die Ware wird lediglich bei einem konkurrierenden Anbieter bezogen. Das induziert Überkapazitäten auf der Anbieterseite, die durch Preisverhandlungen auf das Maß zurückgeführt werden, welches im Markt untergebracht werden kann. Hierin liegt ein unverzichtbarer wettbewerblicher Vorgang.

101. Endgültig an Glaubwürdigkeit verlieren die Reformbestrebungen durch die Errichtung eines *Ausnahmebereichs Sport*. Nach § 31 GWB n.F. findet

[47]) Vgl. Bericht des Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit in den Jahren 1995/96, BT-Drucksache 13/7900 vom 19. Juni 1997, S. 35ff.

das Kartellverbot keine Anwendung auf die zentrale Vermarktung von Rechten an der Fernsehübertragung satzungsgemäß durchgeführter sportlicher Wettbewerbe durch Sportverbände. Die Einführung eines derartigen Ausnahmebereichs auf Druck des Deutschen Fußballbundes widerspricht dem erklärten Ziel der Novelle, das Wettbewerbsprinzip zu stärken und die Privilegierung ausgewählter Branchen einzuschränken. Sie fördert entsprechende Begehrlichkeiten anderer Interessengruppen, wie der verfehlte Antrag auf einen Ausnahmebereich Lotto deutlich macht. Erzielte Liberalisierungserfolge – insbesondere im Bereich der Energie, der Telekommunikation und der Post – werden konterkariert. Schließlich kann von einer Annäherung an das europäische Recht nicht die Rede sein. Die Europäische Kommission hat im Verlauf der Diskussion deutlich gemacht, daß die Ausnahmeregelung nicht mit europäischem Wettbewerbsrecht in Einklang steht.

Angesichts der zunehmenden ökonomischen Bedeutung und der fortgeschrittenen Kommerzialisierung des Profisports ist es notwendig, den wirtschaftlichen Wettbewerb auf den betroffenen relevanten Märkten zu schützen. Die ökonomischen Besonderheiten des Sportsektors können ein Abweichen vom Wettbewerbsprinzip nicht begründen. Die Monopolkommission verkennt nicht die gesellschaftliche Bedeutung des Sports. Sie respektiert das Anliegen der Verbände, Erlöse aus der Vermarktung ihrer Sportart im Rahmen eines Finanzausgleichs für sport- und gesellschaftspolitische Zwecke zur Verfügung zu stellen. Nach Ansicht der Monopolkommission hätte jedoch ein „Solidaritätsausgleich" auch ohne Verstoß gegen das Kartellrecht realisiert werden können. Eine *kartellrechtsneutrale Lösung*, etwa die vom Bundeskartellamt vorgeschlagene Fondslösung, wäre einem Vermarktungsmonopol der Verbände vorzuziehen gewesen.

Die Monopolkommission befürchtet darüber hinaus, daß die bestehenden Vermarktungsmonopole bei den Fernsehübertragungsrechten *konzentrativen Tendenzen auf den Märkten des Rundfunksektors* Vorschub leisten. Die Übertragung attraktiver Spitzensportveranstaltungen, insbesondere von Fußballspielen, ist aus Sicht der Fernsehveranstalter von erheblicher strategischer Bedeutung. Mehr Wettbewerb beim Angebot von Sportübertragungsrechten hätte verbesserte Marktzugangsbedingungen für kleinere Rechteagenturen und Fernsehveranstalter bedeutet. Das Aufbrechen des Vermarktungskartells hätte zudem der bestehenden Tendenz zur Verknappung und Verteuerung der Übertragungsrechte entgegengewirkt.[48]) Es verbleibt die Hoffnung auf ein konsequentes Einschreiten Brüssels, das nach wie vor möglich ist, da das europäische Gemeinschaftsrecht Vorrang vor nationalen Wettbewerbsregeln behält.

102. Hinter diesen massiven Eingriffen in das Wettbewerbsprinzip treten Neuerungen des Reformgesetzes zurück, die an sich begrüßenswert sind. Dazu zählen die *Straffung der Freistellungsverfahren* im Rahmen der §§ 2 ff. GWB n.F. und die neu eingeführte *Anmeldepflicht für Einkaufskooperationen*. Letztere gewährleistet zumindest eine Ex-post-Kontrolle darüber, ob eine Freistellung zu Recht erfolgte oder nicht. Im Bereich der Mißbrauchskontrolle entschärft die Novelle die sog. *„Roß- und Reiter"-Problematik*. Kleinere Unternehmen, die sich bei Kartellbehörden über die Behinderung seitens marktmächtiger Unternehmen beschweren wollen, sehen häufig davon ab, weil sie den Abbruch der gegenseitigen Geschäftsbeziehungen befürchten. In Zukunft können Unternehmen ihre Beschwerden anonym vortragen und bleiben auch während des Ermittlungsverfahrens anonym. Darüber hinaus entfällt für kleine und mittlere Unternehmen die Pflicht, glaubhaft zu machen, daß sie von marktstarken Unternehmen abhängig sind.

103. Mehrere Neuerungen betreffen das Verfahren der Fusionskontrolle. In Verbindung mit einer Erhöhung der Aufgreifschwellen von 500 Mio. DM auf 1 Mrd. DM wird das Prinzip der *generellen Prävention* eingeführt. Angesichts der negativen Erfahrungen mit der Auflösung bereits vollzogener Fusionen sind künftig alle Zusammenschlüsse präventiv kontrollpflichtig. Davon ist zutreffenderweise auch der Zusammenschluß-Tatbestand des „wettbewerblich erheblichen Einflusses" erfaßt. Unsicherheiten für die Unternehmen sind insofern nicht zu erwarten, da der Tatbestand angesichts der Anwendungspraxis des Bundeskartellamtes hinreichende Konkretisierung erfahren hat. Des weiteren sieht die Novelle *förmliche Entscheidungen* im Hauptprüfverfahren auch im Falle einer Freigabe vor. Dem erhöhten Aufwand der Kartellbehörden steht ein größeres Maß an Transparenz der behördlichen Entscheidungen gegenüber. Informationsdefizite von Wissenschaft und Wirtschaft ließen sich verringern, die Gefahr lobbyistischer und politischer Interventionen wird reduziert. Schließlich bieten förmliche Entscheidungen Anknüpfungspunkte für Zusagen und Drittklagen. Nach § 40 Abs. 3 GWB n.F. darf eine *Freigabe mit Bedingungen und Auflagen* verbunden werden. Die gesetzliche Verankerung der Zusagenpraxis ist zu begrüßen. Sie fördert die Rechtssicherheit und erleichtert die rechtliche Durchsetzbarkeit von Zusagen, die in der Vergangenheit immer wieder auf Schwierigkeiten gestoßen ist. Die *Ausdehnung des Drittrechtsschutzes* birgt nach Auffassung der Monopolkommission Vor- und Nachteile. Erweiterte Beschwerdemöglichkeiten können die Rechte der unmittelbar Betroffenen auf Geheimnisschutz und rasche Verfahrensbeendigung beeinträchtigen. Ein Prozeß kann über Jahre andauern und zu Unsicherheiten für die beteiligten Unternehmen führen. Die Gefahr des Mißbrauchs durch Wettbewerber und Unternehmer der Marktgegenseite ist nicht auszuschließen. Für eine Ausdehnung des Rechtsschutzes sprechen dennoch gute Gründe. Sie fördert die objektive Richtigkeit kartellrechtlicher Entscheidungen und stärkt ihre Akzeptanz in der Öffentlichkeit. Ein höheres Maß an Kontrolle reduziert ferner die nutzbaren Beurteilungsspielräume; dies ist um so wichtiger, als die Novelle mit § 7 GWB n.F. und dem „Kontrollerwerb" in § 37 Abs. 1 Nr. 2 GWB n.F. Generalklauseln einführt, die der Konkretisierung erst noch bedürfen.

[48]) Vgl. Tz. 498 ff.

104. Positiv wirken sich schließlich *Straffungen, Streichungen und Umstrukturierungen* des Gesetzes aus. Sie fördern Klarheit und Verständlichkeit der kartellrechtlichen Normen. Die innere Struktur des Gesetzes tritt in der jetzt vorliegenden Fassung deutlicher hervor. Die Monopolkommission weist allerdings darauf hin, daß diese Vorteile mit einem Verlust an Rechtssicherheit erkauft werden. Die Neuformulierung von Tatbeständen birgt das Risiko, daß der Auslegungsprozeß durch Behörden und Gerichte gänzlich neu beginnen muß. Dies gilt um so mehr, wenn existierende Tatbestände um neue Elemente ergänzt oder gänzlich neue Tatbestände geschaffen werden. Es bleibt zu hoffen, daß die Praxis hier auf Dauer eine wünschenswerte Klarheit bringt, möglichst im Sinne einer wettbewerbspolitischen Unschädlichkeit dieser Änderungen.

105. Das Bundeswirtschaftsministerium eröffnete auf Drängen des Bundesverbandes der Deutschen Industrie den Reformprozeß vor drei Jahren ohne Not. Das funktionierende GWB gewährleistete zu diesem Zeitpunkt als „Grundgesetz der Wirtschaft" ein hohes Maß an Wettbewerbsschutz in Deutschland. Im Gesetzgebungsverfahren erlag es dem Druck des Deutschen Fußballbundes und anderer Wirtschaftsinteressen. Das Ergebnis ist ein *Bündel privilegierender Sonderregelungen*, hinter denen die positiven Aspekte der Novelle zurücktreten. Insgesamt erfuhr das Wettbewerbsprinzip damit keine Stärkung, sondern wurde nachhaltig geschwächt.

106. Bedenklich erscheint überdies die *Integration des Vergaberechts* in das GWB aufgrund des Gesetzes zur Änderung der Rechtsgrundlagen für die Vergabe öffentlicher Aufträge. Es besteht die Gefahr, daß der Gesetzgeber seine bisherige Zurückhaltung im Hinblick auf GWB-Reformen aufgibt. Künftig könnte ihn jede Änderung des Vergaberechts dazu veranlassen, auch die wettbewerbsrechtlichen Normen des Gesetzes zu überprüfen und gegebenenfalls zu novellieren. Wie die Sechste GWB-Novelle gezeigt hat, birgt dies mehr Risiken als Chancen. Eine gravierende Schwächung des Wettbewerbsprinzips liegt ferner in folgendem: Der neue § 106 Abs. 4 GWB sieht zwar vor, daß Aufträge an fachkundige, leistungsfähige und zuverlässige Unternehmen zu vergeben sind. Andere oder weitergehende Anforderungen dürfen aber gestellt werden, wenn dies durch Bundes- oder Landesrecht vorgesehen ist. Künftig ist es dem Bundeskartellamt daher verwehrt, Mißbräuche marktbeherrschender öffentlicher Unternehmen nach rein wettbewerblichen Kriterien zu verfolgen. Vielmehr sind Gesetze von Bund und Ländern zu berücksichtigen, die das Vergaberecht für allgemeinpolitische Zwecke instrumentalisieren. Dies geschah in der Vergangenheit bereits etwa zur Bekämpfung der Scientology-Sekte und der Jugendarbeitslosigkeit, zur Förderung der Gleichstellung von Frauen sowie zum Schutz der Umwelt oder des Baugewerbes. Die vom Kammergericht bestätigte kartellbehördliche Entscheidungspraxis zu dem „Tariftreue"-Fall ist damit ausgehebelt worden. Auch von daher ist die Sechste GWB-Novelle als Mißgriff zu bewerten.

7. Empirische Grundlagen der Konzentrationsberichterstattung

7.1 Machbarkeitsstudie zur Erfassung von Konzernen und Unternehmensgruppen im Rahmen der amtlichen Statistik

107. Die Monopolkommision hat sich in mehreren Hauptgutachten ausführlich mit den empirischen Grundlagen der Wettbewerbspolitik auseinandergesetzt. Sie sind Gegenstand des gesetzlichen Auftrags zu einer regelmäßigen Konzentrationsberichterstattung. Die Kommission ist zu der Überzeugung gekommen, daß der staatlichen Struktur-, Wettbewerbs- und Mittelstandspolitik wichtige empirische Entscheidungsgrundlagen fehlen. Der Grund ist, daß es die amtliche Unternehmensstatistik infolge eines nicht mehr zeitgemäßen Erhebungs- und Aufbereitungssystems[49]) bei der Erfassung der jeweils kleinsten rechtlich selbständigen Einheiten beläßt[50]) und nicht in einem weiteren Schritt die *Konzern- und Gruppenbildung* von Unternehmen einbezieht[51]). Die führt z. B. in dem wettbewerbspolitisch besonders sensiblen Bereich des *Lebensmitteleinzelhandels* zu dem sonderbaren Vorgehen, daß die Aldi-Gruppe als einer der größten Anbieter nicht als solche, sondern jede der nahezu sechzig rechtlich verselbständigten Niederlassungen getrennt erfaßt wird. Eine Folge dieses auch auf andere Unternehmensverbindungen angewendeten Vorgehens ist, daß für 1995 der Anteil der zehn größten Anbieter im Lebensmitteleinzelhandel in der amtlichen Statistik mit rd. 25 % ausgewiesen wird, nach den Untersuchungen eines privaten Instituts[52]) dagegen rd. 80 % beträgt. Daß die amtliche Statistik auf diese Weise kein auch nur annähernd realistisches Bild der relevanten Marktstrukturen liefern kann, ist offensichtlich.

Konzerne und Unternehmensgruppen sind die dominierenden Organisationsformen der in unterschiedliche Bereiche diversifizierenden und international operierenden Wirtschaft. Ohne hinreichende Kenntnis der wirtschaftlichen Realität, ihrer Strukturen und Entwicklungsrichtung ist eine rationale, nicht nur an Einzelfällen orientierte Wirtschaftspolitik kaum möglich.

---

[49]) Vgl. hierzu auch die umfassenden „Vorschläge des Statistischen Beirats für ein Rahmenkonzept zur Neuordnung der amtlichen Statistik", in: Wirtschaft und Statistik, Jg. 1996, S. 219ff.; Statistisches Bundesamt, Zur Neuordnung der amtlichen Statistik, Bericht an den Wirtschaftsausschuß des Deutschen Bundestages vom Dezember 1996 und dessen Beratung am 29. Oktober 1997; J. Hahlen, Amtliche Statistik zwischen „Schlankem Staat" und „Informationsgesellschaft", in: Wirtschaft und Statistik, Jg. 1998, S. 97ff.

[50]) Prototyp dieses Konzepts wäre das inhabergeführte Einproduktunternehmen ohne Außenhandelskontakte.

[51]) In gleicher Weise würde es nicht genügen, wenn die amtliche Statistik sich auf die Erfassung von Arbeitsstätten beschränken würde, ohne diese zu örtlichen Einheiten oder Betrieben und diese zu Unternehmen im Sinne wirtschaftlicher Einheiten zusammenzufassen.

[52]) M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH, Frankfurt am Main, TOP Firmen 1997, Strukturen, Umsätze, Vertriebslinien des Lebensmittelhandels Food/Nonfood in Deutschland, 1996, S. IV 21–25.

108. Die Kommission hat ihre Vorstellungen zu einer *Reform der amtlichen Unternehmensstatistik* insbesondere in den letzten beiden Hauptgutachten[53]) eingehend dargelegt und empirisch untermauert.[54]) Sie hat alle aus ihrer Sicht hiermit in Verbindung stehenden theoretischen und methodischen, rechtlichen und institutionellen, finanziellen und faktischen Implikationen geprüft und mit zahlreichen Stellen aus Politik, Verwaltung, Wirtschaft und Wissenschaft erörtert. Die Vorschläge der Kommission sind bei allen Beteiligten auf *Zustimmung* gestoßen, da jenseits der besonderen Interessenlagen ein allgemeines Bedürfnis nach realitätsnahen empirischen Grundlagen besteht.

Die Bundesregierung hat die Auffassung der Monopolkommission in dieser Frage stets grundsätzlich geteilt und Handlungsbedarf erkannt. Das Bundesministerium für Wirtschaft hat unmittelbar nach dem letzten Hauptgutachten eine *Machbarkeitsstudie* ausgeschrieben, um die tatsächlichen und rechtlichen Voraussetzungen für eine Verwirklichung der Vorschläge der Monopolkommission näher zu prüfen. Hierzu wurde am 14. April 1997 der Auftrag „Verbesserte Konzentrationserfassung bei Kapitalverflechtungen zwischen Unternehmen und wettbewerblich relevanten Kooperationen" an ein *unabhängiges Wirtschaftsforschungsinstitut* erteilt. Als Untersuchungszeitraum war zunächst etwa ein Jahr vorgesehen, der inzwischen um einige Monate verlängert wurde.

Das Bundesministerium für Wirtschaft hat die Monopolkommission im Rahmen forschungsbegleitender Gespräche und der Auswertung von Zwischenberichten zur Machbarkeitsstudie von Beginn an einbezogen und sie um ihre weitere konstruktive Mitwirkung gebeten.

109. Ziel der Machbarkeitsstudie ist eine empirisch und theoretisch fundierte Untersuchung der Möglichkeiten, die amtliche Unternehmensstatistik durch die Einbeziehung der Konzern- und Gruppenbildung der Unternehmen zu verbessern. Nebenbedingungen sind, die Kosten für die öffentlichen Haushalte möglichst gering zu halten, zusätzliche administrative Belastungen der Wirtschaft durch Befragungen zu vermeiden sowie das Statistikgeheimnis zu wahren. Eine Möglichkeit hierzu bietet die *Nutzung außerhalb der amtlichen Statistik bestehender Unternehmens- und Konzernstrukturdatenbanken*.

Mit der Durchführung der Studie sind zahlreiche und teils nicht einfach zu beantwortende Fragen aus verschiedenen Sachgebieten verbunden. Die Monopolkommission hätte es begrüßt, wenn die Studie von einer *Arbeitsgruppe* begleitet worden wäre, der sowohl Angehörige der unmittelbar beteiligten Stellen, als auch Experten auf dem Gebiet der Informations- und Datentechnik, des Gesellschafts- oder Wettbewerbsrechts angehört hätten. Bilaterale Kontakte können einen breiteren interdisziplinären Informationsaustausch nicht ersetzen und bergen die Gefahr asymmetrischer Informationen.

110. Das mit der Durchführung der Studie beauftragte Forschungsinstitut hat überraschend lange Zeit darauf verwendet, diejenigen rechtlich selbständigen Unternehmen in vier ausgewählten Wirtschaftsbereichen aus Industrie und Handel zu identifizieren, die entweder unabhängig oder als Teil eines Konzerns oder einer Unternehmensgruppe den jeweils zehn größten Anbietern zuzurechnen sind. Die Namen dieser Unternehmen wurden Mitte 1998 dem Statistischen Bundesamt übermittelt, um sie in den amtsinternen Dateien mit Hilfe im wesentlichen manueller Verfahren aufzufinden. Anschließend sollen die Umsätze der jeweils zu einer Verbindung gehörenden Unternehmen addiert und für die resultierenden Einheiten Konzentrationsraten berechnet werden.

Das Erkenntnisziel dieses Vorgehens ist der Monopolkommission nicht einsichtig. Es soll vor allem darin liegen, die Vollständigkeit und Richtigkeit der amtlichen Unternehmensdateien zu prüfen. Für eine *systematische und erhebliche Unrichtigkeit* bestehen aber keine konkreten Anhaltspunkte. Dies zu prüfen, würde einen anderen Untersuchungsansatz bedingen und wäre letztlich eine genuine und von der amtlichen Statistik selbst zu leistende Aufgabe.

Sollten sich im Verlauf der ersten Recherchen keine konkreten Anhaltspunkte für weitreichende Lücken und Fehler der amtlichen Dateien ergeben, empfiehlt die Kommission, sich angesichts des auslaufenden Untersuchungszeitraums auf die wesentlichen Erkenntnisziele des Forschungsauftrags zu konzentrieren.

111. Zum Arbeitsprogramm der Machbarkeitsstudie gehören aus Sicht der Kommission insbesondere:

- Analyse des Gegenstandes und des Aufbaus der in Frage kommenden Unternehmens- und Konzernstrukturdatenbanken zur Erfassung der Konzernbildung, von Managementdatenbanken zur Erfassung der personellen Verflechtung der Unternehmen, von Genossenschaftsregistern und Mitgliederverzeichnissen zur Erfassung von Unternehmensgruppen, Kooperationen und ähnlicher Verbindungen.
- Prüfung der Möglichkeiten, durch eine konsortiale Zusammenarbeit der jeweils spezialisierten Datenbankanbieter eine breitere und konsistente Datenbasis, – z.B. durch die Verwendung einer einheitlichen Unternehmensnummer – zu entwickeln.
- Abschätzung der Bedeutung im vorliegenden Zusammenhang relevanter, nicht quantitativ erfaßbarer Unternehmensverbindungen, z.B. aufgrund vertraglicher Vereinbarungen.
- Entwicklung von Kriterien zur Erfassung komplexer Unternehmensstrukturen im Rahmen eines statistischen Systems. Diese Kriterien müssen eine Reduktion auf stilisierte Fakten enthalten, die eine sachlich-adäquate Abbildung der wesentlichen Strukturmerkmale liefern.

---

[53]) Monopolkommission, Mehr Wettbewerb auf allen Märkten, Hauptgutachten 1992/1993, Baden-Baden 1994, Tz. 57ff., 301ff.; dies., Hauptgutachten 1994/1995, a.a.O., Tz. 18ff., 287ff., 324ff., 330ff., 386ff.

[54]) Vgl. Abbildung II.1 in Kapitel II dieses Gutachtens sowie Monopolkommission, Hauptgutachten 1994/1995, a.a.O., Tz. 157ff., Tz. 163ff., Tz. 290ff., Tz. 367ff.

- Entwicklung von Kriterien für die Zuordnung einzelner Unternehmen zu einer bestimmten Unternehmensverbindung. Diese sollten soweit als möglich auf fachwissenschaftlich fundierten, aus dem Handels- und Gesellschaftsrecht abgeleiteten, nachprüfbaren, generellen und abstrakten Regeln beruhen. Einzelfallbezogene Ermessensentscheidungen sollten unter Offenlegung der Gründe nur in nicht anders zu lösenden, engen Ausnahmefällen erfolgen.

- Entwicklung von Kriterien zur Bestimmung von Erfassungsgrenzen, ausgewählten Merkmalen oder Wirtschaftsbereichen, nach denen eine Berücksichtigung der Konzern- und Gruppenbildung von Unternehmen im Rahmen der amtlichen Statistik möglich ist. Diese Grenzwerte und Kriterien dienen der Beschränkung der Statistik auf ein zu bewältigendes Arbeitsprogramm und können den Umstand berücksichtigen, daß die Ergiebigkeit externer Datenquellen nach Wirtschaftsbereichen oder der Art der Unternehmensverbindungen unterschiedlich ist und sich im Zeitablauf ändert.

  Beispielsweise könnte sich die Erfassung der relevanten Unternehmensverbindungen in dem jeweiligen Wirtschaftsbereich zunächst auf eine bestimmte Anzahl der größten Einheiten, einen bestimmten Anteil am Gesamtumsatz oder für Konzerne auf einen oder mehrere Schwellenwerte der Kapitalbeteiligung beschränken. Denkbar wäre auch, eine Auswahl bestimmter Wirtschaftsbereiche nach ihrer wirtschaftlichen Bedeutung oder der Qualität der Datenlage vorzunehmen. Diese Vorgehensweise entspricht der amtlichen Statistik auch auf anderen Sachgebieten.

- Erarbeitung von Vorschlägen für organisatorische und institutionelle Regelungen, nach denen eine kontinuierliche Aufbereitung der externen Datenquellen für die amtliche Statistik erfolgen kann. Diese Aufgabe umfaßt die Prüfung der sachlichen Eignung, Zuverlässigkeit und Aktualität der Datenquellen als auch deren Strukturierung in einer für die reguläre amtliche Statistik verwendbaren Form.

- Erarbeitung von Hinweisen auf besonders geeignete, kostengünstige, EDV-gestützte Verfahren zur Verknüpfung statistikexterner und -interner Unternehmensdaten.

- Formulierung und Begründung der notwendigen statistikrechtlichen Bestimmungen für eine rechtlich gesicherte administrative oder gesetzliche Regelung der Berücksichtigung von Konzernen und Unternehmensgruppen im Rahmen von Zusatz- und Sonderaufbereitungen oder einer Bundesstatistik.

  In diesem Zusammenhang sind auch die handelsrechtlichen, datenschutzrechtlichen, urheberschutzrechtlichen und sonstigen Vorschriften zu behandeln, die bei einer systematischen Verwendung von Wirtschaftsdaten aus externen Datenquellen insbesondere durch staatliche Stellen für statistische Zwecke zu beachten sind.

- Strukturierung, Begründung und Abschätzung der Kosten, die im Falle einer Berücksichtigung der Konzern- und Gruppenbildung der Unternehmen im Rahmen einer regelmäßig erstellten Bundesstatistik oder unregelmäßiger Zusatz- und Sonderaufbereitungen zu erwarten sind.

Die anhand von Fallbeispielen und einzelnen Wirtschaftsbereichen gewonnenen Aussagen der Machbarkeitsstudie sollten soweit als möglich *allgemeine Schlußfolgerungen* erlauben, die auf andere Wirtschaftsbereiche, Erhebungs- und Aufbereitungsverfahren übertragbar sind. Insbesondere ist zu berücksichtigen, daß einige Problemstellungen nur im Bereich des Handels auftreten. Hierzu gehören als dominierende Organisationsform die Gruppenbildung auf der Bezugs- und Absatzseite und im Bereich der Unternehmensstatistik stichprobenbasierte Erhebungsmethoden sowie eine nur rudimentäre Erfassung der funktionalen Umsätze nach zehn Hauptwarenbereichen. Die Industrie ist demgegenüber stärker durch Konzernstrukturen gekennzeichnet. Auf Unternehmensebene steht in diesem Bereich mit der Statistik nach Wirtschaftszweigen und der Produktionsstatistik ein differenziertes Berichtssystem in institutioneller und funktionaler Aufbereitung in tiefer, aufeinander abgestimmter Gliederung zur Verfügung.

112. Der Präsident des Statistischen Bundesamtes hat anläßlich der Machbarkeitsstudie die Bereitschaft zur *Mitarbeit* bekundet. Sie wurde in der Praxis aber nur *zögernd und eingeschränkt* gewährt. Während der sich über Monate erstreckenden Verhandlungen mit dem beauftragten Forschungsinstitut wurde bis Mitte 1998 kein Konsens über wesentliche inhaltliche Punkte eines gemeinsamen Arbeitsprogramms erzielt. Unstrittig war lediglich der äußere Ablauf datentechnischer Vorgänge, deren einzelne Elemente zur Routine des Amtes gehören.

Es wird daran erinnert, daß das Statistische Bundesamt – bei hierzu seither unveränderter Rechtslage – bereits vor zehn Jahren im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft entsprechende Untersuchungen für den Groß- und Einzelhandel mit relativ geringem Aufwand und unter Einbeziehung externer, allgemein zugänglicher Datenquellen erfolgreich durchgeführt hat.[55]) Das Bundesamt hat den *Beweis der grundsätzlichen Machbarkeit* selbst erbracht. Seitdem ist der wirtschaftspolitische Informationsbedarf erheblich gestiegen. Das Anliegen der Machbarkeitsstudie ist kein anderes, als Aufbereitungen dieser Art auf breiterer, sachlich verbesserter und rechtlich unstrittiger Grundlage regelmäßig durchzuführen.

113. Die Monopolkommission befürchtet, daß sich die vom Amt vorgesehenen Arbeiten auf ein *ablauftechnisches Minimum* beschränken könnten. Damit blieben wichtige Fragen der Machbarkeitsstudie insbesondere hinsichtlich der erforderlichen Schlußfolgerungen für eine reguläre Bundesstatistik unbeant-

[55]) Vgl. A. Krockow, Konzentration im Einzelhandel, in: Wirtschaft und Statistik, Jg. 1988, S. 524ff.; ders., Konzentrationsuntersuchung im Großhandel, Sonderauswertung der Jahreserhebung 1988 und der Monatserhebung 1989 vom 14. Mai 1990, abgedruckt in: Monopolkommission, Wettbewerbspolitik vor neuen Herausforderungen, Hauptgutachten 1988/1989, Baden-Baden 1990, Tz. 334ff., Tab. 44 und 45.

wortet. Hierzu wird auf folgende Punkte hingewiesen:

- Im Rahmen der institutionellen Statistik werden die Umsätze nach Wirtschaftsbereichen durch branchenfremde Teile systematisch verzerrt. Dem wirken die von der amtlichen Statistik geführten funktionalen Statistiken nach Güter- und Warenbereichen bzw. fachlichen Unternehmensteilen entgegen. Deren Ergebnisse werden auch konzentrationsstatistisch aufbereitet. Die wirtschaftssystematische Klassifizierung der Positionen ist im Verarbeitenden Gewerbe sehr detailliert, im Handel eher rudimentär. Im Rahmen der Machbarkeitsstudie, die eine realitätsnähere Abbildung sachlich relevanter Marktstrukturen zum Ziel hat, ist eine *funktional korrekte Zuordnung* der Umsätze von großer Bedeutung.

  Das Bundesamt lehnt dies mit der Begründung ab, derartige konzentrationsstatistische Aufbereitungen nicht durchzuführen. Die Aussage wird durch die jahrelange Amtspraxis widerlegt.

- Zur Prüfung der empirischen Relevanz alternativer methodischer Ansätze, einer differenzierten Erfassung von Konzentrationstatbeständen auf der Beschaffungs- und Absatzseite oder der Ermittlung signifikanter Schwellenwerte und Erfassungsgrenzen sind *Alternativrechnungen* unverzichtbar.

- Die im Rahmen der Machbarkeitsstudie avisierte Option einer Bundesstatistik, die regelmäßig große Mengen amtsinterner und -externer Unternehmensdaten verknüpft, setzt ein kostengünstiges, schnelles und fehlertolerantes, EDV-gestütztes Verfahren voraus, das auf *Unternehmensrecherchen* spezialisiert ist. Die Erarbeitung von Empfehlungen zu den in Frage kommenden Alternativen sind ein integrierender Bestandteil der Machbarkeitsstudie.

  Das Bundesamt beschränkt sich dagegen im Rahmen der Studie im wesentlichen auf manuelle Verfahren. Die vom Amt eingesetzten maschinellen Systeme sind allerdings für die hier erforderlichen Recherchen auch nicht optimal geeignet.

114. Statistikrechtliche Zweifelsfragen haben die Sachdiskussion lange überlagert. Die Monopolkommission hält eine Studie in der vorgesehenen Art nicht nur für rechtlich unbedenklich[56], sondern sogar für *rechtlich geboten*. Nach der Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts zum Volkszählungsgesetz 1983[57] ist die amtliche Statistik zu einer ständigen Diskussion und Überprüfung ihrer Methoden verpflichtet, um den Bürger und die Wirtschaft nicht unnötig durch Befragungen zu belasten. Die Nutzung externer Datenbanken leistet hierzu einen Beitrag.

Zwischenzeitlich bestehen auch nach Auffassung des Statistischen Bundesamtes gegen die Durchführung der Machbarkeitsstudie *keine rechtlichen Bedenken*. Soweit die Auswertung der amtsinternen Unternehmensdateien Angaben einzelner Unternehmen betrifft, verlangt die Wahrung des Statistikgeheimnisses, die am Projekt beteiligten amtsexternen Beauftragten zur *Verschwiegenheit* besonders zu verpflichten.[58] Diese Verpflichtung ist für Mitte 1998, d.h. in der Schlußphase des Projekts, vorgesehen. Wesentliche Arbeiten konnten daher zuvor nicht in Angriff genommen werden.

115. Neben dem Statistischen Bundesamt sind auch die Statistischen Ämter der Bundesländer in gewissem Umfang in die Untersuchung einzubeziehen. Dies ist notwendig, wenn dem Statistischen Bundesamt das in den letzten Jahren aufgebaute Unternehmensregister entgegen den Planungen noch nicht vollständig zugänglich ist, die zentralen Adreßdateien für die jeweiligen Bereichsstatistiken nicht ausreichen und auf Teile der Unternehmensdateien zurückgegriffen werden muß, die die Statistischen Landesämter in eigener Zuständigkeit führen. Entsprechendes gilt in ungeklärten Einzelfällen. Konkrete Vereinbarungen wurden bislang nicht getroffen, die Mitwirkung der Landesämter ist insoweit noch unsicher.

116. Die Monopolkommission *appelliert* sowohl an das auftraggebende Bundesministerium für Wirtschaft, als auch an das beauftragte Forschungsinstitut sowie an das Statistische Bundesamt und die betreffenden Statistischen Ämter der Länder, das ihnen Mögliche zu tun, um in dem verbleibenden Untersuchungszeitraum die zentralen Fragen der Machbarkeitsstudie sachlich angemessen zu behandeln. Der Stellenwert der Studie ist für *eine grundlegende Verbesserung der wettbewerbspolitischen Entscheidungsgrundlagen* zu wichtig, um an vermeidbaren administrativen Hemmnissen zu scheitern.

Die Monopolkommission ist durch ihr Aufgabengebiet, die langjährige Befassung mit dem Gegenstand der Machbarkeitsstudie sowie ihre positiven Erfahrungen mit der Nutzung außerhalb der amtlichen Statistik bestehender Unternehmensdatenbanken[59] von folgenden Erkenntnissen überzeugt:

- Die Konzern- und Gruppenbildung ist die dominierende Organisationsform diversifizierender und international operierender Unternehmen. Der *Standort Deutschland* wird im System des nationalen, europäischen und weltweiten Wettbewerbs entscheidend durch die Struktur und Entwicklung dieser Organisationsformen geprägt.

- Die seit Beginn der 90er Jahre verfolgten Bestrebungen des *Rates der Europäischen Union*, nicht zuletzt aus wettbewerbspolitischen Erwägungen in den Mitgliedstaaten ein harmonisiertes und konsistentes wirtschaftsstatistisches Instrumentarium unter Berücksichtigung von Unternehmensverbindungen zu schaffen, verdient Unterstüt-

[56] Monopolkommission, Hauptgutachten 1994/1995, a.a.O., Tz. 45ff.

[57] Urteil des Bundesverfassungsgerichts vom 15. Dezember 1983 zum Volkszählungsgesetz 1983, BVerfGE 65, 1.

[58] § 1 Abs. 2, 3 und 4 Nr. 2 des Verpflichtungsgesetzes vom 2. März 1974 (BGBl. I S. 469, 547 – Art. 42) i. d. F. vom 15. August 1974 (BGBl. I S. 1942).

[59] Die Monopolkommission hat in enger Kooperation praktische Erfahrungen mit folgenden Datenbankanbietern gewonnen: M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH, Frankfurt am Main, Verband der Vereine Creditreform e.V., Neuss, Verlag Hoppenstedt GmbH, Darmstadt.

zung. Die Europäische Unternehmensregister-Verordnung[60]) bezeichnet sie im vierten Erwägungsgrund als:

„unentbehrliches Instrument zur Beobachtung der strukturellen Veränderungen der Wirtschaft, die auf Maßnahmen wie Vereinigung, Teilhaberschaft, Ankauf, Fusionen oder Übernahme zurückzuführen sind."

Diesem Ziel können die nationalen Systeme der amtlichen Unternehmensstatistik nur gerecht werden, wenn sie die strukturellen Veränderungen in der Wirtschaft *nicht ignorieren*. Deutschland weist unter allen Mitgliedstaaten auf diesem Gebiet ein deutliches *Defizit* auf.

- Eine Reform der deutschen amtlichen Unternehmensstatistik, die die Konzern- und Gruppenbildung von Unternehmen einbezieht, ist nicht nur im europäischen Kontext, sondern auch im Dienst der nationalen Struktur-, Wettbewerbs- und Mittelstandspolitik unerläßlich.

  Die Beschränkung der amtlichen Statistik auf die Erfassung der jeweils kleinsten rechtlich selbständigen Einheiten und die Vernachlässigung ihrer Verbindung zu übergeordneten wirtschaftlichen Entscheidungseinheiten sind weitgehend ohne Informationsgehalt. Sie führen zu einer grundlegenden *Fehleinschätzung* der wirtschaftlichen Strukturen und deren Entwicklung.

- Durch die Nutzung *außerhalb* der amtlichen Statistik bestehender Unternehmens- und Konzernstrukturdatenbanken kann die Aussagekraft der amtlichen Statistik in wichtigen Teilbereichen in einem wohldefinierten Umfang bereits kurzfristig wesentlich erhöht werden. Die irreführende getrennte Erfassung der einzelnen rechtlich selbständigen Niederlassungen großer Unternehmensgruppen insbesondere im Lebensmitteleinzelhandel ist schnellstmöglich zu beenden.

  Das Entwicklungspotential der in Frage kommenden externen Datenbanken ist groß. In Zusammenarbeit mit deren Anbietern können gegenwärtig noch bestehende Beschränkungen sukzessive reduziert werden.

- Der hohe Stand der Informations- und Datentechnik, die geltenden Publizitäts- und Offenlegungsvorschriften insbesondere für große Unternehmen und die vielfältigen in die moderne Kommunikationstechnologie voll integrierten Angebote internationaler und nationaler Wirtschaftsdatenbanken haben die Informationsmöglichkeiten auch für staatliche Stellen entscheidend verbessert. Die Nutzung dieser Ressourcen durch die amtliche Statistik ist zur effizienteren Erfüllung ihrer gesetzlichen Aufgaben überfällig.

- Eine weitreichende zukunftsweisende Lösung wäre bereits die systematische Ergänzung der amtlichen Unternehmensregister durch einen *Hinweis*, der für jedes eingetragene Unternehmen diejenige übergeordnete Einheit angibt, die rechtlicher Träger des Unternehmens ist bzw. dieses kontrolliert.

- Dieses Vorgehen wäre ein wichtiger Schritt auf dem vom Bundesminister für Wirtschaft am 18. Februar 1994[61]) avisierten Weg zum Aufbau einer *Konzernstatistik*. Es dient unabweisbaren Anforderungen an eine empirisch fundierte Wirtschafts- und Wettbewerbspolitik, fördert die Integration Deutschlands in ein harmonisiertes europäisches statistisches System und leistet durch die Einbeziehung externer Wirtschaftsdatenbanken auf dem Gebiet der Statistik einen Beitrag zur Privatisierung staatlicher Dienstleistungen.

Die politisch verantwortlichen Stellen stehen auch im vorliegenden Zusammenhang vor der Aufgabe, die Vorteile des wirtschaftspolitisch Wünschenswerten gegenüber den hiermit verbundenen Aufwendungen abzuwägen und das Ergebnis den Betroffenen überzeugend zu vermitteln. Vor die Entscheidung gestellt, das bisherige kostspielige, aber zunehmend ineffiziente statistische Informationssystem beizubehalten oder mit relativ geringem Aufwand entscheidend zu verbessern und sukzessive zu vervollkommnen, sollte die Wahl nicht schwer fallen.

7.2 Novellierung des GWB zur Übermittlung statistischer Daten

117. Die Monopolkommission hat sich seit längerer Zeit darum bemüht, eine Modifikation und Klarstellung derjenigen Vorschrift im Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen zu erreichen, die die Art der Übermittlung von Angaben aus der amtlichen Statistik an die Monopolkommission betrifft[62]). Dies ist im Rahmen der Sechsten GWB-Novelle durch die neue Formulierung von § 24c a.F. zu § 47 n.F. und eine ausführlichere Begründung des Gesetzes geschehen.

118. Die Änderung des Gesetzestextes enthält eine *Flexibilisierung* des bislang starren Schemas zur Berechnung von Konzentrationsraten für die jeweils 3, 6, 10, 25, 50 und 100 größten Anbieter, Unternehmen, Betriebe, oder fachlichen Teile. Voraussetzung hiervon abweichender Grenzwerte ist, daß zusammengefaßte Einzelangaben nicht weniger als drei Merkmalsträger enthalten. Neben Konzentrationsraten werden auch summarische Maßzahlen der Konzentration (Herfindahl-Index, Gini-Koeffizient) ausdrücklich genannt. Der Katalog der übermittelten Merkmale wird aktualisiert. Aufgenommen werden der insbesondere in der Handelsstatistik verwendete „Wert der gemieteten und gepachteten Sachanlagen" sowie der „Rohertrag". Der Begriff der Merkmalsträger, deren Anteile übermittelt werden, wird verallgemeinert und enthält danach neben Unternehmen z. B. auch Betriebe oder fachliche Unterneh-

[60]) Verordnung (EWG) Nr. 2186/93 des Rates vom 22. Juli 1993 über die innergemeinschaftliche Koordinierung des Aufbaus von Unternehmensregistern für statistische Verwendungszwecke, ABl. EG Nr. L 196 vom 5. August 1993, S. 1.

[61]) Presseerklärung des Bundesministers für Wirtschaft zum Sondergutachten der Monopolkommision „Marktstruktur und Wettbewerb im Handel"(Sondergutachten 23, Baden-Baden 1994), BMWi Tagesnachrichten Nr. 10135 vom 21. Februar 1994.

[62]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1992/1993, a.a.O., Tz. 80ff.

mensteile. Angaben aus dem Bereich des Dienstleistungsgewerbes werden aufgenommen, sobald das geplante Dienstleistungsstatistikgesetz in Kraft tritt. Angaben aus der inzwischen aufgehobenen Pressestatistik entfallen.

119. Neben der Änderung des Wortlauts ist die ausführlichere Begründung des Gesetzes zur systematischen Stellung der Vorschrift von Bedeutung. Es wird insbesondere klargestellt, daß sich die Vorschrift lediglich auf die Ausgestaltung des in § 16 Abs. 1 Bundesstatistikgesetz normierten Prinzips der statistischen *Geheimhaltung* bei der Übermittlung statistischer Ergebnisse an die Monopolkommission bezieht und damit *keine darüber hinausgehende* Einschränkung der Übermittlung verbunden ist.

KAPITEL I

Stand der Konzentration im Produzierenden Gewerbe nach Unternehmen und Anbietern 1995

1. Methodische Erläuterungen

120. Die Monopolkommission stützt ihre Konzentrationsberichterstattung zum Produzierenden Gewerbe im wesentlichen auf Sonderaufbereitungen der Statistik nach Wirtschaftszweigen sowie der Produktionsstatistik, die das Statistische Bundesamt für die Monopolkommission zweijährlich durchführt.[1])

Trotz aller *methodischen Unzulänglichkeiten*, die aus der Sicht der Monopolkommission mit der Aufbereitung der amtlichen Angaben für konzentrationsstatistische Zwecke verbunden sind, besteht gegenwärtig keine Alternative. Die Kommission hat auf diese Problematik in ihren Hauptgutachten stets hingewiesen[2]) und auch in diesem Gutachten ihre Vorschläge für eine Reform der amtlichen Unternehmensstatistik im Bereich des Produzierenden Gewerbes und des Handels weiter präzisiert.[3])

121. Die im folgenden sowie im statistischen Teil des Anlagenbandes enthaltenen Aufbereitungen beziehen sich auf die Konzentration der *Unternehmen nach Wirtschaftszweigen*[4]), denen sie jeweils nach dem Schwerpunkt ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit – gemessen an der Bruttowertschöpfung – *institutionell* als Ganzes, d. h. unter Einbeziehung auch branchenfremder Teile, zugeordnet werden (*Tabelle I.1*). Die Ergebnisse beziehen sich alternativ dazu auf die Konzentration der *Anbieter nach Güterarten* im Rahmen der Produktionsstatistik. Sie faßt *funktional* nur diejenigen Teile der Produktion zusammen, die bestimmten Gütern entsprechen. Dies geschieht unabhängig davon, in welchen Bereichen der Wirtschaft die jeweiligen Unternehmen ihren wirtschaftlichen Schwerpunkt haben (*Tabelle I.2*). Die Kommission hat die Ergebnisse der Unternehmens- und der Anbieterkonzentration einander *gegenübergestellt* (*Tabelle I.3*). Ergänzend wird eine kurze Übersicht zur Konzentration der Betriebe gemessen an der Zahl der Beschäftigten nach Wirtschaftszweigen gegeben (*Tabelle I.4*).

122. Die Konzentration der Unternehmen wird, wie in den vorangegangenen Hauptgutachten, am *Umsatz* gemessen. Begleitmerkmale sind die Zahl der Beschäftigten, die Höhe der Investitionen, ein Schätzwert des Census Value Added sowie die Zahl der Betriebe je Unternehmen. Als summarisches absolutes Konzentrationsmaß wird der *Herfindahl-Index* verwendet und als relatives Maß der dem Herfindahl-Index axiomatisch zugeordnete *Variationskoeffizient*.[5]) Aus praktischen Gründen wird der skalare Betrag des Herfindahl-Index mit dem Faktor 1 000, der des Variationskoeffizienten mit 100 multipliziert. Die *Konzentrationsraten* enthalten die Umsatzanteile der jeweils 3, 6, 10, 25, 50 und 100 größten Unternehmen und werden in Prozent angegeben.

Die Konzentration der Anbieter wird nach dem *Wert der zum Absatz bestimmten Produktion* berechnet. Entsprechend dem Erhebungsprogramm der dieser Aufbereitung zugrundeliegenden Vierteljährlichen Produktionserhebung stehen keine weiteren Begleitmerkmale zur Verfügung. Die Berechnung des Herfindahl-Index, des Variationskoeffizienten und der Konzentrationsraten entspricht der für Unternehmen.

123. Abweichend zu den vorangegangenen Hauptgutachten hat das Statistische Bundesamt für die vorliegenden konzentrationsstatistischen Aufbereitungen aus dem Bereich des Produzierenden Gewerbes erstmals die neue, auf europäischen Vorgaben beruhende *Klassifikation der Wirtschaftszweige* (WZ 93)[6]) sowie das systematische *Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken* (GP 95)[7]) angewendet. Das Güterverzeichnis bildet mit der Klassifikation der Wirtschaftszweige ein abgestimmtes, in den ersten vier Stellen der Codierung weitgehend identisches System, das auf der Klassifikation der Wirtschaftszweige der Europäischen Union vom 4. Mai 1992 (NACE Rev. 1) basiert.

Die Anwendung der neuen Klassifikationen bietet den Vorteil, daß die aus verschiedenen Erhebungen stammenden und wirtschaftssystematisch unterschiedlich strukturierten Ergebnisse der amtlichen

---

[1]) Statistisches Bundesamt, Gruppe IV C, Konzentrationsstatistische Sonderaufbereitung nach Wirtschaftszweigen, Unternehmen und Betrieben, 26. November 1997, 9. März 1998 und 11. Mai 1998; dass.; Gruppe IV A, Konzentrationsstatistische Sonderaufbereitung nach der Güterproduktion und Anbietern, 16. Januar 1998 und 2. Februar 1998.

[2]) Monopolkommission, Mehr Wettbewerb auf allen Märkten, Hauptgutachten 1992/1993, Baden-Baden 1994, Tz. 57 ff., 291 ff.; dies., Wettbewerb in Zeiten des Umbruchs, Hauptgutachten 1994/1995, Baden-Baden 1996, Tz. 18 ff., 287 ff., 324 ff., 330 ff., 386 ff.

[3]) Vgl. Abschnitt 7.1 im Einleitungskapitel.

[4]) Im folgenden wird der Begriff „Wirtschaftszweig" als Inbegriff einer institutionellen wirtschaftssystematischen Position verwendet, ohne auf die Ebene der Klassifikation nach mehrstelligen Positionen abzustellen. Entsprechendes gilt für den Begriff „Güterart" im Rahmen einer funktionalen Klassifikation.

[5]) Zwischen dem Herfindahl-Index (H_a) als absolutem Konzentrationsmaß, dem axiomatisch zugeordneten relativen Konzentrationsmaß (H_r) und dem Variationskoeffizienten (V) als Maßzahl der Disparität gelten folgende Beziehungen: $H_r = V^2/(1+V^2) = 1 - 1/(nH_a)$

[6]) Statistisches Bundesamt, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausg. 1993, 3. unveränd. Nachdr., Stuttgart 1995.

[7]) Statistisches Bundesamt, Systematisches Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausg. 1995, Stuttgart 1994.

Statistik besser *verglichen* werden können. Dies erlaubt gewisse Analysen, von denen die Monopolkommission in dem folgenden Vergleich der Unternehmens- und der Anbieterkonzentration Gebrauch macht.

Ein Nachteil der Umstellung auf die neuen Klassifikationen ist, daß eine *Fortschreibung* der bislang entwickelten Zeitreihen, von wenigen Ausnahmen abgesehen, *nicht* möglich ist. Das den alten und den neuen Klassifikationen jeweils zugrundeliegende methodische Konzept ist zu unterschiedlich, um eine Umschlüsselung der Positionen und der ihnen zugeordneten Ergebnisse zu erlauben. Aus diesem Grunde mußte die Monopolkommission auf einen Vergleich mit früheren Ergebnissen verzichten. Die Darstellung beschränkt sich daher für das Berichtsjahr 1995 auf den *Stand der Konzentration* im Bereich des Verarbeitenden Gewerbes sowie des Bergbaus, der Gewinnung von Steinen und Erden und eines Teils des Baugewerbes (Abschnitte C, D und F der Klassifikationen).

Das vorliegende Kapitel enthält Ergebnisse auf der Ebene zweistelliger Wirtschafts- und Güterabteilungen nach der ihnen jeweils zugrundeliegenden Klassifikation. Die entsprechenden Angaben für vierstellige Positionen sind im statistischen Teil des Anlagenbandes wiedergegeben.

Nähere Erläuterungen zu den aus dem System der amtlichen Statistik folgenden definitorischen Abgrenzungen, zu den von der Monopolkommission angewendeten Verfahren der Konzentrationsmessung und den damit verfolgten Erkenntniszielen werden im methodischen Teil des Anlagenbandes gegeben. Er ist seit dem letzten Hauptgutachten, mit Ausnahme der Hinweise auf die neuen Wirtschaftsklassifikationen, im wesentlichen unverändert.[8])

124. Die Monopolkommission mißt einer funktionalen konzentrationsstatistischen Aufbereitung der amtlichen Unternehmensstatistik große wettbewerbspolitische Bedeutung zu, da sie gegenüber der institutionellen Statistik eine größere Nähe zu den *sachlich relevanten Märkten* aufweist. Wichtige empirische Anhaltspunkte liefert hierzu bereits die Produktionsstatistik. Die Vergleichbarkeit ihrer Ergebnisse mit denen der Statistik nach Wirtschaftszweigen ist im Rahmen der neuen, stärker aufeinander abgestimmten Klassifikationen der WZ 93 und des GP 95 wesentlich verbessert worden. Unbeschadet dessen bleibt als methodisches Hindernis, daß die Aufbereitungen nach Wirtschaftszweigen und nach Güterarten aus *verschiedenen* Erhebungen resultieren, die durch nicht vollständig identische Berichtskreise und definitorische Abgrenzungen, z.B. der Umsatz gegenüber dem Wert der zum Absatz bestimmten Produktion, charakterisiert sind.

Einen zentralen Beitrag für eine funktionale Aufbereitung der Unternehmensstatistik liefert daher die Ermittlung sog. *„fachlicher Unternehmensteile"* im Bereich des Verarbeitenden Gewerbes sowie des Bergbaus und der Gewinnung von Steinen und Erden. Dabei werden sowohl die Unternehmen als Ganzes – nach dem Schwerpunkt ihrer Wertschöpfung – als auch deren fachliche Teile – nach der Art der industriellen Tätigkeiten und hiermit ggf. verbundenen Dienstleistungen – simultan den einzelnen Wirtschaftszweigen zugeordnet. Damit ist innerhalb eines kohärenten Systems sowohl eine institutionelle als auch eine funktionale Aufbereitung und Darstellung der Ergebnisse sowie ihrer Interdependenz auf einer identischen Datenbasis möglich.

Das Statistische Bundesamt hat fachliche Unternehmensteile bereits für die Jahre 1980 bis 1985[9]) ermittelt und für die Monopolkommission konzentrationsstatistisch aufbereitet.[10]) Sie begrüßt, daß diese Arbeiten zwischenzeitlich wieder aufgenommen wurden und für das Berichtsjahr 1995 bereits erste Ergebnisse vorliegen. Das Bundesamt hat der Kommission in Aussicht gestellt, für das nächste Hauptgutachten 1998/1999 zum Berichtsjahr 1997 auch die konzentrationsstatistischen Aufbereitungen der fachlichen Unternehmensteile fortzuführen.[11])

2. Kommentierung der empirischen Ergebnisse

125. Die Monopolkommission mißt nach den voranstehenden methodischen Überlegungen einer isolierten Betrachtung der *institutionellen* Statistik nach Wirtschaftszweigen die geringste Aussagekraft in bezug auf Konzentration und Wettbewerb zu. Deren Nähe zu den sachlich relevanten Märkten und wirtschaftlichen Entscheidungseinheiten ist zu gering. Zusätzliche Informationen vermittelt die Einbeziehung der *funktionalen* Statistik nach Güterarten. Es fehlt jedoch die notwendige Berücksichtigung von *Unternehmensverbindungen*, zu denen die amtliche Unternehmensstatistik keinerlei Angaben enthält. Hierzu bleibt lediglich die Möglichkeit, durch Angaben außerhalb der amtliche Statistik empirische Anhaltspunkte für das Gewicht dieses Sachverhalts zu gewinnen. Die Monopolkommission hat in ihrem letzten Gutachten hierzu eingehende Analysen durchgeführt und Empfehlungen ausgesprochen.[12])

[8]) Zur Statistik nach Wirtschaftszweigen vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 4.1.2: Betriebe, Beschäftigte und Umsatz im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe nach Beschäftigtengrößenklassen 1995; Reihe 4.2.1: Beschäftigte, Umsatz und Investitionen der Unternehmen und Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes sowie des Bergbaus und der Gewinnung von Steinen und Erden 1995; Reihe 5.2: Beschäftigung, Umsatz und Investitionen der Unternehmen im Baugewerbe 1995; zur Produktionsstatistik vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 3.2: Struktur der Produktion im Produzierenden Gewerbe 1995.

[9]) 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.

[10]) Vgl. Monopolkommission, Wettbewerbspolitik oder Industriepolitik, Hauptgutachten 1990/1991, Baden-Baden 1992, Anlagenband, Tz. 1 ff.

[11]) Vgl. R. Opfermann, Schätzung von Angaben für fachliche Teile im Verarbeitenden Gewerbe sowie im Bergbau und der Gewinnung von Steinen und Erden ab 1995, in: Wirtschaft und Statistik, Jg.1998, S. 102 ff.

[12]) Monopolkommission, Hauptgutachten 1994/1995, a.a.O., Tz. 18 ff., 157 ff., 290 ff.

Beschränkt man sich in einer ersten Übersicht zum Stand der Unternehmenskonzentration auf die Ergebnisse der funktionalen Statistik, so liefert der Herfindahl-Index (x 1 000) bezogen auf die *Angebotskonzentration* nach zweistelligen Güterabteilungen der amtlichen Produktionsstatistik 1995 folgendes Bild:

Der höchste absolute Konzentrationsgrad herrscht beim Angebot von:

11 Erdöl und Erdgas (einschl. Dienstleistungen bei der Gewinnung)	710 Punkte,
10 Kohle und Torf	480 Punkte,
16 Tabakerzeugnisse	213 Punkte.

Im mittleren Bereich liegen:

35 Fahrzeuge (ohne Kraftwagen und -teile)	46 Punkte,
37 Sekundärrohstoffe	30 Punkte,
24 Chemische Erzeugnisse	25 Punkte.

Am geringsten konzentriert ist das Angebot für:

36 Möbel, Schmuck, Musikinstrumente, Sportgeräte, Spielwaren und sonstige Erzeugnisse.	2,5 Punkte,
25 Gummi- und Kunststoffwaren	2,5 Punkte,
29 Maschinen	2 Punkte,
28 Metallerzeugnisse	1 Punkt.

Bei der wettbewerbspolitischen Interpretation der Übersicht ist zu bedenken, daß die zweistelligen Güterbereiche noch zu *weit gefaßt und heterogen* sind, um sachlich relevanten Märkten zu entsprechen. Hierzu liefern die detaillierteren Ergebnisse nach nahezu 300 vierstelligen Güterklassen in Tabelle I.2 des Anlagenbandes eine bessere Grundlage. Da ein vergleichsweise hoher/niedriger absoluter Konzentrationsgrad auch die geringe/hohe *Anzahl der Anbieter* und nicht nur deren relative *Größenverteilung* widerspiegelt, gibt hierzu der Variationskoeffizient ein deutlicheres Bild. Es sei nochmals betont, daß keine *Zusammenfassung* derjenigen Anbieter stattfindet, die einem Konzern oder einer sonstigen Unternehmensverbindung angehören.

Grundsätzlich bleibt darauf hinzuweisen, daß der Konzentrationsgrad nur ein Element der Marktstruktur darstellt und zwischen der Wettbewerbsintensität und der Marktstruktur kein eindeutiger kausaler Bezug besteht, wenn auch diese dem Handlungsspielraum der Anbieter gewisse Grenzen setzt.

126. Die neue Klassifikation der Wirtschaftszweige (WZ 93) erlaubt es, eine Fragestellung aufzugreifen, die die Monopolkommission bereits in früheren Gutachten[13]) behandelt hat. Sie betrifft den *Zusammenhang zwischen Diversifikation und Konzentrationsgrad*. Die Frage ist, ob die Diversifikation der Unternehmen in mehrere Wirtschaftszweige zu einer Erhöhung oder Senkung des Konzentrationsgrades in den sachlich relevanten Märkten beiträgt.

Empirische Anhaltspunkte für die Beantwortung dieser Frage kann eine *Gegenüberstellung* der konzentrationsstatistischen Ergebnisse nach der institutionellen Klassifikation der Wirtschaftszweige mit denjenigen nach der funktionalen Klassifikation der Produktionsstatistik nach Güterarten liefern.

Im Rahmen der *funktionalen* Klassifikation wird der Wert der Absatzproduktion der Unternehmen nach Güterarten gegliedert und die einzelnen Teile den jeweiligen Positionen der Güterklassifikation zugeordnet. Dies geschieht unabhängig davon, in welchem Bereich der wirtschaftliche Schwerpunkt der jeweiligen Unternehmen liegt. Diversifiziert ein Unternehmen in mehrere Märkte mit unterschiedlicher wirtschaftssystematischer Zuordnung, wird der Wert seiner Absatzproduktion entsprechend aufgeteilt. Das Unternehmen tritt mithin in mehreren Märkten als Anbieter auf. Die Anzahl der Anbieter ist gegenüber der der Unternehmen um so größer, je enger der wirtschaftliche Schwerpunkt des diversifizierenden Unternehmens abgegrenzt wird. Im Gegensatz dazu wird im Rahmen der *institutionellen* Klassifikation der gesamte Umsatz eines Unternehmens dem Wirtschaftszweig zugeordnet, in dem sein wirtschaftlicher Schwerpunkt – gemessen an der Bruttowertschöpfung – liegt. Dies ermöglicht eine eindeutige und überschneidungsfreie Zuordnung der Unternehmen nach Wirtschaftszweigen, bedeutet aber zugleich, daß die einem Wirtschaftszweig zugeordneten Umsätze nicht nur branchentypische, sondern in erheblichem Umfang auch branchenfremde Teile enthalten können.

Danach weist die funktionale Zuordnung der Produktionswerte eine größere Nähe zur Zahl und Größenstruktur der Anbieter in den *sachlich relevanten Märkten* auf, auch wenn einzelne Anbieter nur Teilen von Unternehmen entsprechen. Die Ergebnisse nach der institutionellen Zuordnung berücksichtigen zwar die Unternehmen als wirtschaftliche Einheiten, ihre am Gesamtumsatz gemessene Größenstruktur ist aber in unterschiedlichem Umfang systematisch verzerrt.

127. Vergleicht man den Konzentrationsgrad eines Wirtschaftszweigs mit dem der entsprechenden Güterarten, so gibt die Differenz Aufschluß über das Gewicht, mit der die Diversifizierung den Grad der Unternehmenskonzentration beeinflußt. Der Zusammenhang ist wettbewerbspolitisch nicht ohne Interesse. Unternehmen diversifizieren vielfach nach der Art der Güter oder der angewendeten Produktionsverfahren in benachbarte Bereiche, die zumindest mittelfristig eine Revision dieser Entscheidung möglich machen. Tendenziell sind daher die Zahl der Unternehmen und die Verteilung ihrer Gesamtumsätze in den Wirtschaftszweigen eher für den *potentiellen* Wettbewerb relevant, während die Zahl und Größenverteilung der Anbieter in den Güterbereichen stärker den *aktuellen* Wettbewerb betrifft.

128. Die früheren Klassifikationen nach Wirtschaftszweigen und Güterarten waren auf der Ebene zweistelliger Positionen nur eingeschränkt und in

[13]) Vgl. Monopolkommission, Die Wettbewerbsordnung erweitern, Hauptgutachten 1986/1987, Baden-Baden 1988, Anlagenband, Tz. 135 ff., Tz. 138 ff.; dies., Hauptgutachten 1990/1991, a. a. O., Tz. 292 ff., Tz. 302 ff.

tieferer Gliederung nicht kompatibel. Eine detaillierte und unmittelbare *Gegenüberstellung* der jeweiligen Ergebnisse war daher nicht möglich. Die Kommission hatte sich in früheren Untersuchungen auf Näherungsverfahren gestützt, um zumindest Anhaltspunkte für einen möglichen systematischen Zusammenhang zwischen Diversifikation und Konzentrationsgrad zu finden. Danach bestand auf der Ebene zweistelliger Positionen der Wirtschaftszweig- und der Güterstatistik der Anschein, daß die Diversifizierung der Unternehmen in der Mehrzahl der Wirtschaftszweige zu einer Senkung des Konzentrationsgrades in den ihnen entsprechenden Güterbereichen beiträgt.

129. Die neue Klassifikation der Wirtschaftszweige (WZ 93) und die der Güterproduktion (GP 95) korrespondieren nach Vorgaben des Statistischen Amtes der Europäischen Union (EuroStat) im Rahmen eines aufeinander *abgestimmten Systems*. Auf der Ebene vierstelliger Positionen sind beide Klassifikationen bis auf wenige Ausnahmen kompatibel.[14]) Die Untersuchung des Zusammenhangs zwischen Diversifikation und Konzentrationsgrad ist daher präziser als bislang möglich. Die Kommission hat auf dieser Grundlage den absoluten Konzentrationsgrad, gemessen am Herfindahl-Index, und den relativen Konzentrationsgrad, gemessen am Variationskoeffizienten, für alle 283 verfügbaren korrespondierenden zwei- und vierstelligen Positionen der Wirtschaftszweig- und Güterklassifikation einander gegenübergestellt. Das Ergebnis ist in Tabelle I.3 des Anlagenbandes enthalten. *Tabelle I.3* in diesem Kapitel faßt die Ergebnisse nach zweistelligen Positionen zusammen. Die *Abbildungen I.1 bis I.4* geben die Ergebnisse graphisch wieder. Die angegebenen zweistelligen Nummern entsprechen der Codierung der Abteilungen der Wirtschaftszweig- bzw. Güterklassifikation, deren jeweilige Bezeichnung den zugrundeliegenden Tabellen zu entnehmen ist.[15])

130. Abbildung I.1 gibt eine erste Übersicht über den Stand der Konzentration der Unternehmen und der Anbieter nach den weit *abgegrenzten industriellen Hauptgruppen*. Der Konzentrationsgrad wird mit Hilfe einer Folge von Konzentrationsraten gemessen, da Werte für eine summarische Maßzahl wie den Herfindahl-Index nicht zur Verfügung stehen. Der Index kann als separables Maß theoretisch aus den gegebenen Indizes derjenigen Positionen berechnet werden, aus denen sich die Hauptgruppen jeweils zusammensetzen. Infolge einer gewissen Ungenauigkeit der Einzelangaben und der Sensibilität der Ergebnisse wird hierauf jedoch verzichtet.

Die Darstellung spiegelt die den *Stufen des gesamtwirtschaftlichen Produktionsprozesses* entsprechenden grundlegenden Unterschiede der Unternehmens- und Anbieterstrukturen wider. Die Investitionsgüterproduzenten sind im allgemeinen am stärksten konzentriert,[16]) gefolgt von den Gebrauchsgüter- sowie den Vorleistungsproduzenten. Die Verbrauchsgüterproduzenten weisen, ihrer vergleichsweise höheren Anzahl entsprechend, den geringsten Konzentrationsgrad auf.

Bemerkenswert sind die auf dieser hohen Aggregationsstufe bereits signifikanten Unterschiede zwischen der Unternehmens- und der Angebotskonzentration. Die Konzentrationsraten der Anbieter liegen in allen industriellen Hauptgruppen und in allen Rangstufen deutlich unter den Konzentrationsraten der Unternehmen. Hierin schlägt sich die offenbar signifikante Zahl derjenigen Anbieter nieder, die in den einzelnen Hauptgruppen aktiv sind, obwohl der wirtschaftliche Schwerpunkt der entsprechenden Unternehmen in einer anderen Hauptgruppe liegt. Unter wettbewerblichen Gesichtspunkten ist diese Struktur infolge des hohen Aggregationsgrades der Hauptgruppen nicht nur durch *horizontale* Beziehungen zwischen den Anbietern charakterisiert, sondern auch durch *vertikale* Beziehungen von Anbietern zu denjenigen Unternehmen, deren Teil sie sind. So unterhalten z.B. Unternehmen in anderen Wirtschaftszweigen Betriebe zur Herstellung von Vorprodukten.

Eine differenziertere Analyse ist auf der Ebene der 27 zweistelligen, einander entsprechenden Wirtschafts- und Güterabteilungen möglich.

131. Abbildung I.2 stellt die *Zahl der Unternehmen* und die *Zahl der Anbieter* sowie deren Relation nach zweistelligen Positionen der Wirtschaftszweig- und Güterklassifikation dar. Der obere Teil des Diagramms enthält die absoluten Zahlen, der untere Teil die relative Differenz, mit der die Zahl der Anbieter diejenige der Unternehmen übersteigt. Danach ist in der Abteilung 29 (Maschinen) mit über 7 000 Anbietern und rd. 5 700 Unternehmen, gefolgt von den Abteilungen 28 (Metallerzeugnisse) und 15 (Erzeugnisse des Ernährungsgewerbes) die Zahl der Unternehmen und Anbieter besonders hoch, während die Abteilungen 16 (Tabakerzeugnisse) und 11 (Erdöl und Erdgas) mit weniger als 30 Unternehmen bzw. Anbietern zahlenmäßig zu den kleinsten gehören.

Die höchste relative Differenz, mit der die Anzahl der Anbieter die Zahl der Unternehmen in einer Abteilung übersteigt, findet sich in den Abteilungen 14 (Steine und Erden, sonstige Bergbauerzeugnisse) und 30 (Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräte und -einrichtungen) mit über 130 % bzw. nahezu 80 %. Den geringsten zahlenmäßigen Einfluß der Diversifizierung weisen die Abteilungen 10 (Kohle und Torf), 15 (Nahrungsmittel) und 16 (Tabakerzeugnisse) mit ca. 10 % und weniger auf.

---

[14]) Statistisches Bundesamt, Gr. IV A, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93) – mit Meldenummern des Güterverzeichnisses für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1995 (GP 95) – , Wirtschaftsbereich: Verarbeitendes Gewerbe sowie Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden, Arbeitsunterlage, Januar 1996. Danach betreffen die Abweichungen zwischen beiden Klassifikationen die Bearbeitung von Textilien im weiteren Sinne, daneben die Herstellung von Erfrischungsgetränken u. ä., Druckereien, Verlage für Zeitungen und Zeitschriften und die Herstellung von Betonerzeugnissen.

[15]) Im folgenden werden der Einfachheit halber Kurzbezeichnungen für die zweistelligen Abteilungen der Güterstatistik verwendet. Die dualen Bezeichnungen nach Wirtschaftszweigen beziehen sich auf die entsprechenden Tätigkeiten bei der Gewinnung, Herstellung, Be- und Verarbeitung dieser Güter.

[16]) Dies gilt im vorliegenden Fall für Unternehmen bis zur Rangklasse der 25 größten Unternehmen.

132. Abbildung I.3 zeigt über alle zweistelligen Abteilungen den *unterschiedlichen Konzentrationsgrad* für Unternehmen und Anbieter. Der absolute Konzentrationsgrad bemißt sich nach dem Herfindahl-Index, der relative nach dem Variationskoeffizienten. Der absolute Konzentrationsgrad für die Unternehmen umfaßt den Wertebereich von rd. 238 Punkten[17]) in Abteilung 11 (Erdöl und Erdgas) bis zu 1,7 Punkten in Abteilung 28 (Metallerzeugnisse). Der entsprechende Bereich für die Anbieter streut für die gleichen Abteilungen von über 700 bis zu 1,1 Punkten. Die absoluten Konzentrationsgrade der Unternehmen und der Anbieter fallen jeweils in die Umgebung gleicher Größenkategorien, wenn auch branchenmäßige Unterschiede im Diversifizierungsgrad deutlich sichtbar sind.

Einen starken Einfluß auf das *Niveau* der absoluten Konzentration übt die jeweilige Anzahl der Unternehmen bzw. Anbieter aus, so daß sich hierin deutlich die Besetzungszahlen der Wirtschaftsabteilungen widerspiegeln und den Einfluß der relativen Ungleichmäßigkeit oder Disparität der Größenverteilung überlagern können. Um diesen Einfluß zu isolieren, wird neben dem absoluten Konzentrationsmaß auch eine relative Maßzahl verwendet, hier in Gestalt des dem Herfindahl-Index axiomatisch zugeordneten Variationskoeffizienten.

Der untere Teil der Abbildung I.3 zeigt die Unterschiede in der *Größenverteilung* der Unternehmen und Anbieter in den zweistelligen Abteilungen. Die stärkste Ungleichverteilung unter den Unternehmen herrscht in Abteilung 31 (Geräte der Elektrizitätserzeugung und -verteilung) mit 1.700 Punkten[18]) und 34 (Kraftwagen und -teile) mit 860 Punkten, sehr gering ist sie bei 17 (Textilien), 37 (Sekundärrohstoffen) und 11 (Erdöl und Erdgas) innerhalb eines Wertebereichs von rd. 130 bis 175 Punkten. Die Größenverteilung der Anbieter folgt etwa derjenigen der Unternehmen, zeigt aber auch deutliche positive und negative Abweichungen.

133. Eine eindeutige *Tendenz* dergestalt, daß der absolute oder der relative Konzentrationsgrad der Anbieter denjenigen der Unternehmen in der Regel überwiegt oder umgekehrt, ist nicht erkennbar. Das bedeutet, daß die Diversifizierung der Unternehmen in andere Bereiche, die nicht zu ihrem Schwerpunkt gehören, den dortigen Konzentrationsgrad in einigen Fällen erhöht, in anderen vermindert. In den Fällen, in denen relativ große Unternehmen stärker als kleinere Unternehmen diversifizieren, sinkt der Konzentrationsgrad in dem Wirtschaftszweig, in dem ihr Schwerpunkt liegt, da die Größenverteilung tendenziell nivelliert wird. Da jedoch auch Anbieter aus anderen Bereichen in diesen eintreten, wird der absolute Konzentrationsgrad durch die höhere Zahl der Anbieter ceteris paribus gesenkt, während die Ungleichverteilung je nach der Größe der eindringenden Anbieter in beide Richtungen verändert werden kann. Der resultierende Effekt auf den Konzentrationsgrad ist daher a priori nicht bestimmt. Dennoch könnte empirisch ein eindeutiger und signifikanter Einfluß der Diversifizierung auf den Konzentrationsgrad erkennbar sein. Dies würde aufschlußreiche wettbewerbstheoretische und -politische Schlußfolgerungen erlauben. Aus dem vorliegenden Material ist ein solcher genereller Befund jedoch nicht evident.

134. In den beiden Teilen der *Abbildung I.4* werden die Wirtschafts- bzw. Güterabteilungen danach *geordnet*, wie stark der absolute und der relative *Konzentrationsgrad* der Anbieter von dem der Unternehmen abweicht. Ein positiver/negativer Betrag bedeutet, daß der Konzentrationsgrad der Anbieter um einen bestimmten Prozentsatz höher/niedriger ist als der der Unternehmen.

Danach übersteigt der absolute Konzentrationsgrad der Anbieter in Abteilung 11 (Erdgas und Erdöl) den der Unternehmen etwa um das 3-fache. Da die Anzahl der Anbieter stets *höher* als die der Unternehmen sein muß, bedeutet dies, daß unter den einzelnen Anbietern eine noch stärkere relative Ungleichverteilung herrscht als unter den Unternehmen, die dort ihren Schwerpunkt haben. In der Abteilung 21 (Textilien) ist die absolute Konzentration im Ergebnis unverändert. Danach muß der ceteris paribus senkende Effekt einer höheren Anzahl der Anbieter den gegenläufigen Effekt einer höheren Ungleichverteilung gerade ausgeglichen haben. In Abteilung 31 (Geräte der Elektrizitätserzeugung und -verteilung) geht der absolute Konzentrationsgrad durch die hohe Zahl in diesen Bereich diversifizierender Anbieter am stärksten – um rd. 80 % – zurück. Mit rd. 70 % nicht ganz so stark ist der Effekt in der Abteilung 14 (Steine und Erden).

Insgesamt ist etwa in einem Viertel aller Wirtschafts- bzw. Güterabteilungen der absolute Konzentrationsgrad der Anbieter höher als der der Unternehmen. Hierin spiegelt sich jedoch, wie dargelegt, weniger die Nivellierung der Größenverteilung durch die in die betreffenden Bereiche diversifizierenden Anbieter wider, als ihre gegenüber den Unternehmen höhere Anzahl.

135. Eine größere *Trennschärfe der Einflüsse*, die die Zahl der Unternehmen bzw. Anbieter und ihre jeweilige Größenverteilung ausüben, liefert der Grad, mit dem die *relative* Konzentration der Anbieter von der der Unternehmen abweicht.

Wird der den absoluten Konzentrationsgrad ceteris paribus senkende Effekt der höheren Zahl der Anbieter gegenüber derjenigen der Unternehmen eliminiert, kehrt sich das voranstehende Resultat um: Danach beträgt der Anteil der Abteilungen mit einem niedrigeren Konzentrationsgrad der Anbieter als dem der Unternehmen lediglich rd. 25 % gegenüber 75 % zuvor. Extrem stark ist weiterhin die höhere Ungleichverteilung in Abteilung 11 (Erdöl und Erdgas), nahezu unverändert in 30 (Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräte und -einrichtungen) und deutlich niedriger in 31 (Geräte der Elektrizitätserzeugung und -verteilung).

Zusammenfassend ist zu beobachten, daß nicht generell, aber in etwa drei Vierteln aller Wirtschafts- bzw. Güterabteilungen die Ungleichheit der Größenverteilung unter den Anbietern höher ist als unter den Unternehmen, die dort ihren Schwerpunkt

[17]) Der skalare Betrag wird mit dem Faktor 1 000 multipliziert.
[18]) Der skalare Betrag wird mit dem Faktor 100 multipliziert.

haben. Dies bedeutet, daß infolge der Diversifizierung der Unternehmen in Bereiche außerhalb ihres wirtschaftlichen Schwerpunkts der relative Konzentrationsgrad dort erhöht wird. Im Umkehrschluß heißt dies, daß die relative Konzentration, deren Messung sich allein auf die Statistik nach Wirtschaftszweigen stützt, systematisch unterschätzt wird.

Ein Rückschluß auf den Grad der *Wettbewerbsintensität* kann aus diesen Marktstruktureffekten aber allein nicht gezogen werden. Sie könnten aber gleichwohl Teil eines umfassenderen wettbewerblichen Szenarios sein.

136. *Tabelle I.3* enthält die den graphischen Darstellungen I.1 bis I.4 zugrundeliegenden statistischen Angaben auf der Ebene der 27 korrespondierenden zweistelligen Abteilungen der Wirtschaftszweige und Güter. Für vertiefte empirische und theoretische Analysen stehen in Tabelle I.3 des Anlagenbandes für das Berichtsjahr 1995 entsprechende Daten für insgesamt 283 bis zu vierstellige Wirtschaftsunterklassen und Güterklassen zur Verfügung.

Für eine weitergehende Analyse ist auch zu berücksichtigen, welche Relationen zwischen dem *Umsatz* der Unternehmen und dem *Produktionsvolumen* der Anbieter bestehen. Wegen der unterschiedlichen Wertansätze und sonstigen Abgrenzungskriterien ist dieser Vergleich nicht ganz einfach. Schließlich sind auch weniger die Umsätze und Produktionswerte der inländischen Unternehmen bzw. Anbieter von wettbewerbspolitischem Interesse als das der inländischen Nachfrage gegenüberstehende Warenangebot in Gestalt der den Außenhandel einbeziehenden sog. *Marktversorgung*. Auch unter diesem Aspekt werden Analysen durch die Reform der amtlichen Wirtschaftssystematiken erleichtert.[19]) Nicht nur die Klassifikation der Wirtschaftszweige (WZ 93) und das Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken (GP 95), sondern auch das Warenverzeichnis für die Außenhandelsstatistik (WA 94) sind im Rahmen eines harmonisierten europäischen Systems aufeinander abgestimmt.

137. Das wesentliche Defizit der amtlichen Unternehmensstatistik zugunsten einer möglichst realitätsnahen Abbildung der relevanten Größenstrukturen innerhalb der Wirtschaftszweige und Güterarten resultiert jedoch aus der Vernachlässigung der *Konzern- und Gruppenbildung* der Unternehmen. Den systematischen Verzerrungen der institutionellen Statistik nach Wirtschaftszweigen durch branchenfremde Teile kann mit Hilfe der funktionalen Statistik nach Gütern und Waren in gewissem Umfang begegnet werden. Angaben zur Anzahl und Größe der die Größenstrukturen maßgeblich beeinflussenden Unternehmensverbindungen *fehlen* im Rahmen des Systems der amtlichen Unternehmensstatistik jedoch vollständig.

Die Monopolkommission hat durch eigene empirische Untersuchungen im letzten Hauptgutachten[20]) festgestellt, daß der Konzentrationsgrad im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe vermutlich *doppelt so hoch* ist, als er von der amtlichen Statistik ausgewiesen wird. Es besteht Handlungsbedarf, um die amtliche Unternehmensstatistik als maßgebliche Informationsquelle für den Staat und die Öffentlichkeit, die Wissenschaft und die Wirtschaft zu erhalten.

138. Die Monopolkommission verkennt die auf diesem Gebiet mit einer *Reform der amtlichen Unternehmensstatistik* verbundenen Probleme nicht. Sie plädiert daher seit langem dafür, zumindest allgemein zugängliche, *außerhalb* der amtlichen Statistik bestehende Unternehmens- und Konzernstrukturdatenbanken zu nutzen, um die wesentlichen Defizite der amtlichen Statistik kurzfristig zu mildern.[21])

Der in *Abbildung I.5* gegebene Überblick zeigt, daß eine der größten *Konzernstrukturdatenbanken*, die des Hoppenstedt-Verlages, mit über 700 Konzernen und rd. 85 000 zugeordneten Unternehmen bzw. Kapitaleignern *weite Bereiche der Wirtschaft* umfaßt. Die vorliegende Strukturierung ist noch rudimentär; zudem ist die Zuordnung breit diversifizierender Konzerne zu einem einzigen Wirtschaftszweig nicht immer eindeutig möglich. Eine präzisere Zuordnung nach Wirtschaftszweigen und Einsicht in die Ergiebigkeit der Datenbank würde eine Gliederung der Zahl der insgesamt erfaßten Unternehmen anstelle der Konzerne ergeben. Diese Angaben stehen der Monopolkommission aber derzeit nicht zur Verfügung. Trotz der Breite und Tiefe der erfaßten Konzernstrukturen ist nicht zu verkennen, daß die Datenbank die Wirtschaftszweige nicht gleichmäßig intensiv und auch nicht alle der jeweils größten Konzerne erfaßt. Dies ist angesichts des für kommerzielle Datenbanken charakteristischen, an der Nachfrage orientierten Angebotsprofils auch nicht zu erwarten. Eine nähere Untersuchung zeigt aber, daß unter den erfaßten Konzerne jene mit sehr komplexen Strukturen enthalten sind, während die fehlenden Einträge vor allem kleinere oder einfach strukturierte Konzerne oder konzernrechtlich nicht organisierte Unternehmensgruppen betreffen. Diese sind teilweise durch allgemein zugängliche Quellen (z.B. Aldi-Gruppe) relativ leicht zu ergänzen. Unter den erfaßten Wirtschaftszweigen herrschen traditionelle Bereiche vor (Chemische Industrie, Grundstoff- und Maschinenbauindustrie, Banken- und Finanzierungsgesellschaften). Wesentlicher Vorteil der vorliegenden Datenquelle ist, daß sie die *Kapitalverflechtung* für eine große Anzahl von Konzernen über mehrere Stufen mit unterschiedlichen Schwellenwerten verfolgt, Organschaften einschließt und *qualitative Zusammenhänge*, z.B. in Gestalt von Beherrschungs- und Ergebnisabführungsverträgen, integriert. Das Entwicklungspotential der großen kommerziellen Datenbankanbieter ist hoch und zielt darauf ab, den Gesamtbestand unter einem verschiedene Gesichtspunkte berücksichtigenden Anspruch nach Repräsentativität zu vervollkommnen.

[19]) Die Monopolkommission hat in einem früheren Gutachten versucht, den Einfluß des Außenhandels auf den inländischen Konzentrationsgrad zu bestimmen. Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a.a.O., Anlagenband, Tz. 111 ff.

[20]) Monopolkommission, Hauptgutachten 1994/1995, a.a.O., Tz. 18 ff., 287 ff., 324 ff., 330 ff.

[21]) Vgl. hierzu im einzelnen die Ausführungen in Abschnitt 7.1 im Einleitungskapitel.

Im Ergebnis ist die Monopolkommission daher davon überzeugt, daß gegen eine *Einbeziehung* außerhalb der amtlichen Statistik bestehender Unternehmens- und Konzernstrukturdatenbanken sowie weiterer allgemein zugänglicher Quellen – z. B. zur Gruppenbildung sowie zur personellen Verflechtung der Unternehmen – kein grundlegendes sachliches Hindernis besteht. Die externen Datenbanken bieten die Möglichkeit, die amtliche Statistik um ihr fehlende Informationen zur Konzern- und Gruppenbildung der Unternehmen zu ergänzen und mit den bereits erhobenen Angaben zu einem *konsistenten System* zu verbinden.

Abbildung I.1

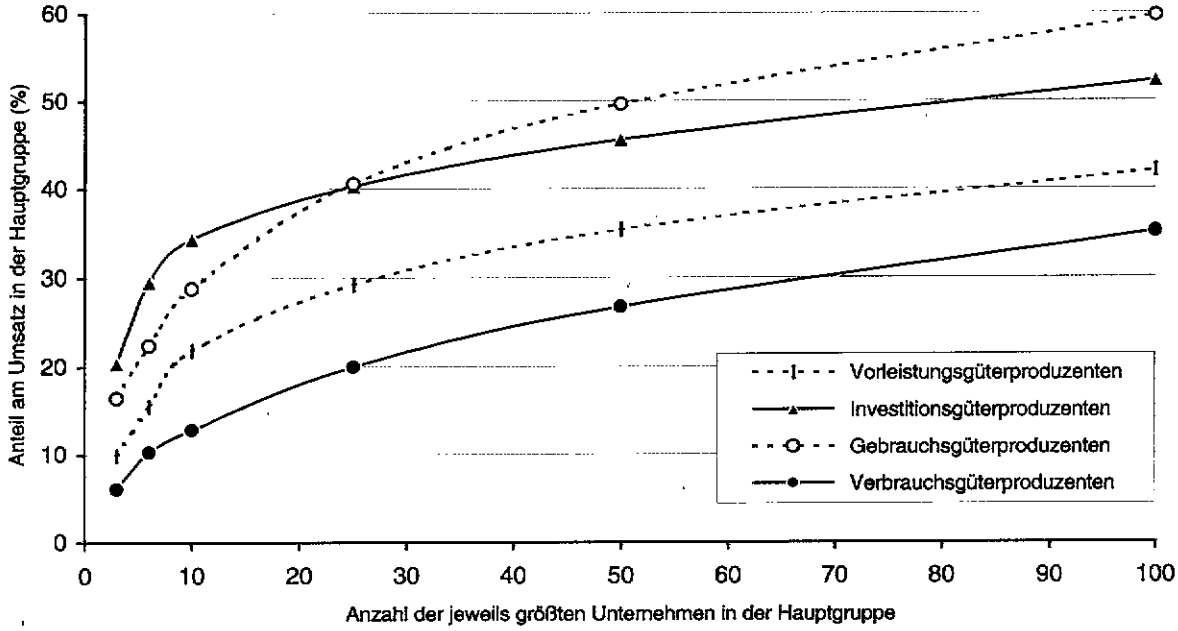
Konzentration der Unternehmen und Konzentration der Anbieter

nach industriellen Hauptgruppen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe – WZ Abschnitte C und D –[1]

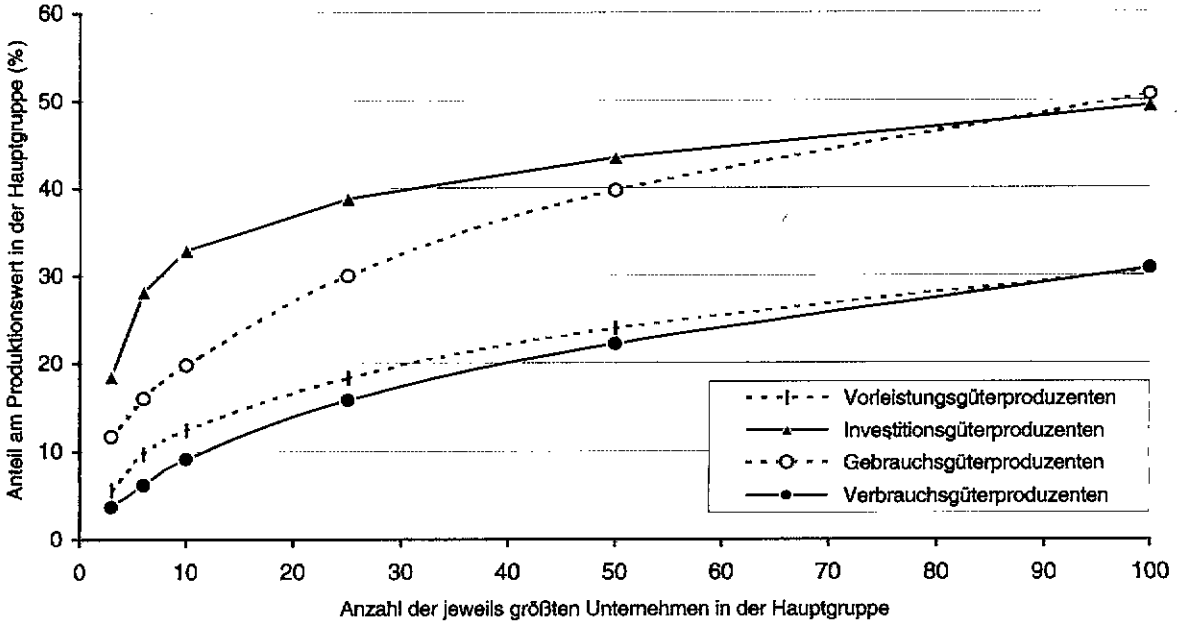
Konzentrationsraten der Unternehmen[2] gemessen am Umsatz[3] und Konzentrationsraten der Anbieter[4] gemessen am Wert der zum Absatz bestimmten Produktion[5]

– Deutschland[6] 1995[7] –

Unternehmen



Anbieter



Anmerkungen:

[1] Statistisches Bundesamt, Gruppe I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992; dass., Gruppe IV E, Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1995 (GP 95). Das Güterverzeichnis bildet mit der Klassifikation der Wirtschaftszweige ein abgestimmtes, in den ersten vier Stellen weitgehend identisches System, das auf der Klassifikation der Wirtschaftszweige der Europäischen Union vom 4. Mai 1992 (NACE Rev. 1) basiert.

[2] Unternehmen mit Schwerpunkt im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe einschließlich Verarbeitendem Handwerk mit 20 Beschäftigten und mehr. Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- und/oder steuerrechtlichen Gründen Bücher führen und einen Jahresabschluß erstellen müssen, einschließlich Verwaltungs- und Hilfsbetrieben u.ä. sowie aller nicht produzierenden Teile, ohne Zweigniederlassungen im Ausland und ohne rechtlich selbständige Tochtergesellschaften.

[3] Umsatz im jeweiligen Wirtschaftszweig (institutionelle Abgrenzung). Wert der abgerechneten Lieferungen und Leistungen an Dritte, ohne die in Rechnung gestellte Umsatz-(Mehrwert)steuer, einschließlich Verbrauchsteuern und Kosten für Fracht, Verpackung und Porto. Der Umsatz im Bauhauptgewerbe umfaßt die Jahresbauleistung und sonstige Umsätze.

[4] Als Anbieter gelten Unternehmen oder Teile von Unternehmen (z.B. Betriebe), die Güter der betreffenden Art herstellen, unabhängig davon, in welchem Wirtschaftszweig das zugeordnete Unternehmen nach dem gesamten Umsatz seinen wirtschaftlichen Schwerpunkt hat. Die Zahl der Anbieter bestimmt sich nach den Unternehmen, die im Laufe des Berichtsjahres zur Vierteljährlichen Produktionserhebung melden.

[5] Wert der zum Absatz bestimmten Produktion (funktionale Abgrenzung) nach den Verkaufspreisen ab Werk einschl. Eigenverbrauch und Kosten der Verpackung, ohne Umsatz-(Mehrwert-) und Verbrauchsteuer sowie Frachtkosten und Rabatte.

[6] Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.

[7] Ergebnisse zum Stichtag der statistischen Erhebung am 31. Dezember 1995.

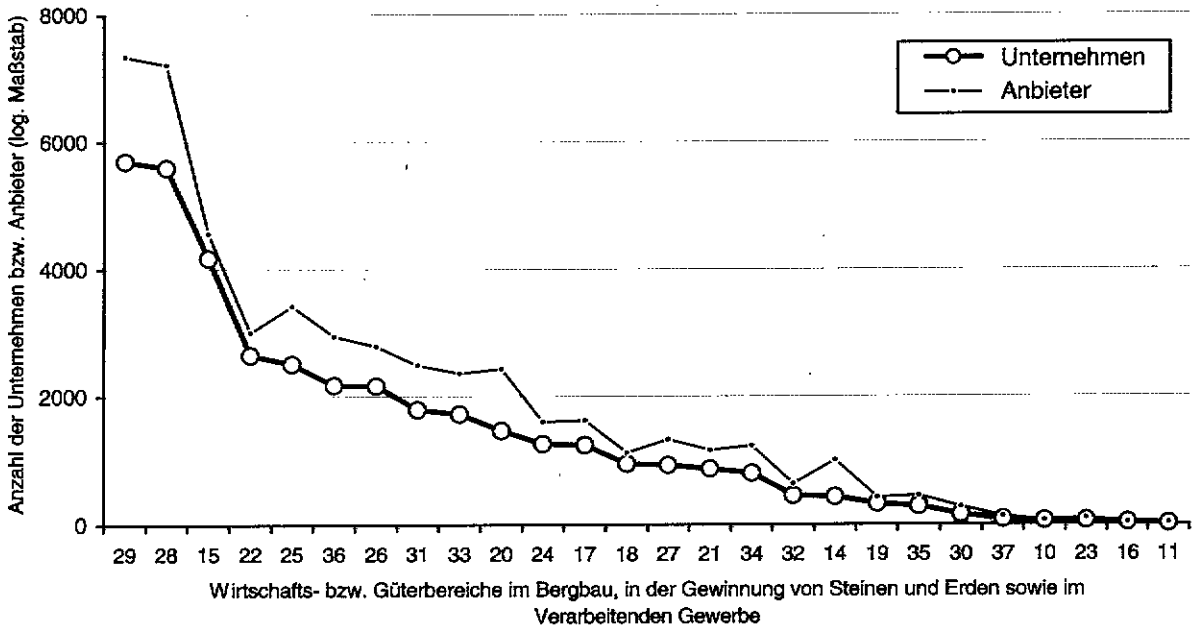
Abbildung I.2

Anzahl der Unternehmen[1] und Anzahl der Anbieter[2]

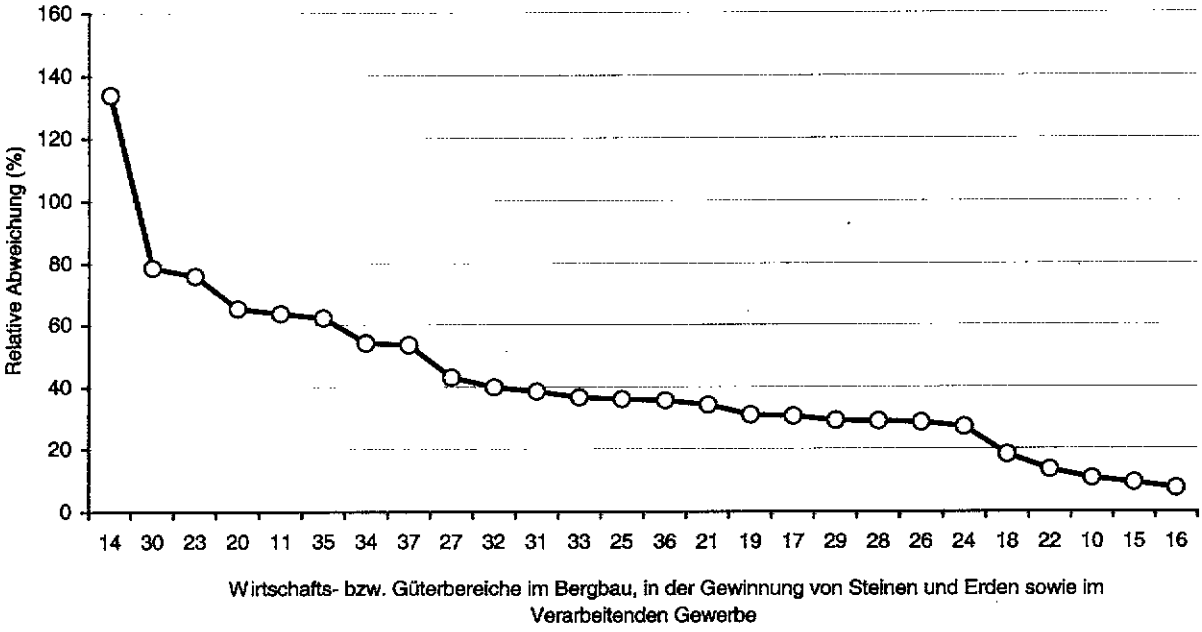
nach zweistelligen Wirtschafts- bzw. Güterbereichen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe – WZ Abschnitte C und D –[3]

– Deutschland[4] 1995[5] –

Anzahl der Unternehmen und und Anzahl der Anbieter



Relative Abweichung der Zahl der Anbieter von der Zahl der Unternehmen



Anmerkungen:

[1] Unternehmen mit Schwerpunkt im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe einschließlich Verarbeitendem Handwerk mit 20 Beschäftigten und mehr. Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- und/oder steuerrechtlichen Gründen Bücher führen und einen Jahresabschluß erstellen müssen, einschließlich Verwaltungs- und Hilfsbetrieben u.ä. sowie aller nicht produzierenden Teile, ohne Zweigniederlassungen im Ausland und ohne rechtlich selbständige Tochtergesellschaften.

[2] Als Anbieter gelten Unternehmen oder Teile von Unternehmen (z. B. Betriebe), die Güter der betreffenden Art herstellen, unabhängig davon, in welchem Wirtschaftszweig das zugeordnete Unternehmen nach dem gesamten Umsatz seinen wirtschaftlichen Schwerpunkt hat. Die Zahl der Anbieter bestimmt sich nach den Unternehmen, die im Laufe des Berichtsjahres zur Vierteljährlichen Produktionserhebung melden.

[3] Statistisches Bundesamt, Gruppe I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992; dass., Gruppe IV E, Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1995 (GP 95). Das Güterverzeichnis bildet mit der Klassifikation der Wirtschaftszweige ein abgestimmtes, in den ersten vier Stellen weitgehend identisches System, das auf der Klassifikation der Wirtschaftszweige der Europäischen Union vom 4. Mai 1992 (NACE Rev. 1) basiert.

[4] Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.

[5] Ergebnisse zum Stichtag der statistischen Erhebung am 31. Dezember 1995.

Abbildung I.3

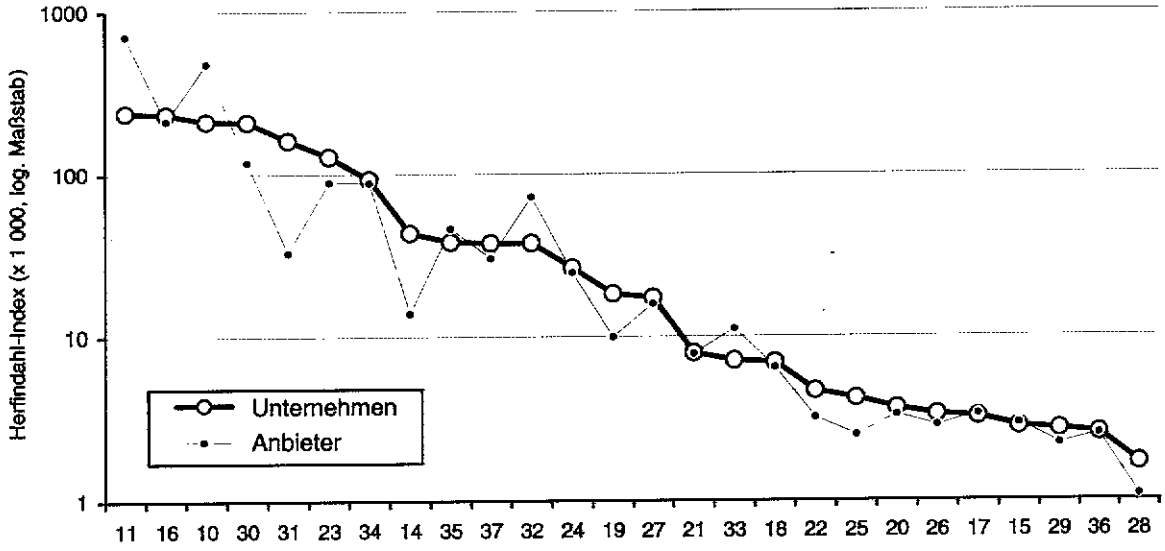
Konzentration der Unternehmen und Konzentration der Anbieter

nach zweistelligen Wirtschafts- bzw. Güterbereichen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe – WZ Abschnitte C und D –[1]

Konzentrationsgrad[2] der Unternehmen[3] gemessen am Umsatz[4] sowie Konzentrationsgrad der Anbieter[5] gemessen am Wert der zum Absatz bestimmten Produktion[6]

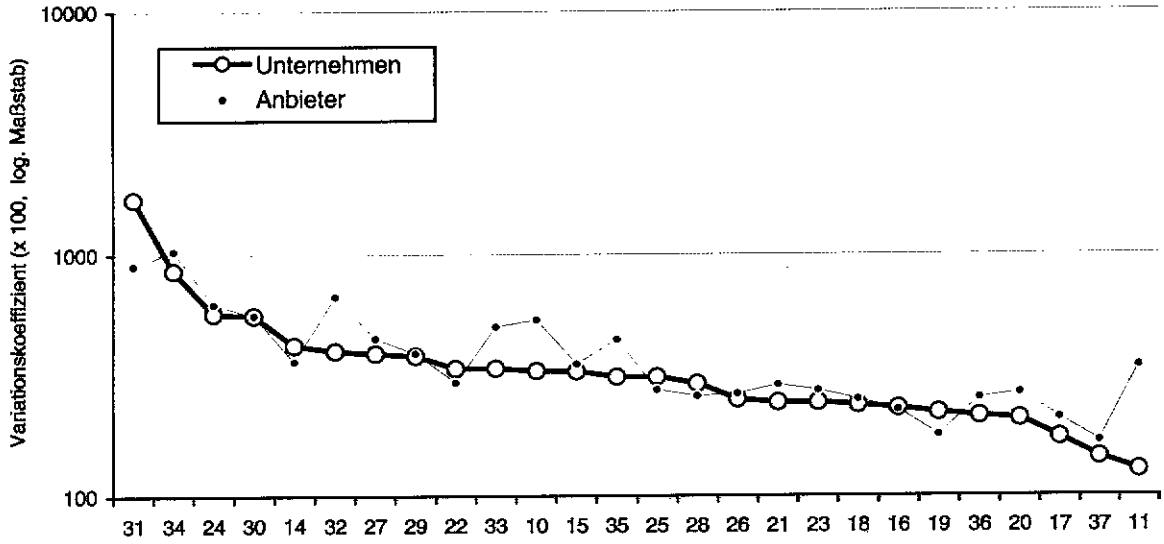
– Deutschland[7] 1995[8] –

Herfindahl-Index bezogen auf Unternehmen und Anbieter



Wirtschafts- bzw. Güterbereiche im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden, sowie im Verarbeitenden Gewerbe

Variationskoeffizient bezogen auf Unternehmen und Anbieter



Wirtschafts- bzw. Güterbereiche im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe

Anmerkungen:

[1] Statistisches Bundesamt, Gruppe I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992; dass., Gruppe IV E, Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1995 (GP 95). Das Güterverzeichnis bildet mit der Klassifikation der Wirtschaftszweige ein abgestimmtes, in den ersten vier Stellen weitgehend identisches System, das auf der Klassifikation der Wirtschaftszweige der Europäischen Union vom 4. Mai 1992 (NACE Rev. 1) basiert.

[2] Herfindahl-Index $H = \Sigma(p_i^2)$, Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n * H-1)}$; für: n = Anzahl der Merkmalsträger, p_i = Anteil eines Merkmalsträgers an der Merkmalssumme, i = 1, 2, ..., n.

[3] Unternehmen mit Schwerpunkt im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe einschließlich Verarbeitendem Handwerk mit 20 Beschäftigten und mehr. Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- und/oder steuerrechtlichen Gründen Bücher führen und einen Jahresabschluß erstellen müssen, einschließlich Verwaltungs- und Hilfsbetrieben u. ä. sowie aller nicht produzierenden Teile, ohne Zweigniederlassungen im Ausland und ohne rechtlich selbständige Tochtergesellschaften.

[4] Umsatz im jeweiligen Wirtschaftszweig (institutionelle Abgrenzung). Wert der abgerechneten Lieferungen und Leistungen an Dritte, ohne die in Rechnung gestellte Umsatz-(Mehrwert)steuer, einschließlich Verbrauchsteuern und Kosten für Fracht, Verpackung und Porto. Der Umsatz im Bauhauptgewerbe umfaßt die Jahresbauleistung und sonstige Umsätze.

[5] Als Anbieter gelten Unternehmen oder Teile von Unternehmen (z. B. Betriebe), die Güter der betreffenden Art herstellen, unabhängig davon, in welchem Wirtschaftszweig das zugeordnete Unternehmen nach dem gesamten Umsatz seinen wirtschaftlichen Schwerpunkt hat. Die Zahl der Anbieter bestimmt sich nach den Unternehmen, die im Laufe des Berichtsjahres zur Vierteljährlichen Produktionserhebung melden.

[6] Wert der zum Absatz bestimmten Produktion (funktionale Abgrenzung) nach den Verkaufspreisen ab Werk einschl. Eigenverbrauch und Kosten der Verpackung, ohne Umsatz-(Mehrwert-) und Verbrauchsteuer sowie Frachtkosten und Rabatte.

[7] Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.

[8] Ergebnisse zum Stichtag der statistischen Erhebung am 31. Dezember 1995.

Abbildung I.4

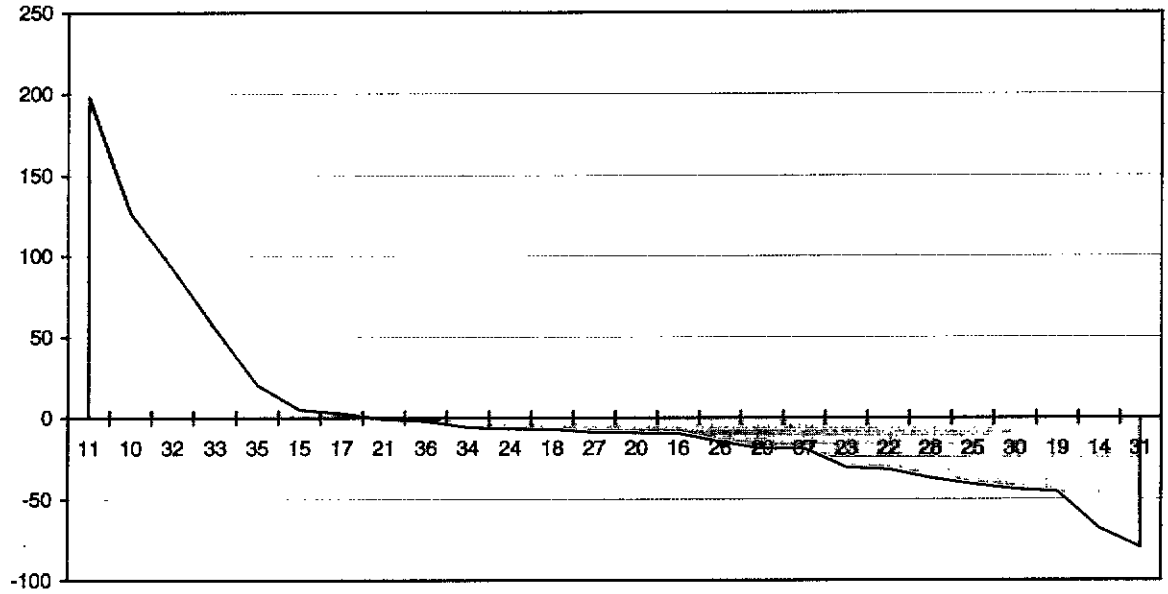
Relative Abweichung des Konzentrationsgrades der Anbieter vom Konzentrationsgrad der Unternehmen

nach zweistelligen Wirtschafts- bzw. Güterbereichen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe – WZ Abschnitte C und D –[1]

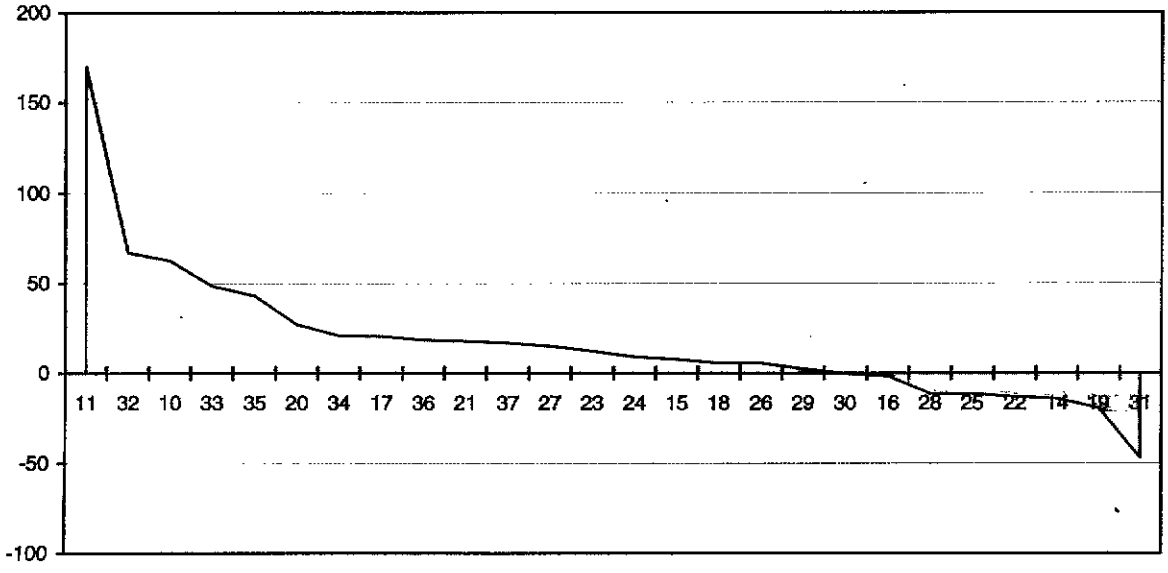
Konzentrationsgrad[2] der Unternehmen[3] gemessen am Umsatz[4] sowie Konzentrationsgrad der Anbieter[5] gemessen am Wert der zum Absatz bestimmten Produktion[6]

– Deutschland[7] 1995[8] –

Abweichung des absoluten Konzentrationsgrades gemessen am Herfindahl-Index



Abweichung des relativen Konzentrationsgrades gemessen am Variationskoeffizienten



Anmerkungen:

[1] Statistisches Bundesamt, Gruppe I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992; dass., Gruppe IV E, Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1995 (GP 95). Das Güterverzeichnis bildet mit der Klassifikation der Wirtschaftszweige ein abgestimmtes, in den ersten vier Stellen weitgehend identisches System, das auf der Klassifikation der Wirtschaftszweige der Europäischen Union vom 4. Mai 1992 (NACE Rev. 1) basiert.

[2] Herfindahl-Index $H = \Sigma(p_i^2)$, Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n * H-1)}$; für: n = Anzahl der Merkmalsträger, p_i = Anteil eines Merkmalsträgers an der Merkmalssumme, i = 1, 2, ..., n.

[3] Unternehmen mit Schwerpunkt im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe einschließlich Verarbeitendem Handwerk mit 20 Beschäftigten und mehr. Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- und/oder steuerrechtlichen Gründen Bücher führen und einen Jahresabschluß erstellen müssen, einschließlich Verwaltungs- und Hilfsbetrieben u. ä. sowie aller nicht produzierenden Teile, ohne Zweigniederlassungen im Ausland und ohne rechtlich selbständige Tochtergesellschaften.

[4] Umsatz im jeweiligen Wirtschaftszweig (institutionelle Abgrenzung). Wert der abgerechneten Lieferungen und Leistungen an Dritte, ohne die in Rechnung gestellte Umsatz-(Mehrwert)steuer, einschließlich Verbrauchsteuern und Kosten für Fracht, Verpackung und Porto. Der Umsatz im Bauhauptgewerbe umfaßt die Jahresbauleistung und sonstige Umsätze.

[5] Als Anbieter gelten Unternehmen oder Teile von Unternehmen (z. B. Betriebe), die Güter der betreffenden Art herstellen, unabhängig davon, in welchem Wirtschaftszweig das zugeordnete Unternehmen nach dem gesamten Umsatz seinen wirtschaftlichen Schwerpunkt hat. Die Zahl der Anbieter bestimmt sich nach den Unternehmen, die im Laufe des Berichtsjahres zur Vierteljährlichen Produktionserhebung melden.

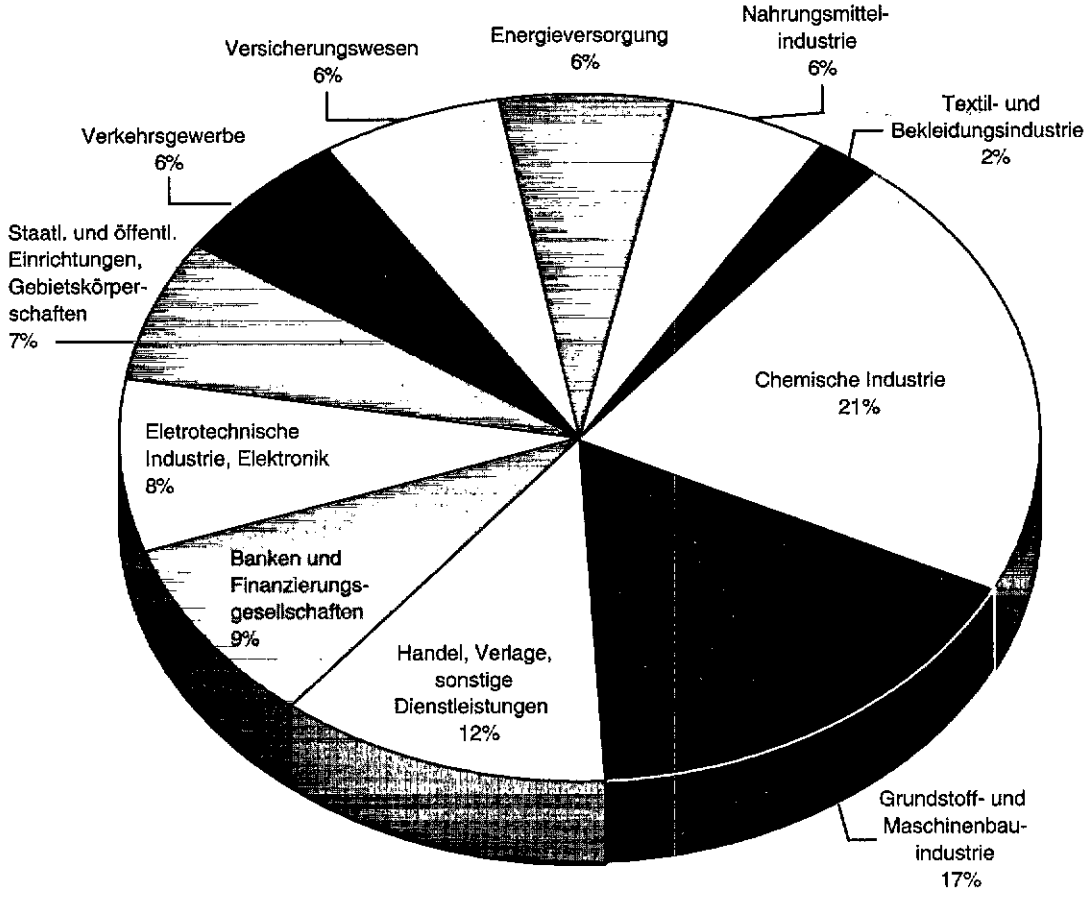
[6] Wert der zum Absatz bestimmten Produktion (funktionale Abgrenzung) nach den Verkaufspreisen ab Werk einschl. Eigenverbrauch und Kosten der Verpackung, ohne Umsatz-(Mehrwert-) und Verbrauchsteuer sowie Frachtkosten und Rabatte.

[7] Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.

[8] Ergebnisse zum Stichtag der statistischen Erhebung am 31. Dezember 1995.

Abbildung I.5

Die Gliederung der 704 erfaßten Konzerne nach Wirtschaftsbereichen in der Konzernstrukturdatenbank der Verlag Hoppenstedt GmbH 1998



Quelle: Verlag Hoppenstedt GmbH, Darmstadt, Konzernstrukturdatenbank, Stand 12. Juni 1998.

Tabelle I.1

Konzentration der Unternehmen

nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe und im Baugewerbe – WZ Abschnitte C, D und F –[1]

Unternehmen,[2] Umsatz,[3] Beschäftigte,[4] Investitionen,[5] Census Value Added[6] und Zahl der Betriebe der Unternehmen[7] sowie Konzentrationsgrad[8] und Anteile[9] der größten Unternehmen gemessen am Umsatz

– Deutschland[10] 1995[11] –

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio. DM	x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
1	**10 Kohlenbergbau, Torfgewinnung**										
	1	Unternehmen	56	211,892	329,6	5,4	10,7	17,9	44,6	89,3	-
	2	Umsatz	24 959,047			.	88,0	.	99,5	100,0	-
	3	Beschäftigte	136 110			.	.	.	99,3	99,9	-
	4	Investitionen	1 732,982			.	83,1	.	99,3	.	-
	5	Value Added	12 733,296			.	84,9	.	99,4	100,0	-
	6	Betriebe	143			.	53,1	.	74,8	95,8	-
2	**11 Gewinnung von Erdöl und Erdgas, Erbringung damit verbundener Dienstleistungen**										
	1	Unternehmen	11	238,022	127,2	27,3	54,5	90,9	-	-	-
	2	Umsatz	3 431,895			.	93,7	.	-	-	-
	3	Beschäftigte	4 885			.	83,4	.	-	-	-
	4	Investitionen	708,544			.	.	.	-	-	-
	5	Value Added	1 818,607			.	91,9	.	-	-	-
	6	Betriebe	52			.	88,5	.	-	-	-
3	**13 Erzbergbau**										
	1	Unternehmen	3	.	-	100,0	-	-	-	-	-
	2	Umsatz	.			.	-	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	.			.	-	-	-	-	-
	4	Investitionen	.			.	-	-	-	-	-
	5	Value Added	.			.	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	-	-	-	-	-
4	**14 Gewinnung von Steinen und Erden, sonstiger Bergbau**										
	1	Unternehmen	431	43,273	420,1	0,7	1,4	2,3	5,8	11,6	23,2
	2	Umsatz	.			.	.	.	.	.	.
	3	Beschäftigte	.			.	.	.	.	.	.
	4	Investitionen	.			.	.	.	.	.	.
	5	Value Added	.			.	.	.	.	.	.
	6	Betriebe	.			.	.	.	.	.	.

Nr.	Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
		Anzahl / Mio. DM	x 1000	x 100	Prozent					
a	b c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
5	**15 Ernährungsgewerbe**									
	1 Unternehmen	4 171	2,805	327,1	0,1	0,1	0,2	0,6	1,2	2,4
	2 Umsatz	215 472,780			4,8	7,8	11,3	19,3	27,8	38,5
	3 Beschäftigte	547 015			.	.	7,1	11,0	15,9	23,3
	4 Investitionen	9 500,080			3,8	.	7,0	11,8	19,5	26,9
	5 Value Added	81 353,542			.	9,4	13,0	19,1	27,9	37,9
	6 Betriebe	4 742			0,7	1,1	1,4	2,7	4,0	6,7
6	**16 Tabakverarbeitung**									
	1 Unternehmen	27	235,115	231,3	11,1	22,2	37,0	92,6	-	-
	2 Umsatz	29 187,851			78,3	94,4	.	.	-	-
	3 Beschäftigte	14 867			54,9	78,8	.	.	-	-
	4 Investitionen	497,270			.	92,2	.	.	-	-
	5 Value Added	22 281,701			.	95,9	.	.	-	-
	6 Betriebe	40			22,5	37,5	.	.	-	-
7	**17 Textilgewerbe**									
	1 Unternehmen	1 248	3,252	174,9	0,2	0,5	0,8	2,0	4,0	8,0
	2 Umsatz	31 577,018			4,4	7,8	11,3	20,1	30,7	44,2
	3 Beschäftigte	146 662			.	4,5	7,4	14,9	23,5	35,3
	4 Investitionen	1 282,037			1,4	4,5	6,3	10,6	20,5	39,6
	5 Value Added	13 405,776			.	5,8	9,0	17,9	28,7	41,7
	6 Betriebe	1 357			0,4	1,0	1,6	3,3	5,8	11,2
8	**18 Bekleidungsgewerbe**									
	1 Unternehmen	950	6,981	237,3	0,3	0,6	1,1	2,6	5,3	10,5
	2 Umsatz	23 086,908			8,4	14,6	19,5	31,7	.	61,0
	3 Beschäftigte	102 145			.	11,2	13,5	20,2	.	43,1
	4 Investitionen	329,577			.	12,6	14,5	24,4	.	53,6
	5 Value Added	9 394,527			8,4	14,7	18,7	29,3	.	57,7
	6 Betriebe	1 115			1,0	2,7	3,0	5,0	.	15,3
9	**19 Ledergewerbe**									
	1 Unternehmen	323	18,287	221,5	0,9	1,9	3,1	7,7	15,5	31,0
	2 Umsatz	7 087,181			16,4	27,0	34,4	51,5	66,9	81,8
	3 Beschäftigte	32 297			.	14,6	19,9	35,4	49,9	67,4
	4 Investitionen	185,499			.	19,2	33,7	48,6	59,8	79,0
	5 Value Added	2 873,668			.	18,0	24,6	42,6	59,5	77,0
	6 Betriebe	347			2,0	2,9	4,0	10,1	18,4	34,0

noch Tabelle I.1

Nr.	Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
		Anzahl / Mio. DM	x 1000	x 100	Prozent					
a	b c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
10	**20 Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)**									
	1 Unternehmen	1 472	3,650	209,1	0,2	0,4	0,7	1,7	3,4	6,8
	2 Umsatz	30 605,378			4,8	8,1	11,8	22,5	34,5	48,5
	3 Beschäftigte	122 667			4,0	7,0	10,4	18,6	27,2	38,2
	4 Investitionen	1 809,062			.	9,9	13,5	29,4	40,2	56,3
	5 Value Added	13 626,902			4,5	8,2	11,6	22,3	34,3	48,0
	6 Betriebe	1 578			1,0	1,6	2,0	3,4	5,5	9,9
11	**21 Papiergewerbe**									
	1 Unternehmen	873	7,967	244,0	0,3	0,7	1,1	2,9	5,7	11,5
	2 Umsatz	51 635,575			8,9	14,2	20,6	35,3	49,9	65,6
	3 Beschäftigte	151 344			4,4	9,3	13,3	24,3	36,5	51,2
	4 Investitionen	2 461,017			.	.	23,2	34,1	46,0	59,1
	5 Value Added	21 891,137			7,7	13,0	19,9	33,9	48,5	63,9
	6 Betriebe	1 046			1,1	1,6	2,4	6,8	12,4	19,7
12	**22 Verlagsgewerbe, Druckgewerbe, Vervielfältigung von bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern**									
	1 Unternehmen	2 646	4,702	338,3	0,1	0,2	0,4	0,9	1,9	3,8
	2 Umsatz	67 730,441			.	10,8	14,1	22,5	31,0	41,6
	3 Beschäftigte	263 875			.	6,8	8,2	15,2	22,4	30,7
	4 Investitionen	3 407,240			.	.	12,0	21,3	27,8	34,1
	5 Value Added	42 000,499			.	12,1	14,5	23,4	32,4	42,6
	6 Betriebe	2 778			.	0,4	0,5	1,4	2,4	4,5
13	**23 Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen**									
	1 Unternehmen	54	127,900	243,0	5,6	11,1	18,5	46,3	92,6	-
	2 Umsatz	113 305,422			51,0	81,2	94,0	.	100,0	-
	3 Beschäftigte	24 033			33,4	.	65,8	.	99,3	-
	4 Investitionen	2 925,193			.	.	.	.	.	-
	5 Value Added	47 071,882			.	72,5	91,8	.	100,0	-
	6 Betriebe	86			15,1	37,2	43,0	.	95,3	-
14	**24 Chemische Industrie**									
	1 Unternehmen	1 268	26,425	570,1	0,2	0,5	0,8	2,0	3,9	7,9
	2 Umsatz	223 955,669			24,8	33,0	39,6	53,1	63,2	73,9
	3 Beschäftigte	549 075			25,1	31,3	34,6	48,8	58,6	68,6
	4 Investitionen	11 422,051			24,3	29,6	33,3	49,1	60,3	71,1
	5 Value Added	113 089,614			28,0	.	40,0	54,8	64,8	74,8
	6 Betriebe	1 643			1,3	2,9	4,6	7,9	11,9	17,8

Nr.	Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
		Anzahl / Mio. DM	x 1000	x 100	Prozent					
a	b c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
15	**25 Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren**									
	1 Unternehmen	2 513	4,230	310,3	0,1	0,2	0,4	1,0	2,0	4,0
	2 Umsatz	88 465,507			6,9	11,6	15,7	24,7	33,6	44,4
	3 Beschäftigte	365 407			.	9,5	12,5	19,2	26,2	37,5
	4 Investitionen	4 455,509			.	9,3	12,6	21,8	29,7	42,3
	5 Value Added	42 117,522			6,7	10,9	14,6	23,5	32,3	43,8
	6 Betriebe	2 843			0,5	1,2	1,5	2,5	4,4	7,8
16	**26 Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden**									
	1 Unternehmen	2 169	3,360	250,8	0,1	0,3	0,5	1,2	2,3	4,6
	2 Umsatz	71 543,404			5,1	9,2	13,3	22,7	31,6	42,4
	3 Beschäftigte	281 904			.	7,1	10,8	18,9	26,5	37,4
	4 Investitionen	6 200,054			.	.	11,8	18,9	28,9	38,5
	5 Value Added	38 593,171			5,7	9,9	14,3	24,0	32,7	43,6
	6 Betriebe	3 361			1,2	2,0	2,7	4,6	7,4	14,0
17	**27 Metallerzeugung und -bearbeitung**									
	1 Unternehmen	931	17,398	389,8	0,3	0,6	1,1	2,7	5,4	10,7
	2 Umsatz	103 124,541			16,3	26,1	34,0	52,0	64,1	75,2
	3 Beschäftigte	298 374			.	19,2	24,5	42,0	53,9	64,3
	4 Investitionen	4 273,020			.	20,6	25,9	42,4	53,0	67,6
	5 Value Added	39 789,531			.	26,1	32,2	48,7	61,2	72,0
	6 Betriebe	1 108			1,7	3,1	3,7	8,1	12,8	19,0
18	**28 Herstellung von Metallerzeugnissen**									
	1 Unternehmen	5 597	1,700	291,8	0,1	0,1	0,2	0,4	0,9	1,8
	2 Umsatz	126 796,309			3,6	6,6	9,3	15,3	21,2	29,3
	3 Beschäftigte	601 703			2,2	4,3	6,4	10,7	15,1	21,5
	4 Investitionen	5 290,643			.	5,5	7,5	14,1	18,2	24,9
	5 Value Added	64 861,107			2,9	5,0	7,5	13,6	19,0	26,7
	6 Betriebe	6 351			0,2	0,6	0,7	1,1	2,1	3,5
19	**29 Maschinenbau**									
	1 Unternehmen	5 690	2,721	380,6	0,1	0,1	0,2	0,4	0,9	1,8
	2 Umsatz	247 165,429			5,7	8,7	11,4	18,5	26,9	36,7
	3 Beschäftigte	1 044 874			3,7	6,4	8,6	14,2	21,5	29,4
	4 Investitionen	8 115,582			.	10,8	14,6	20,1	26,4	35,3
	5 Value Added	125 552,966			5,1	8,4	11,2	17,8	25,6	34,5
	6 Betriebe	6 552			1,3	1,6	1,8	3,1	4,4	6,3

noch Tabelle I.1

Nr.	Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
		Anzahl / Mio. DM	x 1000	x 100	Prozent					
a	b c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
20	**30 Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen**									
	1 Unternehmen	154	210,026	559,9	1,9	3,9	6,5	16,2	32,5	64,9
	2 Umsatz	30 513,479			68,8	80,7	84,7	92,1	96,0	99,0
	3 Beschäftigte	64 806			.	.	66,9	76,2	83,7	96,5
	4 Investitionen	711,186			.	.	77,7	86,7	91,2	96,9
	5 Value Added	12 038,672			.	.	80,7	89,5	94,1	98,6
	6 Betriebe	187			5,3	9,1	11,8	21,9	40,6	70,1
21	**31 Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung u.ä.**									
	1 Unternehmen	1 799	160,693	1697,3	0,2	0,3	0,6	1,4	2,8	5,6
	2 Umsatz	132 198,581			.	.	50,0	57,5	63,6	71,4
	3 Beschäftigte	531 551			.	.	42,2	48,5	54,5	62,4
	4 Investitionen	4 986,183			.	.	44,7	54,3	61,7	70,6
	5 Value Added	67 709,151			.	.	50,3	57,3	63,0	70,8
	6 Betriebe	2 302			.	.	10,1	12,6	14,9	18,5
22	**32 Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik**									
	1 Unternehmen	454	37,332	399,4	0,7	1,3	2,2	5,5	11,0	22,0
	2 Umsatz	46 196,516			.	35,9	47,8	66,9	79,6	.
	3 Beschäftigte	152 419			.	29,5	36,9	53,1	67,6	.
	4 Investitionen	2 366,353			.	23,8	37,1	58,4	79,0	.
	5 Value Added	18 441,083			.	33,9	43,2	62,2	74,8	.
	6 Betriebe	594			.	10,4	12,5	18,4	26,1	.
23	**33 Medizin-, Meß-, Steuer- und Regelungstechnik, Optik**									
	1 Unternehmen	1 731	7,171	337,8	0,2	0,3	0,6	1,4	2,9	5,8
	2 Umsatz	41 782,829			10,1	16,1	21,1	31,6	41,5	54,3
	3 Beschäftigte	214 321			8,5	13,7	18,7	27,9	36,1	46,7
	4 Investitionen	1 554,070			.	16,5	21,8	35,2	44,4	54,4
	5 Value Added	24 243,159			9,2	15,3	20,3	30,3	40,2	53,3
	6 Betriebe	1 924			0,7	1,0	2,1	3,2	5,8	9,3
24	**34 Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen**									
	1 Unternehmen	802	93,282	859,1	0,4	0,7	1,2	3,1	6,2	12,5
	2 Umsatz	281 254,555			45,4	.	77,2	85,1	90,0	94,0
	3 Beschäftigte	757 392			40,2	.	68,5	76,7	83,1	89,0
	4 Investitionen	12 301,142			40,3	.	74,1	79,7	83,8	92,7
	5 Value Added	107 240,424			44,7	.	74,2	82,5	87,9	92,6
	6 Betriebe	1 025			2,9	.	9,3	13,5	19,9	27,5

Nr.	Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
		Anzahl / Mio. DM	x 1000	x 100	Prozent					
a	b c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
25	**35 Sonstiger Fahrzeugbau**									
	1 Unternehmen	280	38,072	310,8	1,1	2,1	3,6	8,9	17,9	35,7
	2 Umsatz	33 022,179			26,1	40,5	53,1	74,1	86,2	94,5
	3 Beschäftigte	135 347			28,7	38,4	46,2	69,2	81,2	91,1
	4 Investitionen	2 281,870			11,8	.	23,1	56,5	92,2	96,1
	5 Value Added	14 890,364			30,7	42,9	52,7	74,6	84,4	93,4
	6 Betriebe	354			8,8	9,9	11,3	17,5	30,5	45,8
26	**36 Herstellung von Möbeln, Schmuck, Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spielwaren und sonstigen Erzeugnissen**									
	1 Unternehmen	2 175	2,567	214,1	0,1	0,3	0,5	1,1	2,3	4,6
	2 Umsatz	51 847,636			4,2	7,0	10,1	18,0	27,1	38,8
	3 Beschäftigte	242 199			2,3	4,7	6,7	12,9	20,0	29,1
	4 Investitionen	1 753,184			6,5	.	11,9	19,9	28,6	37,7
	5 Value Added	25 910,755			3,7	6,2	9,1	17,4	26,0	37,4
	6 Betriebe	2 333			.	0,6	1,0	2,2	3,8	6,8
27	**37 Recycling**									
	1 Unternehmen	82	37,517	144,1	3,7	7,3	12,2	30,5	61,0	-
	2 Umsatz	1 747,970			.	39,4	.	77,2	93,4	-
	3 Beschäftigte	6 360			.	29,1	.	57,7	80,3	-
	4 Investitionen	147,175			.	22,2	.	55,7	70,2	-
	5 Value Added	776,480			.	31,3	.	72,2	90,7	-
	6 Betriebe	98			.	11,2	.	35,7	66,3	-
28	**Bergbau, Gewinnung von Steinen und Erden sowie Verarbeitendes Gewerbe insgesamt (Abschnitte C und D)**									
	1 Unternehmen	37 910	.	.	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,3
	2 Umsatz	2 088 299,874			7,2	11,0	14,6	22,6	27,6	33,0
	3 Beschäftigte	6 830 102			.	7,8	10,1	14,2	17,3	21,6
	4 Investitionen	92 118,599			.	8,8	12,2	17,4	21,3	26,6
	5 Value Added	-			-	-	-	-	-	-
	6 Betriebe	-			-	-	-	-	-	-
29	**45 Baugewerbe (Abschnitt F)**									
	1 Unternehmen	24 738	1,341	567,2	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2	0,4
	2 Umsatz	260 900,741			4,6	6,7	9,0	13,8	17,5	21,6
	3 Beschäftigte	1 486 264			2,5	3,7	4,8	8,1	10,6	13,3
	4 Investitionen	8 500,741			.	7,6	8,9	12,0	15,0	19,5
	5 Value Added	-			-	-	-	-	-	-
	6 Betriebe	-			-	-	-	-	-	-

noch Tabelle I.1

Nr.	Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
		Anzahl / Mio. DM	x 1000	x 100	Prozent					
a	b c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
30	**46 Bauhauptgewerbe (Wirtschaftsgruppen 45.1 und 45.2)**									
	1 Unternehmen	14 181	.	.	0,0	0,0	0,1	0,2	0,4	0,7
	2 Umsatz	190 587,690			6,3	9,2	12,4	18,1	22,3	27,2
	3 Beschäftigte	999 415			3,8	5,5	7,2	11,3	14,1	17,6
	4 Investitionen	6 900,180			.	9,4	10,9	14,8	17,3	23,5
	5 Value Added	-			-	-	-	-	-	-
	6 Betriebe	-			-	-	-	-	-	-
31	**47 Ausbaugewerbe (Wirtschaftsgruppen 45.3 bis 45.5)**									
	1 Unternehmen	10 557	.	.	0,0	0,1	0,1	0,2	0,5	0,9
	2 Umsatz	70 313,051			3,8	6,2	8,2	12,1	15,1	19,1
	3 Beschäftigte	486 849			2,7	4,2	5,0	7,2	9,6	12,6
	4 Investitionen	1 600,561			.	5,6	.	11,4	14,2	18,2
	5 Value Added	-			-	-	-	-	-	-
	6 Betriebe	-			-	-	-	-	-	-

Quellen:

Statistisches Bundesamt, Gruppe IV C, Konzentrationsstatistische Sonderaufbereitung nach Wirtschaftszweigen und Unternehmen, 26. November 1997, 9. März 1998 und 11. Mai 1998.

Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 4 (Produzierendes Gewerbe), Reihe 4.1.2 (Betriebe, Beschäftigte und Umsatz im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe nach Beschäftigtengrößenklassen) 1995; Reihe 4.2.1 (Beschäftigte, Umsatz und Investitionen der Unternehmen und Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes sowie des Bergbaus und der Gewinnung von Steinen und Erden) 1995; Reihe 5.2 (Beschäftigung, Umsatz und Investitionen der Unternehmen im Baugewerbe) 1995.

Zeichenerklärung:

/ Ergebnis ist statistisch nicht gesichert.

. Ergebnis unterliegt der statistischen Geheimhaltung, ist aber in den jeweils übergeordneten Summen enthalten.

- Ergebnis sachlich nicht sinnvoll oder möglich.

ang anderweitig nicht genannt.

Anmerkungen:

[1] Statistisches Bundesamt, Gruppe I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992 (NACE Rev. 1 – Fassung für nationale Zwecke –). Die deutsche Klassifikation basiert auf der europäischen Klassifikation der Europäischen Union vom 4. Mai 1992.

Für das Baugewerbe werden Angaben zum Census Value Added und zur Anzahl der Betriebe der Unternehmen nicht erhoben.

[2] Unternehmen mit Schwerpunkt im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe einschließlich Verarbeitendem Handwerk mit 20 Beschäftigten und mehr. Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- und/oder steuerrechtlichen Gründen Bücher führen und einen Jahresabschluß erstellen müssen, einschließlich Verwaltungs- und Hilfsbetrieben u. ä. sowie aller nicht produzierenden Teile, ohne Zweigniederlassungen im Ausland und ohne rechtlich selbständige Tochtergesellschaften.

[3] Umsatz im jeweiligen Wirtschaftszweig (institutionelle Abgrenzung). Wert der abgerechneten Lieferungen und Leistungen an Dritte, ohne die in Rechnung gestellte Umsatz-(Mehrwert)steuer, einschließlich Verbrauchsteuern und Kosten für Fracht, Verpackung und Porto. Der Umsatz im Bauhauptgewerbe umfaßt die Jahresbauleistung und sonstige Umsätze.

[4] Alle Personen, die in einem arbeitsrechtlichen Verhältnis zum Unternehmen stehen sowie tätige Inhaber, Mitglieder der Geschäftsleitung und mithelfende Familienangehörige, ohne Heimarbeiter.

[5] Wert der Bruttozugänge an Sachanlagen (Ersatz- und Neuinvestitionen).

[6] Maßzahl der Wertschöpfung, die vom Statistischen Bundesamt teilweise aus den wirtschaftlichen Leistungsdaten der Unternehmen ermittelt und teilweise durch Hochrechnungen geschätzt wird. Die Angaben für den gesamten Wirtschaftszweig beruhen auf ungesicherten Hochrechnungen, die hierauf bezogenen Maßzahlen der Konzentration sind dementsprechend statistisch nicht sicher. Die absoluten Werte für die jeweils größten Unternehmen genügen dagegen der Plausibilitätsprüfung der Schätzergebnisse.

[7] Örtliche Einheiten bzw. örtlich getrennte Niederlassungen.

[8] Herfindahl-Index $H = \Sigma(p_i^2)$, Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n \cdot H-1)}$; für: n = Anzahl der Unternehmen, p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme, i = 1, 2, ..., n.

[9] Konzentrationsrate $CR_k = \Sigma p_i$; für: p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme; i = 1, 2, ..., k; k = Anzahl der jeweils größten Unternehmen.

[10] Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.

[11] Ergebnisse zum Stichtag der statistischen Erhebung am 31. Dezember 1995.

Tabelle I.2

Konzentration der Anbieter

nach zweistelligen Güterabteilungen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe – GP Abschnitte C und D –[1]

Anbieter,[2] Wert der zum Absatz bestimmten Produktion[3] sowie Konzentrationsgrad[4] und Anteile[5] der größten Anbieter[6] gemessen am Produktionswert

– Deutschland[7] 1995[8] –

Nr.	Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Anbieter am Produktionswert					
	Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
		Anzahl / Mio. DM	x 1000	x 100	Prozent					
a	b c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
1	**10 Kohle und Torf**									
	1 Anbieter	62	479,752	536,1	4,8	9,7	16,1	40,3	80,6	-
	2 Produktion	16 789,121			84,3	95,5	98,2	99,5	100,0	-
2	**11 Erdöl und Erdgas; Dienstleistungen bei der Gewinnung von Erdöl und Erdgas**									
	1 Anbieter	18	709,867	343,2	16,7	33,3	55,6	-	-	-
	2 Produktion	2 942,008			.	97,1	99,2	-	-	-
3	**13 Erze**									
	1 Anbieter	1	.	.	-	-	-	-	-	-
	2 Produktion	.			-	-	-	-	-	-
4	**14 Steine und Erden, sonstige Bergbauerzeugnisse**									
	1 Anbieter	1 008	13,917	360,9	0,3	0,6	1,0	2,5	5,0	9,9
	2 Produktion	8 137,970			14,6	19,0	23,8	34,9	43,9	54,9
5	**15 Erzeugnisse des Ernährungsgewerbes**									
	1 Anbieter	4 558	2,947	352,6	0,1	0,1	0,2	0,5	1,1	2,2
	2 Produktion	174 903,266			5,5	8,5	11,6	19,0	27,0	37,7
6	**16 Tabakerzeugnisse**									
	1 Anbieter	29	212,593	227,3	10,3	20,7	34,5	86,2	-	-
	2 Produktion	7 360,260			72,6	92,0	96,9	99,9	-	-
7	**17 Textilien**									
	1 Anbieter	1 629	3,336	210,6	0,2	0,4	0,6	1,5	3,1	6,1
	2 Produktion	29 029,126			5,0	8,2	11,9	20,8	30,6	43,5
8	**18 Bekleidung**									
	1 Anbieter	1 124	6,498	251,1	0,3	0,5	0,9	2,2	4,4	8,9
	2 Produktion	9 925,653			7,3	12,0	17,6	32,4	46,4	61,9

Nr.	Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Anbieter am Produktionswert					
	Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
		Anzahl / Mio. DM	x 1000	x 100	Prozent					
a	b c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
9	**19 Leder und Lederwaren**									
	1 Anbieter	423	9,939	179,0	0,7	1,4	2,4	5,9	11,8	23,6
	2 Produktion	4 409,579			8,7	15,5	22,9	41,0	58,5	75,3
10	**20 Holz und Holzwaren, Kork und Korkwaren, Flecht- und Korbmacherwaren (ohne Möbel)**									
	1 Anbieter	2 431	3,323	266,1	0,1	0,2	0,4	1,0	2,1	4,1
	2 Produktion	28 265,551			4,9	8,0	11,5	21,5	32,7	45,2
11	**21 Papier**									
	1 Anbieter	1 171	7,903	287,3	0,3	0,5	0,9	2,1	4,3	8,5
	2 Produktion	48 389,254			9,2	14,8	21,3	35,3	49,2	64,6
12	**22 Verlags- und Druckerzeugnisse, bespielte Ton-, Bild- und Datenträger**									
	1 Anbieter	3 002	3,207	293,7	0,1	0,2	0,3	0,8	1,7	3,3
	2 Produktion	65 003,284			6,1	9,0	12,0	19,9	28,4	39,4
13	**23 Kokereierzeugnisse, Mineralölerzeugnisse, Spalt- und Brutstoffe**									
	1 Anbieter	95	89,054	273,1	3,2	6,3	10,5	26,3	52,6	-
	2 Produktion	22 386,374			44,9	64,4	75,1	93,6	98,9	-
14	**24 Chemische Erzeugnisse**									
	1 Anbieter	1 611	24,722	623,1	0,2	0,4	0,6	1,6	3,1	6,2
	2 Produktion	169 475,012			24,6	31,2	36,2	48,4	58,1	69,2
15	**25 Gummi- und Kunststoffwaren**									
	1 Anbieter	3 416	2,502	274,7	0,1	0,2	0,3	0,7	1,5	2,9
	2 Produktion	74 968,685			4,8	7,7	10,5	17,9	25,9	36,3
16	**26 Glas, Keramik, bearbeitete Steine und Erden**									
	1 Anbieter	2 787	2,871	264,6	0,1	0,2	0,4	0,9	1,8	3,6
	2 Produktion	62 124,167			5,0	8,5	12,2	20,6	28,7	38,6
17	**27 Eisen- und Stahlerzeugnisse; NE-Metalle und -erzeugnisse**									
	1 Anbieter	1 332	15,847	448,4	0,2	0,5	0,8	1,9	3,8	7,5
	2 Produktion	91 402,433			15,8	24,0	31,5	48,6	60,6	71,9
18	**28 Metallerzeugnisse**									
	1 Anbieter	7 219	1,065	258,7	0,0	0,1	0,1	0,3	0,7	1,4
	2 Produktion	109 347,338			2,7	4,4	6,3	10,8	16,0	23,3

noch Tabelle I.2

Nr.	Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Anbieter am Produktionswert					
	Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
		Anzahl / Mio. DM	x 1000	x 100	Prozent					
a	b c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
19	**29 Maschinen**									
	1 Anbieter	7 341	2,212	390,4	0,0	0,1	0,1	0,3	0,7	1,4
	2 Produktion	211 990,102			4,6	7,6	10,7	17,1	24,4	33,5
20	**30 Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräte und -einrichtungen**									
	1 Anbieter	275	117,464	559,5	1,1	2,2	3,6	9,1	18,2	36,4
	2 Produktion	14 748,957			49,2	63,4	71,8	83,6	90,3	95,7
21	**31 Geräte der Elektrizitätserzeugung und -verteilung**									
	1 Anbieter	2 493	32,787	898,5	0,1	0,2	0,4	1,0	2,0	4,0
	2 Produktion	83 308,749			22,9	26,8	30,2	38,5	46,4	56,4
22	**32 Nachrichtentechnik, Rundfunk- und Fernsehgeräte sowie elektronische Bauelemente**									
	1 Anbieter	635	71,698	667,3	0,5	0,9	1,6	3,9	7,9	15,7
	2 Produktion	35 173,871			33,5	44,1	50,8	64,8	77,5	87,2
23	**33 Medizin-, meß-, steuerungs-, regelungstechnische und optische Erzeugnisse; Uhren**									
	1 Anbieter	2 362	11,106	502,3	0,1	0,3	0,4	1,1	2,1	4,2
	2 Produktion	38 902,045			13,0	17,0	21,2	31,5	41,3	53,0
24	**34 Kraftwagen und Kraftwagenteile**									
	1 Anbieter	1 237	87,990	1038,5	0,2	0,5	0,8	2,0	4,0	8,1
	2 Produktion	224 634,642			44,3	66,2	73,8	81,7	86,9	91,3
25	**35 Sonstige Fahrzeuge**									
	1 Anbieter	454	45,741	444,6	0,7	1,3	2,2	5,5	11,0	22,0
	2 Produktion	23 732,610			30,2	40,8	51,1	72,2	82,9	91,5
26	**36 Möbel, Schmuck, Musikinstrumente, Sportgeräte, Spielwaren und sonstige Erzeugnisse**									
	1 Anbieter	2 948	2,517	253,4	0,1	0,2	0,3	0,8	1,7	3,4
	2 Produktion	50 064,751			4,2	7,5	10,4	18,0	26,9	37,8
27	**37 Sekundärrohstoffe**									
	1 Anbieter	126	30,384	168,2	2,4	4,8	7,9	19,8	39,7	79,4
	2 Produktion	1 212,503			21,2	33,4	44,5	71,6	89,8	99,6

Quellen:

Statistisches Bundesamt, Gruppe IV A, Konzentrationsstatistische Sonderaufbereitung nach Güterklassen und Anbietern, 16. Januar 1998 und 2. Februar 1998 auf der Basis der Ergebnisse der Vierteljährlichen Produktionserhebung bei Unternehmen.

Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 4 (Produzierendes Gewerbe), Reihe 3.2 (Struktur der Produktion im Produzierenden Gewerbe) 1995.

Zeichenerklärung:

/ Ergebnis ist statistisch nicht gesichert.

. Ergebnis unterliegt der statistischen Geheimhaltung, ist aber in den jeweils übergeordneten Summen enthalten.

- Ergebnis sachlich nicht sinnvoll oder möglich.

ang anderweitig nicht genannt.

Anmerkungen:

[1] Statistisches Bundesamt, Gruppe IV E, Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1995 (GP 95). Das Güterverzeichnis bildet mit der Klassifikation der Wirtschaftszweige (WZ 93) ein abgestimmtes, in den ersten vier Stellen weitgehend identisches System, das auf der Klassifikation der Wirtschaftszweige der Europäischen Union vom 4. Mai 1992 (NACE Rev. 1) basiert. Die mit Null endenden vierstelligen GP-Positionen sind mit den entsprechenden dreistelligen Positionen identisch, enthalten deren Menge aber nicht vollständig.

[2] Als Anbieter gelten Unternehmen oder Teile von Unternehmen (z. B. Betriebe), die Güter der betreffenden Art herstellen, unabhängig davon, in welchem Wirtschaftszweig das zugeordnete Unternehmen nach dem gesamten Umsatz seinen wirtschaftlichen Schwerpunkt hat. Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- und/oder steuerrechtlichen Gründen Bücher führen und einen Jahresabschluß erstellen müssen, einschl. Verwaltungs- und Hilfsbetrieben u. ä. sowie aller nicht produzierenden Teile, ohne Zweigniederlassungen im Ausland und ohne rechtlich selbständige Tochtergesellschaften. Die Zahl der Anbieter bestimmt sich nach den Unternehmen, die im Laufe des Berichtsjahres zur Vierteljährlichen Produktionserhebung melden.

[3] Wert der zum Absatz bestimmten Produktion nach den Verkaufspreisen ab Werk einschl. Eigenverbrauch und Kosten der Verpackung, ohne Umsatz-(Mehrwert-) und Verbrauchsteuer sowie Frachtkosten und Rabatte.

[4] Herfindahl-Index $H = \Sigma(p_i^2)$, Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n * H-1)}$; für: n = Anzahl der Anbieter, pi = Anteil eines Anbieters am Produktionswert, i = 1, 2, ..., n.

[5] Konzentrationsrate $CR_k = \Sigma p_{ii}$ für: p_i = Anteil eines Anbieters am Produktionswert; i = 1, 2, ..., k; k = Anzahl der jeweils größten Anbieter.

[6] Die Bezugsgröße der Anteilswerte ist der jeweilige Wert der Absatzproduktion für Güter der betreffenden Art von Unternehmen in allen Wirtschaftszweigen.

[7] Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz des einem Anbieter jeweils zugeordneten Unternehmens und nicht auf dessen Absatzgebiete.

[8] Auf das Berichtsjahr 1995 bezogene Ergebnisse der Vierteljährlichen Produktionserhebung bei Unternehmen.

Tabelle I.3

Konzentration der Unternehmen und Konzentration der Anbieter

nach zweistelligen Wirtschafts- und Güterabteilungen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe – WZ Abschnitte C und D –[1]

Unternehmen[2] und Umsatz[3], Anbieter[4] und Wert der zum Absatz bestimmten Produktion[5], Konzentrationsgrad[6] und Anteile[7] der größten Unternehmen gemessen am Umsatz sowie Konzentrationsgrad und Anteile der größten Anbieter gemessen am Produktionswert

– Deutschland[8] 1995[9] –

Nr.	Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			x 1000	x 100	Prozent					
a	b c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
1	**10 Kohlenbergbau, Torfgewinnung**									
	1 Unternehmen	56	211,89	329,64	5,36	10,71	17,86	44,64	89,29	-
	2 Anbieter	62	479,75	536,14	4,84	9,68	16,13	40,32	80,65	-
	3 Anbieter/Unternehmen %	110,714	226,41	162,64	-	-	-	-	-	-
	4 Umsatz Mrd. DM	24,959			.	88,00	.	99,50	100,00	-
	5 Produktion Mrd. DM	16,789			84,32	95,53	98,16	99,47	99,96	-
	6 Produktion/Umsatz %	67,267			-	108,55	-	99,97	99,96	-
2	**11 Gewinnung von Erdöl und Erdgas, Erbringung damit verbundener Dienstleistungen**									
	1 Unternehmen	11	238,02	127,21	27,27	54,55	90,91	-	-	-
	2 Anbieter	18	709,87	343,19	16,67	33,33	55,56	-	-	-
	3 Anbieter/Unternehmen %	163,636	298,24	269,78	-	-	-	-	-	-
	4 Umsatz Mrd. DM	3,432			.	93,70	.	-	-	-
	5 Produktion Mrd. DM	2,942			.	97,14	99,17	-	-	-
	6 Produktion/Umsatz %	85,725			-	103,68	-	-	-	-
3	**13 Erzbergbau**									
	1 Unternehmen	3	.	-	100,00	-	-	-	-	-
	2 Anbieter	1	.	.	-	-	-	-	-	-
	3 Anbieter/Unternehmen %	33,333	-	-	-	-	-	-	-	-
	4 Umsatz Mrd. DM	-			.	-	-	-	-	-
	5 Produktion Mrd. DM	-			-	-	-	-	-	-
	6 Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-
4	**14 Gewinnung von Steinen und Erden, sonstiger Bergbau**									
	1 Unternehmen	431	43,27	420,12	0,70	1,39	2,32	5,80	11,60	23,20
	2 Anbieter	1 008	13,92	360,95	0,30	0,60	0,99	2,48	4,96	9,92
	3 Anbieter/Unternehmen %	233,875	32,17	85,92	-	-	-	-	-	-
	4 Umsatz Mrd. DM	-			.	.	.	.	.	.
	5 Produktion Mrd. DM	8,138			14,65	19,02	23,83	34,91	43,92	54,85
	6 Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-

Nr.	Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			x 1000	x 100	Prozent					
a	b c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
5	**15 Ernährungsgewerbe**									
	1 Unternehmen	4 171	2,81	327,11	0,07	0,14	0,24	0,60	1,20	2,40
	2 Anbieter	4 558	2,95	352,60	0,07	0,13	0,22	0,55	1,10	2,19
	3 Anbieter/Unternehmen %	109,278	104,98	107,79	-	-	-	-	-	-
	4 Umsatz Mrd. DM	215,473			4,80	7,80	11,30	19,30	27,80	38,50
	5 Produktion Mrd. DM	174,903			5,46	8,53	11,63	18,99	27,01	37,71
	6 Produktion/Umsatz %	81,172			113,67	109,41	102,92	98,40	97,14	97,94
6	**16 Tabakverarbeitung**									
	1 Unternehmen	27	235,12	231,26	11,11	22,22	37,04	92,59	-	-
	2 Anbieter	29	212,59	227,27	10,34	20,69	34,48	86,21	-	-
	3 Anbieter/Unternehmen %	107,407	90,42	98,27	-	-	-	-	-	-
	4 Umsatz Mrd. DM	29,188			78,30	94,40	.	.	-	-
	5 Produktion Mrd. DM	7,360			72,55	91,98	96,95	99,90	-	-
	6 Produktion/Umsatz %	25,217			92,66	97,43	-	-	-	-
7	**17 Textilgewerbe**									
	1 Unternehmen	1 248	3,25	174,88	0,24	0,48	0,80	2,00	4,01	8,01
	2 Anbieter	1 629	3,34	210,57	0,18	0,37	0,61	1,53	3,07	6,14
	3 Anbieter/Unternehmen %	130,529	102,77	120,41	-	-	-	-	-	-
	4 Umsatz Mrd. DM	31,577			4,40	7,80	11,30	20,10	30,70	44,20
	5 Produktion Mrd. DM	29,029			5,04	8,19	11,85	20,76	30,64	43,45
	6 Produktion/Umsatz %	91,931			114,46	105,00	104,91	103,27	99,81	98,31
8	**18 Bekleidungsgewerbe**									
	1 Unternehmen	950	6,98	237,32	0,32	0,63	1,05	2,63	5,26	10,53
	2 Anbieter	1 124	6,50	251,06	0,27	0,53	0,89	2,22	4,45	8,90
	3 Anbieter/Unternehmen %	118,316	93,12	105,79	-	-	-	-	-	-
	4 Umsatz Mrd. DM	23,087			8,40	14,60	19,50	31,70	.	61,00
	5 Produktion Mrd. DM	9,926			7,33	12,03	17,60	32,36	46,36	61,88
	6 Produktion/Umsatz %	42,993			87,26	82,41	90,24	102,07	-	101,44
9	**19 Ledergewerbe**									
	1 Unternehmen	323	18,29	221,51	0,93	1,86	3,10	7,74	15,48	30,96
	2 Anbieter	423	9,94	179,01	0,71	1,42	2,36	5,91	11,82	23,64
	3 Anbieter/Unternehmen %	130,960	54,35	80,81	-	-	-	-	-	-
	4 Umsatz Mrd. DM	7,087			16,40	27,00	34,40	51,50	66,90	81,80
	5 Produktion Mrd. DM	4,410			8,73	15,46	22,86	41,01	58,47	75,27
	6 Produktion/Umsatz %	62,219			53,25	57,27	66,45	79,63	87,40	92,02

noch Tabelle I.3

Nr.	Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			x 1000	x 100	Prozent					
a	b c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
10	**20 Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)**									
	1 Unternehmen	1 472	3,65	209,10	0,20	0,41	0,68	1,70	3,40	6,79
	2 Anbieter	2 431	3,32	266,06	0,12	0,25	0,41	1,03	2,06	4,11
	3 Anbieter/Unternehmen %	165,149	90,96	127,24	-	-	-	-	-	-
	4 Umsatz Mrd. DM	30,605			4,80	8,10	11,80	22,50	34,50	48,50
	5 Produktion Mrd. DM	28,266			4,89	7,97	11,55	21,45	32,66	45,20
	6 Produktion/Umsatz %	92,355			101,80	98,36	97,84	95,34	94,66	93,20
11	**21 Papiergewerbe**									
	1 Unternehmen	873	7,97	244,02	0,34	0,69	1,15	2,86	5,73	11,45
	2 Anbieter	1 171	7,90	287,30	0,26	0,51	0,85	2,13	4,27	8,54
	3 Anbieter/Unternehmen %	134,135	99,12	117,74	-	-	-	-	-	-
	4 Umsatz Mrd. DM	51,636			8,90	14,20	20,60	35,30	49,90	65,60
	5 Produktion Mrd. DM	48,389			9,21	14,78	21,30	35,25	49,17	64,63
	6 Produktion/Umsatz %	93,713			103,52	104,12	103,41	99,87	98,54	98,53
12	**22 Verlagsgewerbe, Druckgewerbe, Vervielfältigung von bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern**									
	1 Unternehmen	2 646	4,70	338,26	0,11	0,23	0,38	0,94	1,89	3,78
	2 Anbieter	3 002	3,21	293,72	0,10	0,20	0,33	0,83	1,67	3,33
	3 Anbieter/Unternehmen %	113,454	68,30	86,83	-	-	-	-	-	-
	4 Umsatz Mrd. DM	67,730			.	10,80	14,10	22,50	31,00	41,60
	5 Produktion Mrd. DM	65,003			6,08	8,96	12,02	19,92	28,42	39,40
	6 Produktion/Umsatz %	95,974			-	82,96	85,23	88,54	91,67	94,70
13	**23 Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen**									
	1 Unternehmen	54	127,90	243,03	5,56	11,11	18,52	46,30	92,59	-
	2 Anbieter	95	89,05	273,13	3,16	6,32	10,53	26,32	52,63	-
	3 Anbieter/Unternehmen %	175,926	69,62	112,39	-	-	-	-	-	-
	4 Umsatz Mrd. DM	113,305			51,00	81,20	94,00	.	100,00	-
	5 Produktion Mrd. DM	22,386			44,89	64,41	75,08	93,58	98,85	-
	6 Produktion/Umsatz %	19,758			88,03	79,32	79,87	-	98,85	-
14	**24 Chemische Industrie**									
	1 Unternehmen	1 268	26,42	570,14	0,24	0,47	0,79	1,97	3,94	7,89
	2 Anbieter	1 611	24,72	623,11	0,19	0,37	0,62	1,55	3,10	6,21
	3 Anbieter/Unternehmen %	127,050	93,57	109,29	-	-	-	-	-	-
	4 Umsatz Mrd. DM	223,956			24,80	33,00	39,60	53,10	63,20	73,90
	5 Produktion Mrd. DM	169,475			24,56	31,16	36,22	48,42	58,09	69,17
	6 Produktion/Umsatz %	75,673			99,03	94,44	91,48	91,19	91,92	93,60

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
15		**25 Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren**									
	1	Unternehmen	2 513	4,23	310,32	0,12	0,24	0,40	0,99	1,99	3,98
	2	Anbieter	3 416	2,50	274,71	0,09	0,18	0,29	0,73	1,46	2,93
	3	Anbieter/Unternehmen %	135,933	59,10	88,52	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	88,466			6,90	11,60	15,70	24,70	33,60	44,40
	5	Produktion Mrd. DM	74,969			4,78	7,75	10,52	17,94	25,86	36,29
	6	Produktion/Umsatz %	84,743			69,32	66,77	67,01	72,64	76,97	81,74
16		**26 Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden**									
	1	Unternehmen	2 169	3,36	250,75	0,14	0,28	0,46	1,15	2,31	4,61
	2	Anbieter	2 787	2,87	264,62	0,11	0,22	0,36	0,90	1,79	3,59
	3	Anbieter/Unternehmen %	128,492	85,42	105,53	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	71,543			5,10	9,20	13,30	22,70	31,60	42,40
	5	Produktion Mrd. DM	62,124			4,95	8,48	12,16	20,60	28,70	38,61
	6	Produktion/Umsatz %	86,834			97,07	92,13	91,45	90,74	90,84	91,06
17		**27 Metallerzeugung und -bearbeitung**									
	1	Unternehmen	931	17,40	389,84	0,32	0,64	1,07	2,69	5,37	10,74
	2	Anbieter	1 332	15,85	448,42	0,23	0,45	0,75	1,88	3,75	7,51
	3	Anbieter/Unternehmen %	143,072	91,09	115,03	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	103,125			16,30	26,10	34,00	52,00	64,10	75,20
	5	Produktion Mrd. DM	91,402			15,82	23,97	31,48	48,63	60,59	71,92
	6	Produktion/Umsatz %	88,633			97,08	91,86	92,58	93,53	94,52	95,64
18		**28 Herstellung von Metallerzeugnissen**									
	1	Unternehmen	5 597	1,70	291,81	0,05	0,11	0,18	0,45	0,89	1,79
	2	Anbieter	7 219	1,07	258,66	0,04	0,08	0,14	0,35	0,69	1,39
	3	Anbieter/Unternehmen %	128,980	62,94	88,64	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	126,796			3,60	6,60	9,30	15,30	21,20	29,30
	5	Produktion Mrd. DM	109,347			2,67	4,42	6,32	10,83	16,00	23,35
	6	Produktion/Umsatz %	86,239			74,18	66,92	67,94	70,78	75,45	79,68
19		**29 Maschinenbau**									
	1	Unternehmen	5 690	2,72	380,56	0,05	0,11	0,18	0,44	0,88	1,76
	2	Anbieter	7 341	2,21	390,38	0,04	0,08	0,14	0,34	0,68	1,36
	3	Anbieter/Unternehmen %	129,016	81,25	102,58	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	247,165			5,70	8,70	11,40	18,50	26,90	36,70
	5	Produktion Mrd. DM	211,990			4,56	7,59	10,66	17,14	24,42	33,50
	6	Produktion/Umsatz %	85,769			80,06	87,26	93,55	92,66	90,79	91,28

noch Tabelle I.3

Nr.	Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			x 1000	x 100	Prozent					
a	b c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
20	**30 Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen**									
	1 Unternehmen	154	210,03	559,86	1,95	3,90	6,49	16,23	32,47	64,94
	2 Anbieter	275	117,46	559,49	1,09	2,18	3,64	9,09	18,18	36,36
	3 Anbieter/Unternehmen %	178,571	55,93	99,93	-	-	-	-	-	-
	4 Umsatz Mrd. DM	30,513			68,80	80,70	84,70	92,10	96,00	99,00
	5 Produktion Mrd. DM	14,749			49,24	63,39	71,81	83,65	90,27	95,73
	6 Produktion/Umsatz %	48,336			71,56	78,55	84,78	90,82	94,03	96,70
21	**31 Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung u.ä.**									
	1 Unternehmen	1 799	160,69	1697,31	0,17	0,33	0,56	1,39	2,78	5,56
	2 Anbieter	2 493	32,79	898,55	0,12	0,24	0,40	1,00	2,01	4,01
	3 Anbieter/Unternehmen %	138,577	20,41	52,94	-	-	-	-	-	-
	4 Umsatz Mrd. DM	132,199			.	.	50,00	57,50	63,60	71,40
	5 Produktion Mrd. DM	83,309			22,93	26,77	30,19	38,50	46,39	56,38
	6 Produktion/Umsatz %	63,018			-	-	60,38	66,95	72,94	78,97
22	**32 Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik**									
	1 Unternehmen	454	37,33	399,36	0,66	1,32	2,20	5,51	11,01	22,03
	2 Anbieter	635	71,70	667,29	0,47	0,94	1,57	3,94	7,87	15,75
	3 Anbieter/Unternehmen %	139,868	192,07	167,09	-	-	-	-	-	-
	4 Umsatz Mrd. DM	46,197			.	35,90	47,80	66,90	79,60	.
	5 Produktion Mrd. DM	35,174			33,49	44,13	50,81	64,83	77,48	87,17
	6 Produktion/Umsatz %	76,140			-	122,92	106,29	96,91	97,34	-
23	**33 Medizin-, Meß-, Steuer- und Regelungstechnik, Optik**									
	1 Unternehmen	1 731	7,17	337,83	0,17	0,35	0,58	1,44	2,89	5,78
	2 Anbieter	2 362	11,11	502,32	0,13	0,25	0,42	1,06	2,12	4,23
	3 Anbieter/Unternehmen %	136,453	154,95	148,69	-	-	-	-	-	-
	4 Umsatz Mrd. DM	41,783			10,10	16,10	21,10	31,60	41,50	54,30
	5 Produktion Mrd. DM	38,902			13,02	17,00	21,18	31,55	41,30	52,97
	6 Produktion/Umsatz %	93,105			128,94	105,61	100,38	99,83	99,51	97,56
24	**34 Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen**									
	1 Unternehmen	802	93,28	859,14	0,37	0,75	1,25	3,12	6,23	12,47
	2 Anbieter	1 237	87,99	1038,48	0,24	0,49	0,81	2,02	4,04	8,08
	3 Anbieter/Unternehmen %	154,239	94,33	120,87	-	-	-	-	-	-
	4 Umsatz Mrd. DM	281,255			45,40	.	77,20	85,10	90,00	94,00
	5 Produktion Mrd. DM	224,635			44,26	66,17	73,83	81,72	86,91	91,34
	6 Produktion/Umsatz %	79,869			97,49	-	95,64	96,03	96,57	97,17

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
25	**35 Sonstiger Fahrzeugbau**										
	1	Unternehmen	280	38,07	310,81	1,07	2,14	3,57	8,93	17,86	35,71
	2	Anbieter	454	45,74	444,59	0,66	1,32	2,20	5,51	11,01	22,03
	3	Anbieter/Unternehmen %	162,143	120,15	143,04	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	33,022			26,10	40,50	53,10	74,10	86,20	94,50
	5	Produktion Mrd. DM	23,733			30,17	40,77	51,10	72,19	82,87	91,47
	6	Produktion/Umsatz %	71,869			115,59	100,66	96,24	97,42	96,14	96,79
26	**36 Herstellung von Möbeln, Schmuck, Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spielwaren und sonstigen Erzeugnissen**										
	1	Unternehmen	2 175	2,57	214,07	0,14	0,28	0,46	1,15	2,30	4,60
	2	Anbieter	2 948	2,52	253,39	0,10	0,20	0,34	0,85	1,70	3,39
	3	Anbieter/Unternehmen %	135,540	98,05	118,37	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	51,848			4,20	7,00	10,10	18,00	27,10	38,80
	5	Produktion Mrd. DM	50,065			4,20	7,46	10,37	17,96	26,92	37,80
	6	Produktion/Umsatz %	96,561			100,04	106,56	102,66	99,78	99,34	97,43
27	**37 Recycling**										
	1	Unternehmen	82	37,52	144,10	3,66	7,32	12,20	30,49	60,98	-
	2	Anbieter	126	30,38	168,18	2,38	4,76	7,94	19,84	39,68	79,37
	3	Anbieter/Unternehmen %	153,659	80,97	116,71	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	1,748			.	39,40	.	77,20	93,40	-
	5	Produktion Mrd. DM	1,213			21,16	33,42	44,53	71,60	89,77	99,63
	6	Produktion/Umsatz %	69,366			-	84,83	-	92,75	96,11	-
28	**Bergbau, Gewinnung von Steinen und Erden sowie Verarbeitendes Gewerbe insgesamt (Abschnitte C und D)**										
	1	Unternehmen	37 910	.	.	0,01	0,02	0,03	0,07	0,13	0,26
	2	Anbieter	40 742	2,71	1045,29	0,01	0,01	0,02	0,06	0,12	0,25
	3	Anbieter/Unternehmen %	107,470	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	2 088,300			7,20	11,00	14,60	22,60	27,60	33,00
	5	Produktion Mrd. DM	1 608,628			6,41	10,34	13,89	19,02	22,89	27,89
	6	Produktion/Umsatz %	77,030			88,99	94,02	95,13	84,15	82,95	84,51

Quellen:

Statistisches Bundesamt, Abt. IV C, Konzentrationsstatistische Sonderaufbereitung nach Wirtschaftsbereichen und Unternehmen, 26. November 1997 und 9. März 1998; dass., Abt. IV A, Konzentrationsstatistische Sonderaufbereitung nach Produktionsbereichen und Anbietern, 16. Januar 1998 und 2. Februar 1998 auf der Basis der Ergebnisse der Vierteljährlichen Produktionserhebung.

Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 4 (Produzierendes Gewerbe), Reihe 3.2 (Struktur der Produktion im Produzierenden Gewerbe) 1995; Reihe 4.1.2 (Betriebe, Beschäftigte und Umsatz im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe nach Beschäftigtengrößenklassen) 1995; Reihe 4.2.1 (Beschäftigte, Umsatz und Investitionen der Unternehmen und Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes sowie des Bergbaus und der Gewinnung von Steinen und Erden) 1995; Reihe 5.2 (Beschäftigung, Umsatz und Investitionen der Unternehmen im Baugewerbe) 1995

Zeichenerklärung:

/ Ergebnis ist statistisch nicht gesichert.

. Ergebnis unterliegt der statistischen Geheimhaltung, ist aber in den jeweils übergeordneten Summen enthalten.

- Ergebnis sachlich nicht sinnvoll oder möglich.

u.ä. und ähnliches.

Anmerkungen:

[1] Statistisches Bundesamt, Gruppe I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992; dass., Gruppe IV E, Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1995 (GP 95). Das Güterverzeichnis bildet mit der Klassifikation der Wirtschaftszweige ein abgestimmtes, in den ersten vier Stellen weitgehend identisches System, das auf der Klassifikation der Wirtschaftszweige der Europäischen Union vom 4. Mai 1992 (NACE Rev. 1) basiert.

[2] Unternehmen mit Schwerpunkt im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe einschließlich Verarbeitendem Handwerk mit 20 Beschäftigten und mehr. Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- und/oder steuerrechtlichen Gründen Bücher führen und einen Jahresabschluß erstellen müssen, einschließlich Verwaltungs- und Hilfsbetrieben u.ä. sowie aller nicht produzierenden Teile, ohne Zweigniederlassungen im Ausland und ohne rechtlich selbständige Tochtergesellschaften.

[3] Umsatz im jeweiligen Wirtschaftszweig (institutionelle Abgrenzung). Wert der abgerechneten Lieferungen und Leistungen an Dritte, ohne die in Rechnung gestellte Umsatz-(Mehrwert)steuer, einschließlich Verbrauchsteuern und Kosten für Fracht, Verpackung und Porto. Die Bezugsgröße der Anteilswerte ist der jeweilige Wert der Gesamtumsätze der Unternehmen, die in dem betreffenden Wirtschaftszweig ihren Schwerpunkt haben..

[4] Als Anbieter gelten Unternehmen oder Teile von Unternehmen (z.B. Betriebe), die Güter der betreffenden Art herstellen, unabhängig davon, in welchem Wirtschaftszweig das zugeordnete Unternehmen nach dem gesamten Umsatz seinen wirtschaftlichen Schwerpunkt hat.

[5] Wert der zum Absatz bestimmten Produktion nach den Verkaufspreisen ab Werk einschl. Eigenverbrauch und Kosten der Verpackung, ohne Umsatz-(Mehrwert-) und Verbrauchsteuer sowie Frachtkosten und Rabatte. Die Bezugsgröße der Anteilswerte ist der jeweilige Wert der Absatzproduktion für Güter der betreffenden Art von Unternehmen in allen Wirtschaftszweigen.

[6] Herfindahl-Index $H = \Sigma(p_i^2)$, Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n * H-1)}$; für: n = Anzahl der Merkmalsträger, p_i = Anteil eines Merkmalsträgers an der Merkmalssumme, i = 1, 2, ..., n.

[7] Konzentrationsrate $CR_k = \Sigma p_i$; für: p_i = Anteil eines Merkmalsträgers an der Merkmalssumme; i = 1, 2, ..., k; k = Anzahl der jeweils größten Merkmalsträger.

[8] Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.

[9] Ergebnisse zum Stichtag der statistischen Erhebung am 31. Dezember 1995.

Tabelle I.4

Konzentration der Betriebe

nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe – WZ Abschnitte C und D –[1]

Betriebe,[2] Beschäftigte,[3] Investitionen[4] und Anteile[5] der jeweils größten Betriebe gemessen an der Zahl der Beschäftigten

– Deutschland[6] 1995[7] –

Nr.	Merkmal			Anteil der jeweils ... größten Betriebe an der Zahl der Beschäftigten					
	Bezeichnung		Betrag	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio. DM	Prozent					
a	b	c	d	g	h	i	j	k	l
1	**10 Kohlenbergbau, Torfgewinnung**								
	1	Betriebe	144	2,1	4,2	6,9	17,4	34,7	69,4
	2	Beschäftigte	137 481	13,7	.	37,1	72,0	92,8	99,4
	3	Investitionen	1 769,729	.	.	24,2	43,4	93,8	99,6
2	**11 Gewinnung von Erdöl und Erdgas, Erbringung damit verbundener Dienstleistungen**								
	1	Betriebe	73	4,1	8,2	13,7	34,2	68,5	-
	2	Beschäftigte	6 280	33,5	50,7	66,3	92,1	99,6	-
	3	Investitionen	761,959	3,8	.	20,5	61,9	78,0	-
3	**13 Erzbergbau**								
	1	Betriebe	4	75,0	-	-	-	-	-
	2	Beschäftigte	320	.	-	-	-	-	-
	3	Investitionen	.	.	-	-	-	-	-
4	**14 Gewinnung von Steinen und Erden, sonstiger Bergbau**								
	1	Betriebe	1 009	0,3	0,6	1,0	2,5	5,0	9,9
	2	Beschäftigte	35 926	.	.	24,3	35,2	43,8	54,0
	3	Investitionen	.	.	.	27,8	35,6	42,9	52,4
5	**15 Ernährungsgewerbe**								
	1	Betriebe	4 799	0,1	0,1	0,2	0,5	1,0	2,1
	2	Beschäftigte	529 196	1,6	2,7	4,0	7,8	12,4	19,0
	3	Investitionen	9 567,887	.	.	3,1	6,4	10,9	17,4
6	**16 Tabakverarbeitung**								
	1	Betriebe	40	7,5	15,0	25,0	62,5	-	-
	2	Beschäftigte	14 674	.	50,0	.	95,1	-	-
	3	Investitionen	467,775	.	56,0	.	.	-	-

noch Tabelle I.4

Nr.	Merkmal		Anteil der jeweils ... größten Betriebe an der Zahl der Beschäftigten					
	Bezeichnung	Betrag	3	6	10	25	50	100
		Anzahl / Mio. DM	Prozent					
a	b c	d	g	h	i	j	k	l
7	**17 Textilgewerbe**							
	1 Betriebe	1 379	0,2	0,4	0,7	1,8	3,6	7,3
	2 Beschäftigte	147 923	.	4,5	6,8	13,5	21,5	33,4
	3 Investitionen	1 316,136	.	2,9	5,6	10,8	19,0	29,3
8	**18 Bekleidungsgewerbe**							
	1 Betriebe	1 119	0,3	0,5	0,9	2,2	4,5	8,9
	2 Beschäftigte	102 078	4,4	.	10,2	18,3	27,3	39,8
	3 Investitionen	316,199	.	.	13,5	23,1	30,3	48,4
9	**19 Ledergewerbe**							
	1 Betriebe	351	0,9	1,7	2,8	7,1	14,2	28,5
	2 Beschäftigte	33 854	9,0	14,3	20,4	35,5	50,8	67,7
	3 Investitionen	198,586	.	.	31,1	49,6	56,2	71,8
10	**20 Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)**							
	1 Betriebe	1 598	0,2	0,4	0,6	1,6	3,1	6,3
	2 Beschäftigte	120 238	3,0	5,6	8,0	.	23,2	34,1
	3 Investitionen	1 790,277	4,1	.	12,2	.	33,8	48,4
11	**21 Papiergewerbe**							
	1 Betriebe	1 040	0,3	0,6	1,0	2,4	4,8	9,6
	2 Beschäftigte	154 909	3,8	6,8	10,2	19,7	29,4	42,4
	3 Investitionen	2 524,621	.	.	20,1	27,0	37,1	46,7
12	**22 Verlagsgewerbe, Druckgewerbe, Vervielfältigung von bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern**							
	1 Betriebe	2 813	0,1	0,2	0,4	0,9	1,8	3,6
	2 Beschäftigte	263 156	3,0	5,4	7,8	14,3	21,2	30,3
	3 Investitionen	3 333,543	.	.	9,6	19,7	27,3	34,1
13	**23 Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen**							
	1 Betriebe	84	3,6	7,1	11,9	29,8	59,5	-
	2 Beschäftigte	25 792	16,9	27,9	40,7	71,8	92,7	-
	3 Investitionen	2 532,613	.	.	26,5	39,3	44,9	-
14	**24 Chemische Industrie**							
	1 Betriebe	1 694	0,2	0,4	0,6	1,5	3,0	5,9
	2 Beschäftigte	535 244	18,1	23,3	28,5	38,8	47,8	58,1
	3 Investitionen	11 338,327	16,2	21,8	27,0	38,1	46,2	57,5

Nr.	Merkmal			Anteil der jeweils ... größten Betriebe an der Zahl der Beschäftigten					
	Bezeichnung		Betrag	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio. DM	Prozent					
a	b	c	d	g	h	i	j	k	l
15	**25 Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren**								
	1	Betriebe	2 897	0,1	0,2	0,3	0,9	1,7	3,5
	2	Beschäftigte	368 114	3,4	5,5	7,8	14,1	21,2	30,9
	3	Investitionen	4 566,528	.	4,6	7,8	14,5	22,2	34,2
16	**26 Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden**								
	1	Betriebe	3 410	0,1	0,2	0,3	0,7	1,5	2,9
	2	Beschäftigte	282 191	2,9	4,2	5,8	10,6	16,9	26,2
	3	Investitionen	6 028,624	.	.	4,6	6,7	10,6	23,0
17	**27 Metallerzeugung und -bearbeitung**								
	1	Betriebe	1 105	0,3	0,5	0,9	2,3	4,5	9,0
	2	Beschäftigte	294 475	.	16,3	20,4	31,6	42,0	55,1
	3	Investitionen	4 203,562	.	.	20,9	32,8	40,0	55,5
18	**28 Herstellung von Metallerzeugnissen**								
	1	Betriebe	6 405	0,0	0,1	0,2	0,4	0,8	1,6
	2	Beschäftigte	597 605	1,6	2,8	4,0	7,5	11,6	17,7
	3	Investitionen	5 283,922	.	3,0	4,6	9,3	12,7	19,9
19	**29 Maschinenbau**								
	1	Betriebe	6 536	0,0	0,1	0,2	0,4	0,8	1,5
	2	Beschäftigte	1 047 870	1,7	3,1	4,8	9,3	14,6	22,0
	3	Investitionen	8 009,934	.	4,6	5,8	11,4	17,4	25,6
20	**30 Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen**								
	1	Betriebe	196	1,5	3,1	5,1	12,8	25,5	51,0
	2	Beschäftigte	52 450	25,1	39,3	.	71,6	81,9	92,8
	3	Investitionen	542,881	.	39,7	.	74,7	82,3	95,5
21	**31 Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung u.ä.**								
	1	Betriebe	2 302	0,1	0,3	0,4	1,1	2,2	4,3
	2	Beschäftigte	492 067	.	.	13,4	20,8	29,1	40,2
	3	Investitionen	4 467,400	.	.	9,6	14,8	26,0	40,9
22	**32 Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik**								
	1	Betriebe	597	0,5	1,0	1,7	4,2	8,4	16,8
	2	Beschäftigte	158 541	.	.	20,6	36,0	51,4	69,1
	3	Investitionen	2 364,641	.	.	16,8	42,3	53,7	72,2

noch Tabelle I.4

Nr.	Merkmal		Anteil der jeweils ... größten Betriebe an der Zahl der Beschäftigten					
	Bezeichnung	Betrag	3	6	10	25	50	100
		Anzahl / Mio. DM	Prozent					
a	b c	d	g	h	i	j	k	l
23	**33 Medizin-, Meß-, Steuer- und Regelungstechnik, Optik**							
	1 Betriebe	1 971	0,2	0,3	0,5	1,3	2,5	5,1
	2 Beschäftigte	233 054	6,3	10,7	14,9	24,9	34,3	45,8
	3 Investitionen	1 822,135	.	7,4	13,8	24,9	36,0	48,1
24	**34 Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen**							
	1 Betriebe	1 014	0,3	0,6	1,0	2,5	4,9	9,9
	2 Beschäftigte	691 291	.	26,5	36,8	55,2	67,6	.
	3 Investitionen	11 615,334	.	30,5	44,7	60,9	72,2	.
25	**35 Sonstiger Fahrzeugbau**							
	1 Betriebe	411	0,7	1,5	2,4	6,1	12,2	24,3
	2 Beschäftigte	172 053	10,6	16,8	24,1	42,3	60,7	79,3
	3 Investitionen	2 506,283	.	9,1	14,9	45,3	74,9	89,9
26	**36 Herstellung von Möbeln, Schmuck, Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spielwaren und sonstigen Erzeugnissen**							
	1 Betriebe	2 364	0,1	0,3	0,4	1,1	2,1	4,2
	2 Beschäftigte	251 778	2,6	4,5	6,6	12,1	18,3	27,2
	3 Investitionen	1 828,875	.	.	8,9	16,0	22,3	34,6
27	**37 Recycling**							
	1 Betriebe	110	2,7	5,5	9,1	22,7	45,5	90,9
	2 Beschäftigte	7 045	.	24,6	32,4	52,6	74,4	97,9
	3 Investitionen	178,691	.	.	31,2	50,0	.	98,9
28	**Bergbau, Gewinnung von Steinen und Erden sowie Verarbeitendes Gewerbe insgesamt (Abschnitte C und D)**							
	1 Betriebe	45 465	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,2
	2 Beschäftigte	6 755 605	1,9	3,1	4,5	7,4	9,9	13,2
	3 Investitionen	90 707,873	2,0	3,9	6,8	9,9	12,6	15,6

Quellen:

Statistisches Bundesamt, Gruppe IV C, Konzentrationsstatistische Sonderaufbereitung nach Wirtschaftszweigen und Unternehmen, 26. November 1997 und 9. März 1998.

Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 4 (Produzierendes Gewerbe), Reihe 4.1.2 (Betriebe, Beschäftigte und Umsatz im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe nach Beschäftigtengrößenklassen) 1995; Reihe 4.2.1 (Beschäftigte, Umsatz und Investitionen der Unternehmen und Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes sowie des Bergbaus und der Gewinnung von Steinen und Erden) 1995.

Zeichenerklärung:

/ Ergebnis ist statistisch nicht gesichert.

. Ergebnis unterliegt der statistischen Geheimhaltung, ist aber in den jeweils übergeordneten Summen enthalten.

- Ergebnis sachlich nicht sinnvoll oder möglich.

u. ä. und ähnliches.

Anmerkungen:

[1] Statistisches Bundesamt, Abt. I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992 (NACE Rev. 1 – Fassung für nationale Zwecke –). Die deutsche Klassifikation basiert auf der europäischen Klassifikation der Europäischen Union vom 4. Mai 1992. Für das Baugewerbe werden keine entsprechenden Erhebungen nach Betrieben durchgeführt.

[2] Betriebe mit Schwerpunkt im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe. Örtliche Einheiten bzw. örtlich getrennte Niederlassungen von Unternehmen unabhängig davon, in welchem Wirtschaftszweig diese ihren wirtschaftlichen Schwerpunkt haben. Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- und/oder steuerrechtlichen Gründen Bücher führen und einen Jahresabschluß erstellen müssen, einschließlich Verwaltungs- und Hilfsbetrieben u. ä. sowie aller nicht produzierenden Teile, ohne Zweigniederlassungen im Ausland und ohne rechtlich selbständige Tochtergesellschaften.

[3] Alle Personen, die in einem arbeitsrechtlichen Verhältnis zum Unternehmen stehen sowie tätige Inhaber, Mitglieder der Geschäftsleitung und mithelfende Familienangehörige, ohne Heimarbeiter.

[4] Wert der Bruttozugänge an Sachanlagen (Ersatz- und Neuinvestitionen).

[5] Konzentrationsrate $CR_k = \Sigma p_i$; für: p_i = Anteil eines Betriebes an der Zahl der Beschäftigten; i = 1, 2, ..., k; k = Anzahl der jeweils größten Betriebe.

[6] Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.

[7] Ergebnisse zum Stichtag der statistischen Erhebung am 31. Dezember 1995.

KAPITEL II

Stand der Konzentration im Handel nach Unternehmen und Anbietern 1995

1. Methodische Erläuterungen

139. Datenbasis der vorliegenden konzentrationsstatistischen Ergebnisse bilden die Sonderaufbereitungen der *Jahreserhebungen im Handel* für das Berichtsjahr 1995, die das Statistische Bundesamt für die Monopolkommission zweijährlich durchführt.[1])

Gegen das Erhebungs- und Aufbereitungsverfahren der amtlichen Handelsstatistik bestehen aus der Sicht der Monopolkommission verschiedene *grundlegende methodische Bedenken*. Sie betreffen die unzureichende und mit der institutionellen Klassifikation der Wirtschaftszweige nicht abgestimmte funktionale Gliederung der erfaßten *Handelswaren*[2]) sowie die vollständige Vernachlässigung der *Konzern- und Gruppenbildung* der Unternehmen. Die Kommission hat hierauf wiederholt hingewiesen[3]), eigene Reformvorschläge entwickelt und sie in diesem Gutachten auch für den Handel weiter präzisiert.[4])

140. Die *institutionelle Handelsstatistik* nach Wirtschaftszweigen basiert seit der Handels- und Gaststättenzählung 1993 auf der neuen, Vorgaben der europäischen Klassifikation (NACE Rev. 1) entsprechenden Systematik der Wirtschaftszweige (WZ 93). Sie umfaßt die vier zweistelligen Wirtschaftsabteilungen:

50 Kraftfahrzeughandel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen; Tankstellen,

51 Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen),

52 Einzelhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern,

55 Gastgewerbe.

Im vorliegenden Kapitel werden die bis zu fünf Stellen gegliederten institutionellen Positionen zu zwei- und dreistelligen Bereichen zusammengefaßt, um die Strukturunterschiede zwischen ihnen deutlicher sichtbar zu machen. Auf der Ebene zweistelliger Wirtschaftsabteilungen werden die vier genannten Bereiche des Handels selbst abgebildet (*Tabelle II.1*). Auf der Ebene dreistelliger Wirtschaftsgruppen erfahren die vier Abteilungen eine erste Gliederung (*Tabellen II.2 bis II.5*). Im statistischen Teil des Anlagenbandes werden die Ergebnisse der institutionellen Handelsstatistik nach Wirtschaftszweigen für alle 110 der insgesamt 350 bis zu fünfstelligen Positionen[5]) ausgewiesen, für die nach Mitteilung des Statistischen Bundesamtes statistisch gesicherte Ergebnisse[6]) vorliegen (Tabellen II.1 bis II.4).

Zum *funktionalen Handel* stehen, wie erwähnt, keine den Wirtschaftszweigen entsprechend tief gegliederten Ergebnisse nach *Warenarten* zur Verfügung. Die funktionale Ebene gliedert sich in den Groß- und Einzelhandel, in den der Kraftfahrzeughandel jeweils integriert ist. In beiden Handelsstufen werden lediglich *zehn Warenhauptbereiche* unterschieden. *Abbildung II.2* enthält für den Groß- und Einzelhandel eine Gegenüberstellung charakteristischer Strukturmerkmale. Anschließend werden die Ergebnisse nach den jeweils gebildeten zehn Warenhauptbereichen tabellarisch dargestellt (*Tabelle II.6 bzw. Tabelle II.7*) und graphisch aufbereitet (*Abbildungen II.3 bis II.5* bzw. *Abbildungen II.6 bis II.8*).

141. Im Rahmen der *institutionellen* Handelsstatistik wird die wirtschaftliche Konzentration der Unternehmen nach Wirtschaftszweigen gemessen. Hierzu werden folgende methodische Hinweise gegeben:[7])

- Merkmalsträger

  Die Berechnung des Konzentrationsgrades bezieht sich auf Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik, d. h. die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- und/oder steuerrechtlichen Gründen mit dem Ziel einer jährlichen Feststellung des Vermögensstandes geordnete Geschäftsaufzeichnungen und Bücher führen müssen.

- Zuordnung nach Wirtschaftszweigen

  Die Zuordung der Unternehmen zu einem bestimmten Wirtschaftszweig geht auf die jeweils

[1]) Statistisches Bundesamt, Gruppe V A, Sonderaufbereitungen für die Monopolkommission vom 15. Januar 1998, 23. Januar 1998, 18. März 1998, 30. März 1998 und 25. Mai 1998. Infolge einzelner systematischer Unterschiede können die Ergebnisse der Sonderaufbereitung von denen der Fachserie in einzelnen Fällen geringfügig abweichen.

[2]) Im folgenden wird der Begriff „Wirtschaftszweig" als Inbegriff einer institutionellen wirtschaftssystematischen Position verwendet, ohne auf die Ebene der Klassifikation nach mehrstelligen Positionen abzustellen. Entsprechendes gilt für den Begriff „Warenbereich" im Rahmen einer funktionalen Klassifikation.

[3]) Monopolkommission, Mehr Wettbewerb auf allen Märkten, Hauptgutachten 1992/1993, Baden-Baden 1994, Tz. 57 ff., Tz. 291 ff.; dies., Wettbewerb in Zeiten des Umbruchs, Hauptgutachten 1994/1995, Baden-Baden 1996, Tz. 18 ff., Tz. 163 ff., Tz. 330 ff., Tz. 368 ff., Tz. 386 ff.

[4]) Vgl. Abschnitt 7.1 im Einleitungskapitel.

[5]) Die mit den Ziffern „0" oder „00" endenden fünfstelligen Positionen sind mit den entsprechenden drei- und vierstelligen Positionen identisch und werden in den Tabellen nicht nochmals ausgewiesen.

[6]) Angaben zur statistischen Fehlerrechnung der Stichprobenergebnisse liegen der Monopolkommission nicht vor.

[7]) Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6: Handel, Gastgewerbe, Tourismus; Reihe 1.2: Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Großhandel 1995; Reihe 3.2: Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Einzelhandel 1995; Reihe 7.3: Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Gastgewerbe 1995.

vorangegangene Handels- und Gaststättenzählung – hier 1993 – zurück, in der die Unternehmen ihr Warensortiment mit eigenen Formulierungen beschreiben. Die Angaben dienen den Statistischen Landesämtern dazu, den wirtschaftlichen Schwerpunkt der Unternehmen nach der Klassifikation der Wirtschaftszweige zu ermitteln. Dies ist unproblematisch, wenn die verwendeten Bezeichnungen hinreichend präzise sind. Spätere Korrekturen und Aktualisierungen sind aufgrund der alle 7 bis 8 Jahre durchgeführten Ergänzungserhebungen nach den dort differenziert erfaßten Warenbezügen sowie ausnahmsweise auch aufgrund der Jahreserhebungen nach den dort unterschiedenen zehn Warenhauptbereichen möglich. Im Rahmen des Systems der europäischen Statistik sollen in den Mitgliedstaaten durch eine amtsinterne „Stabilitätsregel" kurzfristige Schwerpunktwechsel der Unternehmen vermieden werden.

- Erfassungsgrenzen

  Mit der Anwendung der neuen Klassifikation der Wirtschaftszweige (WZ 93) im Handel bestehen im Unterschied zu den früheren Jahreserhebungen hinsichlich der Größe der Unternehmen keine Erfassungsgrenzen. Indirekt gilt als Grenzwert ein Umsatz von 25 Tsd. DM Jahresumsatz. Er geht auf die Handels- und Gaststättenzählung 1993 zurück, aus der sich der Berichtskreis der Jahreserhebungen ableitet.

- Konzentrationsmerkmal

  Der Gesamtumsatz der Unternehmen in den einzelnen Wirtschaftszweigen wird als Konzentrationsmerkmal und zugleich Sortiermerkmal zur Ermittlung der jeweils größten Unternehmen verwendet.

  Zeitgleich mit der Anwendung der neuen Klassifikation der Wirtschaftszweige (WZ 93) werden alle Umsätze netto, d. h. ohne Umsatzsteuer, ausgewiesen. Zuvor wurden im Einzelhandel und im Gastgewerbe die Umsätze brutto erfaßt.

  Die Umsätze von Unternehmen, die einem Organkreis angehören, mit anderen Unternehmen des gleichen Organkreises, stellen Innenumsätze dar. Soweit diese internen Verrechnungspreisen und nicht Marktpreisen entsprechen, können die Umsatzangaben in gewissem Umfang verzerrt sein.

- Maßzahlen der Konzentration

  Als summarische, d. h. alle Merkmalsträger umfassende Maßzahlen werden der Herfindahl-Index zur Messung der absoluten Konzentration sowie der Variationskoeffizient zur Messung der Disparität bzw. der relativen Konzentration[8]) verwendet. Daneben werden Konzentrationsraten ausgewiesen, die sich auf die Umsatzanteile der jeweils 3, 6, 10, 25, 50 und 100 größten Unternehmen beziehen. Die skalaren Werte der Konzentrationsgrade werden für den Herfindahl-Index mit dem Faktor 10 000, für die übrigen Maßzahlen mit 100 multipliziert.

- Begleitmerkmale

  Ergänzend zum Umsatz der nach diesem Merkmal jeweils größten Unternehmen werden als Begleitmerkmale die Zahl der Beschäftigten, die Bruttoinvestitionen, die Aufwendungen für gemietete und gepachtete Sachanlagen einschließlich Leasing, der Rohertrag sowie die Ertragsquote ausgewiesen.

  Der Gesamtumsatz der Unternehmen wird nach Umsätzen aus dem Groß- und Einzelhandel sowie sonstigen Umsätzen gegliedert.

Die nähere begriffliche Abgrenzung der genannten Merkmale ist in den Anmerkungen zu den einzelnen Tabellen und Abbildungen enthalten.

Die Ergebnisse der *funktionalen* Handelsstatistik beziehen sich auf die Konzentration der *Anbieter* in den dort unterschiedenen *Warenbereichen*. Die Zahl der Anbieter übersteigt die Zahl der Unternehmen und bestimmt sich nach den Umsatzanteilen der Unternehmen, die in den verschiedenen Warenbereichen getätigt werden. Da diversifizierte Unternehmen in mehreren Warenbereichen als Anbieter auftreten können, ist deren Zahl in Abhängigkeit von der jeweiligen wirtschaftssystematischen Abgrenzung der Warenbereiche stets höher als die Zahl der Unternehmen.[9]) Begleitmerkmale zum Umsatz sind nicht verfügbar. Die berechneten Konzentrationsmaße entsprechen denen der institutionellen Statistik.

Nähere Erläuterungen zu den der Konzentrationsberichterstattung der Monopolkommission zugrundeliegenden konzeptionellen und methodischen Entscheidungen sowie den verwendeten Verfahren und Definitionen enthält der methodische Teil des Anlagenbandes.

142. Die für 1995 durchgeführten handelsstatistischen Aufbereitungen sind durch folgende Besonderheiten gekennzeichnet:

- Handelsvermittlung

  Die zum Bereich des Handels gehörende wirtschaftssystematische Gruppe 51.1 (Handelsvermittlung) wurde zwischenzeitlich aus *Ersparnisgründen* von jährlichen auf zweijährliche Erhebungen umgestellt und gegenwärtig ganz eingestellt. Abweichend von früheren Berichtsjahren und den Ergebnissen der Handels- und Gaststättenzählung 1993 liegen daher keine aktuellen Ergebnisse vor. Aufgrund unmittelbar geltender europäischer statistikrechtlicher Vorschriften müssen die Erhebungen zur Handelsvermittlung jedoch zukünftig wieder aufgenommen werden.

- Reparatur von Gebrauchsgütern

  Angaben zu der wirtschaftssystematisch der Abteilung 52 (Einzelhandel) zugeordneten Gruppe 52.7 (Reparatur von Gebrauchsgütern) und zu den ent-

[8]) Zwischen dem dem Herfindahl als absolutem Konzentrationsmaß axiomatisch zugeordneten relativen Konzentrationsmaß (H_r) und dem Variationskoeffizienten (V) als Maßzahl der Disparität gilt die funktionale Beziehung: $H_r = V^2/(1+V^2)$.

[9]) Je enger/weiter ein Warenbereich abgegrenzt ist, desto größer/kleiner ist ceteris paribus die Zahl der Umsatzanteile und damit der Anbieter, die die Grenzen dieses Warenbereichs überschreiten.

sprechenden Positionen in der Abteilung 50 (Kraftfahrzeughandel u.a.) werden gegenwärtig nicht erhoben, da hierzu die *Rechtsgrundlagen* im deutschen Handelsstatistikgesetz fehlen. Augrund europäischen Rechts sind diese nach Ablauf einer Übergangsfrist zu schaffen.

- Berichtsjahr

  Das den vorliegenden konzentrationsstatistischen Aufbereitungen im Handel allgemein zugrundeliegende Berichtsjahr 1995 gilt nicht für den *funktionalen Großhandel*. Dort wurde für 1995 eine Ergänzungserhebung durchgeführt, die eine wesentlich erweiterte und nicht mit den Jahreserhebungen vergleichbare Gliederung des Warensortiments verwendet. Aus diesem Grunde wurde auf Ergebnisse der Jahreserhebung für 1994 zurückgegriffen.

143. Die konzentrationsstatistischen Aufbereitungen der amtlichen Handelsstatistik basieren auf einer institutionellen Zuordnung der Unternehmen nach *Wirtschaftszweigen* und ergänzend hierzu auf einer funktionalen Aufteilung und Zuordnung der Umsätze nach dem *Warensortiment*. Beide Arten der Aufbereitung weisen methodische Vor- und Nachteile auf. Da die Unternehmen institutionell als Ganzes einem einzigen Wirtschaftszweig zugeordnet werden, spiegelt dessen Struktur die Größenverteilung der *wirtschaftlichen Einheiten* wider. Sie geben Aufschluß über deren Größe „an sich" und mögliche Spielräume für den potentiellen Wettbewerb. Zugleich gehen aber die Informationen über das Warensortiment, mit dem diese Unternehmen in andere Wirtschaftszweige diversifizieren, und die sich hieraus ableitenden relevanten Marktstrukturen verloren. Daher sind die Umsätze in den Wirtschaftszweigen unter funktionalen Gesichtspunkten systematisch verzerrt, weil sie in unterschiedlichem Umfang branchenfremde Teile enthalten. Charakteristisches Beispiel ist der *Warenhausbereich*, in dem die Unternehmen in ein breites Sortiment mit erheblichen und teilweise dominierenden Marktanteilen diversifizieren. Diese den sachlich relevanten Märkten nahestehenden Strukturen können nur im Rahmen einer funktionalen Statistik nach *Warenbereichen* erfaßt werden. Es ist daher notwendig, daß der tief gegliederten institutionellen Klassifikation nach Wirtschaftszweigen eine hinreichend tief gegliederte funktionale Klassifikation der ihnen entsprechenden Waren gegenübersteht.

Während jedoch der institutionelle Handel nach insgesamt 360 Positionen einschließlich nahezu *250 fünfstelliger Unterklassen* differenziert wird, bestehen für die in ihnen enthaltenen Waren lediglich *zehn Hauptwarenbereiche*. Diese sind für den wettbewerbspolitisch besonders sensiblen Bereich des Handels zu *rudimentär* und heterogen, um die relevanten Marktstrukturen zu erfassen. Die Monopolkommission hat auf dieses *Defizit* wiederholt nachdrücklich hingewiesen und eigene Vorschläge ausgearbeitet.[10])

[10]) Vgl. Abschnitt 7.1 des Einleitungskapitels und Monopolkommission, Hauptgutachten 1992/1993, a.a.O., Tz. 297ff., Anhang 3 zu Kapitel II.

144. Die den konzentrationsstatistischen Sonderaufbereitungen des Statistischen Bundesamtes für die Monopolkommission zugrundeliegenden Jahreserhebungen sind eine Fortschreibung der Ergebnisse der jeweils letzten Handels- und Gaststättenzählung – hier für das Jahr 1992 – auf *Stichprobenbasis*. Daher weisen die Schätzergebnisse zwar einen vorgegebenen hohen statistischen Wahrscheinlichkeitsgrad auf, aber in diesem Rahmen auch die entsprechende *Unsicherheit*. Hinzu kommt, daß der zugrundeliegende Stichprobenplan für das reguläre Aufbereitungsprogramm der amtlichen Handelsstatistik entwickelt wurde und nicht für die Hochrechnung von Maßzahlen der Konzentration. Hierzu sei angemerkt:

- Der für eine Grundgesamtheit geltende Funktionsausdruck zur Berechnung eines Konzentrationsmaßes muß auf Stichprobenbasis nicht mit einer erwartungstreuen, wirksamen und konsistenten Schätzfunktionen für diese Maßzahl identisch sein.

  Dies gilt beispielsweise für die Varianz, aus der der Wert des Variationskoeffizienten und des Herfindahl-Index abgeleitet werden kann.

- Das insbesondere nach Unternehmensgrößenklassen geschichtete Stichprobenverfahren impliziert, daß für kleinere Unternehmen, die nach einem bestimmten Auswahlsatz in die Stichprobe einbezogen werden, innerhalb einer Größenklasse eine durchschnittliche, d.h. einheitliche Größe angenommen wird.

Bei Vernachlässigung des ersten Zusammenhangs können die Berechnungsergebnisse in verschiedene Richtungen systematisch *verzerrt* und durch den zweiten Effekt *unterschätzt* werden. Dieser ist in Wirtschaftszweigen, deren Unternehmen aufgrund ihrer absoluten Größe unmittelbar – und nicht stellvertretend für eine ganze Größenklasse – in die Berechnung eingehen, nicht gegeben. Entsprechend wird die Berechnung von Konzentrationsraten, die nicht nur die jeweils relativ größten, sondern zugleich auch absolut hinreichend große Unternehmen betreffen, nicht berührt. Tendenziell gilt dies auch für den Herfindahl-Index und den Variationskoeffizienten, für die die Größenverteilung kleinerer, mit größeren Unsicherheiten behafteter Unternehmen von geringerem Gewicht ist. Demgegenüber ist der Sensitivitätsgrad des Rang-Maßes und des Gini-Koeffizienten in bezug auf die Größenverteilung kleinerer Unternehmen hoch. Entsprechend ist der Unsicherheitsgrad der Schätzergebnisse für diese Konzentrationsmaße besonders stark.

Um zu einer Minderung stochastisch bedingter Risiken der Konzentrationsmessung beizutragen, hat die Monopolkommission die *Konsistenz* der Ergebnisse mit Hilfe eines speziellen Verfahrens geprüft. Hierbei wird ein möglichst enger theoretischer *Wertebereich* berechnet, in den die empirischen Werte der Maßzahlen aufgrund mathematischer Zusammenhänge fallen müssen. Mit Hilfe dieses Verfahrens konnte die Konsistenz der übermittelten summarischen Konzentrationsmaße (Herfindahl-Index, Variationskoeffizient, Gini-Koeffizient) nach Maßgabe der gegebe-

nen Konzentrationsraten für alle statistisch gesicherten Positionen nach der institutionellen und der funktionalen Aufbereitung bestätigt werden. Wegen der zusätzlichen und ohne weitere Informationen nicht abzuschätzenden Unsicherheit bei der Berechnung des Gini-Koeffizienten und des hieraus abzuleitenden Rang-Maßes[11]), wird auf die Auswertung und Veröffentlichung dieser Maßzahlen zunächst *verzichtet*. Daneben hat die Monopolkommission dem Statistischen Bundesamt vorgeschlagen, die handelsstatistischen Stichprobenergebnisse allgemein durch einen Hinweis auf den *Toleranzbereich und die Irrtumswahrscheinlichkeit* zu ergänzen. Hierdurch werden die Transparenz des Berechnungsverfahrens und der Beurteilungsspielraum für den Nutzer der Daten erhöht.

Das Statistische Bundesamt hat zugesagt, den Anregungen der Monopolkommission nachzugehen und das konzentrationsstatistische Aufbereitungsprogramm unter stichprobenmethodischen Gesichtspunkten nach Möglichkeit weiter zu verbessern.

Der Monopolkommission liegen zu einem Teil der für 1994 bzw. 1995 ermittelten Ergebnisse entsprechende Angaben für 1992 vor, die aus der Handels- und Gaststättenzählung im Jahr 1993 resultieren. Angesichts des relativ geringen zeitlichen Abstands und des stichprobenbedingten Toleranzbereiches der Ergebnisse hat die Kommission auf einen *Zeitvergleich* verzichtet.

2. Kommentierung der empirischen Ergebnisse

145. Von besonderem analytischen Interesse und wettbewerbspolitischer Bedeutung ist eine Gegenüberstellung der institutionellen Ergebnisse nach Wirtschaftszweigen und der funktionalen Ergebnisse nach Warenbereichen. Die Dualität der Verfahren erfordert eine simultane Betrachtung.[12]) Eine wettbewerbspolitisch informative Differenzanalyse ist aber – wie dargelegt – im Rahmen der amtlichen Handelsstatistik nicht möglich. Hierzu ist die Gliederung der Warenbereiche zu rudimentär und nicht auf die der Wirtschaftszweige abgestimmt. Darüber hinaus fehlen Information über die Verbindung der Unternehmen zu wirtschaftlich relevanten Entscheidungseinheiten, insbesondere in Gestalt von Konzernen und Unternehmensgruppen. Der sachlich-adäquaten Abgrenzung der Merkmalssumme nach Wirtschaftszweigen und Warenbereichen sowie der Abgrenzung der Merkmalsträger nach Unternehmen und deren Verbindungen kommt aber bei der Berechnung von Konzentrationsmaßen nicht nur formalanalytisch, sondern vor allem inhaltlich, d. h. wettbewerbspolitisch, entscheidende Bedeutung zu.

Die Monopolkommission mißt daher einer isolierten Betrachtung der institutionellen Statistik nach Wirtschaftszweigen die geringste Aussagekraft in bezug auf Wettbewerb und Konzentration im Handel zu, da ihre Nähe zu den sachlich relevanten Warenmärkten und den wirtschaftlichen Entscheidungseinheiten zu gering ist. Die Einbeziehung der funktionalen Statistik nach Warenbereichen liefert zusätzliche Informationen. Beiden Statistiken fehlt aber die Berücksichtigung von Handelskonzernen und -gruppen. Gegenwärtig besteht nur die Möglichkeit, empirische Anhaltspunkte zu diesem Sachverhalt außerhalb der amtlichen Statistik zu gewinnen. Die Monopolkommission hat diesen Ansatz in ihrem letzten Gutachten unter verschiedenen Gesichtspunkten eingehend analysiert und Empfehlungen zu dessen Realisierung formuliert.[13])

146. Eine erste Übersicht zum Stand der Konzentration im Groß- und Einzelhandel liefert die funktionale Statistik nach den jeweils zehn Hauptwarenbereichen. Geordnet nach der Höhe des absoluten Konzentrationsgrades, hier gemessen am Herfindahl-Index (× 10 000), besteht folgende Rangordnung:

- Großhandel (1994)
  1. Kosmetische Erzeugnisse, Körperpflegemittel, pharmazeutische Erzeugnisse und medizinische Hilfsmittel 241 Punkte,
  2. Haushaltswaren aus Metall, keramische Erzeugnisse, Glaswaren, Tapeten und Reinigungsmittel 207 Punkte,
  3. Landwirtschaftliche Grundstoffe, lebende Tiere 171 Punkte,
  4. Kraftwagen, Kraftwagenteile und -zubehör, Krafträder, Kraftradteile und -zubehör 134 Punkte,
  5. Elektrische Haushaltsgeräte, Rundfunk- und Fernsehgeräte 59 Punkte,
  6. Nahrungsmittel, Getränke und Tabakwaren 48 Punkte,
  7. Rohstoffe, Halbwaren, Altmaterial und Reststoffe 42 Punkte,
  8. Sonstige Waren 28 Punkte,
  9. Textilien, Bekleidung und Schuhe 22 Punkte,
  10. Maschinen, Ausrüstungen und Zubehör 22 Punkte.
- Einzelhandel (1995)
  1. Nahrungsmittel, Getränke, Tabakwaren 124 Punkte,
  2. Metallwaren, Anstrichfarben, Bau- und Heimwerkerbedarf (ohne Tapeten und Fußbodenbeläge) 105 Punkte,
  3. Textilien, Bekleidung, Schuhe, Lederwaren 86 Punkte,

[11]) Zwischen dem Gini-Koeffizienten (G) als relativem Konzentrationsmaß und dem Rang-Maß (R) als zugeordnetem absoluten Maß gilt die Beziehung R = 1/(n(1-G)).

[12]) Hierzu ist eine Darstellung in Matrixform besonders geeignet, wie sie in der Produktionsstatistik sowie der Statistik nach fachlichen Unternehmensteilen verwendet wird.

[13]) Monopolkommission, Hauptgutachten 1994/1995, a. a. O., Tz. 18 ff., Tz. 163 ff., Tz. 330 ff., Tz. 368 ff., Tz. 386 ff.

4	Elektrische Haushaltsgeräte, Rundfunk-und Fernsehgeräte; Musikinstrumente	85 Punkte,
5	Möbel (ohne Büromöbel), Einrichtungsgegenstände, Hausrat (einschl. Beleuchtungsartikel, Heimtextilien, Teppiche, Holz-, Kork-, Flecht- und Korbwaren; ohne elektrische Haushaltsgeräte)	50 Punkte,
6	Arzneimittel, medizinische, orthopädische und kosmetische Artikel	38 Punkte,
7	Bücher, Zeitschriften, Zeitungen, Schreibwaren, Bürobedarf	37 Punkte,
8	Brennstoffe, Mineralölerzeugnisse	21 Punkte,
9	Sonstige Waren	20 Punkte,
10	Kraftwagen, Krafträder, Kraftwagen- und Krafträderteile und -zubehör (einschl. Reifen)	3 Punkte.

Bei der *wettbewerbspolitischen Interpretation* der Übersicht ist zu bedenken, daß die Warenhauptbereiche zu weit gefaßt und heterogen sind, um sachlich relevanten Märkten zu entsprechen. Ein vergleichsweise hoher/niedriger absoluter Konzentrationsgrad spiegelt auch die geringe/hohe Anzahl der Anbieter und nicht nur deren relative Größenverteilung wider.[14]) Hierzu liefert der in den folgenden Tabellen ausgewiesene Variationskoeffizient ein eindeutiges Bild. Zudem sei nochmals betont, daß keine Zusammenfassung derjenigen Anbieter stattfindet, die einem Konzern oder einer sonstigen Unternehmensverbindung angehören. Darüber hinaus gilt grundsätzlich, daß der Konzentrationsgrad nur ein Element der Marktstruktur darstellt und zwischen Wettbewerbsintensität und Marktstruktur kein eindeutiger kausaler Zusammenhang besteht, wenn diese dem Handlungsspielraum der Anbieter auch gewisse Grenzen setzt.

Die Tatsache jedoch, daß der Nahrungsmittelbereich – trotz aller Einschränkungen der amtlichen Statistik – deutlich an der Spitze der Konzentration im Einzelhandel steht, unterstreicht den besonderen wettbewerbs-, aber auch struktur- und mittelstandspolitischen Stellenwert dieses Warenbereichs, der dem Massenbedarf der unmittelbar zum Lebensunterhalt gehörenden Grundversorgung dient.

147. Der danach besonders stark konzentrierte *Einzelhandel mit Nahrungsmitteln, Getränken und Tabakwaren* – kurz als Lebensmittel bezeichnet – bildet statistisch eine Ausnahme, da er sowohl im Rahmen der institutionellen Statistik nach Wirtschaftszweigen als auch der funktionalen Statistik nach Warenbereichen relativ exakt und vergleichbar abgegrenzt ist.

In *Abbildung II.1* werden die konzentrationsstatistischen Ergebnisse des institutionellen und des funktionalen Einzelhandels mit Lebensmitteln einander gegenübergestellt. Danach weist der diversifizierte institutionelle Handel *deutlich höhere Konzentrationsraten* auf als der funktionale Handel. Dies bedeutet, daß – gemessen am Gesamtumsatz – die breit sortimentierten Handelsunternehmen, insbesondere die Warenhäuser, innerhalb der Lebensmittel anbietenden Unternehmen dominieren.

Es ist davon auszugehen, daß vergleichbare Marktstrukturen auch in anderen Bereichen, z. B. Textil und Bekleidung, Sportartikel oder Unterhaltungselektronik, bestehen. Da es für die zentralen Warenbereiche des Handels jedoch an einer hinreichend präzisen funktionalen Gliederung des Warensortiments fehlt und gerade die größten Anbieter stark diversifizierende Unternehmen sind, können die relevanten Marktanteile *nicht* bestimmt werden.

148. Ein realistisches Bild der struktur- und wettbewerblich relevanten Marktstrukturen im Handel ist jedoch auch nach einer funktionalen Erfassung des Warensortiments nicht auf der Basis der amtlichen Unternehmensstatistik zu gewinnen. Dies folgt aus der von der Monopolkommission eingehend behandelten Problematik, daß die amtliche Statistik die *Konzern- und Gruppenbildung* der Unternehmen ignoriert und sich auf die Erfassung der jeweils *kleinsten rechtlichen Einheiten* beschränkt.[15]) Insbesondere die Berücksichtigung der im Bereich des Lebensmitteleinzelhandels vorherrschenden Gruppen und Kooperationen liefert ein essentiell anderes Bild. Obwohl keine mit der amtlichen Statistik en détail vergleichbaren Angaben zur Verfügung stehen, führt die Berücksichtigung der Konzern- und Gruppenbildung des direkt vom Hersteller beziehenden vollsortimentierten Lebensmittelhandels[16]) zu ersten empirisch fundierten Anhaltspunkten: Während die zehn größten Anbieter von Lebensmitteln nach der amtlichen Statistik rd. 25 % des Marktvolumens auf sich vereinigen, sind es unter Berücksichtigung der Konzern- und Gruppenbildung rd. 80 %. Die entsprechenden Werte für die 25 größten Anbieter betragen rd. 35 % bzw. 93 %.

149. Die extreme Divergenz der Ergebnisse belegt am Beispiel des *Lebensmittelhandels* erneut, daß die amtliche Unternehmensstatistik aufgrund konzeptioneller Mängel *kein realistisches Bild der relevanten Marktstrukturen* vermittelt, wettbewerbspolitisch ohne Aussagekraft ist und *Reformbedarf* besteht. Dieser ist in dem zugleich struktur- und mittelstandspolitisch besonders sensiblen Bereich des Einzelhandels mit Lebensmitteln vordringlich. Als *Sofortmaßnahme* sollten diejenigen Unternehmen im Handel, die als Mitglieder großer Konzerne, Ketten, Kooperationen oder Gruppen nach ihrem *Erscheinungsbild und Marktverhalten gegenüber den Endverbrauchern als ein Anbieter* erscheinen, zu einer statistischen Einheit zusammengefaßt werden. Diese Maßnahme ist insbesondere im Bereich des Lebensmittelhandels weder mit nennenswerten Kosten noch zusätzlichen Erhebungen verbunden, da die erforder-

[14]) Der Herfindahl-Index (H) berechnet sich in Abhängigkeit von der Anzahl der Merkmalsträger (n) und deren Größenverteilung gemessen durch den Variationskoeffizienten (V) nach der Funktion: $H = (1+V^2)/n$.

[15]) Vgl. Abschnitt 7.1 im Einleitungskapitel.

[16]) M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH, Frankfurt am Main, TOP Firmen 1995, Strukturen, Umsätze, Vertriebslinien des Lebensmittelhandels Food/Nonfood in Deutschland, 1996, S. IV. 21–25.

lichen Angaben im wesentlichen allgemein zugänglichen Quellen unmittelbar zu entnehmen sind.

Das Statistische Bundesamt hat den *Nachweis der Machbarkeit* dieses Vorgehens bereits vor *zehn Jahren* erbracht und im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft eine Sonderauswertung der Handels- und Gaststättenzählungen 1979 und 1985 unter Berücksichtigung der jeweils 30 umsatzstärksten Handelskonzerne durchgeführt.[17]) Die Größenstrukturen im Handel wurden mit relativ geringem Aufwand unter Einbeziehung statistikexterner, allgemein zugänglicher Datenquellen ermittelt. Danach betrug der Umsatzanteil der zehn größten *Handelskonzerne* im Lebensmitteleinzelhandel bereits 1985 nahezu 40 %, während die amtliche Statistik noch für 1995 einen Anteil der zehn größten *Unternehmen* im funktionalen Einzelhandel mit rd. 25 % ausweist.[18]) Seit 1985 ist die Konzentration im Lebensmittelhandel erheblich gestiegen. Der wirtschaftspolitische Informationsbedarf nach Aufbereitungen der voranstehenden Art ist unabweislich. Es ist kein sachlicher Hinderungsgrund erkennbar, die Aufbereitung auf breiterer, sachlich verbesserter und rechtlich unstrittiger Grundlage zu wiederholen.

[17]) Vgl. A. Krockow, Konzentration im Einzelhandel, in: Wirtschaft und Statistik, Jg. 1988, S. 524 ff.; ders., Konzentrationsuntersuchung im Großhandel, Sonderauswertung der Jahreserhebung 1988 und der Monatserhebung 1989 vom 14. Mai 1990, abgedruckt in: Monopolkommission, Wettbewerbspolitik vor neuen Herausforderungen, Hauptgutachten 1988/1989, Baden-Baden 1990, Tz. 334 ff., Tab. 44 und 45.

[18]) Vergleichbare Angaben auf Unternehmensebene liegen für das Jahr 1985 nicht vor.

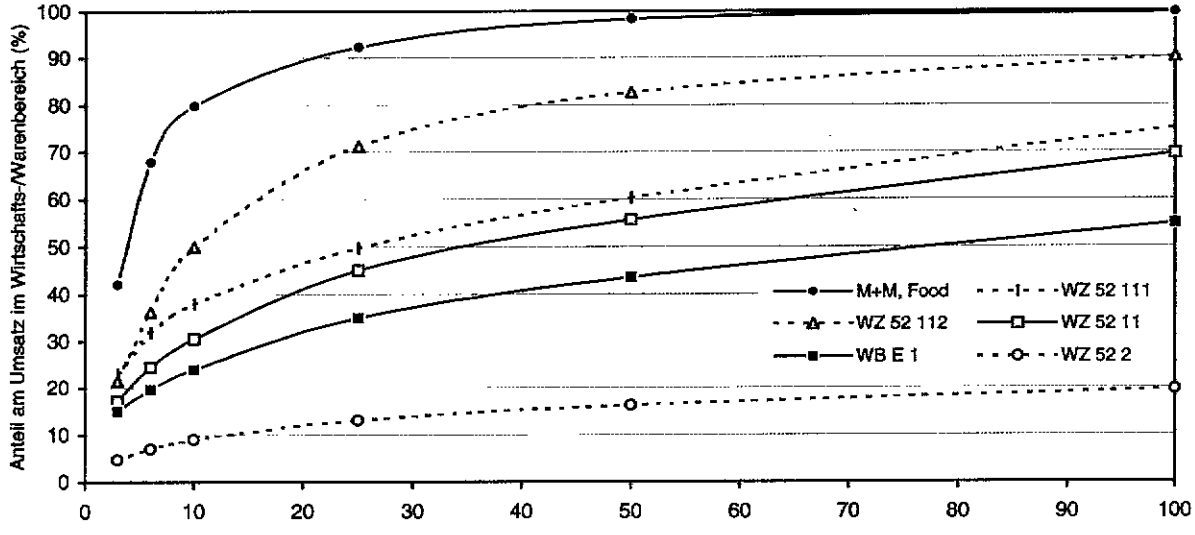
Abbildung II.1

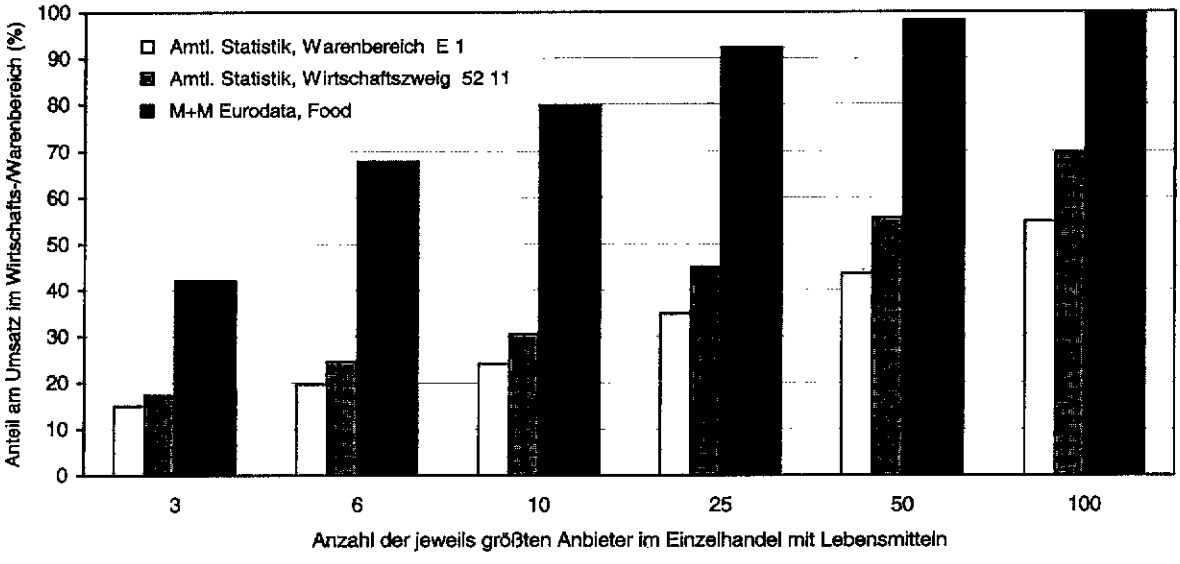
Anteil der größten Anbieter am Umsatz[1] im Einzelhandel mit Nahrungsmitteln, Getränken und Tabakwaren

nach der amtlichen Statistik (WZ 52)[2] und nach der privaten Datenbank M+M EuroData[3]

WB E 1	Warenhauptbereich[4] „Einzelhandel mit Nahrungsmittel, Getränken, Tabakwaren"
WZ 52 11	Wirtschaftszweig „Einzelhandel mit Waren verschiedener Art, Hauptrichtung, Nahrungsmittel, Getränke, Tabakwaren"
WZ 52 111	Wirtschaftszweig „Einzelhandel mit Nahrungsmitteln, Getränken und Tabakwaren"
WZ 52 112	Wirtschaftszweig „Sonstiger Einzelhandel mit Waren verschiedener Art, Hauptrichtung Nahrungsmittel, Getränke und Tabakwaren"
WZ 52 2	Wirtschaftszweig „Facheinzelhandel mit Nahrungsmitteln, Getränken und Tabakwaren" (in Verkaufsräumen)
M+M, Food	Food-Bereich direkt vom Hersteller beziehender Handelsunternehmen mit Vollsortiment an Lebensmitteln (einschl. Randsortiment)

– Deutschland[5] 1995[6] –





Quellen:

Statistisches Bundesamt, Gruppe V A, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 15. Januar 1998, 23. Januar 1998, 18. März 1998, 30. März 1998 und 25. Mai 1998.

Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6 (Handel, Gastgewerbe, Tourismus), Reihe 3.2 (Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Einzelhandel) 1995.

Infolge einzelner systematischer Unterschiede sind die Ergebnisse der Sonderaufbereitung mit denen der Fachserie nicht in allen Fällen identisch.

Anmerkungen:

[1] Umsatz ist der Gesamtbetrag der abgerechneten Lieferungen und sonstigen Leistungen, ohne Umsatz-(Mehrwert)steuer, einschl. Eigenverbrauch, Verkäufen an Betriebsangehörige sowie einschl. gesondert in Rechnung gestellter Kosten für Fracht, Porto, Verpackung usw., ohne Rücksicht auf den Zahlungseingang und die Steuerpflicht, einschl. Getränke-, Sekt-, und Vergnügungssteuer, einschl. Zusatzerlösen (z.B. Bedienungsgeld), Delkredereprovisionen, ohne durchlaufende Posten (z.B. Kurtaxe, Fremdenverkehrsabgabe, im Auftrag der Lieferanten vereinnahmte Zahlungen), Erlöse aus Kommissions- oder Streckengeschäften sowie Provisionen und Kostenvergütungen aus der Vermittlung von Waren (nicht den Wert der vermittelten Waren), ohne nicht gewerblich besteuerte Erlöse aus Land- und Forstwirtschaft sowie außerordentliche Erträge (z.B. aus dem Verkauf von Anlagevermögen) und betriebsfremde Erträge (z.B. aus Vermietung und Verpachtung von betriebsfremd genutzten Gebäuden und Gebäudeteilen, Zinserträgen aus nicht betriebsnotwendigem Kapital oder aus Beteiligungen), ohne an Kunden gewährte Skonti und Erlösschmälerungen (z.B. Preisnachlässe, Rabatte, Jahresrückvergütungen, Boni), einschl. Innenumsätzen, die bei Zugehörigkeit zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft mit der Muttergesellschaft bzw. den übrigen Tochtergesellschaften getätigt werden.

[2] Statistisches Bundesamt, Gruppe I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992 (NACE Rev. 1 – Fassung für nationale Zwecke –)

Einzelhandel betreibt, wer Handelsware in eigenem Namen für eigene Rechnung oder für fremde Rechnung (Kommissionshandel) an Letztverbraucher, in der Regel private Haushalte, absetzt. Handelswaren sind bewegliche Sachgüter, die fertig bezogen und ohne wesentliche, d.h. nicht mehr als handelsübliche Be- oder Verarbeitung weiterveräußert werden. Keine Rolle spielt, in welcher Form (stationärer Einzelhandel, Versandhandel, Markt-, Straßen- und Hausierhandel) die Handelsware abgesetzt wird. Der Verkauf von Handelsware an andere Abnehmer als private Haushalte in einer für den Einzelhandel typischen Form und in verhältnismäßig kleinen, geringwertigen Mengen zählt bei Nettopreisauszeichnung (ohne Umsatzsteuer) zum Großhandel, bei Bruttopreisauszeichnung (einschl. Umsatzsteuer) zum Einzelhandel. Der Absatz von Apotheken zählt zum Einzelhandel, auch wenn über eine gesetzliche Krankenkasse oder eine Ersatzkasse abgerechnet wird. Der Verkauf von Lebensmitteln, Getränken und Genußmitteln in gastgewerblichen Nebenbetrieben (z.B. Speisewirtschaften, Cafés, eigenen Kantinen) zählt zum Gastgewerbe. Der Verkauf von Eigenerzeugnissen (z.B. selbsterstellten Backwaren, selbstgezogenen Blumen) zählt zur Herstellung, Reparatur und Verarbeitung.

[3] M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH, Frankfurt am Main, TOP Firmen 1997, Strukturen, Umsätze, Vertriebslinien des Lebensmittelhandels Food/Nonfood in Deutschland, 1996, S. IV 21–25. Anbieter im Sinne dieser Datenquelle sind direkt vom Hersteller beziehende Handelsfirmen mit Vollsortiment an Lebensmitteln einschl. eines Randsortiments (Wasch-, Putz- und Reinigungsmittel, Hygieneartikel, Körperpflegemittel, Drogeriewaren), ohne Unternehmen des Fachhandels und des Lebensmittelhandwerks.

[4] Die Abgrenzung der zehn Warenhauptbereiche erfolgt durch das Statistische Bundesamt, Gruppe V A, in Anlehnung an die entsprechenden zehn Hauptbereiche in: Statistisches Bundesamt, Gütersystematik, Warenverzeichnis für die Binnenhandelsstatistik, Ausgabe 1978 (WB 78).

[5] Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.

[6] Ergebnisse zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995.

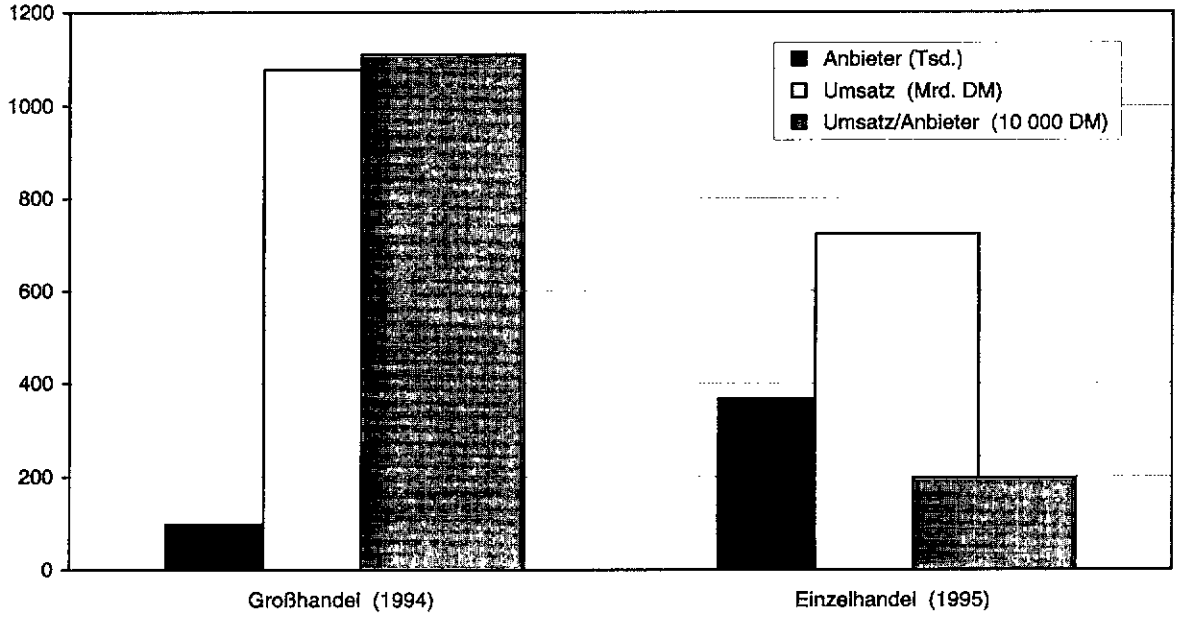
Abbildung II.2

Anzahl der Anbieter, funktionaler Umsatz und Konzentrationsgrad

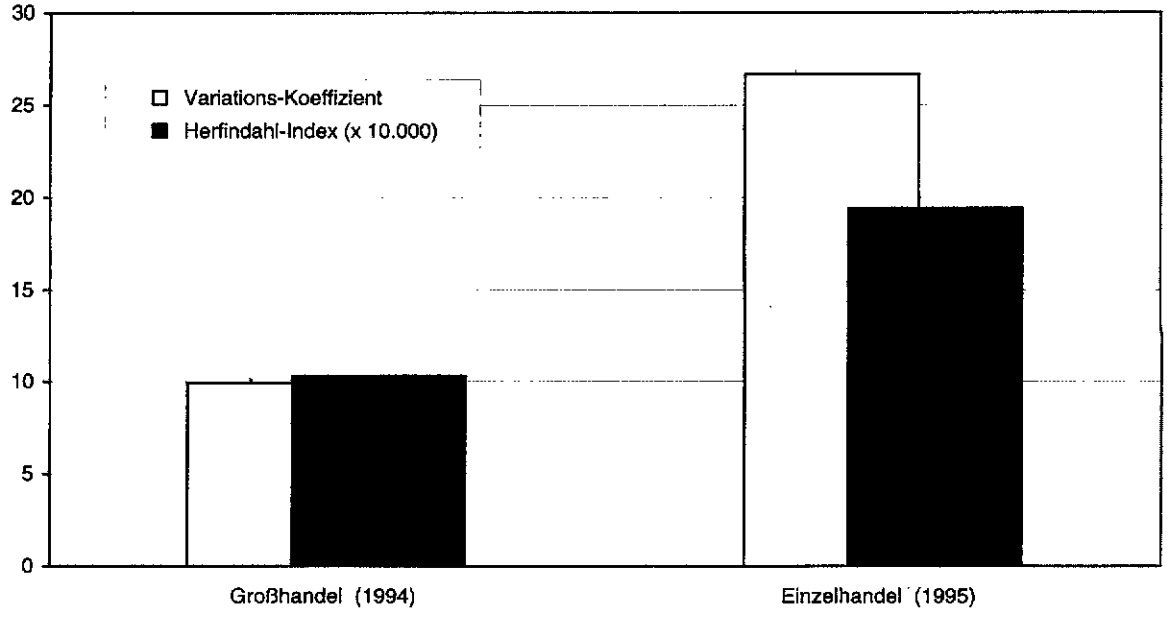
nach den Handelsstufen Großhandel (einschl. Handel mit Kraftfahrzeugen u. a.)[1] und Einzelhandel (einschl. Handel mit Kraftfahrzeugen u. a., Tankstellen)[2]

– Deutschland[3] 1994 bzw. 1995[4] –

Anzahl der Anbieter[5], funktionaler Umsatz[6] und durchschnittlicher Umsatz je Anbieter



Absoluter und relativer Konzentrationsgrad[7]



Quellen:

Statistisches Bundesamt, Gruppe V A, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 15. Januar 1998, 23. Januar 1998, 18. März 1998, 30. März 1998 und 25. Mai 1998.

Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6 (Handel, Gastgewerbe, Tourismus), Reihe 1.2 (Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Großhandel) 1993 und 1994, 1995; Reihe 3.2 (Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Einzelhandel) 1995.

Infolge einzelner systematischer Unterschiede sind die Ergebnisse der Sonderaufbereitung mit denen der Fachserie nicht in allen Fällen identisch.

Anmerkungen:

[1] Statistisches Bundesamt, Guppe I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992 (NACE Rev. 1 – Fassung für nationale Zwecke –).

Der funktionale Großhandel i.w.S. umfaßt die Wirtschaftsgruppe 51.2 (Großhandel i.e.S.) zuzüglich der Unterklassen 50.10.2, 50.30.2, 50.40.2 (Großhandel mit Kraftwagen, Krafträdern, -teilen und -zubehör).

[2] Der funktionale Einzelhandel i.w.S. umfaßt die Wirtschaftsgruppen 52.1 bis 52.6 (Einzelhandel i.e.S.) zuzüglich der Unterklassen 50.10.3, 10.30.3, 5040.3 (Einzelhandel mit Kraftwagen, Krafträdern, -teilen und -zubehör) sowie der Gruppe 50.5 (Tankstellen).

[3] Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.

[4] Ergebnisse im Großhandel zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1994. Da für 1995 die Jahreserhebung im Großhandel mit der mehrjährlichen Ergänzungserhebung zusammenfiel, die eine abweichende Gliederung der Warenbereiche vornimmt, wurde aus Gründen einer besseren Vergleichbarkeit der Ergebnisse im Großhandel mit denen im Einzelhandel auf das vorangegangene Berichtsjahr 1994 zurückgegriffen. Ergebnisse im Einzelhandel zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995.

[5] Ergebnisse der repräsentativen Erhebungen bei Unternehmen, die zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995 bestanden und bei vollem Geschäftsjahr einen Umsatz von mindestens 25 000 DM (ohne Umsatzsteuer) tätigten oder seit Beginn des Jahres neu gegründet wurden. Unternehmen i.S.d. amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- oder steuerrechtlichen Gründen mit dem Ziel einer jährlichen Feststellung des Vermögensstandes laufend geordnete Geschäftsaufzeichnungen und Bücher führen. Ohne Zusammenfassungen mehrerer Unternehmen zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft.

Als Anbieter in einem Warenbereich (funktionale Abgrenzung) gelten Unternehmen oder Teile von Unternehmen (z.B. Betriebe), die mit Waren der betreffenden Art handeln, unabhängig davon, in welchem Wirtschaftszweig das jeweilige Unternehmen nach dem gesamten Umsatz seinen wirtschaftlichen Schwerpunkt hat (institutionelle Abgrenzung).

[6] Umsatz (ohne Umsatzsteuer) der Unternehmen, der auf einen bestimmte Warenbereich entfällt, unabhängig davon, in welchem Wirtschaftszweig das jeweilige Unternehmen seinen wirtschaftlichen Schwerpunkt hat.

[7] Herfindahl-Index $H = \Sigma(p_i^2)$; Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n * H-1)}$; für: n = Anzahl der Anbieter; p_i = Anteil eines Anbieters an der Merkmalssumme; i = 1, 2, ..., n.

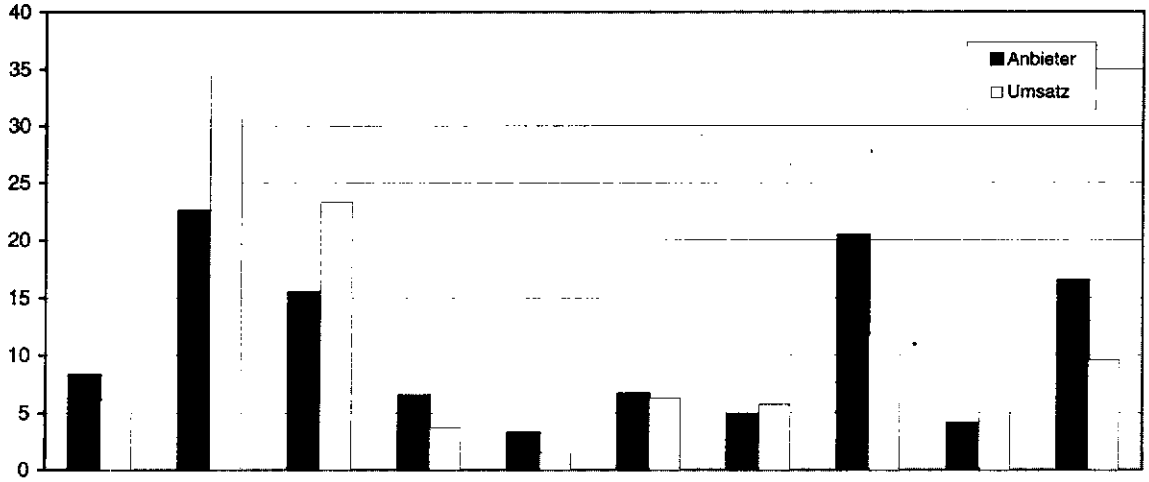
Abbildung II.3

Anzahl der Anbieter und funktionaler Umsatz im Großhandel

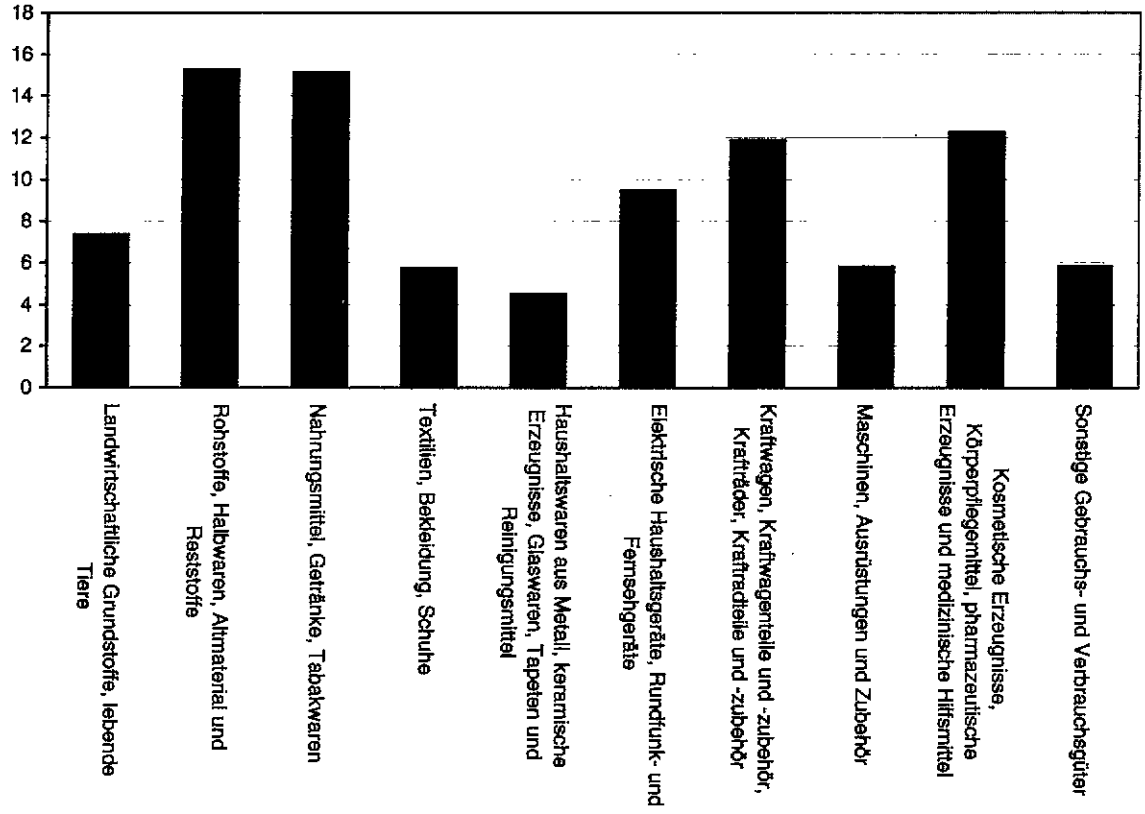
nach zehn Warenhauptbereichen[1] im Großhandel (einschl. Handel mit Kraftfahrzeugen u. a.)[2]

– Deutschland[3] 1994[4] –

Anzahl der Anbieter[5] (in Tsd.) und funktionaler Umsatz[6] (in 10 Mrd. DM)



Durchschnittlicher funktionaler Umsatz je Anbieter (in Mio. DM)



Quellen:

Statistisches Bundesamt, Gruppe V A, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 15. Januar 1998, 23. Januar 1998, 18. März 1998, 30. März 1998 und 25. Mai 1998.

Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6 (Handel, Gastgewerbe, Tourismus), Reihe 1.2 (Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Großhandel) 1993 und 1994; 1995.

Infolge einzelner systematischer Unterschiede sind die Ergebnisse der Sonderaufbereitung mit denen der Fachserie nicht in allen Fällen identisch.

Anmerkungen:

[1] Die Abgrenzung der zehn Warenbereiche erfolgt durch das Statistische Bundesamt, Gruppe V A, in Anlehnung an die entsprechenden zehn Hauptbereiche in: Statistisches Bundesamt, Gütersystematik, Warenverzeichnis für die Binnenhandelsstatistik, Ausgabe 1978 (WB 78).

[2] Statistisches Bundesamt, Gruppe I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992 (NACE Rev. 1 – Fassung für nationale Zwecke –).

Der funktionale Großhandel i.w.S. umfaßt die Wirtschaftsgruppe 51.2 (Großhandel i.e.S) zuzüglich der Unterklassen 50.10.2, 50.30.2, 50.40.2 (Großhandel mit Kraftwagen, Krafträdern, -teilen und -zubehör).

Großhandel betreibt, wer Handelsware in eigenem Namen für eigene Rechnung oder für fremde Rechnung (Kommissionshandel) an andere Abnehmer als private Haushalte absetzt. Handelsware sind bewegliche Sachgüter, die fertig bezogen und ohne wesentliche, d.h. nicht mehr als handelsübliche Be- oder Verarbeitung weiterveräußert werden. Einschließlich Import- und Exportgeschäften. Handelsware in einer für den Einzelhandel typischen Form und in verhältnismäßig kleinen, geringwertigen Mengen zählt bei Nettopreisauszeichnung (ohne Umsatzsteuer) zum Großhandel, bei Bruttopreisauszeichnung (einschl. Umsatzsteuer) zum Einzelhandel. Der Verkauf von Eigenerzeugnissen (z.B. selbstgewonnenem Kies in einer Baustoffgroßhandlung) zählt zur Herstellung, Reparatur und Verarbeitung.

[3] Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.

[4] Ergebnisse zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1994. Da für 1995 die Jahreserhebung im Großhandel mit der mehrjährlichen Ergänzungserhebung zusammenfiel, die eine abweichende Gliederung der Warenbereiche vornimmt, wurde aus Gründen einer besseren Vergleichbarkeit der Ergebnisse im Großhandel mit denen im Einzelhandel auf das vorangegangene Berichtsjahr 1994 zurückgegriffen.

[5] Ergebnisse der repräsentativen Erhebungen bei Unternehmen, die zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995 bestanden und bei vollem Geschäftsjahr einen Umsatz von mindestens 25 000 DM (ohne Umsatzsteuer) tätigten oder seit Beginn des Jahres neu gegründet wurden. Unternehmen i.S.d. amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- oder steuerrechtlichen Gründen mit dem Ziel einer jährlichen Feststellung des Vermögensstandes laufend geordnete Geschäftsaufzeichnungen und Bücher führen. Ohne Zusammenfassungen mehrerer Unternehmen zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft.

Als Anbieter in einem Warenbereich (funktionale Abgrenzung) gelten Unternehmen oder Teile von Unternehmen (z.B. Betriebe), die mit Waren der betreffenden Art handeln, unabhängig davon, in welchem Wirtschaftszweig das jeweilige Unternehmen nach dem gesamten Umsatz seinen wirtschaftlichen Schwerpunkt hat (institutionelle Abgrenzung).

[6] Umsatz (ohne Umsatzsteuer) der Unternehmen, der auf einen bestimmte Warenbereich entfällt, unabhängig davon, in welchem Wirtschaftszweig das jeweilige Unternehmen seinen wirtschaftlichen Schwerpunkt hat.

Umsatz ist der Gesamtbetrag der abgerechneten Lieferungen und sonstigen Leistungen, ohne Umsatz-(Mehrwert)steuer, einschl. Eigenverbrauch, Verkäufen an Betriebsangehörige sowie einschl. gesondert in Rechnung gestellter Kosten für Fracht, Porto, Verpackung usw., ohne Rücksicht auf den Zahlungseingang und die Steuerpflicht, einschl. Getränke-, Sekt-, und Vergnügungssteuer, einschl. Zusatzerlösen (z.B. Bedienungsgeld), Delkredereprovisionen, ohne durchlaufende Posten (z.B. Kurtaxe, Fremdenverkehrsabgabe, im Auftrag der Lieferanten vereinnahmte Zahlungen), Erlöse aus Kommissions- oder Streckengeschäften sowie Provisionen und Kostenvergütungen aus der Vermittlung von Waren (nicht den Wert der vermittelten Waren), ohne nicht gewerblich besteuerte Erlöse aus Land- und Forstwirtschaft sowie außerordentliche Erträge (z.B. aus dem Verkauf von Anlagevermögen) und betriebsfremde Erträge (z.B. aus Vermietung und Verpachtung von betriebsfremd genutzten Gebäuden und Gebäudeteilen, Zinserträgen aus nicht betriebsnotwendigem Kapital oder aus Beteiligungen), ohne an Kunden gewährte Skonti und Erlösschmälerungen (z.B. Preisnachlässe, Rabatte, Jahresrückvergütungen, Boni), einschl. Innenumsätzen, die bei Zugehörigkeit zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft mit der Muttergesellschaft bzw. den übrigen Tochtergesellschaften getätigt werden.

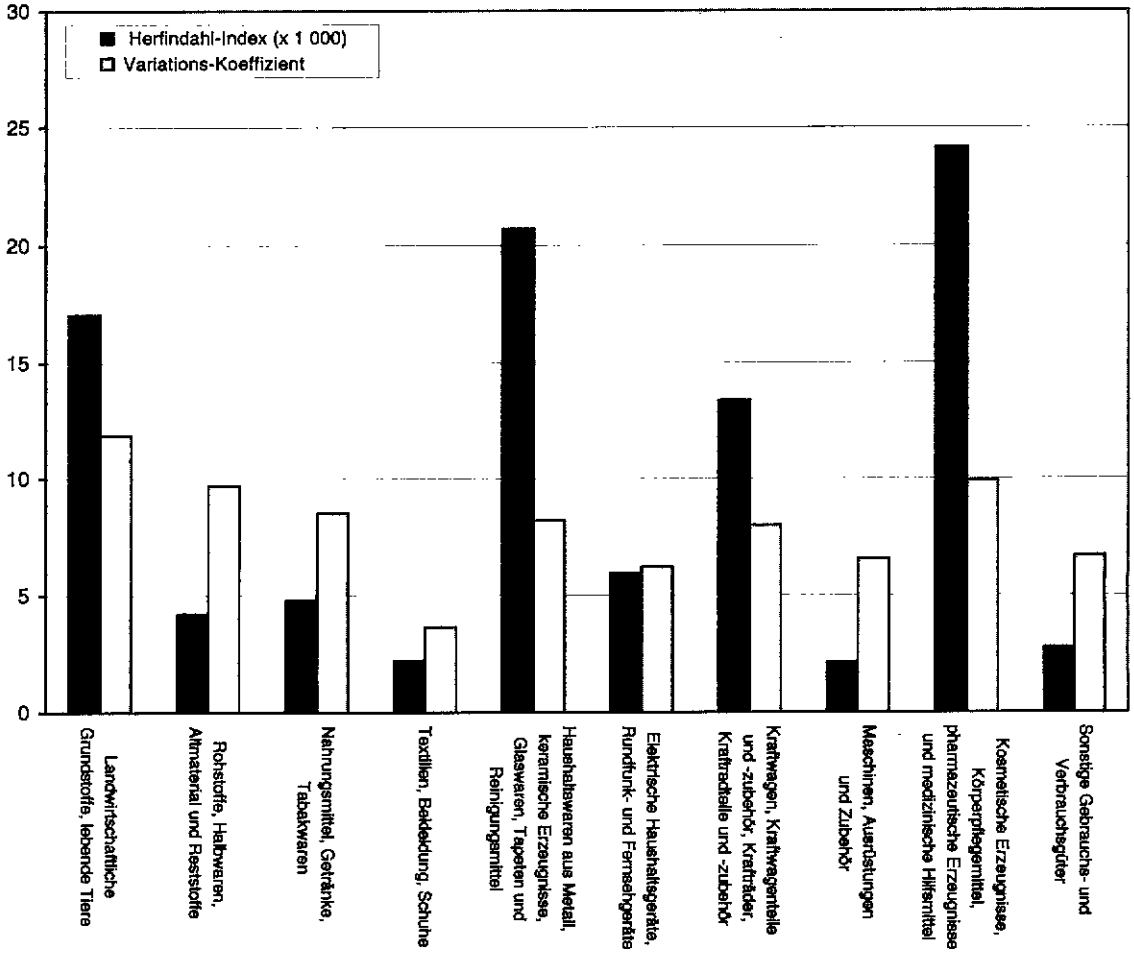
Abbildung II.4

Absoluter und relativer Konzentrationsgrad[1] der Anbieter[2] im Großhandel

gemessen am funktionalen Umsatz[3] nach zehn Warenhauptbereichen[4] im Großhandel (einschl. Handel mit Kraftfahrzeugen u. a.)[5]

– Deutschland[6] 1994[7] –

Absoluter und relativer Konzentrationsgrad



Quellen:

Statistisches Bundesamt, Gruppe V A, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 15. Januar 1998, 23. Januar 1998, 18. März 1998, 30. März 1998 und 25. Mai 1998.

Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6 (Handel, Gastgewerbe, Tourismus), Reihe 1.2 (Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Großhandel) 1993 und 1994, 1995.

Infolge einzelner systematischer Unterschiede sind die Ergebnisse der Sonderaufbereitung mit denen der Fachserie nicht in allen Fällen identisch.

Anmerkungen:

[1] Herfindahl-Index $H = \Sigma(p_i^2)$; Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n * H-1)}$; für: n = Anzahl der Anbieter; p_i = Anteil eines Anbieters an der Merkmalssumme; i = 1, 2, ..., n.

[2] Ergebnisse der repräsentativen Erhebungen bei Unternehmen, die zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995 bestanden und bei vollem Geschäftsjahr einen Umsatz von mindestens 25 000 DM (ohne Umsatzsteuer) tätigten oder seit Beginn des Jahres neu gegründet wurden. Unternehmen i.S.d. amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- oder steuerrechtlichen Gründen mit dem Ziel einer jährlichen Feststellung des Vermögensstandes laufend geordnete Geschäftsaufzeichnungen und Bücher führen. Ohne Zusammenfassungen mehrerer Unternehmen zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft.

Als Anbieter in einem Warenbereich (funktionale Abgrenzung) gelten Unternehmen oder Teile von Unternehmen (z.B. Betriebe), die mit Waren der betreffenden Art handeln, unabhängig davon, in welchem Wirtschaftszweig das jeweilige Unternehmen nach dem gesamten Umsatz seinen wirtschaftlichen Schwerpunkt hat (institutionelle Abgrenzung).

[3] Umsatz (ohne Umsatzsteuer) der Unternehmen, der auf einen bestimmte Warenbereich entfällt, unabhängig davon, in welchem Wirtschaftszweig das jeweilige Unternehmen seinen wirtschaftlichen Schwerpunkt hat.

[4] Die Abgrenzung der zehn Warenbereiche erfolgt durch das Statistische Bundesamt, Gruppe V A, in Anlehnung an die entsprechenden zehn Hauptbereiche in: Statistisches Bundesamt, Gütersystematik, Warenverzeichnis für die Binnenhandelsstatistik, Ausgabe 1978 (WB 78).

[5] Statistisches Bundesamt, Gruppe I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992 (NACE Rev. 1 – Fassung für nationale Zwecke –).

Der funktionale Großhandel i.w.S. umfaßt die Wirtschaftsgruppe 51.2 (Großhandel i.e.S) zuzüglich der Unterklassen 50.10.2, 50.30.2, 50.40.2 (Großhandel mit Kraftwagen, Krafträdern, -teilen und -zubehör).

Großhandel betreibt, wer Handelsware in eigenem Namen für eigene Rechnung oder für fremde Rechnung (Kommissionshandel) an andere Abnehmer als private Haushalte absetzt. Handelsware sind bewegliche Sachgüter, die fertig bezogen und ohne wesentliche, d.h. nicht mehr als handelsübliche Be- oder Verarbeitung weiterveräußert werden. Einschließlich Import- und Exportgeschäften. Handelsware in einer für den Einzelhandel typischen Form und in verhältnismäßig kleinen, geringwertigen Mengen zählt bei Nettopreisauszeichnung (ohne Umsatzsteuer) zum Großhandel, bei Bruttopreisauszeichnung (einschl. Umsatzsteuer) zum Einzelhandel. Der Verkauf von Eigenerzeugnissen (z.B. selbstgewonnenem Kies in einer Baustoffgroßhandlung) zählt zur Herstellung, Reparatur und Verarbeitung.

[6] Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.

[7] Ergebnisse zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1994. Da für 1995 die Jahreserhebung im Großhandel mit der mehrjährlichen Ergänzungserhebung zusammenfiel, die eine abweichende Gliederung der Warenbereiche vornimmt, wurde aus Gründen einer besseren Vergleichbarkeit der Ergebnisse im Großhandel mit denen im Einzelhandel auf das vorangegangene Berichtsjahr 1994 zurückgegriffen.

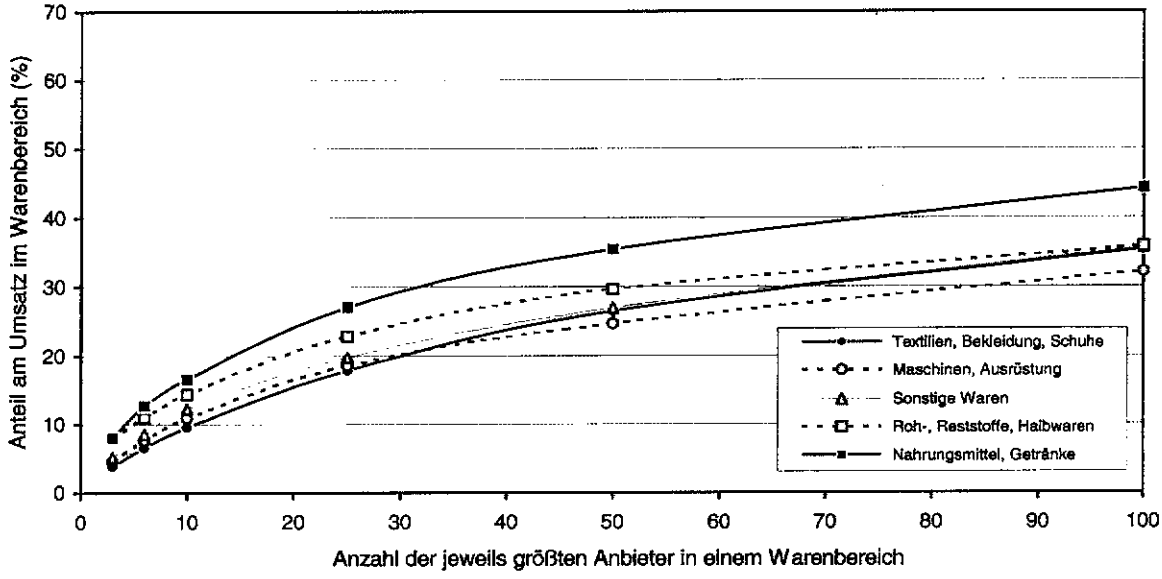
Abbildung II.5

Höchste und niedrigste Konzentrationsraten der Anbieter im Großhandel[1]

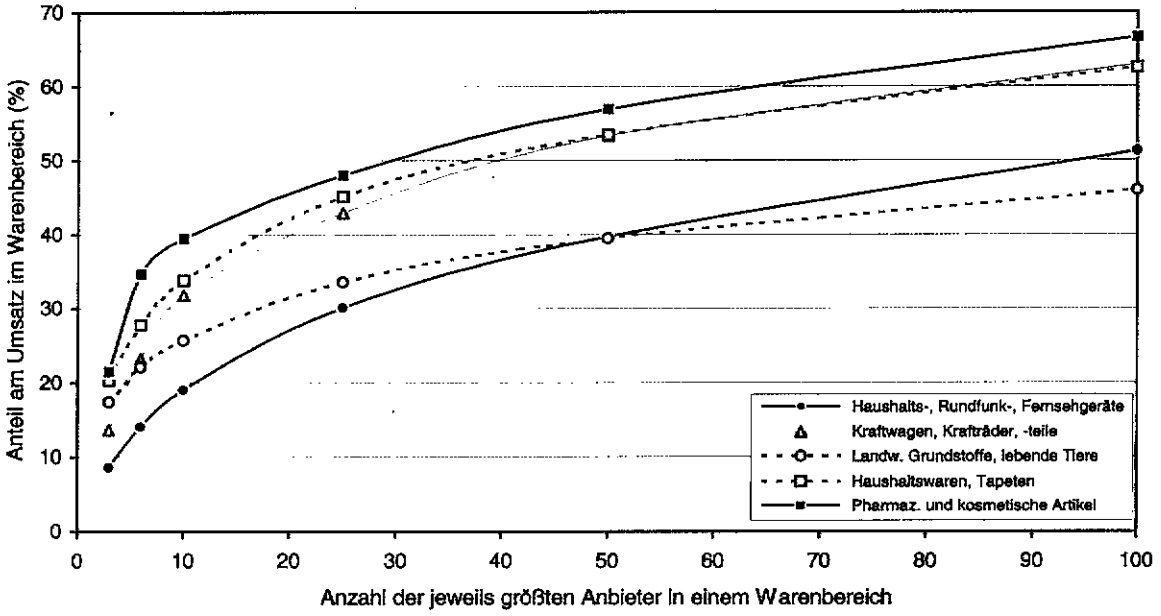
gemessen am funktionalen Umsatz nach zehn Warenhauptbereichen im Großhandel
(einschl. Handel mit Kraftfahrzeugen u. a.)

– Deutschland 1994 –

Die am wenigsten hoch konzentrierten Warenbereiche gemessen an der Konzentrationsrate CR_3



Die am höchsten konzentrierten Warenbereiche gemessen an der Konzentrationsrate CR_3



[1] Vgl. zu Quellenangaben und Anmerkungen Abb. II.4

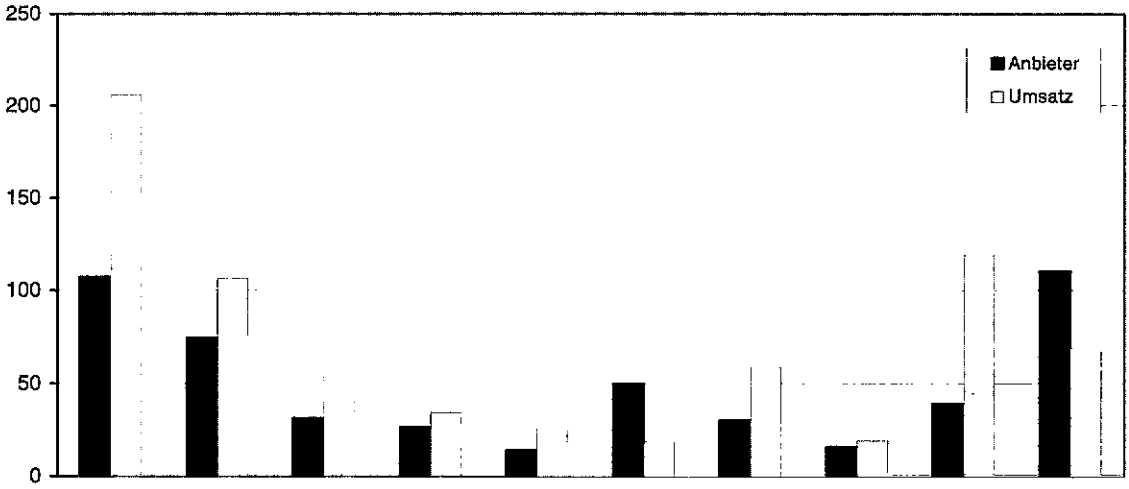
Abbildung II.6

Anzahl der Anbieter und funktionaler Umsatz im Einzelhandel

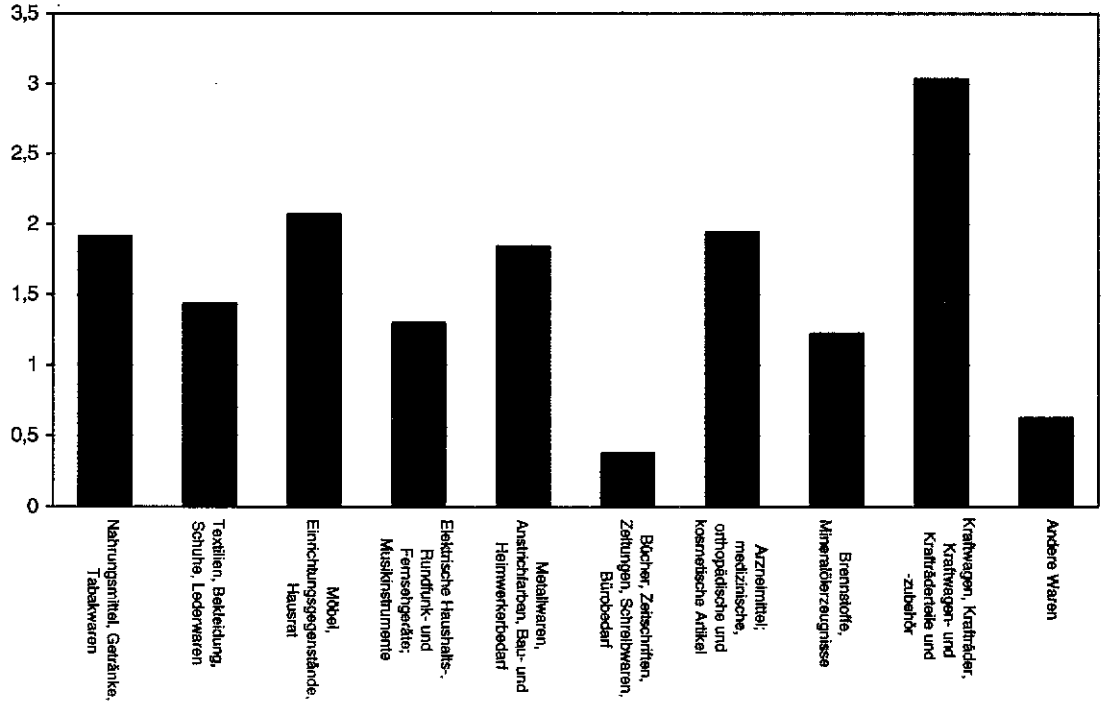
nach zehn Warenhauptbereichen[1] im Einzelhandel (einschl. Handel mit Kraftfahrzeugen u. a.)[2]

– Deutschland[3] 1995[4] –

Anzahl der Anbieter[5] (in Tsd.) und funktionaler Umsatz[6] (in Mrd. DM)



Durchschnittlicher funktionaler Umsatz je Anbieter (in Mio. DM)



Quellen:

Statistisches Bundesamt, Gruppe V A, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 15. Januar 1998, 23. Januar 1998, 18. März 1998, 30. März 1998 und 25. Mai 1998.

Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6 (Handel, Gastgewerbe, Tourismus), Reihe 3.2 (Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Einzelhandel) 1995.

Infolge einzelner systematischer Unterschiede sind die Ergebnisse der Sonderaufbereitung mit denen der Fachserie nicht in allen Fällen identisch.

Anmerkungen:

[1] Die Abgrenzung der zehn Warenbereiche erfolgt durch das Statistische Bundesamt, Gruppe V A, in Anlehnung an die entsprechenden zehn Hauptbereiche in: Statistisches Bundesamt, Gütersystematik, Warenverzeichnis für die Binnenhandelsstatistik, Ausgabe 1978 (WB 78).

[2] Statistisches Bundesamt, Gruppe I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992 (NACE Rev. 1 – Fassung für nationale Zwecke –).

Der funktionale Einzelhandel i.w.S. umfaßt die Wirtschaftsgruppen 52.1 bis 52.6 (Einzelhandel i.e.S.) zuzüglich der Unterklassen 50.10.3, 10.30.3, 5040.3 (Einzelhandel mit Kraftwagen, Krafträdern, -teilen und -zubehör) sowie der Gruppe 50.5 (Tankstellen).

Einzelhandel betreibt, wer Handelsware in eigenem Namen für eigene Rechnung oder für fremde Rechnung (Kommissionshandel) an Letztverbraucher, in der Regel private Haushalte, absetzt. Handelswaren sind bewegliche Sachgüter, die fertig bezogen und ohne wesentliche, d.h. nicht mehr als handelsübliche Be- oder Verarbeitung weiterveräußert werden. Keine Rolle spielt, in welcher Form (stationärer Einzelhandel, Versandhandel, Markt-, Straßen- und Hausierhandel) die Handelsware abgesetzt wird. Der Verkauf von Handelsware an andere Abnehmer als private Haushalte in einer für den Einzelhandel typischen Form und in verhältnismäßig kleinen, geringwertigen Mengen zählt bei Nettopreisauszeichnung (ohne Umsatzsteuer) zum Großhandel, bei Bruttopreisauszeichnung (einschl. Umsatzsteuer) zum Einzelhandel. Der Absatz von Apotheken zählt zum Einzelhandel, auch wenn über eine gesetzliche Krankenkasse oder eine Ersatzkasse abgerechnet wird. Der Verkauf von Lebensmitteln, Getränken und Genußmitteln in gastgewerblichen Nebenbetrieben (z.B. Speisewirtschaften, Cafés, eigenen Kantinen) zählt zum Gastgewerbe. Der Verkauf von Eigenerzeugnissen (z.B. selbsterstellten Backwaren, selbstgezogenen Blumen) zählt zur Herstellung, Reparatur und Verarbeitung.

[3] Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.

[4] Ergebnisse zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995.

[5] Ergebnisse der repräsentativen Erhebungen bei Unternehmen, die zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995 bestanden und bei vollem Geschäftsjahr einen Umsatz von mindestens 25 000 DM (ohne Umsatzsteuer) tätigten oder seit Beginn des Jahres neu gegründet wurden. Unternehmen als Erhebungseinheiten der amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- oder steuerrechtlichen Gründen mit dem Ziel einer jährlichen Feststellung des Vermögensstandes laufend geordnete Geschäftsaufzeichnungen und Bücher führen. Ohne Zusammenfassungen mehrerer Unternehmen zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft.

Als Anbieter in einem Warenbereich (funktionale Abgrenzung) gelten Unternehmen oder Teile von Unternehmen (z.B. Betriebe), die mit Waren der betreffenden Art handeln, unabhängig davon, in welchem Wirtschaftszweig das jeweilige Unternehmen nach dem gesamten Umsatz seinen wirtschaftlichen Schwerpunkt hat (institutionelle Abgrenzung).

[6] Umsatz (ohne Umsatzsteuer) der Unternehmen, der auf einen bestimmte Warenbereich entfällt, unabhängig davon, in welchem Wirtschaftszweig das jeweilige Unternehmen seinen wirtschaftlichen Schwerpunkt hat.

Umsatz ist der Gesamtbetrag der abgerechneten Lieferungen und sonstigen Leistungen, ohne Umsatz-(Mehrwert)steuer, einschl. Eigenverbrauch, Verkäufen an Betriebsangehörige sowie einschl. gesondert in Rechnung gestellter Kosten für Fracht, Porto, Verpackung usw., ohne Rücksicht auf den Zahlungseingang und die Steuerpflicht, einschl. Getränke-, Sekt-, und Vergnügungssteuer, einschl. Zusatzerlösen (z.B. Bedienungsgeld), Delkredereprovisionen, ohne durchlaufende Posten (z.B. Kurtaxe, Fremdenverkehrsabgabe, im Auftrag der Lieferanten vereinnahmte Zahlungen), Erlöse aus Kommissions- oder Strekkengeschäften sowie Provisionen und Kostenvergütungen aus der Vermittlung von Waren (nicht den Wert der vermittelten Waren), ohne nicht gewerblich besteuerte Erlöse aus Land- und Forstwirtschaft sowie außerordentliche Erträge (z.B. aus dem Verkauf von Anlagevermögen) und betriebsfremde Erträge (z.B. aus Vermietung und Verpachtung von betriebsfremd genutzten Gebäuden und Gebäudeteilen, Zinserträgen aus nicht betriebsnotwendigem Kapital oder aus Beteiligungen), ohne an Kunden gewährte Skonti und Erlösschmälerungen (z.B. Preisnachlässe, Rabatte, Jahresrückvergütungen, Boni), einschl. Innenumsätzen, die bei Zugehörigkeit zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft mit der Muttergesellschaft bzw. den übrigen Tochtergesellschaften getätigt werden.

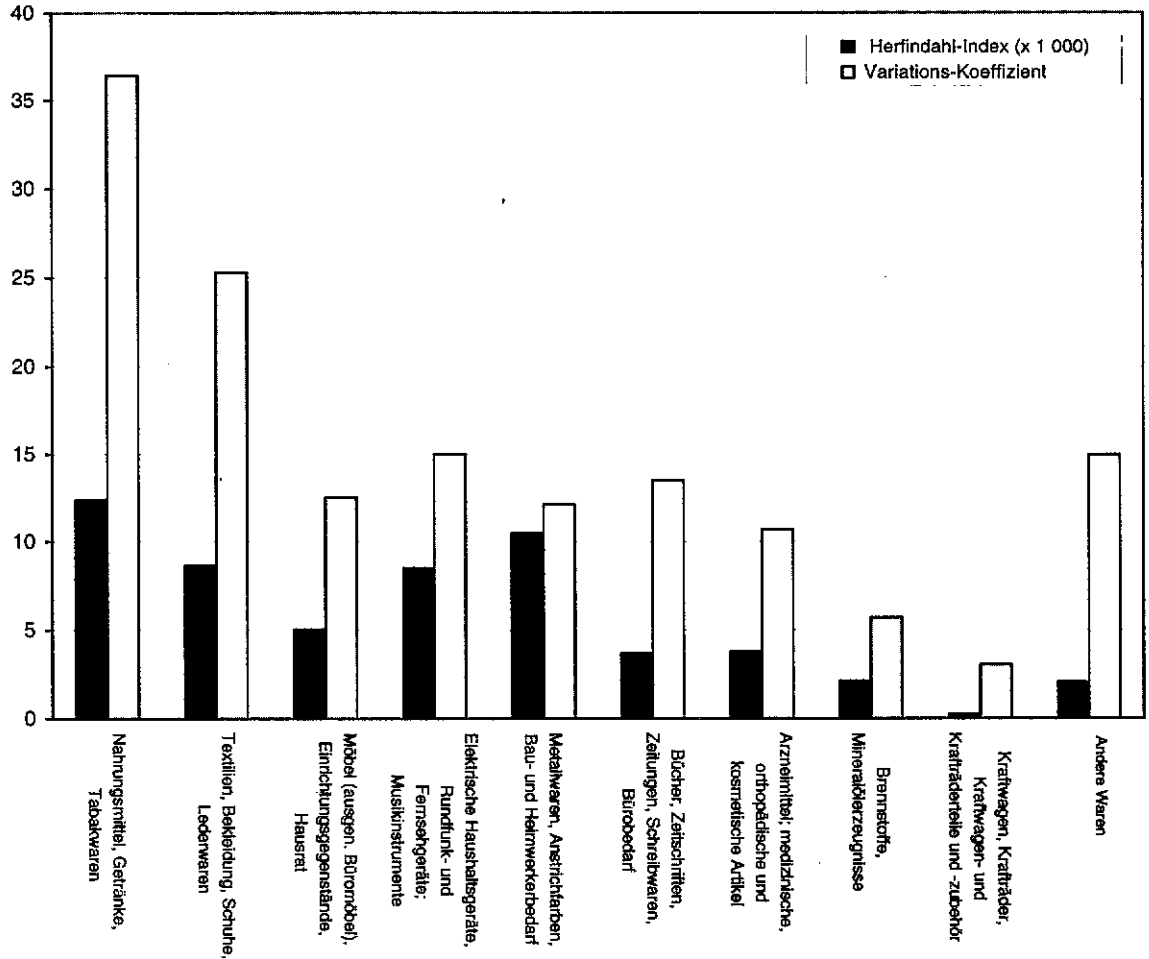
Abbildung II.7

Absoluter und relativer Konzentrationsgrad[1] der Anbieter[2] im Einzelhandel

gemessen am funktionalen Umsatz[3] nach zehn Warenhauptbereichen[4] im Einzelhandel (einschl. Handel mit Kraftfahrzeugen u. a.)[5]

– Deutschland[6] 1995[7] –

Absoluter und relativer Konzentrationsgrad



Quellen:

Statistisches Bundesamt, Gruppe V A, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 15. Januar 1998, 23. Januar 1998, 18. März 1998, 30. März 1998 und 25. Mai 1998.

Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6 (Handel, Gastgewerbe, Tourismus), Reihe 1.2 (Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Großhandel) 1993 und 1994, 1995.

Infolge einzelner systematischer Unterschiede sind die Ergebnisse der Sonderaufbereitung mit denen der Fachserie nicht in allen Fällen identisch.

Anmerkungen:

[1] Herfindahl-Index $H = \Sigma(p_i^2)$; Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n * H-1)}$; für: n = Anzahl der Anbieter; p_i = Anteil eines Anbieters an der Merkmalssumme; i = 1, 2, ..., n.

[2] Ergebnisse der repräsentativen Erhebungen bei Unternehmen, die zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995 bestanden und bei vollem Geschäftsjahr einen Umsatz von mindestens 25 000 DM (ohne Umsatzsteuer) tätigten oder seit Beginn des Jahres neu gegründet wurden. Unternehmen i.S.d. amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- oder steuerrechtlichen Gründen mit dem Ziel einer jährlichen Feststellung des Vermögensstandes laufend geordnete Geschäftsaufzeichnungen und Bücher führen. Ohne Zusammenfassungen mehrerer Unternehmen zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft.

Als Anbieter in einem Warenbereich (funktionale Abgrenzung) gelten Unternehmen oder Teile von Unternehmen (z.B. Betriebe), die mit Waren der betreffenden Art handeln, unabhängig davon, in welchem Wirtschaftszweig das jeweilige Unternehmen nach dem gesamten Umsatz seinen wirtschaftlichen Schwerpunkt hat (institutionelle Abgrenzung).

[3] Umsatz (ohne Umsatzsteuer) der Unternehmen, der auf einen bestimmte Warenbereich entfällt, unabhängig davon, in welchem Wirtschaftszweig das jeweilige Unternehmen seinen wirtschaftlichen Schwerpunkt hat.

[4] Die Abgrenzung der zehn Warenbereiche erfolgt durch das Statistische Bundesamt, Gruppe V A, in Anlehnung an die entsprechenden zehn Hauptbereiche in: Statistisches Bundesamt, Gütersystematik, Warenverzeichnis für die Binnenhandelsstatistik, Ausgabe 1978 (WB 78).

[5] Statistisches Bundesamt, Gruppe I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992 (NACE Rev. 1 – Fassung für nationale Zwecke –).

Der funktionale Einzelhandel i.w.S. umfaßt die Wirtschaftsgruppen 52.1 bis 52.6 (Einzelhandel i.e.S.) zuzüglich der Unterklassen 50.10.3, 10.30.3, 5040.3 (Einzelhandel mit Kraftwagen, Krafträdern, -teilen und -zubehör) sowie der Gruppe 50.5 (Tankstellen).

Einzelhandel betreibt, wer Handelsware in eigenem Namen für eigene Rechnung oder für fremde Rechnung (Kommissionshandel) an Letztverbraucher, in der Regel private Haushalte, absetzt. Handelswaren sind bewegliche Sachgüter, die fertig bezogen und ohne wesentliche, d.h. nicht mehr als handelsübliche Be- oder Verarbeitung weiterveräußert werden. Keine Rolle spielt, in welcher Form (stationärer Einzelhandel, Versandhandel, Markt-, Straßen-, und Hausierhandel) die Handelsware abgesetzt wird. Der Verkauf von Handelsware an andere Abnehmer als private Haushalte in einer für den Einzelhandel typischen Form und in verhältnismäßig kleinen, geringwertigen Mengen zählt bei Nettopreisauszeichnung (ohne Umsatzsteuer) zum Großhandel, bei Bruttopreisauszeichnung (einschl. Umsatzsteuer) zum Einzelhandel. Der Absatz von Apotheken zählt zum Einzelhandel, auch wenn über eine gesetzliche Krankenkasse oder eine Ersatzkasse abgerechnet wird. Der Verkauf von Lebensmitteln, Getränken und Genußmitteln in gastgewerblichen Nebenbetrieben (z.B. Speisewirtschaften, Cafés, eigenen Kantinen) zählt zum Gastgewerbe. Der Verkauf von Eigenerzeugnissen (z.B. selbsterstellten Backwaren, selbstgezogenen Blumen) zählt zur Herstellung, Reparatur und Verarbeitung.

[6] Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.

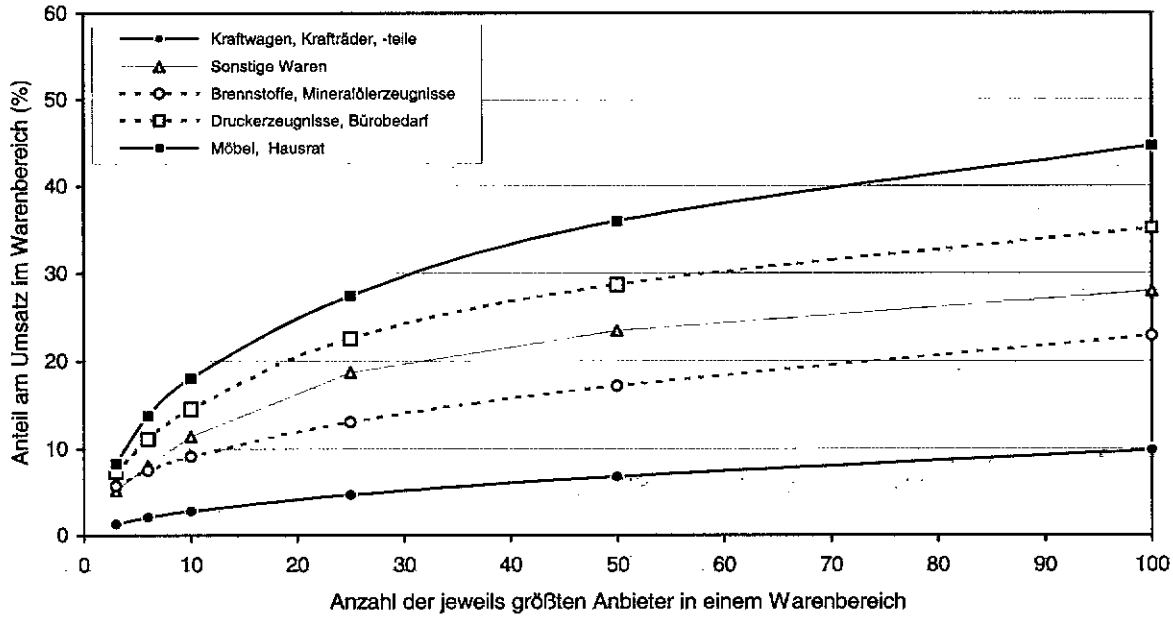
[7] Ergebnisse zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995.

Höchste und niedrigste Konzentrationsraten der Anbieter im Einzelhandel[1]

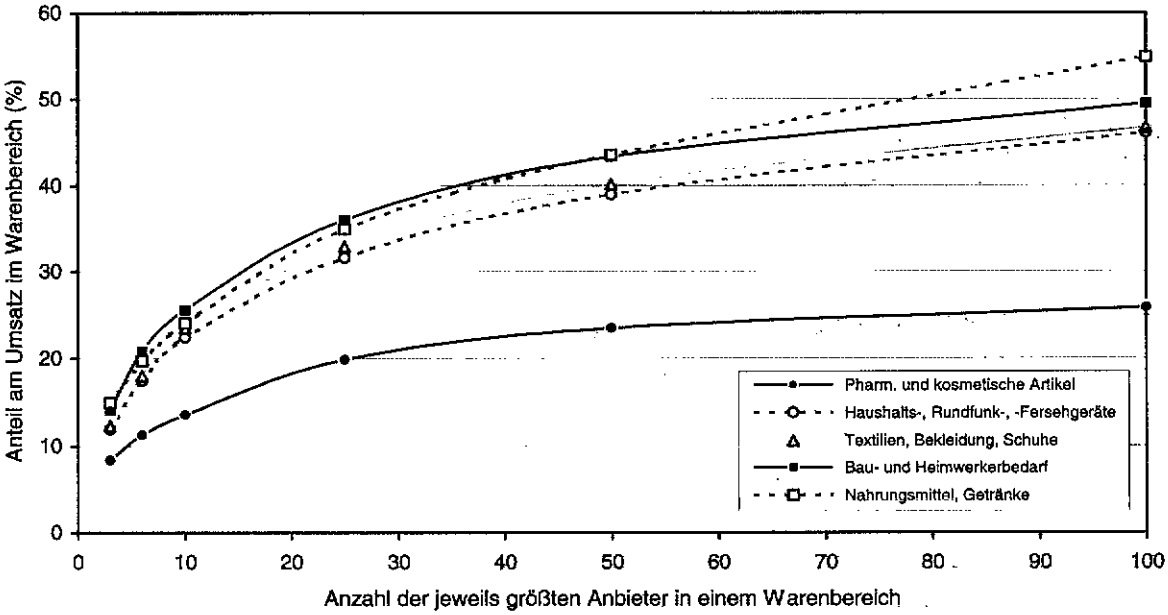
gemessen am funktionalen Umsatz nach zehn Warenhauptbereichen im Einzelhandel
(einschl. Handel mit Kraftfahrzeugen u. a.)

– Deutschland 1995 –

Die am wenigsten hoch konzentrierten Warenbereiche gemessen an der Konzentrationsrate CR_3



Die am höchsten konzentrierten Warenbereiche gemessen an der Konzentrationsrate CR_3



[1] Vgl. zu Quellenangaben und Anmerkungen Abb. II.7

Tabelle II.1

Konzentration der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen im Handel und Gastgewerbe – WZ 50, 51, 52, 55 –[1]

Unternehmen,[2] Umsatz,[3] Beschäftigte,[4] Investitionen,[5] Aufwendungen für gemietete und gepachtete Sachanlagen[6] und Rohertrag[7] sowie Konzentrationsgrad[8] und Anteile[9] der größten Unternehmen gemessen am Umsatz

– Deutschland[10] 1995[11] –

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
1	**50 Kraftfahrzeughandel (einschl. Tankstellen, ohne Instandhaltung, Reparatur und Handelsvermittlung von Kraftfahrzeugen)[12]**										
	a	Unternehmen	44 758	12,3	734,0	0,01	0,01	0,02	0,06	0,11	0,22
	b	Umsatz (Mrd. DM)	220,741			3,87	6,63	9,06	12,91	16,63	20,75
	c	davon Großhandel (%)	33,1			91,50	95,00	96,40	91,30	87,20	81,80
	d	davon Einzelhandel (%)	60,3			8,00	4,70	3,40	8,00	11,20	16,10
	e	davon Sonstiges (%)	6,5			0,50	0,30	0,20	0,70	1,60	2,10
	f	Beschäftigte	482 548			0,52	0,81	1,08	2,81	4,80	7,42
	g	Investitionen (Mrd. DM)	4,076			0,66	1,01	1,52	3,73	6,67	9,59
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	2,677			0,78	1,49	2,24	5,34	9,26	12,81
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	44,942			2,10	2,96	4,38	7,32	10,59	14,66
	j	Ertragsquote (%)	20,40			11,10	9,10	9,80	11,50	13,00	14,40
2	**51 Großhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen, ohne Handelsvermittlung)[13]**										
	a	Unternehmen	85 437	11,6	989,6	0,00	0,01	0,01	0,03	0,06	0,12
	b	Umsatz (Mrd. DM)	1 084,988			3,47	5,32	7,46	12,71	17,88	24,19
	c	davon Großhandel (%)	96,0			94,00	88,00	91,50	92,50	94,50	95,10
	d	davon Einzelhandel (%)	3,1			6,00	11,90	8,50	7,30	5,20	4,40
	e	davon Sonstiges (%)	0,9			0,00	0,10	0,10	0,20	0,30	0,40
	f	Beschäftigte	1 295 665			0,66	1,69	2,89	4,52	6,51	9,49
	g	Investitionen (Mrd. DM)	12,627			3,48	7,75	8,43	10,40	12,91	16,50
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	11,081			6,28	7,54	9,48	11,17	14,39	18,18
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	195,157			1,19	3,60	4,54	7,49	11,27	14,91
	j	Ertragsquote (%)	18,00			6,20	12,10	11,00	10,60	11,30	11,10
3	**52 Einzelhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern[14]**										
	a	Unternehmen	325 434	29,8	3112,0	0,00	0,00	0,00	0,01	0,02	0,03
	b	Umsatz (Mrd. DM)	621,194			6,37	9,73	13,15	20,42	26,99	33,62
	c	davon Einzelhandel (%)	95,4			91,80	94,60	93,90	94,80	95,00	95,20
	d	davon Großhandel (%)	3,5			7,30	4,80	5,40	4,70	4,30	4,10
	e	davon Sonstiges (%)	1,1			0,90	0,60	0,70	0,60	0,60	0,70
	f	Beschäftigte	2 765 816			4,98	7,11	9,66	15,40	20,45	24,75
	g	Investitionen (Mrd. DM)	11,682			4,45	8,92	11,98	18,43	25,68	32,22
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	24,698			6,89	10,77	14,10	22,00	30,51	36,68
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	191,942			3,91	7,64	10,54	17,18	22,55	27,80
	j	Ertragsquote (%)	30,90			19,00	24,30	24,80	26,00	25,80	25,60

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
4				55 Gastgewerbe[15]							
	a	Unternehmen	198 523	6,8	1158,3	0,00	0,00	0,01	0,01	0,03	0,05
	b	Umsatz (Mrd. DM)	81,240			3,43	5,11	6,39	9,25	11,43	13,40
	c	davon Beherbergung (%)	16,1			2,30	6,70	10,80	16,20	18,60	21,30
	d	davon Verpflegung (%)	77,1			51,00	40,30	42,20	46,20	46,60	48,10
	e	davon Sonstiges (%)	6,8			46,70	53,00	47,00	37,60	34,80	30,60
	f	Investitionen (Mrd. DM)	4,353			2,94	3,45	4,50	6,25	7,76	9,03
	g	Sachanlagen (Mrd. DM)	5,443			5,11	6,47	9,55	15,47	19,40	22,03
	h	Rohertrag (Mrd. DM)	56,411			3,18	4,86	6,27	9,29	11,61	13,88
	i	Ertragsquote (%)	69,40			64,30	66,00	68,20	69,80	70,60	71,90

Quellen:

Statistisches Bundesamt, Gruppe V A, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 15. Januar 1998, 23. Januar 1998, 18. März 1998, 30. März 1998 und 25. Mai 1998.

Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6 (Handel, Gastgewerbe, Tourismus), Reihe 1.2 (Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Großhandel) 1995; Reihe 3.2 (Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Einzelhandel) 1995; Reihe 7.3 (Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Gastgewerbe) 1995. Infolge einzelner systematischer Unterschiede sind die Ergebnisse der Sonderaufbereitung mit denen der Fachserie nicht immer identisch.

Anmerkungen:

[1] Statistisches Bundesamt, Abt. I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992 (NACE Rev. 1 – Fassung für nationale Zwecke –).

[2] Ergebnisse der repräsentativen Erhebungen bei Unternehmen, die zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995 bestanden und bei vollem Geschäftsjahr einen Umsatz von mindestens 25 000 DM (ohne Umsatzsteuer) tätigten oder seit Beginn des Jahres neu gegründet wurden.

Unternehmen als Erhebungseinheiten der amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- oder steuerrechtlichen Gründen mit dem Ziel einer jährlichen Feststellung des Vermögensstandes laufend geordnete Geschäftsaufzeichnungen und Bücher führen. Ohne Zusammenfassungen mehrerer Unternehmen zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft.

[3] Gesamtumsatz der Unternehmen nach Zuordnung zu dem Wirtschaftszweig (institutionelle Abgrenzung), in dem der jeweilige Schwerpunkt der Bruttowertschöpfung liegt (Schwerpunktprinzip), ohne Umsatz-(Mehrwert)steuer.

Umsatz ist der Gesamtbetrag der abgerechneten Lieferungen und sonstigen Leistungen ohne Umsatzsteuer, einschl. Eigenverbrauch, Verkäufen an Betriebsangehörige sowie einschl. gesondert in Rechnung gestellter Kosten für Fracht, Porto, Verpakkung usw., ohne Rücksicht auf den Zahlungseingang und die Steuerpflicht, einschl. Getränke-, Sekt-, und Vergnügungssteuer, einschl. Zusatzerlösen (z.B. Bedienungsgeld), Delkredereprovisionen, ohne durchlaufende Posten (z.B. Kurtaxe, Fremdenverkehrsabgabe, im Auftrag der Lieferanten vereinnahmte Zahlungen), Erlöse aus Kommissions- oder Streckengeschäften sowie Provisionen und Kostenvergütungen aus der Vermittlung von Waren (nicht den Wert der vermittelten Waren), ohne nicht gewerblich besteuerte Erlöse aus Land- und Forstwirtschaft sowie außerordentliche Erträge (z.B. aus dem Verkauf von Anlagevermögen) und betriebsfremde Erträge (z.B. aus Vermietung und Verpachtung von betriebsfremd genutzten Gebäuden und Gebäudeteilen, Zinserträgen aus nicht betriebsnotwendigem Kapital oder aus Beteiligungen), ohne an Kunden gewährte Skonti und Erlösschmälerungen (z.B. Preisnachlässe, Rabatte, Jahresrückvergütungen, Boni), einschl. Innenumsätzen, die bei Zugehörigkeit zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft mit der Muttergesellschaft bzw. den übrigen Tochtergesellschaften getätigt werden.

[4] Zahl der Beschäftigen zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995.

Beschäftigte sind sämtliche Arbeitnehmer, einschl. tätiger Inhaber, unbezahlt mithelfender Familienangehöriger, Auszubildender, Praktikanten, vorübergehend Abwesender (z.B. Kranker, Urlauber) sowie Teilzeitbeschäftigter ohne Umrechnung auf Vollbeschäftigte.

[5] Investitionen, Wert der Bruttozugänge an Sachanlagen, Fahrzeugen und Maschinen.

[6] Aufwendungen für gemietete und gepachtete Sachanlagen einschließlich Leasing.

[7] Rohertrag, Umsatz minus Wareneingang einschließlich Umsatz-(Mehrwert-)steuer.

Rohertragsquote, Anteil des Rohertrages am Umsatz insgesamt.

[8] Herfindahl-Index $H = \Sigma(p_i^2)$, Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n * H-1)}$; für: n = Anzahl der Unternehmen, p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme, i = 1, 2, ..., n.

[9] Konzentrationsrate $CR_k = \Sigma p_i$; für: i = 1, 2, ..., k; k < n; n = Anzahl der Unternehmen; k = Anzahl der jeweils größten Unternehmen; p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme.

[10] Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.

[11] Ergebnisse zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995.

[12] Nach der der deutschen Klassifikation der Wirtschaftszweige (WZ 93) zugrundeliegenden europäischen Klassifikation der Europäischen Union (NACE Rev. 1) werden Unternehmen, die Handel oder Handelsvermittlung mit Kraftfahrzeugen betreiben, der Abteilung 50 (Kraftfahrzeughandel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen; Tankstellen) zugeordnet.

Ohne die Wirtschaftsgruppe 50.2 (Instandhaltung und Reparatur von Kraftwagen) sowie die -unterklasse 50.40.4 (Instandhaltung und Reparatur von Krafträdern), da das geltende Handelsstatistikgesetz hierzu keine Erhebung vorsieht. Ohne die Wirtschaftsunterklassen 50101 (Handelsvermittlung von Kraftwagen), 50301 (Handelsvermittlung von Kraftwagenteilen und Zubehör) sowie 50401 (Handelsvermittlung von Krafträdern, Teilen und Zubehör), da die amtlichen Jahreserhebungen in der Handelsvermittlung eingestellt wurden.

[13] Großhandel betreibt, wer Handelsware in eigenem Namen für eigene Rechnung oder für fremde Rechnung (Kommissionshandel) an andere Abnehmer als private Haushalte absetzt. Handelsware sind bewegliche Sachgüter, die fertig bezogen und ohne wesentliche, d.h. nicht mehr als handelsübliche Be- oder Verarbeitung weiterveräußert werden. Einschließlich Import- und Exportgeschäften. Handelsware in einer für den Einzelhandel typischen Form und in verhältnismäßig kleinen, geringwertigen Mengen zählt bei Nettopreisauszeichnung (ohne Umsatzsteuer) zum Großhandel, bei Bruttopreisauszeichnung (einschl. Umsatzsteuer) zum Einzelhandel. Der Verkauf von Eigenerzeugnissen (z.B. selbstgewonnenem Kies in einer Baustoffgroßhandlung) zählt zur Herstellung, Reparatur und Verarbeitung.

[14] Einzelhandel betreibt, wer Handelsware in eigenem Namen für eigene Rechnung oder für fremde Rechnung (Kommissionshandel) an Letztverbraucher, in der Regel private Haushalte, absetzt. Handelswaren sind bewegliche Sachgüter, die fertig bezogen und ohne wesentliche, d.h. nicht mehr als handelsübliche Be- oder Verarbeitung weiterveräußert werden. Keine Rolle spielt, in welcher Form (stationärer Einzelhandel, Versandhandel, Markt-, Straßen- und Hausierhandel) die Handelsware abgesetzt wird. Der Verkauf von Handelsware an andere Abnehmer als private Haushalte in einer für den Einzelhandel typischen Form und in verhältnismäßig kleinen, geringwertigen Mengen zählt bei Nettopreisauszeichnung (ohne Umsatzsteuer) zum Großhandel, bei Bruttopreisauszeichnung (einschl. Umsatzsteuer) zum Einzelhandel. Der Absatz von Apotheken zählt zum Einzelhandel, auch wenn über eine gesetzliche Krankenkasse oder eine Ersatzkasse abgerechnet wird. Der Verkauf von Lebensmitteln, Getränken und Genußmitteln in gastgewerblichen Nebenbetrieben (z.B. Speisewirtschaften, Cafés, eigenen Kantinen) zählt zum Gastgewerbe. Der Verkauf von Eigenerzeugnissen (z.B. selbsterstellten Backwaren, selbstgezogenen Blumen) zählt zur Herstellung, Reparatur und Verarbeitung.

[15] Zum Gastgewerbe zählt die Beherbergung und Bewirtung von Gästen gegen Entgelt. Beherbergung ist das Anbieten von Übernachtungen für begrenzte Zeit (höchstens zwei Monate) einschl. der Abgabe von Speisen und Getränken, auch wenn der Betrieb der Beherbergungsstätte nicht der Erlaubnispflicht nach § 2 Gaststättengesetz unterliegt, einschl. Vermietung von Zelt- und Wohnwagenplätzen, Ferienhäusern und -wohnungen, Wäschereinigung, Bügelei, Bäder, Garagenvermietung und dgl. Verpflegungsleistungen (z.B. Frühstück) rechnen zu den Gaststättenleistungen. Zu den Leistungen der Gaststätten einschl. Kantinen und Caterern rechnen alle Verkäufe von Mahlzeiten, Lebensmitteln, Getränken und Genußmitteln, deren Verzehr üblicherweise an Ort und Stelle stattfindet, sowie der Eigenverbrauch, der Verkauf über die Straße und an Betriebsangehörige, die Saalvermietung, der Betrieb von Musik- und Spielautomaten und dgl. Der Verkauf von Zeitungen, Süßwaren, Tabakwaren, Andenken und dgl. durch Trink- und Imbißhallen oder gewerbliche Nebenbetriebe rechnet zum Einzelhandel.

Tabelle II.2

Konzentration der Unternehmen im Kraftfahrzeughandel – WZ 50 –[1]

nach dreistelligen Wirtschaftsgruppen (einschl. Tankstellen, ohne Instandhaltung, Reparatur und Handelsvermittlung von Kraftfahrzeugen)

Unternehmen,[2] Umsatz,[3] Beschäftigte,[4] Investitionen,[5] Aufwendungen für gemietete und gepachtete Sachanlagen[6] und Rohertrag[7] sowie Konzentrationsgrad[8] und Anteile[9] der größten Unternehmen gemessen am Umsatz

– Deutschland[10] 1995[11] –

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
1		**50 1 Handel mit Kraftwagen**									
	a	Unternehmen	24 891	19,1	682,4	0,01	0,02	0,04	0,10	0,20	0,40
	b	Umsatz (Mrd. DM)	169,551			5,04	8,63	11,80	16,25	19,46	22,94
	c	davon Großhandel (%)	28,2			91,50	95,00	96,40	89,10	82,20	73,60
	d	davon Einzelhandel (%)	65,0			8,00	4,70	3,40	9,50	15,70	23,50
	e	davon Sonstiges (%)	6,8			0,50	0,30	0,20	1,40	2,10	2,90
	f	Beschäftigte	314 792			0,79	1,24	1,66	3,72	5,79	8,72
	g	Investitionen (Mrd. DM)	3,150			0,86	1,30	1,97	5,14	7,46	10,60
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	1,560			1,35	2,56	3,85	6,22	8,33	11,35
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	31,349			3,02	4,25	6,28	9,29	12,23	15,36
	j	Ertragsquote (%)	18,50			11,10	9,10	9,80	10,60	11,60	12,40
2		**50 3 Handel mit Kraftwagenteilen und Zubehör**									
	a	Unternehmen	7 884	43,0	573,5	0,04	0,08	0,13	0,32	0,63	1,27
	b	Umsatz (Mrd. DM)	31,430			6,53	10,70	15,10	26,45	37,14	48,06
	c	davon Großhandel (%)	72,8			65,30	78,80	84,90	86,50	87,40	85,80
	d	davon Einzelhandel (%)	24,4			34,70	21,20	15,00	11,70	10,70	11,80
	e	davon Sonstiges (%)	2,8			0,00	0,00	0,10	1,80	1,90	2,50
	f	Beschäftigte	79 338			4,72	6,01	8,95	15,82	22,45	33,11
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,533			1,13	6,00	12,01	19,32	25,33	34,71
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,630			8,89	12,86	16,51	27,46	37,30	48,73
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	8,236			5,42	8,11	11,80	22,15	32,64	43,80
	j	Ertragsquote (%)	26,20			21,70	19,90	20,50	21,90	23,00	23,90
3		**50 4 Handel mit Krafträdern, Teilen und Zubehör; Instandhaltung und Reparatur von Krafträdern**									
	a	Unternehmen	1 997	178,1	587,9	0,15	0,30	0,50	1,25	2,50	5,01
	b	Umsatz (Mrd. DM)	4,854			19,47	28,18	32,28	40,19	48,10	55,50
	c	davon Großhandel (%)	41,6			100,00	93,40	93,60	76,30	71,50	65,20
	d	davon Einzelhandel (%)	56,1			0,00	6,50	6,20	23,50	28,10	34,20
	e	davon Sonstiges (%)	2,3			0,00	0,00	0,10	0,10	0,40	0,60
	f	Beschäftigte	9 410			3,16	8,24	9,38	9,74	21,02	29,51
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,054			9,26	11,11	12,96	14,81	18,52	22,22
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,054			3,70	7,41	9,26	9,26	31,48	40,74
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	1,108			12,73	21,93	24,91	28,70	39,98	49,55
	j	Ertragsquote (%)	22,80			14,90	17,80	17,60	16,30	19,00	20,40

noch Tabelle II.2

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
4		**50 5 Tankstellen**									
	a	Unternehmen	9 986	6,7	238,6	0,03	0,06	0,10	0,25	0,50	1,00
	b	Umsatz (Mrd. DM)	14,906			2,82	4,02	5,11	7,36	9,90	13,47
	c	davon Großhandel (%)	3,4			18,00	25,10	25,30	22,70	19,60	15,90
	d	davon Einzelhandel (%)	84,3			77,10	71,50	72,00	73,80	77,00	80,20
	e	davon Sonstiges (%)	12,3			4,80	3,40	2,70	3,50	3,40	3,90
	f	Beschäftigte	79 008			0,17	0,29	0,38	0,71	1,53	2,60
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,339			0,00	0,29	0,59	4,42	5,60	8,26
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,434			1,61	1,84	2,30	3,69	4,38	5,53
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	4,249			0,94	1,25	1,55	2,66	4,40	7,25
	j	Ertragsquote (%)	28,50			9,50	8,80	8,70	10,30	12,70	15,30
5		**50 Kraftfahrzeughandel (einschl. Tankstellen, ohne Instandhaltung, Reparatur und Handelsvermittlung von Kraftfahrzeugen)**									
	a	Unternehmen	44 758	12,3	734,0	0,01	0,01	0,02	0,06	0,11	0,22
	b	Umsatz (Mrd. DM)	220,741			3,87	6,63	9,06	12,91	16,63	20,75
	c	davon Großhandel (%)	33,1			91,50	95,00	96,40	91,30	87,20	81,80
	d	davon Einzelhandel (%)	60,3			8,00	4,70	3,40	8,00	11,20	16,10
	e	davon Sonstiges (%)	6,5			0,50	0,30	0,20	0,70	1,60	2,10
	f	Beschäftigte	482 548			0,52	0,81	1,08	2,81	4,80	7,42
	g	Investitionen (Mrd. DM)	4,076			0,66	1,01	1,52	3,73	6,67	9,59
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	2,677			0,78	1,49	2,24	5,34	9,26	12,81
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	44,942			2,10	2,96	4,38	7,32	10,59	14,66
	j	Ertragsquote (%)	20,40			11,10	9,10	9,80	11,50	13,00	14,40

Quellen:

Statistisches Bundesamt, Gruppe V A, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 15. Januar 1998, 23. Januar 1998, 18. März 1998, 30. März 1998 und 25. Mai 1998.

Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6 (Handel, Gastgewerbe, Tourismus), Reihe 1.2 (Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Großhandel) 1995; 3.2 (Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Einzelhandel) 1995. Infolge einzelner systematischer Unterschiede sind die Ergebnisse der Sonderaufbereitung mit denen der Fachserie nicht immer identisch.

Anmerkungen:

[1] Statistisches Bundesamt, Gruppe I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992 (NACE Rev. 1 – Fassung für nationale Zwecke –).

Nach der der deutschen Klassifikation der Wirtschaftszweige (WZ 93) zugrunde liegenden europäischen Klassifikation der Europäische Union (NACE Rev. 1) werden Unternehmen, die Handel oder Handelsvermittlung mit Kraftfahrzeugen betreiben, der Abteilung 50 (Kraftfahrzeughandel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen; Tankstellen) zugeordnet.

Ohne die Wirtschaftsgruppe 50.2 (Instandhaltung und Reparatur von Kraftwagen) sowie die -unterklasse 50.40.4 (Instandhaltung und Reparatur von Krafträdern), da das geltende Handelsstatistikgesetz hierzu keine Erhebung vorsieht.

Ohne die Wirtschaftsunterklassen 50101 (Handelsvermittlung von Kraftwagen), 50301 (Handelsvermittlung von Kraftwagenteilen und Zubehör) sowie 50401 (Handelsvermittlung von Krafträdern, Teilen und Zubehör), da die amtlichen Jahreserhebungen in der Handelsvermittlung eingestellt wurden.

[2] Ergebnisse der repräsentativen Erhebungen bei Unternehmen, die zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995 bestanden und bei vollem Geschäftsjahr einen Umsatz von mindestens 25 000 DM (ohne Umsatzsteuer) tätigten oder seit Beginn des Jahres neu gegründet wurden.

Unternehmen als Erhebungseinheiten der amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- oder steuerrechtlichen Gründen mit dem Ziel einer jährlichen Feststellung des Vermögensstandes laufend geordnete Geschäftsaufzeichnungen und Bücher führen. Ohne Zusammenfassungen mehrerer Unternehmen zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft.

[3] Gesamtumsatz der Unternehmen nach Zuordnung zu dem Wirtschaftszweig (institutionelle Abgrenzung), in dem der jeweilige Schwerpunkt der Bruttowertschöpfung liegt (Schwerpunktprinzip), ohne Umsatz-(Mehrwert)steuer.

Umsatz ist der Gesamtbetrag der abgerechneten Lieferungen und sonstigen Leistungen ohne Umsatzsteuer, einschl. Eigenverbrauch, Verkäufen an Betriebsangehörige sowie einschl. gesondert in Rechnung gestellter Kosten für Fracht, Porto, Verpackung usw., ohne Rücksicht auf den Zahlungseingang und die Steuerpflicht, einschl. Getränke-, Sekt-, und Vergnügungssteuer, einschl. Zusatzerlösen (z.B. Bedienungsgeld), Delkredereprovisionen, ohne durchlaufende Posten (z.B. Kurtaxe, Fremdenverkehrsabgabe, im Auftrag der Lieferanten vereinnahmte Zahlungen), Erlöse aus Kommissions- oder Streckengeschäften sowie Provisionen und Kostenvergütungen aus der Vermittlung von Waren (nicht den Wert der vermittelten Waren), ohne nicht gewerblich besteuerte Erlöse aus Land- und Forstwirtschaft sowie außerordentliche Erträge (z.B. aus dem Verkauf von Anlagevermögen) und betriebsfremde Erträge (z.B. aus Vermietung und Verpachtung von betriebsfremd genutzten Gebäuden und Gebäudeteilen, Zinserträgen aus nicht betriebsnotwendigem Kapital oder aus Beteiligungen), ohne an Kunden gewährte Skonti und Erlösschmälerungen (z.B. Preisnachlässe, Rabatte, Jahresrückvergütungen, Boni), einschl. Innenumsätzen, die bei Zugehörigkeit zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft mit der Muttergesellschaft bzw. den übrigen Tochtergesellschaften getätigt werden.

[4] Zahl der Beschäftigen zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995.

Beschäftigte sind sämtliche Arbeitnehmer, einschl. tätiger Inhaber, unbezahlt mithelfender Familienangehöriger, Auszubildender, Praktikanten, vorübergehend Abwesender (z.B. Kranker, Urlauber) sowie Teilzeitbeschäftigter ohne Umrechnung auf Vollbeschäftigte.

[5] Investitionen, Wert der Bruttozugänge an Sachanlagen, Fahrzeugen und Maschinen.

[6] Aufwendungen für gemietete und gepachtete Sachanlagen einschließlich Leasing.

[7] Rohertrag, Umsatz minus Wareneingang einschließlich Umsatz-(Mehrwert-)steuer. Rohertragsquote, Anteil des Rohertrages am Umsatz insgesamt.

[8] Herfindahl-Index $H = \Sigma(p_i^2)$, Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n * H-1)}$; für: n = Anzahl der Unternehmen, p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme, i = 1, 2, ..., n.

[9] Konzentrationsrate $CR_k = \Sigma p_i$; für: i = 1, 2, ..., k; k < n; n = Anzahl der Unternehmen; k = Anzahl der jeweils größten Unternehmen; p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme.

[10] Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.

[11] Ergebnisse zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995.

Tabelle II.3

Konzentration der Unternehmen im Großhandel – WZ 51 –[1]

nach dreistelligen Wirtschaftsgruppen (ohne Großhandel mit Kraftfahrzeugen, ohne Handelsvermittlung)

Unternehmen,[2] Umsatz,[3] Beschäftigte,[4] Investitionen,[5] Aufwendungen für gemietete und gepachtete Sachanlagen[6] und Rohertrag[7] sowie Konzentrationsgrad[8] und Anteile[9] der größten Unternehmen gemessen am Umsatz

– Deutschland[10] 1995[11] –

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
1		**51 2 Großhandel mit landwirtschaftlichen Grundstoffen und lebenden Tieren**									
	a	Unternehmen	7 425	180,1	1152,0	0,04	0,08	0,13	0,34	0,67	1,35
	b	Umsatz (Mrd. DM)	61,667			18,74	23,68	27,33	33,63	39,41	46,10
	c	davon Großhandel (%)	97,1			99,80	97,60	97,80	97,90	97,60	97,50
	d	davon Einzelhandel (%)	2,3			0,20	2,30	2,00	1,80	1,90	2,00
	e	davon Sonstiges (%)	0,5			0,00	0,20	0,20	0,30	0,50	0,60
	f	Beschäftigte	54 165			2,34	7,09	9,14	12,27	16,29	21,40
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,645			6,20	10,70	15,19	22,95	27,75	34,11
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,246			3,25	10,57	12,20	18,29	26,83	32,11
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	6,576			5,12	10,46	12,24	17,47	23,92	30,89
	j	Ertragsquote (%)	10,70			2,90	4,70	4,80	5,50	6,50	7,10
2		**51 3 Großhandel mit Nahrungsmitteln, Getränken und Tabakwaren**									
	a	Unternehmen	13 620	73,6	995,9	0,02	0,04	0,07	0,18	0,37	0,73
	b	Umsatz (Mrd. DM)	242,313			11,04	17,03	21,06	30,83	39,16	48,24
	c	davon Großhandel (%)	96,9			91,50	91,20	92,70	95,00	95,80	96,30
	d	davon Einzelhandel (%)	2,6			8,50	8,80	7,10	4,90	3,90	3,30
	e	davon Sonstiges (%)	0,5			0,00	0,00	0,20	0,10	0,40	0,40
	f	Beschäftigte	235 689			4,75	7,39	11,35	15,45	20,53	26,96
	g	Investitionen (Mrd. DM)	1,977			7,79	11,13	16,29	21,85	27,67	34,40
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	2,402			30,27	33,43	34,72	38,68	44,55	49,00
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	32,161			4,53	8,02	11,83	16,87	22,58	32,13
	j	Ertragsquote (%)	13,30			5,40	6,20	7,50	7,30	7,70	8,80
3		**51 4 Großhandel mit Gebrauchs- und Verbrauchsgütern**									
	a	Unternehmen	26 172	26,4	825,2	0,01	0,02	0,04	0,10	0,19	0,38
	b	Umsatz (Mrd. DM)	228,884			6,46	9,60	12,30	18,58	24,06	31,31
	c	davon Großhandel (%)	97,9			100,00	99,80	99,70	98,50	98,50	98,50
	d	davon Einzelhandel (%)	1,2			0,00	0,00	0,10	0,80	0,60	0,50
	e	davon Sonstiges (%)	0,9			0,00	0,20	0,20	0,80	0,90	1,00
	f	Beschäftigte	354 075			3,40	4,07	5,38	8,09	11,24	15,47
	g	Investitionen (Mrd. DM)	2,406			1,62	2,54	3,28	8,60	15,84	22,07
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	2,943			3,40	5,33	6,49	10,60	15,66	21,17
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	53,696			2,48	4,19	5,34	8,90	14,55	21,80
	j	Ertragsquote (%)	23,50			9,00	10,20	10,20	11,20	14,20	16,30

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
4		**51 5 Großhandel mit Rohstoffen, Halbwaren, Altmaterial und Reststoffen**									
	a	Unternehmen	20 004	42,9	920,8	0,01	0,03	0,05	0,12	0,25	0,50
	b	Umsatz (Mrd. DM)	369,574			7,83	11,31	14,91	23,55	29,52	36,22
	c	davon Großhandel (%)	94,5			89,40	92,70	93,20	94,20	94,40	94,80
	d	davon Einzelhandel (%)	4,9			10,60	7,30	6,70	5,70	5,20	4,80
	e	davon Sonstiges (%)	0,6			0,00	0,00	0,10	0,10	0,40	0,40
	f	Beschäftigte	364 132			1,53	3,11	3,25	4,58	8,97	11,89
	g	Investitionen (Mrd. DM)	5,218			13,89	14,99	15,33	18,09	23,28	25,95
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	2,924			6,12	7,63	8,93	15,01	19,66	22,98
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	63,726			8,43	10,08	13,84	19,57	24,21	28,30
	j	Ertragsquote (%)	17,20			18,50	15,40	16,00	14,30	14,10	13,50
5		**51 6 Großhandel mit Maschinen, Ausrüstungen und Zubehör**									
	a	Unternehmen	16 432	27,1	660,1	0,02	0,04	0,06	0,15	0,30	0,61
	b	Umsatz (Mrd. DM)	121,841			5,25	9,08	12,98	20,88	26,53	33,54
	c	davon Großhandel (%)	96,2			98,00	98,80	99,10	98,90	98,70	98,60
	d	davon Einzelhandel (%)	1,0			0,00	0,00	0,00	0,30	0,20	0,20
	e	davon Sonstiges (%)	2,7			2,00	1,20	0,90	0,80	1,00	1,20
	f	Beschäftigte	211 853			1,77	3,68	5,35	8,84	12,29	16,28
	g	Investitionen (Mrd. DM)	1,739			0,81	2,99	4,95	8,63	13,86	19,84
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	1,871			2,24	6,84	9,78	16,30	22,34	27,63
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	30,481			3,36	6,77	10,02	15,96	21,13	27,10
	j	Ertragsquote (%)	25,00			16,00	18,70	19,30	19,10	19,90	20,20
6		**51 7 Sonstiger Großhandel**									
	a	Unternehmen	1 783	267,1	682,8	0,17	0,34	0,56	1,40	2,80	5,61
	b	Umsatz (Mrd. DM)	60,709			22,53	32,24	40,18	57,58	67,91	81,07
	c	davon Großhandel (%)	92,1			82,80	87,80	88,30	88,10	89,90	91,50
	d	davon Einzelhandel (%)	6,7			15,40	10,70	10,20	10,20	8,60	7,30
	e	davon Sonstiges (%)	1,3			1,90	1,50	1,50	1,70	1,50	1,30
	f	Beschäftigte	75 753			21,75	28,05	31,54	45,24	55,47	71,88
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,643			33,90	45,26	51,01	64,70	68,43	76,21
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,695			7,91	17,41	19,71	46,04	57,12	76,55
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	8,516			17,88	22,97	27,41	46,50	56,90	70,58
	j	Ertragsquote (%)	14,00			11,10	10,00	9,60	11,30	11,80	12,20
7		**51 Großhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen, ohne Handelsvermittlung)**									
	a	Unternehmen	85 437	11,6	989,6	0,00	0,01	0,01	0,03	0,06	0,12
	b	Umsatz (Mrd. DM)	1084,988			3,47	5,32	7,46	12,71	17,88	24,19
	c	davon Großhandel (%)	96,0			94,00	88,00	91,50	92,50	94,50	95,10
	d	davon Einzelhandel (%)	3,1			6,00	11,90	8,50	7,30	5,20	4,40
	e	davon Sonstiges (%)	0,9			0,00	0,10	0,10	0,20	0,30	0,40
	f	Beschäftigte	1295 665			0,66	1,69	2,89	4,52	6,51	9,49
	g	Investitionen (Mrd. DM)	12,627			3,48	7,75	8,43	10,40	12,91	16,50
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	11,081			6,28	7,54	9,48	11,17	14,39	18,18
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	195,157			1,19	3,60	4,54	7,49	11,27	14,91
	j	Ertragsquote (%)	18,00			6,20	12,10	11,00	10,60	11,30	11,10

Quellen:

Statistisches Bundesamt, Gruppe V A, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 15. Januar 1998, 23. Januar 1998, 18. März 1998, 30. März 1998 und 25. Mai 1998.

Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6 (Handel, Gastgewerbe, Tourismus), Reihe 1.2 (Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Großhandel) 1995. Infolge einzelner systematischer Unterschiede sind die Ergebnisse der Sonderaufbereitung mit denen der Fachserie nicht immer identisch.

Anmerkungen:

[1] Statistisches Bundesamt, Gruppe I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992 (NACE Rev. 1 – Fassung für nationale Zwecke –).

Großhandel betreibt, wer Handelsware in eigenem Namen für eigene Rechnung oder für fremde Rechnung (Kommissionshandel) an andere Abnehmer als private Haushalte absetzt. Handelsware sind bewegliche Sachgüter, die fertig bezogen und ohne wesentliche, d. h. nicht mehr als handelsübliche Be- oder Verarbeitung weiterveräußert werden. Einschließlich Import- und Exportgeschäften. Handelsware in einer für den Einzelhandel typischen Form und in verhältnismäßig kleinen, geringwertigen Mengen zählt bei Nettopreisauszeichnung (ohne Umsatzsteuer) zum Großhandel, bei Bruttopreisauszeichnung (einschl. Umsatzsteuer) zum Einzelhandel. Der Verkauf von Eigenerzeugnissen (z. B. selbstgewonnenem Kies in einer Baustoffgroßhandlung) zählt zur Herstellung, Reparatur und Verarbeitung.

[2] Ergebnisse der repräsentativen Erhebungen bei Unternehmen, die zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995 bestanden und bei vollem Geschäftsjahr einen Umsatz von mindestens 25 000 DM (ohne Umsatzsteuer) tätigten oder seit Beginn des Jahres neu gegründet wurden.

Unternehmen als Erhebungseinheiten der amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- oder steuerrechtlichen Gründen mit dem Ziel einer jährlichen Feststellung des Vermögensstandes laufend geordnete Geschäftsaufzeichnungen und Bücher führen. Ohne Zusammenfassungen mehrerer Unternehmen zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft.

[3] Gesamtumsatz der Unternehmen nach Zuordnung zu dem Wirtschaftszweig (institutionelle Abgrenzung), in dem der jeweilige Schwerpunkt der Bruttowertschöpfung liegt (Schwerpunktprinzip), ohne Umsatz-(Mehrwert)steuer.

Umsatz ist der Gesamtbetrag der abgerechneten Lieferungen und sonstigen Leistungen ohne Umsatzsteuer, einschl. Eigenverbrauch, Verkäufen an Betriebsangehörige sowie einschl. gesondert in Rechnung gestellter Kosten für Fracht, Porto, Verpakkung usw., ohne Rücksicht auf den Zahlungseingang und die Steuerpflicht, einschl. Getränke-, Sekt-, und Vergnügungssteuer, einschl. Zusatzerlösen (z. B. Bedienungsgeld), Delkredereprovisionen, ohne durchlaufende Posten (z. B. Kurtaxe, Fremdenverkehrsabgabe, im Auftrag der Lieferanten vereinnahmte Zahlungen), Erlöse aus Kommissions- oder Streckengeschäften sowie Provisionen und Kostenvergütungen aus der Vermittlung von Waren (nicht den Wert der vermittelten Waren), ohne nicht gewerblich besteuerte Erlöse aus Land- und Forstwirtschaft sowie außerordentliche Erträge (z. B. aus dem Verkauf von Anlagevermögen) und betriebsfremde Erträge (z. B. aus Vermietung und Verpachtung von betriebsfremd genutzten Gebäuden und Gebäudeteilen, Zinserträgen aus nicht betriebsnotwendigem Kapital oder aus Beteiligungen), ohne an Kunden gewährte Skonti und Erlösschmälerungen (z. B. Preisnachlässe, Rabatte, Jahresrückvergütungen, Boni), einschl. Innenumsätzen, die bei Zugehörigkeit zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft mit der Muttergesellschaft bzw. den übrigen Tochtergesellschaften getätigt werden.

[4] Zahl der Beschäftigen zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995.

Beschäftigte sind sämtliche Arbeitnehmer, einschl. tätiger Inhaber, unbezahlt mithelfender Familienangehöriger, Auszubildender, Praktikanten, vorübergehend Abwesender (z. B. Kranker, Urlauber) sowie Teilzeitbeschäftigter ohne Umrechnung auf Vollbeschäftigte.

[5] Investitionen, Wert der Bruttozugänge an Sachanlagen, Fahrzeugen und Maschinen.

[6] Aufwendungen für gemietete und gepachtete Sachanlagen einschließlich Leasing.

[7] Rohertrag, Umsatz minus Wareneingang einschließlich Umsatz-(Mehrwert-)steuer. Rohertragsquote, Anteil des Rohertrages am Umsatz insgesamt.

[8] Herfindahl-Index $H = \Sigma(p_i^2)$, Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n * H-1)}$; für: n = Anzahl der Unternehmen, p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme, i = 1, 2, ..., n.

[9] Konzentrationsrate $CR_k = Sp_i$; für: i = 1, 2, ..., k; k < n; n = Anzahl der Unternehmen; k = Anzahl der jeweils größten Unternehmen; p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme.

[10] Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.

[11] Ergebnisse zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995.

Tabelle II.4

Konzentration der Unternehmen im Einzelhandel – WZ 52 –[1]

nach dreistelligen Wirtschaftsgruppen (ohne Einzelhandel mit Kraftfahrzeugen und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern

Unternehmen,[2] Umsatz,[3] Beschäftigte,[4] Investitionen,[5] Aufwendungen für gemietete und gepachtete Sachanlagen[6] und Rohertrag[7] sowie Konzentrationsgrad[8] und Anteile[9] der größten Unternehmen gemessen am Umsatz

– Deutschland[10] 1995[11] –

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
1		**52 1 Einzelhandel mit Waren verschiedener Art (in Verkaufsräumen)**									
	a	Unternehmen	32 823	153,8	2244,4	0,01	0,02	0,03	0,08	0,15	0,30
	b	Umsatz (Mrd. DM)	244,035			16,20	23,16	29,81	44,49	55,91	68,28
	c	davon Einzelhandel (%)	96,6			91,80	93,10	94,60	94,60	95,30	96,00
	d	davon Großhandel (%)	2,6			7,30	6,00	4,70	4,80	4,00	3,30
	e	davon Sonstiges (%)	0,8			0,90	0,80	0,70	0,50	0,60	0,70
	f	Beschäftigte	877 156			15,69	21,47	29,03	43,02	53,91	60,86
	g	Investitionen (Mrd. DM)	3,567			14,58	20,16	30,73	44,91	57,70	66,11
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	9,223			18,45	25,96	34,86	49,48	64,08	75,05
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	53,966			13,89	21,29	29,84	45,80	55,32	64,91
	j	Ertragsquote (%)	22,10			19,00	20,30	22,10	22,80	21,90	21,00
2		**52 2 Facheinzelhandel mit Nahrungsmitteln, Getränken und Tabakwaren (in Verkaufsräumen)**									
	a	Unternehmen	37 767	14,1	722,3	0,01	0,02	0,03	0,07	0,13	0,26
	b	Umsatz (Mrd. DM)	28,641			4,79	6,98	8,97	13,04	16,24	19,68
	c	davon Einzelhandel (%)	92,2			97,00	95,10	94,00	93,60	92,70	91,70
	d	davon Großhandel (%)	5,3			1,70	4,00	4,80	5,30	6,10	7,10
	e	davon Sonstiges (%)	2,5			1,30	0,90	1,20	1,10	1,20	1,20
	f	Beschäftigte	183 238			3,23	4,47	5,94	8,21	10,10	12,77
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,561			2,50	4,10	5,53	9,63	13,19	15,51
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,909			9,79	13,75	15,73	22,22	27,28	31,57
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	9,286			4,85	6,87	9,20	14,17	17,05	20,70
	j	Ertragsquote (%)	32,40			32,80	31,90	33,20	35,20	34,00	34,10
3		**52 3 Apotheken; Facheinzelhandel mit medizinischen, orthopädischen und kosmetischen Artikeln (in Verkaufsräumen)**									
	a	Unternehmen	25 273	87,2	1481,1	0,01	0,02	0,04	0,10	0,20	0,40
	b	Umsatz (Mrd. DM)	53,435			12,77	15,82	17,45	19,05	19,84	20,83
	c	davon Einzelhandel (%)	97,7			97,40	94,60	95,10	95,10	95,20	94,90
	d	davon Großhandel (%)	1,8			1,90	4,80	4,40	4,40	4,30	4,40
	e	davon Sonstiges (%)	0,6			0,70	0,50	0,50	0,50	0,50	0,70
	f	Beschäftigte	243 094			13,15	15,90	17,25	19,35	20,34	21,26
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,771			4,02	8,56	11,67	15,95	16,99	18,29
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	1,672			24,10	30,32	33,25	37,50	38,70	39,65
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	16,525			6,44	9,49	10,84	13,04	14,02	15,18
	j	Ertragsquote (%)	30,90			15,60	18,60	19,20	21,20	21,90	22,50

noch Tabelle II.4

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
4		**52 4 Sonstiger Facheinzelhandel (in Verkaufsräumen)**									
	a	Unternehmen	171 283	16,8	1694,9	0,00	0,00	0,01	0,01	0,03	0,06
	b	Umsatz (Mrd. DM)	229,152			4,83	7,15	9,38	14,49	18,86	23,58
	c	davon Einzelhandel (%)	95,2			99,20	94,10	95,40	94,10	95,20	95,20
	d	davon Großhandel (%)	3,5			0,00	5,30	4,10	5,30	4,40	4,30
	e	davon Sonstiges (%)	1,4			0,80	0,60	0,50	0,60	0,50	0,50
	f	Beschäftigte	1 228 916			2,94	4,02	5,47	9,26	12,19	15,48
	g	Investitionen (Mrd. DM)	5,329			2,68	7,32	8,76	17,49	22,09	25,78
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	11,803			7,41	9,22	12,78	18,04	23,27	29,08
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	87,916			4,62	6,48	8,14	12,92	17,10	21,92
	j	Ertragsquote (%)	38,40			36,70	34,80	33,30	34,20	34,80	35,70
5		**52 5 Einzelhandel mit Antiquitäten und Gebrauchtwaren (in Verkaufsräumen)**									
	a	Unternehmen	3 887	16,2	230,1	0,08	0,15	0,26	0,64	1,29	2,57
	b	Umsatz (Mrd. DM)	0,841			3,80	6,42	8,80	14,86	19,74	26,87
	c	davon Einzelhandel (%)	94,2			82,80	88,90	89,70	84,20	88,10	89,80
	d	davon Großhandel (%)	4,6			14,20	9,30	9,00	15,00	11,30	9,60
	e	davon Sonstiges (%)	1,2			3,00	1,80	1,30	0,80	0,60	0,60
	f	Beschäftigte	8 417			3,18	3,73	4,29	7,91	11,37	15,12
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,029			3,45	6,90	6,90	20,69	24,14	24,14
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,056			7,14	7,14	8,93	12,50	19,64	28,57
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	0,428			4,44	3,97	4,91	12,38	17,52	24,53
	j	Ertragsquote (%)	50,90			61,00	31,90	28,80	42,80	45,30	46,30
6		**52 6 Einzelhandel (nicht in Verkaufsräumen)**									
	a	Unternehmen	54 401	281,6	3912,8	0,01	0,01	0,02	0,05	0,09	0,18
	b	Umsatz (Mrd. DM)	65,090			26,08	31,43	36,36	45,64	50,59	55,07
	c	davon Einzelhandel (%)	91,4			93,70	93,80	94,40	94,90	94,10	93,20
	d	davon Großhandel (%)	7,7			5,90	5,80	5,10	4,80	5,40	6,30
	e	davon Sonstiges (%)	0,9			0,40	0,40	0,50	0,40	0,50	0,50
	f	Beschäftigte	224 995			17,72	20,10	23,25	29,34	32,31	35,19
	g	Investitionen (Mrd. DM)	1,425			40,91	45,75	46,67	49,40	54,18	57,33
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	1,035			31,59	34,98	36,14	46,18	50,72	56,52
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	23,821			29,39	35,59	42,29	54,73	60,07	64,48
	j	Ertragsquote (%)	36,60			41,30	41,40	42,60	43,90	43,50	42,80
7		**52 Einzelhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern**									
	a	Unternehmen	325 434	29,8	3112,0	0,00	0,00	0,00	0,01	0,02	0,03
	b	Umsatz (Mrd. DM)	621,194			6,37	9,73	13,15	20,42	26,99	33,62
	c	davon Einzelhandel (%)	95,4			91,80	94,60	93,90	94,80	95,00	95,20
	d	davon Großhandel (%)	3,5			7,30	4,80	5,40	4,70	4,30	4,10
	e	davon Sonstiges (%)	1,1			0,90	0,60	0,70	0,60	0,60	0,70
	f	Beschäftigte	2 765 816			4,98	7,11	9,66	15,40	20,45	24,75
	g	Investitionen (Mrd. DM)	11,682			4,45	8,92	11,98	18,43	25,68	32,22
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	24,698			6,89	10,77	14,10	22,00	30,51	36,68
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	191,942			3,91	7,64	10,54	17,18	22,55	27,80
	j	Ertragsquote (%)	30,90			19,00	24,30	24,80	26,00	25,80	25,60

Quellen:

Statistisches Bundesamt, Gruppe V A, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 15. Januar 1998, 23. Januar 1998, 18. März 1998, 30. März 1998 und 25. Mai 1998.

Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6 (Handel, Gastgewerbe, Tourismus), Reihe 3.2 (Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Einzelhandel) 1995. Infolge einzelner systematischer Unterschiede sind die Ergebnisse der Sonderaufbereitung mit denen der Fachserie nicht immer identisch.

Anmerkungen:

[1] Statistisches Bundesamt, Gruppe I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992 (NACE Rev. 1 – Fassung für nationale Zwecke –).

Einzelhandel betreibt, wer Handelsware in eigenem Namen für eigene Rechnung oder für fremde Rechnung (Kommissionshandel) an Letztverbraucher, in der Regel private Haushalte, absetzt. Handelswaren sind bewegliche Sachgüter, die fertig bezogen und ohne wesentliche, d.h. nicht mehr als handelsübliche Be- oder Verarbeitung weiterveräußert werden. Keine Rolle spielt, in welcher Form (stationärer Einzelhandel, Versandhandel, Markt-, Straßen- und Hausierhandel) die Handelsware abgesetzt wird. Der Verkauf von Handelsware an andere Abnehmer als private Haushalte in einer für den Einzelhandel typischen Form und in verhältnismäßig kleinen, geringwertigen Mengen zählt bei Nettopreisauszeichnung (ohne Umsatzsteuer) zum Großhandel, bei Bruttopreisauszeichnung (einschl. Umsatzsteuer) zum Einzelhandel. Der Absatz von Apotheken zählt zum Einzelhandel, auch wenn über eine gesetzliche Krankenkasse oder eine Ersatzkasse abgerechnet wird. Der Verkauf von Lebensmitteln, Getränken und Genußmitteln in gastgewerblichen Nebenbetrieben (z.B. Speisewirtschaften, Cafés, eigenen Kantinen) zählt zum Gastgewerbe. Der Verkauf von Eigenerzeugnissen (z.B. selbsterstellten Backwaren, selbstgezogenen Blumen) zählt zur Herstellung, Reparatur und Verarbeitung.

[2] Ergebnisse der repräsentativen Erhebungen bei Unternehmen, die zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995 bestanden und bei vollem Geschäftsjahr einen Umsatz von mindestens 25 000 DM (ohne Umsatzsteuer) tätigten oder seit Beginn des Jahres neu gegründet wurden. Unternehmen als Erhebungseinheiten der amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- oder steuerrechtlichen Gründen mit dem Ziel einer jährlichen Feststellung des Vermögensstandes laufend geordnete Geschäftsaufzeichnungen und Bücher führen. Ohne Zusammenfassungen mehrerer Unternehmen zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft.

[3] Gesamtumsatz der Unternehmen nach Zuordnung zu dem Wirtschaftszweig (institutionelle Abgrenzung), in dem der jeweilige Schwerpunkt der Bruttowertschöpfung liegt (Schwerpunktprinzip), ohne Umsatz-(Mehrwert)steuer.

Umsatz ist der Gesamtbetrag der abgerechneten Lieferungen und sonstigen Leistungen ohne Umsatzsteuer, einschl. Eigenverbrauch, Verkäufen an Betriebsangehörige sowie einschl. gesondert in Rechnung gestellter Kosten für Fracht, Porto, Verpackung usw., ohne Rücksicht auf den Zahlungseingang und die Steuerpflicht, einschl. Getränke-, Sekt-, und Vergnügungssteuer, einschl. Zusatzerlösen (z.B. Bedienungsgeld), Delkredereprovisionen, ohne durchlaufende Posten (z.B. Kurtaxe, Fremdenverkehrsabgabe, im Auftrag der Lieferanten vereinnahmte Zahlungen), Erlöse aus Kommissions- oder Streckengeschäften sowie Provisionen und Kostenvergütungen aus der Vermittlung von Waren (nicht den Wert der vermittelten Waren), ohne nicht gewerblich besteuerte Erlöse aus Land- und Forstwirtschaft sowie außerordentliche Erträge (z.B. aus dem Verkauf von Anlagevermögen) und betriebsfremde Erträge (z.B. aus Vermietung und Verpachtung von betriebsfremd genutzten Gebäuden und Gebäudeteilen, Zinserträgen aus nicht betriebsnotwendigem Kapital oder aus Beteiligungen), ohne an Kunden gewährte Skonti und Erlösschmälerungen (z.B. Preisnachlässe, Rabatte, Jahresrückvergütungen, Boni), einschl. Innenumsätzen, die bei Zugehörigkeit zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft mit der Muttergesellschaft bzw. den übrigen Tochtergesellschaften getätigt werden.

[4] Zahl der Beschäftigen zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995.

Beschäftigte sind sämtliche Arbeitnehmer, einschl. tätiger Inhaber, unbezahlt mithelfender Familienangehöriger, Auszubildender, Praktikanten, vorübergehend Abwesender (z.B. Kranker, Urlauber) sowie Teilzeitbeschäftigter ohne Umrechnung auf Vollbeschäftigte.

[5] Investitionen, Wert der Bruttozugänge an Sachanlagen, Fahrzeugen und Maschinen.

[6] Aufwendungen für gemietete und gepachtete Sachanlagen einschließlich Leasing.

[7] Rohertrag, Umsatz minus Wareneingang einschließlich Umsatz-(Mehrwert-)steuer. Rohertragsquote, Anteil des Rohertrages am Umsatz insgesamt.

[8] Herfindahl-Index $H = \Sigma(p_i^2)$, Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n * H-1)}$; für: n = Anzahl der Unternehmen, p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme, i = 1, 2, ..., n.

[9] Konzentrationsrate $CR_k = \Sigma p_i$; für: i = 1, 2, ..., k; k < n; n = Anzahl der Unternehmen; k = Anzahl der jeweils größten Unternehmen; p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme.

[10] Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.

[11] Ergebnisse zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995.

Tabelle II.5

Konzentration der Unternehmen im Gastgewerbe – WZ 55 –[1]

nach bis zu fünfstelligen Wirtschaftsunterklassen

Unternehmen,[2] Beschäftigte,[3] Umsatz,[4] Investitionen,[5] Aufwendungen für gemietete und gepachtete Sachanlagen[6] und Rohertrag[7] sowie Konzentrationsgrad[8] und Anteile[9] der größten Unternehmen gemessen am Umsatz

– Deutschland[10] 1995[11] –

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variationskoeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
1		**55 1 Hotels, Gasthöfe, Pensionen und Hotels garnis**									
	a	Unternehmen	33 602	12,5	639,7	0,01	0,02	0,03	0,07	0,15	0,30
	b	Umsatz (Mrd. DM)	25,178			4,45	6,54	8,97	12,78	15,95	19,74
	c	davon Beherbergung (%)	45,5			44,40	48,50	51,10	52,60	52,70	52,70
	d	davon Verpflegung (%)	51,0			47,00	43,10	40,40	39,00	38,90	39,30
	e	davon Sonstiges (%)	3,5			8,60	8,40	8,50	8,40	8,40	8,00
	f	Investitionen (Mrd. DM)	2,021			2,03	4,11	4,70	6,33	7,67	10,39
	g	Sachanlagen (Mrd. DM)	2,015			9,73	17,02	21,29	28,29	32,75	36,72
	h	Rohertrag (Mrd. DM)	19,851			4,93	7,20	9,58	13,42	16,74	20,73
	i	Ertragsquote (%)	78,80			87,30	86,90	84,20	82,80	82,70	82,80
2		**55 2 Sonstiges Beherbergungsgewerbe**									
	a	Unternehmen	7 854	27,2	451,6	0,04	0,08	0,13	0,32	0,64	1,27
	b	Umsatz (Mrd. DM)	1,798			5,90	10,07	13,35	19,47	24,81	31,92
	c	davon Beherbergung (%)	71,9			65,50	58,00	54,60	56,30	56,10	59,40
	d	davon Verpflegung (%)	25,5			31,50	39,90	40,90	40,40	41,00	37,80
	e	davon Sonstiges (%)	2,6			3,00	2,10	4,50	3,30	2,90	2,80
	f	Investitionen (Mrd. DM)	0,238			5,46	5,88	8,82	15,97	21,85	24,37
	g	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,112			15,18	17,86	18,75	25,00	26,79	31,25
	h	Rohertrag (Mrd. DM)	1,525			6,23	10,36	13,38	19,34	24,46	31,28
	i	Ertragsquote (%)	84,80			90,00	87,10	85,10	84,40	83,80	83,10
3		**55 3 Restaurants, Cafés, Eisdielen und Imbißhallen**									
	a	Unternehmen	91 459	12,0	1042,7	0,00	0,01	0,01	0,03	0,05	0,11
	b	Umsatz (Mrd. DM)	36,858			4,84	6,08	7,42	9,31	10,77	12,62
	c	davon Beherbergung (%)	0,7			3,80	3,00	2,40	1,90	1,60	1,40
	d	davon Verpflegung (%)	97,9			95,40	96,20	92,00	93,60	94,10	95,00
	e	davon Sonstiges (%)	1,4			0,80	0,80	5,60	4,50	4,30	3,60
	f	Investitionen (Mrd. DM)	1,500			8,93	9,40	10,47	12,47	13,00	14,13
	g	Sachanlagen (Mrd. DM)	2,489			12,21	13,66	16,19	18,68	20,17	22,50
	h	Rohertrag (Mrd. DM)	24,408			5,32	6,64	8,01	10,08	11,66	13,68
	i	Ertragsquote (%)	66,20			72,70	72,30	71,50	71,70	71,70	71,80

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
4		**55 4 Sonstiges Gaststättengewerbe**									
	a	Unternehmen	59 698	0,6	164,2	0,01	0,01	0,02	0,04	0,08	0,17
	b	Umsatz (Mrd. DM)	11,124			0,34	0,63	0,94	1,82	2,89	4,47
	c	davon Beherbergung (%)	0,6			0,00	0,00	0,00	0,00	0,50	0,30
	d	davon Verpflegung (%)	96,0			100,00	100,00	100,00	99,50	90,40	90,10
	e	davon Sonstiges (%)	3,4			0,00	0,00	0,00	0,50	9,10	9,60
	f	Investitionen (Mrd. DM)	0,463			0,22	0,43	0,43	2,81	4,10	6,70
	g	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,706			0,42	0,85	1,13	1,84	2,83	5,52
	h	Rohertrag (Mrd. DM)	7,128			0,42	0,77	1,11	2,17	3,45	5,26
	i	Ertragsquote (%)	64,10			80,00	77,40	75,50	76,50	76,60	75,50
5		**55 5 Kantinen und Caterer**									
	a	Unternehmen	5 910	521,1	1752,0	0,05	0,10	0,17	0,42	0,85	1,69
	b	Umsatz (Mrd. DM)	6,282			33,43	41,95	47,25	53,01	57,74	63,53
	c	davon Beherbergung (%)	0,0			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	d	davon Verpflegung (%)	41,0			0,20	6,90	8,60	12,50	17,00	19,60
	e	davon Sonstiges (%)	59,0			99,80	93,10	91,40	87,50	83,00	80,40
	f	Investitionen (Mrd. DM)	0,131			13,74	18,32	21,37	33,59	40,46	46,56
	g	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,121			15,70	19,83	36,36	44,63	49,59	55,37
	h	Rohertrag (Mrd. DM)	3,499			33,35	41,75	48,67	54,70	59,22	65,48
	i	Ertragsquote (%)	55,70			55,60	55,50	57,40	57,50	57,10	57,40
6		**55 Gastgewerbe**									
	a	Unternehmen	198 523	6,8	1158,3	0,00	0,00	0,01	0,01	0,03	0,05
	b	Umsatz (Mrd. DM)	81,240			3,43	5,11	6,39	9,25	11,43	13,40
	c	davon Beherbergung (%)	16,1			2,30	6,70	10,80	16,20	18,60	21,30
	d	davon Verpflegung (%)	77,1			51,00	40,30	42,20	46,20	46,60	48,10
	e	davon Sonstiges (%)	6,8			46,70	53,00	47,00	37,60	34,80	30,60
	f	Investitionen (Mrd. DM)	4,353			2,94	3,45	4,50	6,25	7,76	9,03
	g	Sachanlagen (Mrd. DM)	5,443			5,11	6,47	9,55	15,47	19,40	22,03
	h	Rohertrag (Mrd. DM)	56,411			3,18	4,86	6,27	9,29	11,61	13,88
	i	Ertragsquote (%)	69,40			64,30	66,00	68,20	69,80	70,60	71,90

Quellen:

Statistisches Bundesamt, Gruppe V A, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 15. Januar 1998, 23. Januar 1998, 18. März 1998, 30. März 1998 und 25. Mai 1998.

Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6 (Handel, Gastgewerbe, Tourismus), Reihe 7.3 (Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Gastgewerbe) 1995. Infolge einzelner systematischer Unterschiede sind die Ergebnisse der Sonderaufbereitung mit denen der Fachserie nicht immer identisch.

Anmerkungen:

[1] Statistisches Bundesamt, Gruppe I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992 (NACE Rev. 1 – Fassung für nationale Zwecke –).

Zum Gastgewerbe zählt die Beherbergung und Bewirtung von Gästen gegen Entgelt. Beherbergung ist das Anbieten von Übernachtungen für begrenzte Zeit (höchstens zwei Monate) einschl. der Abgabe von Speisen und Getränken, auch wenn der Betrieb der Beherbergungsstätte nicht der Erlaubnispflicht nach § 2 Gaststättengesetz unterliegt, einschl. Vermietung von Zelt- und Wohnwagenplätzen, Ferienhäusern und -wohnungen, Wäschereinigung, Bügelei, Bäder, Garagenvermietung und dgl. Verpflegungsleistungen (z.B. Frühstück) rechnen zu den Gaststättenleistungen. Zu den Leistungen der Gaststätten einschl. Kantinen und Caterern rechnen alle Verkäufe von Mahlzeiten, Lebensmitteln, Getränken und Genußmitteln, deren Verzehr üblicherweise an Ort und Stelle stattfindet, sowie der Eigenverbrauch, der Verkauf über die Straße und an Betriebsangehörige, die Saalvermietung, der Betrieb von Musik- und Spielautomaten und dgl. Der Verkauf von Zeitungen, Süßwaren, Tabakwaren, Andenken und dgl. durch Trink- und Imbißhallen oder gewerbliche Nebenbetriebe rechnet zum Einzelhandel.

Nicht wiedergegeben sind diejenigen zwei Positionen der WZ-Systematik, die als einzige Untergliederung einer übergeordneten Position jeweils mit dieser identisch sind: WZ 5530, 5540.

[2] Ergebnisse der repräsentativen Erhebungen bei Unternehmen, die zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995 bestanden und bei vollem Geschäftsjahr einen Umsatz von mindestens 25 000 DM (ohne Umsatzsteuer) tätigten oder seit Beginn des Jahres neu gegründet wurden.

Unternehmen als Erhebungseinheiten der amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- oder steuerrechtlichen Gründen mit dem Ziel einer jährlichen Feststellung des Vermögensstandes laufend geordnete Geschäftsaufzeichnungen und Bücher führen. Ohne Zusammenfassungen mehrerer Unternehmen zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft.

[3] Zahl der Beschäftigen zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995.

Beschäftigte sind sämtliche Arbeitnehmer, einschl. tätiger Inhaber, unbezahlt mithelfender Familienangehöriger, Auszubildender, Praktikanten, vorübergehend Abwesender (z.B. Kranke, Urlauber) sowie Teilzeitbeschäftigter ohne Umrechnung auf Vollbeschäftigte.

[4] Gesamtumsatz der Unternehmen nach Zuordnung zu dem Wirtschaftszweig (institutionelle Abgrenzung), in dem der jeweilige Schwerpunkt der Bruttowertschöpfung liegt (Schwerpunktprinzip), ohne Umsatz-(Mehrwert)steuer.

Umsatz ist der Gesamtbetrag der abgerechneten Lieferungen und sonstigen Leistungen ohne Umsatzsteuer, einschl. Eigenverbrauch, Verkäufen an Betriebsangehörige sowie einschl. gesondert in Rechnung gestellter Kosten für Fracht, Porto, Verpackung usw., ohne Rücksicht auf den Zahlungseingang und die Steuerpflicht, einschl. Getränke-, Sekt-, und Vergnügungssteuer, einschl. Zusatzerlösen (z.B. Bedienungsgeld), Delkredereprovisionen, ohne durchlaufende Posten (z.B. Kurtaxe, Fremdenverkehrsabgabe, im Auftrag der Lieferanten vereinnahmte Zahlungen), Erlöse aus Kommissions- oder Streckengeschäften sowie Provisionen und Kostenvergütungen aus der Vermittlung von Waren (nicht den Wert der vermittelten Waren), ohne nicht gewerblich besteuerte Erlöse aus Land- und Forstwirtschaft sowie außerordentliche Erträge (z.B. aus dem Verkauf von Anlagevermögen) und betriebsfremde Erträge (z.B. aus Vermietung und Verpachtung von betriebsfremd genutzten Gebäuden und Gebäudeteilen, Zinserträgen aus nicht betriebsnotwendigem Kapital oder aus Beteiligungen), ohne an Kunden gewährte Skonti und Erlösschmälerungen (z.B. Preisnachlässe, Rabatte, Jahresrückvergütungen, Boni), einschl. Innenumsätzen, die bei Zugehörigkeit zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft mit der Muttergesellschaft bzw. den übrigen Tochtergesellschaften getätigt werden.

[5] Investitionen, Wert der Bruttozugänge an Sachanlagen, Fahrzeugen und Maschinen.

[6] Aufwendungen für gemietete und gepachtete Sachanlagen einschließlich Leasing.

[7] Rohertrag, Umsatz minus Wareneingang einschließlich Umsatz-(Mehrwert-)steuer. Rohertragsquote, Anteil des Rohertrages am Umsatz insgesamt.

[8] Herfindahl-Index $H = \Sigma(p_i^2)$, Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n^* H-1)}$; für: n = Anzahl der Unternehmen p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme, i = 1, 2, ..., n.

[9] Konzentrationsrate $CR_k = \Sigma p_i$; für: i = 1, 2, ..., k; k < n; n = Anzahl der Unternehmen; k = Anzahl der jeweils größten Unternehmen; p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme.

[10] Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.

[11] Ergebnisse zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995.

Tabelle II.6

Konzentration der Anbieter im funktionalen Großhandel

nach zehn Warenhauptbereichen[1] (einschl. Großhandel mit Kraftfahrzeugen u. a.) – WZ 51 –[2]

Anbieter[3] und funktionaler Umsatz[4] sowie Konzentrationsgrad[5] und Anteile[6] der größten Anbieter

– Deutschland[7] 1994[8] –

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
1		**Landwirtschaftliche Grundstoffe, lebende Tiere**									
	a	Anbieter	8 310			0,04	0,07	0,12	0,30	0,60	1,20
	b	Umsatz (Mrd. DM)	61,232			17,50	22,10	25,70	33,60	39,50	46,00
	c	Umsatz/Anbieter (Mio. DM)	7,368								
	d	Herfindahl-Index, Variations-K.		170,70	1186,90						
2		**Rohstoffe, Halbwaren, Altmaterial und Reststoffe**									
	a	Anbieter	22 541			0,01	0,03	0,04	0,11	0,22	0,44
	b	Umsatz (Mrd. DM)	344,503			7,90	11,00	14,40	22,90	29,60	35,90
	c	Umsatz/Anbieter (Mio. DM)	15,284								
	d	Herfindahl-Index, Variations-K.		42,30	971,80						
3		**Nahrungsmittel, Getränke, Tabakwaren**									
	a	Anbieter	15 450			0,02	0,04	0,06	0,16	0,32	0,65
	b	Umsatz (Mrd. DM)	233,584			8,00	12,80	16,60	27,10	35,50	44,30
	c	Umsatz/Anbieter (Mio. DM)	15,119								
	d	Herfindahl-Index, Variations-K.		47,80	853,30						
4		**Textilien, Bekleidung, Schuhe**									
	a	Anbieter	6 483			0,05	0,09	0,15	0,39	0,77	1,54
	b	Umsatz (Mrd. DM)	37,271			3,80	6,60	9,60	17,90	26,50	35,50
	c	Umsatz/Anbieter (Mio. DM)	5,749								
	d	Herfindahl-Index, Variations-K.		22,10	365,00						
5		**Haushaltswaren aus Metall, keramische Erzeugnisse, Glaswaren, Tapeten und Reinigungsmittel**									
	a	Anbieter	3 299			0,09	0,18	0,30	0,76	1,52	3,03
	b	Umsatz (Mrd. DM)	14,957			20,30	27,80	33,80	45,10	53,50	62,50
	c	Umsatz/Anbieter (Mio. DM)	4,534								
	d	Herfindahl-Index, Variations-K.		207,00	820,40						
6		**Elektrische Haushaltsgeräte, Rundfunk- und Fernsehgeräte**									
	a	Anbieter	6 655			0,05	0,09	0,15	0,38	0,75	1,50
	b	Umsatz (Mrd. DM)	63,069			8,70	14,10	19,10	30,10	39,70	51,30
	c	Umsatz/Anbieter (Mio. DM)	9,477								
	d	Herfindahl-Index, Variations-K.		59,40	620,80						

noch Tabelle II.6

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
7	**Kraftwagen, Kraftwagenteile und -zubehör, Krafträder, Kraftradteile und -zubehör**										
	a	Anbieter	4 855			0,06	0,12	0,21	0,51	1,03	2,06
	b	Umsatz (Mrd. DM)	57,648			13,70	23,20	31,80	42,90	53,30	62,90
	c	Umsatz/Anbieter (Mio. DM)	11,873								
	d	Herfindahl-Index, Variations-K.		133,80	799,90						
8	**Maschinen, Ausrüstungen und Zubehör**										
	a	Anbieter	20 450			0,01	0,03	0,05	0,12	0,24	0,49
	b	Umsatz (Mrd. DM)	119,073			4,60	7,70	10,90	18,60	24,70	32,20
	c	Umsatz/Anbieter (Mio. DM)	5,823								
	d	Herfindahl-Index, Variations-K.		21,50	655,60						
9	**Kosmetische Erzeugnisse, Körperpflegemittel, pharmazeutische Erzeugnisse und medizinische Hilfsmittel**										
	a	Anbieter	4 085			0,07	0,15	0,24	0,61	1,22	2,45
	b	Umsatz (Mrd. DM)	50,069			21,50	34,70	39,50	48,00	56,90	66,60
	c	Umsatz/Anbieter (Mio. DM)	12,256								
	d	Herfindahl-Index, Variations-K.		241,40	988,10						
10	**Sonstige Gebrauchs- und Verbrauchsgüter**										
	a	Anbieter	16 490			0,02	0,04	0,06	0,15	0,30	0,61
	b	Umsatz (Mrd. DM)	96,232			5,20	8,60	12,30	19,80	27,00	35,70
	c	Umsatz/Anbieter (Mio. DM)	5,836								
	d	Herfindahl-Index, Variations-K.		27,70	668,30						
11	**Warengruppen zusammen**										
	a	Anbieter	97 125			0,00	0,01	0,01	0,03	0,05	0,10
	b	Umsatz (Mrd. DM)	1077,636			3,40	5,10	6,80	11,20	16,10	22,70
	c	Umsatz/Anbieter (Mio. DM)	11,095								
	d	Herfindahl-Index, Variations-K.		10,20	991,80						

Quellen:

Statistisches Bundesamt, Gruppe V A, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 15. Januar 1998, 23. Januar 1998, 18. März 1998, 30. März 1998 und 25. Mai 1998.

Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6 (Handel, Gastgewerbe, Tourismus), Reihe 1.2 (Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Großhandel) 1993 und 1994; 1995. Infolge einzelner systematischer Unterschiede sind die Ergebnisse der Sonderaufbereitung mit denen der Fachserie nicht immer identisch.

Anmerkungen:

[1] Die Abgrenzung der zehn Warenbereiche erfolgt durch das Statistische Bundesamt, Abt. V A, in Anlehnung an die entsprechenden zehn Hauptbereiche in: Statistisches Bundesamt, Gütersystematik, Warenverzeichnis für die Binnenhandelsstatistik, Ausgabe 1978 (WB 78). Zukünftig gilt die für alle Mitgliedstaaten der Europäischen Union verbindliche „Statistische Güterklassifikation in Verbindung mit den Wirtschaftszweigen in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft" (CPA).

[2] Statistisches Bundesamt, Gruppe I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992 (NACE Rev. 1 – Fassung für nationale Zwecke –).

Der funktionale Großhandel i.w.S. umfaßt die Wirtschaftsgruppe 51.2 (Großhandel i.e.S) zuzüglich der Unterklassen 50.10.2, 50.30.2, 50.40.2 (Großhandel mit Kraftwagen, Krafträdern, -teilen und -zubehör).

Großhandel betreibt, wer Handelsware in eigenem Namen für eigene Rechnung oder für fremde Rechnung (Kommissionshandel) an andere Abnehmer als private Haushalte absetzt. Handelsware sind bewegliche Sachgüter, die fertig bezogen und ohne wesentliche, d.h. nicht mehr als handelsübliche Be- oder Verarbeitung weiterveräußert werden. Einschließlich Import- und Exportgeschäften. Handelsware in einer für den Einzelhandel typischen Form und in verhältnismäßig kleinen, geringwertigen Mengen zählt bei Nettopreisauszeichnung (ohne Umsatzsteuer) zum Großhandel, bei Bruttopreisauszeichnung (einschl. Umsatzsteuer) zum Einzelhandel. Der Verkauf von Eigenerzeugnissen (z.B. selbstgewonnenem Kies in einer Baustoffgroßhandlung) zählt zur Herstellung, Reparatur und Verarbeitung.

[3] Ergebnisse der repräsentativen Erhebungen bei Unternehmen, die zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995 bestanden und bei vollem Geschäftsjahr einen Umsatz von mindestens 25 000 DM (ohne Umsatzsteuer) tätigten oder seit Beginn des Jahres neu gegründet wurden. Unternehmen i.S.d. amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- oder steuerrechtlichen Gründen mit dem Ziel einer jährlichen Feststellung des Vermögensstandes laufend geordnete Geschäftsaufzeichnungen und Bücher führen. Ohne Zusammenfassungen mehrerer Unternehmen zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft.

Als Anbieter in einem Warenbereich (funktionale Abgrenzung) gelten Unternehmen oder Teile von Unternehmen (z.B. Betriebe), die mit Waren der betreffenden Art handeln, unabhängig davon, in welchem Wirtschaftszweig das jeweilige Unternehmen nach dem gesamten Umsatz seinen wirtschaftlichen Schwerpunkt hat (institutionelle Abgrenzung).

[4] Umsatz (ohne Umsatzsteuer) der Unternehmen, der auf einen bestimmte Warenbereich entfällt, unabhängig davon, in welchem Wirtschaftszweig das jeweilige Unternehmen seinen wirtschaftlichen Schwerpunkt hat.

Umsatz ist der Gesamtbetrag der abgerechneten Lieferungen und sonstigen Leistungen, ohne Umsatz-(Mehrwert)steuer, einschl. Eigenverbrauch, Verkäufen an Betriebsangehörige sowie einschl. gesondert in Rechnung gestellter Kosten für Fracht, Porto, Verpackung usw., ohne Rücksicht auf den Zahlungseingang und die Steuerpflicht, einschl. Getränke-, Sekt-, und Vergnügungssteuer, einschl. Zusatzerlösen (z.B. Bedienungsgeld), Delkredereprovisionen, ohne durchlaufende Posten (z.B. Kurtaxe, Fremdenverkehrsabgabe, im Auftrag der Lieferanten vereinnahmte Zahlungen), Erlöse aus Kommissions- oder Streckengeschäften sowie Provisionen und Kostenvergütungen aus der Vermittlung von Waren (nicht den Wert der vermittelten Waren), ohne nicht gewerblich besteuerte Erlöse aus Land- und Forstwirtschaft sowie außerordentliche Erträge (z.B. aus dem Verkauf von Anlagevermögen) und betriebsfremde Erträge (z.B. aus Vermietung und Verpachtung von betriebsfremd genutzten Gebäuden und Gebäudeteilen, Zinserträgen aus nicht betriebsnotwendigem Kapital oder aus Beteiligungen), ohne an Kunden gewährte Skonti und Erlösschmälerungen (z.B. Preisnachlässe, Rabatte, Jahresrückvergütungen, Boni), einschl. Innenumsätzen, die bei Zugehörigkeit zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft mit der Muttergesellschaft bzw. den übrigen Tochtergesellschaften getätigt werden.

[5] Herfindahl-Index $H = \Sigma(p_i^2)$; Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n * H-1)}$; für: n = Anzahl der Anbieter; p_i = Anteil eines Anbieters an der Merkmalssumme; i = 1, 2, ..., n.

[6] Konzentrationsrate $CR_k = \Sigma p_i$; für: i = 1, 2, ..., k; k < n; n = Anzahl der Anbieter; k = Anzahl der jeweils größten Anbieter; p_i = Anteil eines Anbieters an der Merkmalssumme.

[7] Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.

[8] Ergebnisse zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1994. Da für 1995 die Jahreserhebung im Großhandel mit der mehrjährlichen Ergänzungserhebung zusammenfiel, die eine abweichende Gliederung der Warenbereiche vornimmt, wurde aus Gründen einer besseren Vergleichbarkeit der Ergebnisse im Großhandel mit denen im Einzelhandel auf das vorangegangene Berichtsjahr 1994 zurückgegriffen.

Tabelle II.7

Konzentration der Anbieter im funktionalen Einzelhandel

nach zehn Warenhauptbereichen[1] (einschl. Einzelhandel mit Kraftfahrzeugen u. a.) – WZ 52 –[2]

Anbieter[3] und funktionaler Umsatz[4] sowie Konzentrationsgrad[5] und Anteile[6] der größten Anbieter

– Deutschland[7] 1995[8] –

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
1	**Nahrungsmittel, Getränke, Tabakwaren**										
	a	Anbieter	107 440			0,00	0,01	0,01	0,02	0,05	0,09
	b	Umsatz (Mrd. DM)	205,647			15,00	19,70	24,10	34,90	43,50	54,90
	c	Umsatz/Anbieter (Mio. DM)	1,914								
	d	Herfindahl-Index, Variations-K.		123,70	3644,80						
2	**Textilien, Bekleidung, Schuhe, Lederwaren**										
	a	Anbieter	74 492			0,00	0,01	0,01	0,03	0,07	0,13
	b	Umsatz (Mrd. DM)	106,681			12,30	18,10	23,50	32,90	40,10	46,80
	c	Umsatz/Anbieter (Mio. DM)	1,432								
	d	Herfindahl-Index, Variations-K.		86,20	2531,40						
3	**Möbel (ausgen. Büromöbel), Einrichtungsgegenstände, Hausrat (einschl. Beleuchtungsartikel, Heimtextilien, Teppiche, Holz-, Kork-, Flecht- und Korbwaren; ausgen. elektr. Haushaltsgeräte)**										
	a	Anbieter	31 353			0,01	0,02	0,03	0,08	0,16	0,32
	b	Umsatz (Mrd. DM)	64,930			8,30	13,80	18,10	27,50	36,00	44,70
	c	Umsatz/Anbieter (Mio. DM)	2,071								
	d	Herfindahl-Index, Variations-K.		50,40	1253,20						
4	**Elektrische Haushaltsgeräte, Rundfunk- und Fernsehgeräte; Musikinstrumente**										
	a	Anbieter	26 457			0,01	0,02	0,04	0,09	0,19	0,38
	b	Umsatz (Mrd. DM)	34,422			11,90	17,50	22,40	31,60	39,00	46,10
	c	Umsatz/Anbieter (Mio. DM)	1,301								
	d	Herfindahl-Index, Variations-K.		85,10	1497,00						
5	**Metallwaren, Anstrichfarben, Bau- und Heimwerkerbedarf (ausgen. Tapeten und Fußbodenbeläge)**										
	a	Anbieter	14 051			0,02	0,04	0,07	0,18	0,36	0,71
	b	Umsatz (Mrd. DM)	25,885			14,10	20,80	25,60	36,00	43,30	49,50
	c	Umsatz/Anbieter (Mio. DM)	1,842								
	d	Herfindahl-Index, Variations-K.		104,70	1208,60						
6	**Bücher, Zeitschriften, Zeitungen, Schreibwaren, Bürobedarf**										
	a	Anbieter	49 673			0,01	0,01	0,02	0,05	0,10	0,20
	b	Umsatz (Mrd. DM)	18,619			7,40	11,10	14,60	22,60	28,70	35,20
	c	Umsatz/Anbieter (Mio. DM)	0,375								
	d	Herfindahl-Index, Variations-K.		36,90	1349,50						

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
7	**Arzneimittel; medizinische, orthopädische und kosmetische Artikel**										
	a	Anbieter	30 347			0,01	0,02	0,03	0,08	0,16	0,33
	b	Umsatz (Mrd. DM)	58,969			8,40	11,30	13,60	19,90	23,50	25,90
	c	Umsatz/Anbieter (Mio. DM)	1,943								
	d	Herfindahl-Index, Variations-K.		37,80	1066,20						
8	**Brennstoffe, Mineralölerzeugnisse**										
	a	Anbieter	15 881			0,02	0,04	0,06	0,16	0,31	0,63
	b	Umsatz (Mrd. DM)	19,462			5,70	7,50	9,10	13,10	17,20	22,90
	c	Umsatz/Anbieter (Mio. DM)	1,225								
	d	Herfindahl-Index, Variations-K.		21,00	569,10						
9	**Kraftwagen, Krafträder, Kraftwagen- und Krafträderteile und -zubehör (einschl. Reifen)**										
	a	Anbieter	39 110			0,01	0,02	0,03	0,06	0,13	0,26
	b	Umsatz (Mrd. DM)	118,743			1,30	2,10	2,80	4,70	6,80	9,80
	c	Umsatz/Anbieter (Mio. DM)	3,036								
	d	Herfindahl-Index, Variations-K.		2,60	303,70						
10	**Andere Waren**										
	a	Anbieter	110 274			0,00	0,01	0,01	0,02	0,05	0,09
	b	Umsatz (Mrd. DM)	68,767			5,20	8,00	11,40	18,70	23,50	28,00
	c	Umsatz/Anbieter (Mio. DM)	0,624								
	d	Herfindahl-Index, Variations-K.		20,30	1494,30						
11	**Warengruppen zusammen**										
	a	Anbieter	366 313			0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	0,03
	b	Umsatz (Mrd. DM)	722,123			5,00	7,90	10,60	16,80	22,10	27,60
	c	Umsatz/Anbieter (Mio. DM)	1,971								
	d	Herfindahl-Index, Variations-K.		19,40	2662,20						

Quellen:

Statistisches Bundesamt, Gruppe V A, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 15. Januar 1998, 23. Januar 1998, 18. März 1998, 30. März 1998 und 25. Mai 1998.

Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6 (Handel, Gastgewerbe, Tourismus), Reihe 3.2 (Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Einzelhandel) 1995. Infolge einzelner systematischer Unterschiede sind die Ergebnisse der Sonderaufbereitung mit denen der Fachserie nicht immer identisch.

Anmerkungen:

[1] Die Abgrenzung der zehn Warenbereiche erfolgt durch das Statistische Bundesamt, Abt. V A, in Anlehnung an die entsprechenden zehn Hauptbereiche in: Statistisches Bundesamt, Gütersystematik, Warenverzeichnis für die Binnenhandelsstatistik, Ausgabe 1978 (WB 78). Zukünftig gilt die für alle Mitgliedstaaten der Europäischen Union verbindliche „Statistische Güterklassifikation in Verbindung mit den Wirtschaftszweigen in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft" (CPA).

[2] Statistisches Bundesamt, Abt. I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992 (NACE Rev. 1 – Fassung für nationale Zwecke –).

Der funktionale Einzelhandel i.w.S. umfaßt die Wirtschaftsgruppen 52.1 bis 52.6 (Einzelhandel i.e.S.) zuzüglich der Unterklassen 50.10.3, 10.30.3, 5040.3 (Einzelhandel mit Kraftwagen, Krafträdern, -teilen und -zubehör) sowie der Gruppe 50.5 (Tankstellen).

Einzelhandel betreibt, wer Handelsware in eigenem Namen für eigene Rechnung oder für fremde Rechnung (Kommissionshandel) an Letztverbraucher, in der Regel private Haushalte, absetzt. Handelswaren sind bewegliche Sachgüter, die fertig bezogen und ohne wesentliche, d.h. nicht mehr als handelsübliche Be- oder Verarbeitung weiterveräußert werden. Keine Rolle spielt, in welcher Form (stationärer Einzelhandel, Versandhandel, Markt-, Straßen- und Hausierhandel) die Handelsware abgesetzt wird. Der Verkauf von Handelsware an andere Abnehmer als private Haushalte in einer für den Einzelhandel typischen Form und in verhältnismäßig kleinen, geringwertigen Mengen zählt bei Nettopreisauszeichnung (ohne Umsatzsteuer) zum Großhandel, bei Bruttopreisauszeichnung (einschl. Umsatzsteuer) zum Einzelhandel. Der Absatz von Apotheken zählt zum Einzelhandel, auch wenn über eine gesetzliche Krankenkasse oder eine Ersatzkasse abgerechnet wird. Der Verkauf von Lebensmitteln, Getränken und Genußmitteln in gastgewerblichen Nebenbetrieben (z.B. Speisewirtschaften, Cafés, eigenen Kantinen) zählt zum Gastgewerbe. Der Verkauf von Eigenerzeugnissen (z.B. selbsterstellten Backwaren, selbstgezogenen Blumen) zählt zur Herstellung, Reparatur und Verarbeitung.

[3] Ergebnisse der repräsentativen Erhebungen bei Unternehmen, die zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995 bestanden und bei vollem Geschäftsjahr einen Umsatz von mindestens 25 000 DM (ohne Umsatzsteuer) tätigten oder seit Beginn des Jahres neu gegründet wurden. Unternehmen i.S.d. amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- oder steuerrechtlichen Gründen mit dem Ziel einer jährlichen Feststellung des Vermögensstandes laufend geordnete Geschäftsaufzeichnungen und Bücher führen. Ohne Zusammenfassungen mehrerer Unternehmen zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft.

Als Anbieter in einem Warenbereich (funktionale Abgrenzung) gelten Unternehmen oder Teile von Unternehmen (z.B. Betriebe), die mit Waren der betreffenden Art handeln, unabhängig davon, in welchem Wirtschaftszweig das jeweilige Unternehmen nach dem gesamten Umsatz seinen wirtschaftlichen Schwerpunkt hat (institutionelle Abgrenzung).

[4] Umsatz (ohne Umsatzsteuer) der Unternehmen, der auf einen bestimmte Warenbereich entfällt, unabhängig davon, in welchem Wirtschaftszweig das jeweilige Unternehmen seinen wirtschaftlichen Schwerpunkt hat.

Umsatz ist der Gesamtbetrag der abgerechneten Lieferungen und sonstigen Leistungen, ohne Umsatz-(Mehrwert)steuer, einschl. Eigenverbrauch, Verkäufen an Betriebsangehörige sowie einschl. gesondert in Rechnung gestellter Kosten für Fracht, Porto, Verpackung usw., ohne Rücksicht auf den Zahlungseingang und die Steuerpflicht, einschl. Getränke-, Sekt-, und Vergnügungssteuer, einschl. Zusatzerlösen (z.B. Bedienungsgeld), Delkredereprovisionen, ohne durchlaufende Posten (z.B. Kurtaxe, Fremdenverkehrsabgabe, im Auftrag der Lieferanten vereinnahmte Zahlungen), Erlöse aus Kommissions- oder Streckengeschäften sowie Provisionen und Kostenvergütungen aus der Vermittlung von Waren (nicht den Wert der vermittelten Waren), ohne nicht gewerblich besteuerte Erlöse aus Land- und Forstwirtschaft sowie außerordentliche Erträge (z.B. aus dem Verkauf von Anlagevermögen) und betriebsfremde Erträge (z.B. aus Vermietung und Verpachtung von betriebsfremd genutzten Gebäuden und Gebäudeteilen, Zinserträgen aus nicht betriebsnotwendigem Kapital oder aus Beteiligungen), ohne an Kunden gewährte Skonti und Erlösschmälerungen (z.B. Preisnachlässe, Rabatte, Jahresrückvergütungen, Boni), einschl. Innenumsätzen, die bei Zugehörigkeit zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft mit der Muttergesellschaft bzw. den übrigen Tochtergesellschaften getätigt werden.

[5] Herfindahl-Index $H = \Sigma(p_i^2)$; Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n * H-1)}$; für: n = Anzahl der Anbieter; p_i = Anteil eines Anbieters an der Merkmalssumme; i = 1, 2, ..., n.

[6] Konzentrationsrate $CR_k = \Sigma p_i$; für: i = 1, 2, ..., k; k < n; n = Anzahl der Anbieter; k = Anzahl der jeweils größten Anbieter; p_i = Anteil eines Anbieters an der Merkmalssumme.

[7] Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.

[8] Ergebnisse zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995.

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 1996

150. Seit ihrem Ersten Hauptgutachten untersucht die Monopolkommission die Konzentration im Bereich von Großunternehmen (aggregierte Konzentration). Diesem Gegenstand wird vor allem deshalb besondere *wettbewerbspolitische Bedeutung* beigemessen, weil große Unternehmen durch ihre Finanzkraft marktübergreifende wirtschaftliche Macht ausüben können. So bietet der Berichtsteil über die aggregierte Unternehmenskonzentration eine wichtige Ergänzung zur Untersuchung der Angebots- und Unternehmenskonzentration im Produzierenden Gewerbe (Kapitel I) und im Handel (Kapitel II).

In den ersten drei Hauptgutachten war der Umsatz Grundlage für die Ermittlung der „100 Größten". Seit dem Vierten Hauptgutachten bildet die Monopolkommission die Rangfolge der 100 größten Unternehmen *nach dem Kriterium der Wertschöpfung*. Dieses Vorgehen wird für das Jahr 1996 beibehalten.

151. Die „100 Größten" nach Wertschöpfung unterliegen einem umfassenden Untersuchungsprogramm. Damit wird sichergestellt, daß die wettbewerblich relevanten Sachverhalte erfaßt werden. Die Unternehmen werden im Hinblick auf die Merkmale *Umsatz, Beschäftigte, Sachanlagevermögen und Cash-flow* untersucht. Außerdem legt die Kommission einen Schwerpunkt auf die *Verflechtungen* zwischen den Unternehmen. Neben Kapitalbeteiligungen werden personelle Verflechtungen und Kooperationen über Gemeinschaftsunternehmen berücksichtigt. Die Berichterstattung endet mit der Ermittlung der Beteiligung der „100 Größten" an den dem Bundeskartellamt 1996/1997 *nach § 23 GWB angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen*.

152. Den Erhebungen der nach Wertschöpfung hundert größten Unternehmen hat die Monopolkommission in den vergangenen Jahren stets eine Untersuchung der nach den Geschäftsvolumenmerkmalen Umsatz, Bilanzsumme und Beitragseinnahmen größten Industrie-[1]), Handels- und Dienstleistungsunternehmen, Kreditinstitute und Versicherungen vorangestellt. Diese Erhebungen sind mit konzeptionellen Mängeln[2]) behaftet, vor allem deshalb, weil branchenübergreifende Unternehmensvergleiche wegen der unterschiedlichen Erhebungsmerkmale nur begrenzt möglich sind. Aus den Erhebungen werden dennoch zusätzliche Erkenntnisse über die Konzentrationsentwicklung gewonnen. Aus diesem Grunde wird die Monopolkommission die entsprechenden Berichtsteile weiterführen, allerdings in vermindertem Umfang. Auch wird diesem Themenkomplex kein eigener Abschnitt mehr gewidmet. Vielmehr wird die Darstellung der Entwicklung der nach den Geschäftsvolumina größten Unternehmen in die Betrachtung der nach Wertschöpfung Größten integriert.

Dieses Vorgehen impliziert Einschnitte in den europäischen Vergleich, der die auf das Inland bezogene Betrachtung seit dem Zehnten Hauptgutachten erweiterte. Die Betrachtung des europäischen Umfelds und die Einordnung der deutschen Unternehmen beschränken sich zukünftig auf diejenigen Fälle, in denen die Entwicklung deutscher Unternehmen einen vergleichsweise ungewöhnlichen Verlauf genommen hat.

1.2 Methodische Vorbemerkungen

153. Bei der Zusammenstellung der größten Unternehmen berücksichtigt die Monopolkommission nur die inländischen Konzernbereiche. Die *Maßgeblichkeit dieses Inlandskonzepts* für die Berichterstattung über die aggregierte Konzentration kann aus ihrem gesetzlichen Auftrag (§ 24b Abs. 1 Satz 1 GWB) abgeleitet werden, die Entwicklung der Unternehmenskonzentration 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 der Weltkonzernabschlüsse nicht. Eine gesamtwirtschaftliche Beurteilung der aggregierten Unternehmenskonzentration müßte daher bei Verwendung der Weltkonzerndaten unterbleiben. Die Monopolkommission ist sich der Tatsache, daß die Beschränkung auf die inländischen

[1]) Im folgenden bezeichnet der Begriff „Industrie" das Produzierende Gewerbe. Dieses umfaßt die Bereiche Bergbau, Verarbeitendes Gewerbe, Energie- und Wasserversorgung sowie Baugewerbe (vgl. Statistisches Bundesamt, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993, Stuttgart 1995 sowie Übersicht III.1 im Anlagenband zu diesem Gutachten).

[2]) Vgl. Tz. 156 sowie Monopolkommission, Ökonomische Kriterien für die Rechtsanwendung, Hauptgutachten 1982/1983, Baden-Baden 1984, Tz. 293.

Unternehmen und Konzerne die zunehmende Internationalisierung der Märkte nicht ausreichend berücksichtigt, bewußt. Die zahlreichen internationalen Untersuchungen über die aggregierte Unternehmenskonzentration, deren Untersuchungskriterien ausnahmslos die Geschäftsvolumenmerkmale der Weltkonzerne sind, gleichen die diesbezüglichen Defizite nach Auffassung der Kommission jedoch hinreichend aus.

154. Mit dem Bilanzrichtlinien-Gesetz (BiRiLiG)[3]), das am 1. Januar 1986 in Kraft trat, wurden die Bilanzierungsvorschriften grundlegend reformiert. Erstmals wurden für Unternehmen aller Rechtsformen ausführliche Rechnungslegungsregeln festgeschrieben. Auf die Berichterstattung über die hundert größten Unternehmen und Konzerne haben sich vor allem die Vorschriften über den Konsolidierungskreis ausgewirkt, die zwingend erstmals auf das nach dem 31. Dezember 1989 beginnende Geschäftsjahr anzuwenden waren.

Während das alte Recht die Einbeziehung nur der inländischen Tochterunternehmen in den Konzernabschluß vorsah, sind nun gemäß §§ 294 bis 296 HGB neben dem Mutterunternehmen grundsätzlich alle Tochterunternehmen ohne Rücksicht auf ihren Sitz in den Konzernabschluß einzubeziehen. Ausgenommen 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 derjenigen 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).

155. Da die nach Wertschöpfung hundert Größten auf der Basis des Inlandskonzerns ermittelt werden, *führte die Umstellung auf das Weltabschlußprinzip zu einer Verschlechterung der Datenlage*, denn in der Regel besteht für die Unternehmen keine Veranlassung für eine freiwillige Veröffentlichung der Jahresabschlußdaten in der Abgrenzung auf den Inlandskonzern.

Schwierigkeiten bei der Datenerhebung treten auch auf, wenn inländische Tochterunternehmen ausländischer Konzernobergesellschaften auf die Aufstellung eines Teilkonzernabschlusses verzichten. Diese Option steht zur Verfügung, 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). Machen die Unternehmen von dieser Möglichkeit Gebrauch, so wird die wirtschaftliche Bedeutung des Konzerns im Inland regelmäßig unterschätzt.

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). Die Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses entfällt für Unternehmen dieser Rechtsformen, wenn sich ihr Gewerbebetrieb auf die Vermögensverwaltung beschränkt und die Aufgaben der Konzernleitung nicht wahrgenommen werden (§ 11 Abs. 5 Satz 2 PublG).

156. Die Erosion der Datenbasis hatte die Monopolkommission bereits im Achten Hauptgutachten zu einer Überprüfung der konzeptionellen Grundlagen von Kapitel III veranlaßt. Sie ging dabei von der gegenüber dem Umsatz (Bilanzsumme, Beitragseinnahmen) bestehenden *Überlegenheit des Größenkriteriums Wertschöpfung* aus, das als über Sektorgrenzen hinweg vergleichbares Merkmal die Einbeziehung von Unternehmen des Kredit- und Versicherungsgewerbes erlaubt und unterschiedliche Preisentwicklungen in den einzelnen Branchen, die die Geschäftsentwicklungen der betrachteten Unternehmen verzerrt wiedergeben, ausschaltet. Zudem ist die Wertschöpfung besser geeignet, die *vertikale Integration* verschiedener Branchen darzustellen. So ist z.B. bei Handelsunternehmen, die nicht oder nur in unbedeutendem Umfang vertikal integriert sind, das Verhältnis Wertschöpfung zu Umsatz regelmäßig geringer als bei Unternehmen anderer Branchen.[4]) Die Vorteile des Wertschöpfungskriteriums wurden den zunehmenden Datenunsicherheiten gegenübergestellt und als überwiegend charakterisiert. Im Ergebnis entschied sich die Monopolkommission daher für eine Beibehaltung der Wertschöpfung als Maß für Unternehmensgröße. Die Argumente haben weiterhin Gültigkeit, nicht zuletzt wegen der nur unwesentlichen Verschlechterung der Datenbasis seit dem Achten Hauptgutachten.

157. Sofern dies aufgrund der Bestimmungen über den Konsolidierungskreis erforderlich ist, führt die Monopolkommission Unternehmensbefragungen durch[5]), um Angaben über das Geschäftsvolumen und die für die Berechnung der Wertschöpfung notwendigen Jahresabschlußdaten zu erhalten. Für die Erhebung der nach Wertschöpfung „100 Größten" im Zwölften Hauptgutachten wurden insgesamt 102 Unternehmen befragt, von denen 68 (66,7 %) die benötigten Zahlen vollständig zur Verfügung gestellt haben. Für den Kreis der „100 Größten" des Jahres 1996 bedeutet dies, daß die Wertschöpfung in 26 Fällen[6]) geschätzt werden mußte. Gegenüber dem Berichtsjahr 1994, für das die Wertschöpfung von 28 Unternehmen aus dem Kreis der hundert

[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.

[4]) Vgl. Monopolkommission, Fortschritte bei der Konzentrationserfassung, Hauptgutachten 1980/1981, Baden-Baden 1982, Tz. 345–351.

[5]) Vgl. auch z.B. Monopolkommission, Wettbewerbspolitik oder Industriepolitik, Hauptgutachten 1990/1991, Baden-Baden 1992, Tz. 360.

[6]) Hierin sind die Schätzungen für vier Baukonzerne enthalten. Bei Unternehmen dieser Branche besteht auch künftig die Notwendigkeit, die Wertschöpfung trotz der Verfügbarkeit der Daten des Inlandskonzerns zu schätzen. Dies ist unter anderem auf die Schwierigkeiten bei der Abgrenzung von in- und ausländischen Aktivitäten zurückzuführen. Vgl. Tz. 171.

Größten geschätzt worden war, bedeutet dies sogar eine geringfügige Verbesserung der Datenlage.

158. In den Fällen, in denen die Unternehmen der Monopolkommission die für die Berechnung der Wertschöpfung erforderlichen Daten für den Inlandskonzern nicht oder nur teilweise zur Verfügung stellen können, wird die Wertschöpfung des inländischen Konzernbereichs geschätzt. Auf der Grundlage der Wertschöpfung des Weltkonzerns werden für die betroffenen Unternehmen bis zu drei Schätzwerte für die Wertschöpfung des inländischen Konzerns ermittelt. Die Schätzungen erfolgen dabei – sofern die Angaben für den inländischen Konzernbereich vorliegen – über den Umsatz, die Anzahl der Beschäftigten und die Personalkosten:[7])

- Schätzung über den *Umsatz*[8])

  Methode: $\frac{WS_W}{U_W} \cdot U_I = WS^*_{I,U}$

  implizite Annahme: $\frac{WS_W}{U_W} = \frac{WS_I}{U_I}$

- Schätzung über die *Beschäftigtenzahl*

  Methode: $\frac{WS_W}{B_W} \cdot B_I = WS^*_{I,B}$

  implizite Annahme: $\frac{WS_W}{B_W} = \frac{WS_I}{B_I}$

- Schätzung über die *Personalkosten*

  Methode: $\frac{WS_W}{P_W} \cdot P_I = WS^*_{I,P}$

  implizite Annahme: $\frac{WS_W}{P_W} = \frac{WS_I}{P_I}$

Den Schätzverfahren liegt die Annahme zugrunde, daß die Relationen Wertschöpfung/Umsatz, Wertschöpfung/Beschäftigte bzw. Wertschöpfung/Personalkosten der Inlandskonzerne mit denjenigen der Weltkonzerne übereinstimmen. Neben diesen drei Schätzwerten werden das arithmetische Mittel aus allen verfügbaren Näherungswerten und das Mittel der beiden am nächsten beieinander liegenden Schätzwerte berechnet.

159. Um die verwendeten Schätzmethoden zu überprüfen, führt die Kommission *Ex-post-Schätzungen* durch. Einbezogen werden jeweils die Unternehmen, für die die Wertschöpfung sowohl für den Inlands- als auch für den Gesamtkonzern ermittelt werden kann. Für das vorliegende Gutachten wurden die Ex-post-Schätzungen auf der Basis der Jahresabschlußdaten des Geschäftsjahres 1994 durchgeführt.[9])

Für die durchschnittliche prozentuale Abweichung der Schätzwerte von der tatsächlichen Wertschöpfung ergab sich für die Ergebnisse des Berichtsjahres 1994 folgende Rangfolge:

- Schätzung über die Personalkosten 4,23 %,
- Schätzung über das arithmetische Mittel aus den zwei am nächsten gelegenen Abweichungswerten 4,63 %,
- Schätzung über das arithmetische Mittel aus allen verfügbaren Abweichungswerten 4,91 %,
- Schätzung über den Umsatz 5,11 %,
- Schätzung über die Beschäftigtenzahl 8,49 %.

160. Die geringsten Abweichungen treten danach bei Schätzungen über die Personalkosten auf. Dieses Ergebnis entspricht demjenigen vorangegangener Jahre. Eine Ausnahme bildete das Erhebungsjahr 1992, in dem die Methode auf Basis aller verfügbaren Schätzwerte sich als die zuverlässigste erwies.[10]) Die vergleichsweise hohe Genauigkeit der Schätzungen über Personalkosten ist darauf zurückzuführen, daß diese in der Regel den größten Teil der Wertschöpfung erklären. Dennoch bestehen aufgrund unternehmensspezifischer Organisationsstrukturen und unterschiedlicher Lohnstrukturen an den Unternehmensstandorten Differenzen zwischen den Relationen auf Welt- und Inlandsbasis. Offensichtlich liefern auch die Näherungswerte auf der Basis der beiden am nächsten beieinanderliegenden Abweichungen und auf der Basis aller verfügbaren Schätzwerte recht zuverlässige Ergebnisse. Infolge entgegengesetzter Abweichungsrichtungen kommt es häufig zu Neutralisierungseffekten. Die höchsten Divergenzen weisen die Verfahren auf der Grundlage von Umsatz und Beschäftigten auf. Anders als in den vorhergehenden Berichtsjahren bildete 1994 die zuletztgenannte Methode das Schlußlicht und löste diejenige auf Umsatzbasis ab.

161. Die in Tabelle III.1 im Anlagenband dargestellten Ergebnisse der Ex-post-Schätzungen wurden weiterführend ausgewertet. Aus Tabelle III.2 im Anlagenband geht hervor, daß 1994 wie in den Vorperioden ein Großteil der Abweichungswerte in einem Intervall von +/–4 % lag. Allerdings war der entsprechende Anteil mit 51% deutlich geringer als beispielsweise 1992 (6 %). Durch die Verwendung der Schätzwerte anstelle der wahren Wertschöpfung hätte sich in 19 von 35 Fällen eine Rangverschiebung ergeben (Tabelle III.3 im Anlagenband), die bei neun Unternehmen oder 26 % aller Schätzungen 1994 zu einer Veränderung um vier oder mehr Ränge geführt hätte (Tabelle III.4 im Anlagenband). Die Berechnungen der Tabellen III.2 bis III.4 beruhen auf den Schätzwerten, die auf der Grundlage der Personalkosten ermittelt wurden.

Verglichen mit den Ergebnissen vergangener Jahre läßt sich über die *Entwicklung der Güte der verwendeten Schätzungen* keine eindeutige Aussage treffen. Die durchschnittliche prozentuale Abweichung ging in drei Fällen zurück, bei den Methoden auf der Basis aller verfügbaren Schätzwerte und auf der Basis der Beschäftigten waren Anstiege zu verzeichnen.[11]) Tendenziell bleibt die Einschätzung bestehen, daß die zunehmende Internationalisierung der Wirtschaft, verbunden mit wachsendem Gewicht der ausländischen Konzernteile, die Unterschiede zwischen

[7]) Zeichenerklärung: WS = Wertschöpfung, U = Umsatz, B = Beschäftigte, P = Personalkosten, W = auf der Basis des Weltkonzernabschlusses, I = auf der Basis des inländischen Konzernabschlusses, * = Schätzwert.

[8]) Bei Kreditinstituten erfolgt die Schätzung über die Bilanzsumme, bei Versicherungen über die Beiträge.

[9]) Vgl. Tabelle III.1 im Anlagenband.

[10]) Vgl. Monopolkommission, Wettbewerbspolitik in Zeiten des Umbruchs, Hauptgutachten 1994/1995, Baden-Baden 1996, Tz. 398 ff.

[11]) Vgl. Tz. 159 und Monopolkommission, Hauptgutachten 1994/1995, a. a. O., Tz. 398 ff.

den regionalen Konzernbereichen bezüglich der Relationen zwischen Wertschöpfung und den Kriterien Personalkosten, Umsatz und Beschäftigte und damit die relativen Differenzen zwischen den Näherungswerten und den tatsächlichen Wertschöpfungen erhöht. Es muß aber auch berücksichtigt werden, daß es im Verlauf der Berichtsjahre in vielen Fällen dieselben Unternehmen waren, die hohe Abweichungen der Schätzwerte von der wahren Wertschöpfung aufwiesen (vgl. Tabellen III.1 und III.4 im Anlagenband). Offensichtlich kamen hier unternehmensspezifische Besonderheiten besonders zum Tragen. Läßt man diese Einzelfälle außer acht, so wird deutlich, daß mit der Anwendung der oben beschriebenen Methoden weiterhin gute Näherungswerte erzielt werden können. Der Aussagegehalt der Untersuchungen zu den nach Wertschöpfung größten Unternehmen wird durch die Schätzungen nicht wesentlich beeinträchtigt, zumal nicht die quantitativ exakte Ermittlung der Wertschöpfung im Vordergrund steht, sondern die Zuordnung der Unternehmen zu bestimmten Größenklassen.

162. Die Auswahl der geeigneten Schätzmethode beruht soweit wie möglich auf Informationen über das betreffende Unternehmen und seine Entwicklung, die hauptsächlich aus den Geschäftsberichten gewonnen werden. Aufgrund der Güte der Methode auf der Basis der Personalkosten wird diesem Verfahren in den meisten Fällen der Vorzug gegeben. Soweit die Ex-post-Schätzungen vorhergehender Berichtsjahre einen unternehmensspezifischen Trend erkennen lassen, wird dies berücksichtigt.

163. Hinsichtlich der *Erhebungsmethoden* hält sich die Monopolkommission an die im *Vierten bis Elften Hauptgutachten* angewandten Grundsätze. Im Gegensatz zu der Berichterstattung in den Kapiteln I und II über die Konzentration im Produzierenden Gewerbe und im Handel, die überwiegend entsprechend den Erhebungen des Statistischen Bundesamtes auf der Basis rechtlich selbständiger Unternehmenseinheiten erfolgt, liegen der folgenden Untersuchung wirtschaftliche Einheiten zugrunde. Die benötigten Daten werden von der Kommission direkt erhoben. Dabei ist in der Regel der Konsolidierungskreis im Sinne der Vorschriften des Handelsgesetzbuches maßgeblich. Abweichend werden allerdings die ausländischen Tochterunternehmen ausgeschlossen.[12]) 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, jedoch die jeweiligen Größenkriterien erfüllen, werden in den Ranglisten gesondert erfaßt.[13]) 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.

164. Durch die Anwendung des Weltabschlußprinzips und die Ausnahmevorschriften des Handelsgesetzbuches und des Publizitätsgesetzes kann die Wertschöpfung nicht immer aus dem Konzernabschluß der Obergesellschaft abgeleitet werden.[14])

Soweit aus diesen Gründen die Geschäftsberichte der Unternehmen und die anderen zur Verfügung stehenden Quellen nicht ausreichten, um die für die Untersuchungen benötigten Daten zu ermitteln, wurden die *Unternehmen direkt befragt*. Insgesamt umfaßte die Befragung 117 Unternehmen.[15]) Wie bereits ausgeführt, wurden für die Unternehmen, für die die erforderlichen Angaben für die Berechnung der Wertschöpfung nicht oder unvollständig zur Verfügung standen, Schätzwerte berechnet.

165. Für die Untersuchung wurden in erster Linie die Geschäftsberichte, die Ergebnisse der Befragungen sowie die im Bundesanzeiger veröffentlichten Jahresabschlüsse der in Frage kommenden Unternehmen als *Datenquellen* verwendet. Darüber hinaus wurden die folgenden öffentlich zugänglichen Quellen herangezogen:

- Hoppenstedt Verlag
  - „Handbuch der deutschen Aktiengesellschaften", verschiedene Jahrgänge,
  - „Handbuch der Großunternehmen", verschiedene Jahrgänge,
  - „Konzerne in Schaubildern" (Loseblattsammlung),
  - Konzernstrukturdatenbank und Firmendatenbank,
- M + M Eurodata, „Top-Firmen", verschiedene Jahrgänge,
- Hauptverband des Deutschen Lebensmittel-Einzelhandels e.V. (HVL), „Lebensmittelhandel im Spiegel der Statistik", 1997,
- Dun & Bradstreet, D & B Europa, verschiedene Jahrgänge.

Ergänzend griff die Kommission auf Presseverlautbarungen zurück.

Die Untersuchung über die Beteiligung der „100 Größten" an den dem Bundeskartellamt ange-

[12]) Vgl. Tz. 153f.

[13]) Betroffen ist zum Beispiel das Unternehmen Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH – ein Gemeinschaftsunternehmen der Robert Bosch GmbH (50 %) und der Siemens AG (50 %) –, das lediglich bei der Robert Bosch GmbH gemäß den Vorschriften über die Quotenkonsolidierung (§ 310 Abs. 1 HGB) in den Konzernabschluß einbezogen wird. Die Bewertung bei der Siemens AG erfolgt mit Hilfe der Equity-Methode (§§ 311, 312 HGB).

[14]) Vgl. Tz. 155.

[15]) Eingeschlossen sind die Unternehmen, von denen nur einzelne Angaben benötigt wurden, z. B. die Umsätze oder die Anzahl der Beschäftigten.

zeigten Unternehmenszusammenschlüssen basiert auf den der Monopolkommission vom Bundeskartellamt übermittelten monatlichen „Bekanntmachungen über Zusammenschlüsse nach § 23 GWB".

In einzelnen Fällen wurden Angaben für die vergangenen Jahre in den offiziellen Statistiken aktualisiert. Die gesamtwirtschaftlichen Bezugsgrößen in dieser Untersuchung wurden entsprechend angepaßt.

2. Die hundert größten Unternehmen 1994 und 1996

2.1 Methodische Vorbemerkungen

166. Die Monopolkommission mißt die *branchenübergreifende aggregierte Unternehmenskonzentration* anhand der Wertschöpfung. Sie zieht dieses Untersuchungsmerkmal dem Umsatz vor, weil es die Einbeziehung von Unternehmen der Kreditwirtschaft und des Versicherungsgewerbes erlaubt.[16]) Die Wertschöpfung repräsentiert den von einem Unternehmen in einer vorgegebenen Periode geschaffenen Wertzuwachs und damit den *Beitrag dieses Unternehmens zum Sozialprodukt*. Erfaßt werden alle durch Produktion, Handel und Dienstleistungen geschaffenen Werte. Auf der Verwendungsseite entspricht die Wertschöpfung der Summe der bei der Unternehmenstätigkeit erzielten Einkommen.

167. Für die Berechnung der Wertschöpfung verwendet die Monopolkommission die *„direkte Wertschöpfungsstaffel"*.[17]) Sie umfaßt die folgenden Positionen:

Jahresüberschuß/Jahresfehlbetrag

./. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- und Teilgewinnabführungsverträgen

./. Erträge aus Beteiligungen (einschließlich Ergebnis aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen)

./. Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens

./. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge

./. Erträge aus Verlustübernahme

./. Erträge aus der Auflösung von Sonderposten mit Rücklageanteil

\+ aufgrund einer Gewinngemeinschaft, eines Gewinnabführungs- und Teilgewinnabführungsvertrags abgeführte Gewinne

\+ Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens

\+ Zinsen und ähnliche Aufwendungen

\+ Aufwendungen aus Verlustübernahme

\+ Einstellungen in Sonderposten mit Rücklageanteil

\+ Personalaufwand

a) Löhne und Gehälter

b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung

\+ Vergütungen für die Mitglieder des Aufsichtsrats und vergleichbarer Gremien

\+ Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

= Nettowertschöpfung zu Faktorkosten.

Bei der Berechnung der Wertschöpfung nach diesem Schema gilt, daß die Nettoerträge aus Beteiligungen und anderen Finanzanlagen sowie die sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträge abgezogen werden, weil sie als Erträge außerhalb des eigentlichen Geschäfts erzielt werden und somit zu der betrieblichen Wertschöpfung nicht beitragen. Abweichungen hierin ergeben sich bei Kreditinstituten und Versicherungen.

168. Bei den *Banken* werden in der Wertschöpfungsstaffel „Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens" sowie „sonstige Zinsen und ähnliche Erträge" nicht berücksichtigt, weil derartige Erträge, die außerhalb des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs 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 gewöhnlicher Geschäftstätigkeit entstehen, können sie dennoch aufgrund fehlender Abgrenzungen in der Wertschöpfungsstaffel nicht addiert werden. Abweichend zu den Unternehmen anderer Wirtschaftszweige wird bei Kreditinstituten aber die Position „Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen" wertschöpfungssteigernd einbezogen. Am 1. Januar 1991 trat das Bankbilanzrichtlinie-Gesetz in Kraft, das erstmals in dem nach dem 31. Dezember 1992 beginnenden Geschäftsjahr anzuwenden war. Konzernabschlüsse durften auf freiwilliger Basis bereits seit dem Geschäftsjahr 1991 nach den neuen Regeln aufgestellt werden. Die „Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen" schließen nun auch die Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Wertpapiere, die wie Anlagevermögen behandelt werden, ein. Wesentlich ist, daß diese Position mit den „Erträgen aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren" verrechnet werden darf. Der Saldo wird als „Ergebnis aus Finanzanlagen" ausgewiesen, in das auch die Veräußerungsgewinne und -verluste einbezogen werden dürfen, Positionen also, die bei der Ermittlung der Wertschöpfung bisher nicht berücksichtigt wurden. In den Fällen, in denen die Kreditinstitute von der Möglichkeit zur Verrechnung Gebrauch machen und sich die Position durch Unternehmensbefragung nicht aufschlüsseln läßt, müssen Ungenauigkeiten bei der Wertschöpfungsermittlung hingenommen werden. Nach den

[16]) Vgl. Tz. 156.

[17]) Die 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. Diese Methode ist rechnerisch aufwendiger und wird aus diesem Grund hier nicht verwendet.

bisherigen Erfahrungen sind sie allerdings geringfügig.

169. Die Staffel für die Berechnung der Wertschöpfung bei den *Versicherungsunternehmen* entspricht weitgehend der für Industrie- und Handelsunternehmen. Durch Besonderheiten des Versicherungsgeschäfts können der Gewinn- und Verlustrechnung allerdings nicht alle für die Ermittlung der Wertschöpfung erforderlichen Angaben entnommen werden. Der überwiegende Teil der Passiva einer Versicherung – bei Lebensversicherungen bis zu 95 % – besteht aus versicherungstechnischen Rückstellungen, deren Zweck die Abdeckung erwarteter Schadensfälle ist. 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 geht aus der Gewinn- und Verlustrechnung nicht hervor. Vereinfacht dargestellt wird er geschätzt, indem der Anteil der versicherungstechnischen Rückstellungen an der Summe der Passiva mit den Nettoerträgen aus Kapitalanlagen multipliziert wird. In dem Berechnungsschema für die Wertschöpfung wird nur die Differenz zwischen den „Erträgen aus anderen Kapitalanlagen"[18]) 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.

Mit dem Inkrafttreten des Versicherungsbilanzrichtlinie-Gesetzes vom 24. Juni 1994 und der Verordnung über die Rechnungslegung von Versicherungsunternehmen (RechVersV) vom 8. November 1994 wurde die Rechnungslegungsharmonisierung in der EU abgeschlossen. Die geänderten Vorschriften waren überwiegend erstmals auf das nach dem 31. Dezember 1994 beginnende Geschäftsjahr anzuwenden. Zu den wesentlichen Reformen zählt die Abschaffung der Spartenpublizität, die bislang separate Gewinn- und Verlustrechnungen für die einzelnen Versicherungszweige erforderte. § 2 RechVersV schreibt abhängig von dem Tätigkeitsschwerpunkt des Versicherungsunternehmens bestimmte Formblätter vor. Ihnen ist gemeinsam, daß sie in eine versicherungstechnische und eine nichtversicherungstechnische Rechnung gegliedert sind. Die Berechnung der Wertschöpfung kann weiterhin auf der Basis des herkömmlichen Schemas erfolgen. Die Vergleichbarkeit der Ergebnisse mit den Berechnungen der Vorjahre wird in denjenigen Fällen, in denen die Monopolkommission nicht auf Daten aus einer Unternehmensbefragung zurückgreifen kann, durch den geänderten Ausweis der „Zinsen und ähnlichen Aufwendungen" geringfügig beeinträchtigt. Sie sind zukünftig überwiegend in den „Aufwendungen für die Verwaltung von Kapitalanlagen, Zinsaufwendungen und sonstige Aufwendungen für Kapitalanlagen" enthalten. Derjenige Teil der Zinsaufwendungen, der nicht auf Kapitalanlagen entfällt, wird unter den „sonstigen Aufwendungen" erfaßt.

170. Der Wertschöpfungsstaffel liegt das in § 275 Abs. 2 HGB festgelegte *Gliederungsschema für die Gewinn- und Verlustrechnung nach dem Gesamtkostenverfahren* zugrunde.[19]) Zur Verbesserung der Übersichtlichkeit wurde in der oben dargestellten Staffel die Reihenfolge der Positionen verändert. § 275 Abs. 2 HGB gehört zum Dritten Buch des HGB, das durch das Bilanzrichtlinien-Gesetz vom 19. Dezember 1985 in das Handelsgesetz eingefügt wurde. Der Gliederungsaufbau nach § 275 Abs. 2 HGB entspricht zu großen Teilen dem alten Schema nach § 157 Abs. 1 AktG a. F., so daß die Änderungen durch das BiRiLiG weitgehend ohne Wirkung auf die Berechnung der Wertschöpfung blieb.[20])

171. Mit dem Bilanzrichtlinien-Gesetz erfolgte eine Umstellung der Konzernrechnungslegung auf das Weltabschlußprinzip. Da die nach Wertschöpfung hundert größten Unternehmen auf der Basis des Inlandskonzerns ermittelt werden, liegen die für die Feststellung der Wertschöpfung benötigten Angaben für viele der Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten nicht oder nicht vollständig vor. Sofern die Daten auch durch eine Befragung der entsprechenden Unternehmen nicht ermittelt werden können, wird die Wertschöpfung mit Hilfe der in Abschnitt 1.2 erläuterten Methoden auf der Basis des vorhandenen Datenmaterials geschätzt. Im Rahmen der Erhebung 1996 erfolgte eine Schätzung der Wertschöpfung in 26 Fällen (1994: 28). Damit bleibt die Qualität der Datenbasis aufgrund der anhaltenden Bereitschaft vieler Unternehmen, der Kommission die benötigten Daten in der Abgrenzung auf den inländischen Konzernbereich zur Verfügung zu stellen, erhalten. Soweit die Wertschöpfung einzelner Unternehmen geschätzt werden mußte, wird dies in *Tabelle III.1* kenntlich gemacht.

Bei der *Auswahl der Schätzmethoden* wurden die *Besonderheiten der betrachteten Unternehmen* berücksichtigt. Im einzelnen wurden folgende Schätzungen vorgenommen:

- In acht Fällen wurde auf die Personalkosten als Basis zurückgegriffen. Da die Personalkosten den größten Teil der betrieblichen Wertschöpfung erklären, wird diese Methode grundsätzlich bevorzugt. 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[21]) bzw. zusätzlicher Informationen aus den Geschäftsberichten

[18]) Hierunter werden die bislang in dem Posten „Zinsen und ähnliche Erträge" enthaltenen Erträge ausgewiesen. Es handelt sich unter anderem um die „Erträge aus Aktien, Investmentanteilen und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren" sowie um die „Erträge aus Inhaberschuldverschreibungen und anderen festverzinslichen Wertpapieren".

[19]) Möglich ist auch die Anwendung des Umsatzkostenverfahrens gemäß § 275 Abs. 3 HGB.

[20]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1994/1995, a. a. O., Tz. 476; dieselbe, Mehr Wettbewerb auf allen Märkten, Hauptgutachten 1992/1993, Baden-Baden 1994, Tz. 390 ff.

[21]) Vgl. Tabelle III.1 im Anlagenband.

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, RAG AG, Thyssen AG, Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp, Bertelsmann AG, Carl-Zeiss-Stiftung, C. H. Boehringer Sohn und Schering AG. In drei Fällen wurde die Anzahl der Beschäftigten zur Schätzung der Wertschöpfung herangezogen. Betroffen waren die Unternehmen AMB Aachener und Münchener Beteiligungs-AG, AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen und Franz Haniel & Cie. GmbH. Auf den Durchschnitt aus den beiden am nächsten beieinanderliegenden Schätzwerten wurde für die Schätzung der Wertschöpfung der BASF AG, der Mannesmann AG und der Metallgesellschaft AG zurückgegriffen, der Durchschnitt der drei vorhandenen Schätzwerte wurde bei folgenden fünf Unternehmen verwendet: Siemens AG, Hoechst AG, Linde AG, Freudenberg & Co. und Beiersdorf AG.

- Für die deutsche Gruppe der Compagnie de Saint-Gobain stand wie in den vorhergehenden Berichtsjahren nur der Außenumsatz zur Verfügung. Die Wertschöpfung der Gruppe wurde berechnet, indem die Wertschöpfung der wichtigsten Unternehmen der Gruppe ermittelt und daraus die durchschnittliche Wertschöpfung/Umsatz-Relation abgeleitet wurde. Diese wurde mit den bekannten Außenumsätzen der deutschen Gruppe multipliziert.

- Die Schickedanz Holding-Stiftung & Co.KG und die Diehl GmbH & Co. veröffentlichen gemäß § 5 Abs. 5 in Verbindung mit § 9 Abs. 2 PublG keine vollständige Gewinn- und Verlustrechnung.[22]) Für diese Unternehmen konnten aber jeweils die inländischen Personalkosten festgestellt werden. Für die Schätzung der Wertschöpfung wurde in beiden Fällen angenommen, daß eine branchenspezifisch stabile Relation zwischen Wertschöpfung und Personalkosten besteht. Bei der Schickedanz Holding-Stiftung & Co.KG wurden die inländischen Personalkosten mit einem Faktor multipliziert, der sich aus der durchschnittlichen Wertschöpfung/Personalkosten-Relation des Jahres 1996 von vier Handelsunternehmen[23]) einerseits und der durchschnittlichen Wertschöpfung/Personalkosten-Relation von Quelle, dem größten Tochterunternehmen, aus den Jahren 1978 bis 1984 andererseits zusammensetzte und 1996 1,09 betrug. Für insgesamt 41 Unternehmen des Produzierenden Gewerbes errechnete sich eine durchschnittliche Wertschöpfung/Personalkosten-Relation von 1,27. Auf der Basis dieses Werts wurde die inländische Wertschöpfung der Diehl GmbH & Co. geschätzt. Die Monopolkommission geht davon aus, daß neben den in der Rangfolge berücksichtigten Unternehmen weitere Personengesellschaften für den Kreis der hundert größten Unternehmen in Frage kommen. Diese Unternehmen sind aufgrund ihrer Rechtsform nicht verpflichtet, ihre Gewinn- und Verlustrechnung offenzulegen. Gelingt es nicht, durch eine Befragung zumindest die für eine ausreichend zuverlässige Schätzung benötigten Daten zu ermitteln, so bleiben die Unternehmen bei der Feststellung der „100 Größten" unberücksichtigt.

- Bei Bauunternehmen spiegelt die Wertschöpfung die Größe der Inlandskonzerne 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 Vorhabens ist. In die Jahresabschlüsse der Obergesellschaften gehen lediglich die Erträge dieser Gesellschaften, wie Erträge aus Beteiligungen, ein, ohne daß ihre Wertschöpfung ermittelt werden kann.[24]) Eine exakte Berechnung der inländischen Wertschöpfung eines Baukonzerns ist aus den genannten Gründen nicht möglich. Für eine Schätzung eignet sich die inländische Bauleistung, die im Vergleich zu den Umsätzen die Leistung der betrachteten Periode repräsentiert. Die jeweilige Bauleistung der betroffenen Unternehmen wird mit der geschätzten Wertschöpfung/Bauleistung-Relation multipliziert, die sich als Durchschnitt der Wertschöpfung/Bauleistung-Relationen entsprechend der Gewinn- und Verlustrechnung aller betrachteten Bauunternehmen ergibt. Die durchschnittliche prozentuale Abweichung der einzelnen Relationen von dem Durchschnitt, der 1996 bei 0,27 lag, betrug 5,1 % (1994: 4,3 %). Der Durchschnitt wird für die Schätzungen vorgezogen, weil die individuellen Relationen starken Schwankungen unterliegen. 1996 wurde auf dieser Basis wie in der vorhergehenden Berichtsperiode die Wertschöpfung der Unternehmen Walter Holding AG, Philipp Holzmann AG, Bilfinger + Berger Bau-AG und Strabag AG geschätzt.

172. Der zuvor dargestellten Vorgehensweise folgend, sind in *Tabelle III.1* die „100 Größten" 1994 und 1996 aufgeführt, geordnet nach der Höhe ihrer Wertschöpfung im Berichtsjahr 1996. Darüber hinaus werden – soweit die Angaben verfügbar waren – für jedes Unternehmen der Umsatz (Bilanzsumme, Beiträge), die Anzahl der Beschäftigten, die Höhe der Sachanlagen und der Cash-flow jeweils bezogen auf die inländischen Konzernbereiche angegeben. Aus der Analyse der Zusammenhänge zwischen der Wertschöpfung und den genannten Untersuchungsmerkmalen ergeben sich zusätzliche Erkenntnisse über die aggregierte Unternehmenskonzentration.

[22]) Vgl. Tz. 155.

[23]) Ausgeschlossen wurden diejenigen Handelsunternehmen, die überwiegend im Lebensmitteleinzelhandel tätig sind. Ihre Geschäftsstruktur unterscheidet sich erheblich von derjenigen der Waren- und Versandhäuser.

[24]) 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.

Tabelle III.1

Die nach Wertschöpfung hundert größten Unternehmen 1994 und 1996

Rang	Jahr	Unternehmen	Wirtschaftszweig[2]	Wertschöpfung[3] (Mio. DM)	Umsatz[4] (Mio. DM)	Beschäftigte	Sachanlagen[5] (Mio. DM)	Cash-flow[6] (Mio. DM)	Erläuterungen[7]
1	1996	Deutsche Telekom AG[8]	64.2	28 888	61 171	200 902	132 214	19 773	
1	1994			32 546	61 200	223 000	132 745	18 625	
2	1996	Daimler-Benz AG	29, 33, *34*, 35.3	26 760*	97 631	222 821	15 804		
2	1994			26 741*	80 447	251 254	13 872		
3	1996	Siemens AG	29, 30–34	24 150*	66 600	203 000	10 088		9
3	1994			24 608*	59 656	222 000	9 348		
4	1996	Deutsche Post AG[9]	64.11	20 086	26 702	284 889	13 537	2 703	E
4	1994			20 170	24 807	342 413	12 559	–1 428	
5	1996	Deutsche Bahn AG	60.10.1, 63.3	19 180	30 221	306 241	47 007	4 033	
5	1994			19 942	28 933	357 324	35 171	2 653	
6	1996	Volkswagen AG	34	15 604	72 972	137 769	20 217	8 332	
6	1994			14 347	58 944	145 773	17 026	8 924	
7	1996	RWE AG	11, 23.2, 24, 29, *40.1*, 45	13 387	49 327	122 805	23 855	6 396	6
8	1994			10 312	40 382	108 859	20 944	5 561	
8	1996	VEBA AG	23.2, 24, 40, 51, 60–63	11 520	60 648	94 989	27 397	6 301	
7	1994			10 324	58 935	102 981	24 676	5 699	
9	1996	Bayer AG	24	10 608	25 396	67 000	8 248	3 023	
9	1994			9 143	22 865	71 900	7 050	3 042	
10	1996	Robert Bosch GmbH	29, 32, 34	9 650	29 200	89 886	3 797	2 284	
10	1994			8 730	27 116	91 451	3 466	1 946	
11	1996	BASF AG	11, 23.2, 24	9 516*	31 850*	61 067			
13	1994			8 310*	29 550	66 901	8 148		
12	1996	RAG AG[10]	*10.1*, 23.1, 24, 40, 51	8 688*	23 027	98 773	9 692		
12	1994			8 376*	24 509	105 154	9 291		
13	1996	Metro AG	51, 52	8 681	52 937	134 624	8 485	2 100	
–	1994			–	–	–	–	–	
14	1996	Thyssen AG	27, 28, 29, 35, 51	8 585*	28 409	93 629			9
11	1994			8 459*	26 134	99 183			
15	1996	Deutsche Bank AG	65.12.1, 66	8 538	740 860	55 331	11 434	–	
15	1994			8 300	509 176	58 132	10 702	–	
16	1996	Hoechst AG	24	8 013*	19 207	54 154	6 345		
14	1994			8 309*	22 814	76 186	6 366		
17	1996	Mannesmann AG	27, 29, 32–34, 51, 64.2	7 622*	25 029	78 008			
17	1994			6 602*	20 082	84 427			
18	1996	Bayerische Motoren Werke AG	34, 35.41	7 526	34 390	59 865	6 281	2 481	
16	1994			6 880	28 564	61 977	5 773	2 680	
19	1996	VIAG AG	24, 25.2, 26.1, 28, *40*, 51, 63	6 305	26 729	42 322	15 033	3 138	
21	1994			4 981	21 697	52 943	11 489	3 670	
20	1996	Deutsche Lufthansa AG	35.3, 62.1	6 291	21 334	50 853	10 764	2 313	
18	1994			6 035	18 696	49 837	11 229	2 625	
21	1996	Dresdner Bank AG	65.12.1	5 858	448 713	38 990	5 486	–	
25	1994			4 716	357 468	41 887	4 912	–	

Rang	Jahr	Unternehmen	Wirtschaftszweig[2]	Wertschöpfung[3] (Mio. DM)	Umsatz[4] (Mio. DM)	Beschäftigte	Sachanlagen[5] (Mio. DM)	Cash-flow[6] (Mio. DM)	Erläuterungen[7]
22	1996	Allianz AG[11]	66	5 351	36 234	30 404	190 180	–	
35	1994			3 055	37 137	36 539	169 678	–	
23	1996	Karstadt AG	52, 63.3	4 993	22 668	97 775	4 584	765	
20	1994			4 983	22 730	106 400	4 474	1 802	
24	1996	Fried. Krupp AG	*27–29*,	4 964*	17 108	46 958	7 146		
22	1994	Hoesch-Krupp	34, 51	4 787*	16 374	48 904	7 165		
25	1996	Preussag AG	10.1, 11,	4 829	17 945	53 603	5 117	1 144	9
19	1994		25, 27, 29, 35.1, 51, 63	5 132	17 049	60 294	5 088	1 151	
26	1996	MAN AG	29, *34*,	4 747	17 110	45 919	2 218	994	6
29	1994		51	3 945	15 122	46 164	2 504	707	
27	1996	Adam Opel AG	34	4 606	28 331	44 695	3 097	1 401	E
24	1994			4 756	25 620	47 335	3 130	1 621	
28	1996	Commerzbank AG	65.12.1	4 527	417 931	28 337	3 332	–	
27	1994			3 964	311 216	28 085	3 009	–	
29	1996	Ford-Werke AG	34	4 209	26 404	45 161	3 447	–463	E
23	1994			4 774	23 398	43 970	3 452	1 916	
30	1996	IBM Deutschland	30	4 052	11 409	19 776	1 878	1 646	TK
26	1994	GmbH		4 087	12 918	22 572	2 344	2 509	
31	1996	REWE & Co. oHG	51, 52	3 790	26 297	62 399	499	855	
31	1994			3 294	25 168	61 416	530	587	
32	1996	Bayerische	65.12.1	3 505	389 555	20 140	4 381	–	
36	1994	Vereinsbank AG		2 899	301 452	20 598	4 678	–	
33	1996	Bertelsmann AG	22	3 278*	8 046	24 124			6
33	1994			3 185*	7 234	23 908			
34	1996	Asea Brown	29, 31	2 881	8 675	27 092	927	512	
32	1994	Boveri AG[12]		3 271	9 941	35 120	1 240	683	
35	1996	Walter Holding	45	2 608*	7 839	25 326	1 421	204	
30	1994	AG[13]		3 399*	7 797	24 597	1 585	374	
36	1996	Hamburger	*40*, 41,	2 549	6 979	21 573	7 829	1 661	
48	1994	Gesellschaft für Beteiligungsverwaltung mbH	60, 63	1 998	5 783	19 546	7 359	1 108	
37	1996	Continental AG	25.1,	2 545	5 021	19 274	1 093	4 106	
57	1994		34.3	1 751	4 608	20 265	1 084	354	
38	1996	Bayerische	65.12.1	2 527	317 006	16 764	2 424	–	
43	1994	Hypotheken- und Wechsel-Bank AG		2 330	250 224	18 259	2 610	–	
39	1996	Philipp Holzmann	45	2 524*	7 970	22 804	1 939	408	
38	1994	AG		2 734*	7 616	25 552	1 475	430	
40	1996	Deutsche Unilever	*15*, 24	2 423[14]	9 101	22 395	864	839	GD
41	1994	GmbH		2 542[14]	9 293	24 083	1 056	1 018	
41	1996	AMB Aachener	66	2 294*	15 482	17 367		–	
39	1994	und Münchener Beteiligungs-AG		2 641*	14 914	18 954		–	
42	1996	Deutsche Babcock	28, 29	2 228	6 912	25 612	874	–113	9
40	1994	AG		2 578	6 584	29 271	897	357	
43	1996	VEW AG[15]	37, *40*,	2 205	8 401	13 460	8 224	1 708	
44	1994		90	2 284	8 792	14 053	9 013	1 703	

noch Tabelle III.1

Rang	Jahr	Unternehmen	Wirtschaftszweig[2]	Wertschöpfung[3] (Mio. DM)	Umsatz[4] (Mio. DM)	Beschäftigte	Sachanlagen[5] (Mio. DM)	Cash-flow[6] (Mio. DM)	Erläuterungen[7]
44	1996	Schickedanz Holding – Stiftung & Co. KG	52	2 151*	10 531	31 324	1 688		1
42	1994			2 333*	13 180	36 250	1 930		
45	1996	Metallgesellschaft AG	24, 27.4, 29, 51	2 091*	9 130	18 506	1 432		9
–	1994			–	–	–	–		
46	1996	Otto Versand GmbH & Co.	51, 52	2 088	13 040	26 214	977	562	2
49	1994			1 960	11 074	24 294	915	577	
47	1996	ZF Friedrichshafen AG	29, 34	2 060	6 045	24 090	1 156	197	
46	1994			2 116	5 006	22 993	1 107	459	
48	1996	Henkel KGaA	24	2 032	7 048	15 182	2 270	946	
52	1994			1 901	6 275	15 418	1 363	630	
49	1996	Carl-Zeiss-Stiftung	26.1, 33	2 006*	3 679	20 063	1 070		9
50	1994			1 944*	3 645	23 917	1 040		
50	1996	Linde AG	29	1 941*	5 420	17 177	1 085		
55	1994			1 758*	5 482	17 416	943		
51	1996	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	66	1 838	26 921	14 430	115 665	–	6
47	1994			2 037	26 429	15 009	98 225	–	
52	1996	Ruhrgas AG	40.2	1 813	14 508	7 062	3 912	1 337	
53	1994			1 884	13 190	7 959	4 142	1 666	
53	1996	AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen	29, 33, 45	1 807*	3 135	20 448			
37	1994			2 749*	5 317	33 000			
54	1996	Philips GmbH	30–32	1 795	8 662	17 000	1 011	396	TK
51	1994			1 927	8 230	21 100	794	330	
55	1996	Bankgesellschaft Berlin AG	65.12.1	1 780	310 308	16 578	2 228	–	
54	1994			1 879	237 492	16 186	1 896	–	
56	1996	DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank	65.12.4	1 756	319 451	10 486	8 153	–	
63	1994			1 635	235 619	9 583	2 197	–	
57	1996	Saarbergwerke AG	10, 23.1, 25.1, 40.1, 40.3, 51	1 692	4 389	17 996	1 822	239	
61	1994			1 663	4 315	20 012	2 138	195	
58	1996	Degussa AG	24, 27.4	1 683	7 986	14 819	1 129	605	9
60	1994			1 664	8 305	16 346	1 003	319	
59	1996	Westdeutsche Landesbank Girozentrale	65.12.2	1 655	428 639	10 647	1 646	–	
67	1994			1 379	346 145	10 036	1 210	–	
60	1996	Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH	29.7	1 651	6 233	16 349	548	357	
62	1994			1 636	5 847	16 785	542	357	
61	1996	Axel Springer Verlag AG[16]	22	1 647	4 420	12 346	868	361	
65	1994			1 569	3 961	13 331	911	549	
62	1996	VEAG Vereinigte Energiewerke AG	40.1, 40.3	1 631	5 673	9 230	11 324	1 607	
–	1994			–	–	–	–	–	
63	1996	Alcatel SEL AG	32	1 580	4 781	15 083	636	281	TK
56	1994			1 753	5 308	17 445	855	–234	
64	1996	Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG	40.1, 40.3	1 571	4 248	9 766	7 057	847	6, E
59	1994			1 676	4 284	10 822	6 658	1 103	

Rang	Jahr	Unternehmen	Wirtschaftszweig[2]	Wertschöpfung[3] (Mio. DM)	Umsatz[4] (Mio. DM)	Beschäftigte	Sachanlagen[5] (Mio. DM)	Cash-flow[6] (Mio. DM)	Erläuterungen[7]
65	1996	SPAR Handels-AG	51, 52	1 545	13 072	23 776	1 347	316	
69	1994			1 365	12 762	23 017	1 102	305	
66	1996	Deutz AG[17]	29, 34	1 508	2 537	7 772	400	840	
–	1994			–	–	–	–	–	
67	1996	Wacker-Chemie	24, 32.1	1 476	3 506	11 924	1 231	562	
73	1994	GmbH		1 247	3 097	10 746	888	440	
68	1996	Nestlé Deutsch-	15	1 367	5 373	12 331	872	362	TK
68	1994	land AG		1 369	5 096	13 396	1 006	375	
69	1996	Flughafen Frank-	63.23	1 350	2 363	12 425	3 631	547	E
74	1994	furt/Main AG		1 219	2 203	12 132	3 835	599	
70	1996	Bilfinger + Berger	45	1 328*	4 416	13 686	576	249	
70	1994	Bau-AG		1 339*	4 081	14 420	585	355	
71	1996	C.H. Boehringer	24	1 305*	3 002	8 522	854		
76	1994	Sohn, Ingelheim		1 181*	1 619	9 142	559		
72	1996	ITT Automotive	34	1 296	3 700	12 195	476	229	E
64	1994	Europe GmbH[16]		1 607*	4 143	15 996			
73	1996	Philip Morris	16	1 291	3 307	3 627	262	599	TK
75	1994	GmbH		1 183	2 918	3 654	204	545	
74	1996	Diehl GmbH & Co.	27–29,	1 247*	2 424	11 511	353		
83	1994		33	1 077*	2 550	11 253	383		
75	1996	Procter & Gamble	15, 21,	1 239	6 728	9 579	1 547	473	6, TK
77	1994	GmbH	24	1 149	5 957	9 667	1 111	489	
76	1996	Rheinmetall AG[19]	29, 33.2,	1 235	3 247	12 118	750	224	
91	1994		34, 36.12	1 007	2 718	12 395	855	80	
77	1996	Schering AG	24	1 231*	3 000	9 750	1 735		
78	1994			1 128*	2 955	9 337	1 368		
78	1996	Strabag AG	45	1 230*	3 195	11 157	232	80	
66	1994			1 484*	4 177	14 219	372	164	
79	1996	Bayerische	65.12.2	1 227	344 933	5 423	1 063	–	
88	1994	Landesbank Girozentrale		1 035	266 377	5 275	1 018	–	
80	1996	AVA Allgemeine	52	1 211	8 230	27 644	881	172	E
80	1994	Handelsgesell- schaft der Verbraucher AG		1 120	7 495	25 305	793	205	
81	1996	Hewlett-Packard	30	1 200	8 323	6 559	628	455	10, E
86	1994	GmbH		1 036	7 519	6 280	637	335	
82	1996	Südzucker AG	15	1 171	5 060	11 055	1 599	575	2
–	1994			–	–	–	–	–	
83	1996	C & A Mode & Co.	52	1 151	6 030		425	178	E
71	1994			1 307	6 850		462	288	
84	1996	Compagnie de	26, 27.2,	1 120*	3 635	11 724			GD
81	1994	Saint Gobain (Deutsche Gruppe)	45.3	1 116*	3 533	11 551			
85	1996	Victoria Holding	66	1 105	8 148	15 241	38 543	–	
89	1994	AG		1 020	7 777	15 406	32 756	–	
86	1996	Freudenberg & Co.	19, 25.2	1 097*	2 793	11 677	484		
87	1994			1 036*	2 658	12 250	542		

noch Tabelle III.1

Rang	Jahr	Unternehmen	Wirtschaftszweig[2]	Wertschöpfung[3]	Umsatz[4]	Beschäftigte	Sachanlagen[5]	Cash-flow[6]	Erläuterungen[7]
				(Mio. DM)			(Mio. DM)		
87	1996	Boehringer Mannheim GmbH	24	1 085	2 563	9 156	861	244	TK
84	1994			1 056	2 323	8 872	2 408	378	
88	1996	SAP AG	72.20.2	1 073	1 764	4 345	394	427	
–	1994			–	–	–	–	–	
89	1996	EVS Holding AG[20]	40, 90	1 056	4 781	6 517	2 603	281	
90	1994			1 016	4 690	7 543	2 618	590	
90	1996	Stadtwerke München	40, 41, 60.21	1 056	3 165	9 331	4 134	619	E
–	1994			–	–	–	–	–	
91	1996	Norddeutsche Landesbank Girozentrale	65.12.2	1 053	217 100	6 957	840	–	
97	1994			926	179 612	6 495	309	–	
92	1996	Miele & Cie. GmbH & Co.	29.7	1 042	2 533	11 266	648		6
82	1994			1 112	2 613	11 919	657		
93	1996	Franz Haniel & Cie. GmbH	37, 51	1 040*	8 009	8 967			
72	1994			1 270*	8 242	14 338			
94	1996	CKAG Colonia Konzern AG	66	1 021	9 614	11 806	37 973	–	
79	1994			1 120	8 220	11 836	32 087	–	
95	1996	Beiersdorf AG	24	1 019*	2 800	6 976	1 630		
92	1994			1 000*	2 500	7 371	1 530		
96	1996	Vereinte Holding AG	66	968	8 122	6 916	28 856	–	
99	1994			912	7 596	8 117	24 847	–	
97	1996	Kaiser's Kaffee-Geschäft AG	52	963	5 732	17 830	354	89	6, E
96	1994			939	5 708	16 605	317	117	
98	1996	R+V Versicherung AG	66	960	8 376	11 043	37 576	–	
98	1994			919	7 536	11 236	30 129	–	
99	1996	Buderus AG	27, 28	957	2 820	8 883	424	233	9
94	1994			952	2 824	9 698	417	232	
100	1996	Gerling-Konzern Versicherungs-Beteiligungs-AG	66	955	10 051	8 062	34 839	–	6
–	1994			–	–	–	–	–	
–	1996	Kaufhof Holding AG	52	–	–	–			
28	1994			3 947*	20 133	64 310			
–	1996	ASKO Deutsche Kaufhaus AG	52	–	–	–	–	–	9
34	1994			3 184	18 666	62 810	2 392	742	
–	1996	Bremer Vulkan Verbund AG	29, 33, 35.1	–	–	–	–	–	
45	1994			2 164	6 018	25 445	2 002	610	
–	1996	Deutsche Postbank AG[21]	65.12.8	–	–	–	–	–	
58	1994			1 731	93 351	17 156	1 254	–	
–	1996	SGE Deutsche Holding GmbH	45	–	–	–	–		GD
85	1994			1 047*	2 515	11 796	258		
–	1996	Deutsche Shell AG	11, 23.2, 40, 51.5	–	–	–	–	–	
93	1994			963	12 534	4 207	1 039	1 004	
–	1996	Hella KG Hueck & Co.	28, 34	–	–	–	–	–	5
95	1994			946	2 007	10 433	256	257	
–	1996	BfG Bank AG	65.12.1	–	–	–	–	–	
100	1994			902	64 609	5 932	1 133	–	

[1]) Angaben für die inländischen Konzernbereiche. 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". In der Spalte Cash-flow befinden sich außerdem Striche bei Banken und Versicherungen, für die der Cash-flow nicht sinnvoll berechnet werden kann. Bleibt ein Feld vollkommen frei, konnte die betreffende Größe nicht ermittelt werden.
[2]) Statistisches Bundesamt, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93). Es werden jeweils nur die Wirtschaftszweige angeführt, die einen erheblichen Anteil an den Unternehmensumsätzen aufweisen.
[3]) Wenn nicht anders vermerkt, Wertschöpfung der konsolidierten inländischen Konzerngesellschaften. Sofern eine Zahlenangabe mit einen * versehen ist, bedeutet dies, daß die Wertschöpfung des Unternehmens in dem betreffenden Jahr geschätzt werden mußte. (Zu den einzelnen Schätzmethoden vgl. Tz. 158 ff.).
[4]) Bei Kreditinstituten wird die Bilanzsumme, bei Versicherungsunternehmen werden die Beitragseinnahmen angegeben. Ist eine Angabe mit einem * versehen, so handelt es sich um einen Schätzwert.
[5]) Einschließlich immaterieller Vermögensgegenstände. Bei Versicherungsunternehmen werden anstelle der Sachanlagen Kapitalanlagen ausgewiesen.
[6]) Für Kreditinstitute und Versicherungen können keine Cash-flow-Angaben gemacht werden. Vgl. Fn. 1 zu dieser Tabelle.
[7]) Falls das Geschäftsjahr nicht mit dem Kalenderjahr übereinstimmt, wird der Bilanzierungsmonat durch eine entsprechende Zahl angezeigt. Die Daten des 1996 abgeschlossenen Geschäftsjahres werden zugrunde gelegt, wenn der Bilanzstichtag in die Zeit vom 30. Juni bis zum 31. Dezember fällt, sonst die des 1997 abgeschlossenen Geschäftsjahres.
Bedeutung der sonst verwendeten Abkürzungen:
E = Einzelabschluß
GD = Daten der deutschen Gruppe
TK = Daten des konsolidierten inländischen Teilkonzerns.
[8]) 1994: Deutsche Bundespost Telekom.
[9]) 1994: Deutsche Bundespost Postdienst.
[10]) 1994: Ruhrkohle AG.
[11]) 1994: Allianz AG Holding.
[12]) Die Unternehmensdaten enthalten 1996 Angaben von sechs (1994: sieben) ausländischen Tochtergesellschaften von untergeordneter Bedeutung.
[13]) 1994: Walter Holding GmbH.
[14]) Die Angabe beruht mangels Daten nicht auf Berechnungen der Monopolkommission, sondern auf Unternehmensangaben im Geschäftsbericht. Ein Vergleich entsprechender Angaben früherer Jahre mit den Berechnungen der Monopolkommission ergab eine weitreichende Übereinstimmung der Ergebnisse.
[15]) 1994: Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG. Die Unternehmensdaten enthalten 1996 und 1994 Angaben von neun ausländischen Tochtergesellschaften von untergeordneter Bedeutung.
[16]) Die Axel Springer Verlag AG konsolidiert 1996 18 ausländische Tochtergesellschaften (1994: 13), die nach Auskunft des Unternehmens von untergeordneter Bedeutung sind.
[17]) Bis 1996: Klöckner-Humboldt-Deutz AG.
[18]) 1994: ITT Gesellschaft für Beteiligungen mbH.
[19]) 1994: Rheinmetall Berlin AG.
[20]) 1994: Energie-Versorgung Schwaben AG.
[21]) 1994: Deutsche Bundespost Postbank.

Quelle: Eigene Erhebungen

173. Erstmals wird die Erhebung der nach den Geschäftsvolumina größten Unternehmen der Wirtschaftsbereiche Produzierendes Gewerbe, Handel, Verkehr und Dienstleistungen, Kreditwirtschaft und Versicherungsgewerbe in die Untersuchung der nach Wertschöpfung größten deutschen Unternehmen integriert. Zukünftig werden nicht mehr die hundert, sondern nur noch die *fünfzig größten Industrieunternehmen* betrachtet. Bei den *Handelsunternehmen* reduziert sich die Untersuchung auf die *zehn größten Gesellschaften*. Diese Vorgehensweise ermöglicht den Vergleich der Kriterien Wertschöpfung und Geschäftsvolumen in ihren Entwicklungen bei nahezu allen Unternehmen unter den nach Wertschöpfung hundert Größten. Bei einem größeren Betrachtungskreis würden viele der Unternehmen nicht zu den nach Wertschöpfung Größten zählen. In diesen Fällen könnte lediglich die Entwicklung der Geschäftsvolumina beobachtet werden. Vor dem Hintergrund zahlreicher regelmäßig in der Presse veröffentlichter Rangfolgen erscheint dies erläßlich. Gleichwohl bedeutet die Einschränkung der Berichtskreise einen Informationsverlust, denn anders als die Presse legt die Monopolkommission ihren Erhebungen nicht den Weltkonzern zugrunde, sondern beschränkt sich auf die inländischen Konzernbereiche. Die anhaltenden Internationalisierungstendenzen vieler Unternehmen lassen die inländischen Konzernteile und somit den Informationsverlust allerdings an Bedeutung verlieren. Zudem ist auch bei dem reduzierten Untersuchungsprogramm sichergestellt, daß die Branchenführer der volkswirtschaftlich bedeutendsten Sektoren erfaßt werden.

2.2 Im Berichtszeitraum eingetretene Veränderungen

174. Die Zusammensetzung des Kreises der „100 Größten" hat sich im Berichtszeitraum 1994 bis 1996 wie folgt geändert.

Ausgeschieden sind (Rang 1994 in Klammern):[25])

1. Kaufhof Holding AG (28),
2. Asko Deutsche Kaufhaus AG (34),
3. Bremer Vulkan Verbund AG (45),
4. Deutsche Postbank AG (58),

[25]) In den Fällen, in denen sich der Unternehmensname im Berichtszeitraum geändert hat, wird im folgenden der 1996 gültige Name verwendet. Vgl. Tabelle III.1.

5. SGE Deutsche Holding GmbH (85),
6. Deutsche Shell AG (93),
7. Hella KG Hueck & Co. (95),
8. BfG Bank AG (100).

175. Die Kaufhof Holding AG und die Asko Deutsche Kaufhaus AG gehören zur Metro-Gruppe. Die Metro Vermögensverwaltung GmbH & Co. KG hielt an beiden Unternehmen bereits in vorhergehenden Berichtsjahren Mehrheitsbeteiligungen, die sie 1996 als Sacheinlagen in die neu gegründete Metro AG einbrachte. Kaufhof und Asko wurden anschließend auf die Metro AG verschmolzen. Die Einbringungen erfolgten mit Wirkung zum 1. Januar 1996.

Die Bremer Vulkan Verbund AG stellte im Februar 1996 Vergleichsantrag. Im Mai 1996 wurde das Anschlußkonkursverfahren eröffnet. Das Unternehmen war in den Vorjahren stark extern gewachsen und hatte sich damit finanziell übernommen.

Die Deutsche Postbank AG wies 1996 einen Fehlbetrag von etwa 1,28 Mrd. DM aus. Er war auf die Bildung einer Rückstellung in Höhe von knapp 1,55 Mrd. DM zurückzuführen. Damit sollte für zukünftige Belastungen des Unternehmens, die aus dem Vertrag mit der Deutschen Post AG über die Nutzung der Schalter der Post resultieren, vorgesorgt werden. Ebenfalls auf die Bildung einer Rückstellung geht der Fehlbetrag bei der Deutschen Shell AG zurück, die 1996 eine negative Wertschöpfung aufwies. Grund für die Rückstellungsbildung war ein laufendes Verfahren gegen die Tochtergesellschaft Brigitta Erdgas und Erdöl GmbH, die Gaslieferungen aus einem Konzessionsbereich erhalten hatte, die dem Unternehmen nicht zustanden.

Der Wertschöpfungsverlust der SGE Deutsche Holding GmbH ist vor allem auf die ungünstige konjunkturelle Entwicklung des Bausektors zurückzuführen, die in den vergangenen Jahren erhebliche Umstrukturierungsmaßnahmen nicht nur bei den deutschen Tochterunternehmen der französischen Gruppe erforderte.

Die Hella KG Hueck & Co. fiel trotz eines leichten Wertschöpfungsanstiegs aus der Betrachtung heraus. Die BfG Bank AG verzeichnete einen Wertschöpfungsrückgang. Rückstellungsaufwendungen für strukturelle Maßnahmen senkten den Jahresüberschuß gegenüber den Vorjahren erheblich.

176. In den Kreis der hundert Größten *neu eingetreten* sind (Rang in Klammern):

1. Metro AG (13),
2. Metallgesellschaft AG (45),
3. VEAG Vereinigte Energiewerke AG (62),
4. Deutz AG (66),
5. Südzucker AG (82),
6. SAP AG (88),
7. Stadtwerke München (90),
8. Gerling-Konzern Versicherungs-Beteiligungs-AG (100).

177. 1996 war das erste Geschäftsjahr der Metro AG, die Muttergesellschaft u.a. der Kaufhof Holding AG und der Asko Deutsche Kaufhaus AG ist. Durch Konsolidierung dieser beiden Unternehmen erreichte die Metro AG im Berichtsjahr 1996 Rang 13.[26])

Nach der existenzbedrohenden Krise, in die die Metallgesellschaft AG in den Geschäftsjahren 1992/93 und 1993/94 hineingeraten war, erfolgten grundlegende Sanierungsmaßnahmen, die u.a. zahlreiche Unternehmensveräußerungen umfaßten. Die Metallgesellschaft AG konzentriert sich zunehmend auf ihr Kerngeschäft in den Bereichen Handel, Anlagenbau, Chemie und Bautechnik. Die Neuorganisation des Unternehmens zeigt Erfolg. Im Geschäftsjahr 1995/96 betrug der Jahresüberschuß des Gesamtkonzerns 220 Mio. DM gegenüber 118 Mio. DM im Vorjahr.

Die VEAG Vereinigte Energiewerke AG verdankt ihren Eintritt in den Berichtskreis den erheblichen Einstellungen in den Sonderposten mit Rücklageanteil, die überwiegend aus Sonderabschreibungen gemäß § 4 Fördergebietsgesetz resultierten. Sie kompensierten den Jahresfehlbetrag und die sinkenden Personalkosten. Das Unternehmen war bereits 1992 aufgrund von Sonderabschreibungen unter den hundert Größten vertreten. 1994 war die VEAG dann wieder ausgeschieden, weil die Sonderposten mit Rücklageanteil wertschöpfungsmindernd aufgelöst worden waren.

Die Deutz AG (bis 1996: Klöckner-Humboldt-Deutz AG) wies 1996 einen Jahresüberschuß aus, nachdem die vorangegangenen Geschäftsjahre durch erhebliche Verluste gekennzeichnet waren, für die vor allem konjunkturelle Einflüsse sowie der Verkauf des Unternehmensbereichs Landtechnik verantwortlich waren. Das Unternehmen war in den Jahren 1994 und 1995 Gegenstand von Sanierungsmaßnahmen, die vor allem von der Gesellschafterin Deutsche Bank AG getragen wurden. So wurde u.a. eine Kapitalerhöhung durchgeführt, und es wurden Wandelgenußrechte begeben. Darüber hinaus verzichtete die Deutsche Bank 1995 auf Forderungen in Höhe von 150 Mio. DM. Auch das Geschäftsjahr 1996 war nicht nur von Erfolg geprägt. Im Mai 1996 waren Verluste bei der Tochtergesellschaft KHD Humboldt Wedag AG bekanntgeworden. Das unverzüglich umgesetzte Sanierungskonzept umfaßte den Verkauf von Grundstücken und Gebäuden, Beiträge des Pensionssicherungsvereins, Lohn- und Gehaltsverzicht der Belegschaften und Hilfen durch die Großaktionärin Deutsche Bank und andere Banken. Insgesamt wurden Sanierungsbeiträge in Höhe von 1.008 Mio. DM aufgebracht, die auch ursächlich für den Jahresüberschuß des Unternehmens und damit den Einzug in den Kreis der hundert Größten waren.

Die Südzucker AG realisierte Wertschöpfungssteigerungen vor allem durch externes Wachstum. Die SAP AG wuchs dagegen überwiegend intern. Seit 1992 hat sich der Umsatz mehr als vervierfacht, die Mitarbeiterzahl ist in diesem Zeitraum um den Faktor drei angewachsen. Die Stadtwerke München verzeichneten vor allem aufgrund gestiegener Personalkosten

[26]) Vgl. Tz. 175.

und eines ausgeglichenen Ergebnisses einen Wertschöpfungsanstieg. Bei der Gerling-Konzern Versicherungs-Beteiligungs-AG ist der Eintritt in den Kreis der 100 größten Unternehmen auf Geschäftsausweitungen im üblichen Rahmen zurückzuführen.

178. Über die Veränderungen des Kreises der nach Wertschöpfung hundert größten Unternehmen hinaus ergaben sich bei einigen Unternehmen ungewöhnliche Wertschöpfungsanstiege und -minderungen.

Durch erhebliche Wertschöpfungssteigerungen, die allerdings nicht in allen Fällen mit Rangverbesserungen einhergingen, waren die großen Geschäftsbanken gekennzeichnet. Die Deutsche Bank AG behielt ihren Rang bei, die Dresdner Bank AG verbesserte sich um vier Ränge, und die Commerzbank AG fiel um einen Rang zurück. Die beiden bayerischen Banken verzeichneten Rangverbesserungen. Die Bayerische Vereinsbank stieg von Platz 36 auf Platz 32, die Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG nahm 1996 Rang 38 gegenüber Rang 43 in der Vorperiode ein. In allen Fällen waren die Wertschöpfungsanstiege in erster Linie auf normale Geschäftsentwicklung zurückzuführen. Insbesondere das Kreditgeschäft wuchs erheblich. Darüber hinaus zählte das Fondsgeschäft zu den erfolgreichen Bereichen.

Die Mannesmann AG verzeichnete im Berichtszeitraum 1994/1996 einen Wertschöpfungszuwachs von 1 Mrd. DM. Hierzu trug vor allem der Unternehmensbereich Telekommunikation bei.

Die Allianz AG steigerte die Wertschöpfung ihrer inländischen Konzerngesellschaften um 75 % und rangierte damit 1996 auf Platz 22 (1994: 35). Für diesen Leistungsanstieg war vor allem der Anstieg des Anteils der versicherungstechnischen Rückstellungen an der Summe der Passiva ursächlich, der für die Schätzung der wertschöpfungssteigernden Verzinsung gegenüber den Versicherten herangezogen wird.[27]) Die Allianz AG nahm 1996 einen Beteiligungstausch mit der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG vor, in dessen Rahmen sie sich von ihren Anteilen an der Deutschen Krankenversicherung AG (DKV) trennte. Im Gegenzug übernahm sie u.a. die Beteiligung der Münchener Rück an der Vereinte Krankenversicherung AG. Damit steht die Vereinte Holding AG mit sämtlichen Tochterunternehmen im Eigentum der Allianz AG. Die Gruppe wurde 1996 nicht in den Konzernabschluß einbezogen, da die Genehmigung für den Beteiligungserwerb durch die Europäische Kommission erst im November 1996 erfolgte.[28]) Die Wertschöpfung der Allianz AG stieg trotz der Tatsache an, daß die DKV aus dem Konsolidierungskreis ausschied und die Vereinte-Gruppe noch nicht aufgenommen wurde.

Die Walter Holding AG fiel im Berichtszeitraum um fünf Ränge zurück. Dies ist Folge einer Wertschöpfungsminderung von 23,3 %, die auf die ungünstigen konjunkturellen Rahmenbedingungen zurückgeht. Mit Ausnahme der Bilfinger + Berger Bau-AG, die das Niveau der Vorperiode knapp halten konnte, verzeichneten auch die anderen Baukonzerne Wertschöpfungseinbußen.

Nachdem die AMB Aachener und Münchener Beteiligungs-AG seit 1990 deutliche Wertschöpfungszuwächse erzielt hatte, war die aktuelle Berichtsperiode durch einen Rückgang gekennzeichnet. Hauptsächliche Ursachen für diese Entwicklung waren ein Anstieg der Erträge aus Kapitalanlagen, die die Wertschöpfung mindern, und ein Beschäftigungsrückgang, durch den auch die Personalkosten sanken. Trotz stetigen Geschäftszuwachses und eines guten Jahresergebnisses reduzierte sich auch die Wertschöpfung der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG. Auch hier wirkten sich die erheblich gestiegenen Erträge aus Kapitalanlagen negativ aus. In beiden Fällen wurde der Wertschöpfungsrückgang durch eine gegenüber 1994 höhere Verzinsung gegenüber den Versicherten abgeschwächt.

Die AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen war in den vergangenen Jahren Gegenstand von Neuordnungsmaßnahmen. Der Konsolidierungskreis umfaßte 1996 noch 130 inländische Unternehmen gegenüber 179 im Vorjahr. Durch den weitgehenden Rückzug des Unternehmens aus dem Baubereich und verschiedenen defizitären Aktivitäten reduzierten sich Konzernumsatz und Mitarbeiterzahl. Im Berichtsjahr wies das Unternehmen außerdem einen Jahresfehlbetrag in Höhe von 16 Mio. DM aus.

Bei der Franz Haniel & Cie. GmbH ging der Wertschöpfungsverlust auf die erhebliche Verminderung der inländischen Beschäftigten bei gleichbleibender Gesamzahl der Mitarbeiter und gestiegener Weltwertschöpfung zurück. Das Verhältnis der inländischen Arbeitnehmer zu deren Gesamtzahl spielt insofern eine besondere Rolle, als die Monopolkommission die Wertschöpfung auf dieser Basis schätzt.[29])

179. Insgesamt verzeichnete etwa die Hälfte der Unternehmen Wertschöpfungsanstiege. In vielen Fällen ging dieser mit einem Beschäftigungsabbau einher. Nur ein Viertel der Unternehmen unter den hundert Größten erhöhte die Anzahl der Beschäftigten. Innerhalb der einzelnen Branchen entwickelten sich die Unternehmen unterschiedlich. Die Handelsunternehmen beispielsweise erzielten überwiegend eine gegenüber 1994 höhere Wertschöpfung. Vor allem der Lebensmitteleinzelhandel schnitt gut ab. Die Unternehmen Schickedanz Holding-Stiftung & Co. KG, C & A Mode & Co. sowie Franz Haniel & Cie. GmbH mußten dagegen Einbußen hinnehmen. Beispiele für einen hauptsächlich positiven Geschäftsverlauf sind die Unternehmen der Kreditwirtschaft und der chemischen Industrie. Die Bauwirtschaft war dagegen von Wertschöpfungsrückgängen gekennzeichnet.

[27]) Vgl. Tz. 169.

[28]) Die Allianz AG hatte die Vereinte Holding AG 1994 von der Schweizer Rück erworben. Vollzogen wurde der Beteiligungserwerb erst nach der Genehmigung durch die Europäische Kommission am 11. November 1996.

[29]) Vgl. Tz. 171.

2.3 Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der „100 Größten"

2.3.1 Wertschöpfung

180. 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,
1988	272 506 Mio. DM,
1990	306 465 Mio. DM,
1992	336 263 Mio. DM,
1994	407 814 Mio. DM,
1996	423 537 Mio. DM.

Die *Nettowertschöpfung aller Unternehmen* in der Bundesrepublik[30]) betrug jeweils:

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	1 675 780 Mio. DM,
1992	1 910 100 Mio. DM,
1994	2 079 080 Mio. DM,
1996	2 382 930 Mio. DM.

181. Die *Wachstumsrate* der Wertschöpfungssumme der hundert größten Unternehmen bzw. aller Unternehmen (in Klammern) lag danach bei:

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 % (16,1 %),
1990/92	9,7 % (14,0 %),
1992/94	21,3 % (8,8 %),
1994/96	3,9 % (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	18,3 %,
1992	17,6 %,
1994	19,6 %,
1996	17,8 %.

Nachdem der Anteil der hundert Größten an der Nettowertschöpfung aller Unternehmen in der Vorperiode erheblich angewachsen war, ging er bis 1996 wieder zurück. Der Anstieg zwischen 1992 und 1994 war einzig auf die erstmalige Einbeziehung der Unternehmen der Deutschen Bundespost und der Deutschen Bahn AG zurückzuführen. Ohne diesen Effekt hätte sich der Anteilswert auch in diesem Zeitraum vermindert. Mit dem Sinken der relativen Bedeutung der hundert größten Unternehmen setzt sich der Trend der Vorperioden fort, in denen das Wachstum der „100 Größten" regelmäßig unter demjenigen aller Unternehmen lag.

182. Teilt man die Wertschöpfungsgrößten in *Zehner-Ranggruppen* (Unternehmen auf den Rängen 1 bis 10, 11 bis 20, 21 bis 30 usw.) ein, so läßt sich eine weiterführende, auf die Unternehmensgröße bezogene Untersuchung durchführen. Für alle Berichtsjahre seit 1978 sind die *Anteile aller Zehner-Ranggruppen* an der Wertschöpfung aller Unternehmen in *Tabelle III.2* dargestellt.

Die Angaben zeigen, daß 1996 die Anteile aller Ranggruppen gegenüber 1994 abnahmen, das im Vergleich zu allen Unternehmen geringere Wachstum der hundert Größten sich also relativ gleichmäßig auf den gesamten Berichtskreis verteilte. Der Anteil der zehn größten Unternehmen an der Wertschöpfung der hundert Größten betrug 1996 42,4 % gegenüber 43 % in der Vorperiode. Die zwanzig größten Unternehmen erreichten einen Wertschöpfungsanteil von 61,3 %, der leicht über demjenigen der Vorperiode (61 %) lag. Die erste Ranggruppe verzeichnete einen relativen Wertschöpfungsrückgang, die nachfolgende Zehnergruppe einen relativen Wertschöpfungszuwachs. In der Vorperiode hatte es sich anders herum verhalten, nicht zuletzt aufgrund des Eintritts der Deutschen Telekom AG, der Deutschen Post AG und der Deutschen Bahn AG unter die ersten zehn Unternehmen.

Wählt man das Wachstum der hundert Größten in Höhe von 3,9 % als Bezugsgröße, so ergibt sich, daß die zehn größten Unternehmen unterproportional wuchsen. Die Unternehmen auf den Rängen 31 bis 60 verzeichneten einen Wertschöpfungsrückgang. Dagegen erzielten die Unternehmen auf den Rängen 11 bis 20 und 21 bis 30 mit 11,7 % und 11,0 % überdurchschnittliche Zuwächse. Die Wachstumsrate aller Unternehmen, die 14,6 % betrug, wurde von keiner der Ranggruppen erreicht.

[30]) Die Nettowertschöpfung aller Unternehmen bezieht sich 1994 erstmals auf Gesamtdeutschland. Die Vergleichbarkeit gegenüber den Vorjahren bleibt aber bestehen, weil der Beitrag der ostdeutschen Unternehmen zu dieser Größe gering ist. Beispielsweise betrug die Vergleichsgröße für 1992 1 946 930 Mio. DM und lag nur um etwa 2 % über der Nettowertschöpfung der westdeutschen Unternehmen in Höhe von 1 910 100 Mio. DM.

Tabelle III.2

Zehner-Ranggruppen der jeweils „100 Größten" nach Anteil an der Wertschöpfung aller Unternehmen (bis 1992: alte Bundesländer) und nach Jahren

Rang	Anteil (%)									
	1978	1980	1982	1984	1986	1988	1990	1992	1994	1996
1 bis 10	7,07	7,54	7,41	7,36	7,85	7,83	7,49	7,07	8,51	7,55
11 bis 20	3,84	3,50	3,61	3,31	3,54	3,42	3,37	3,20	3,43	3,35
21 bis 30	2,07	2,03	2,13	2,03	1,95	1,90	1,91	1,88	2,09	2,02
31 bis 40	1,48	1,58	1,53	1,41	1,32	1,30	1,26	1,29	1,42	1,20
41 bis 50	1,13	1,12	1,11	1,12	1,09	1,08	1,07	1,00	1,04	0,89
51 bis 60	0,96	1,07	0,97	1,00	0,97	0,91	0,94	0,82	0,86	0,73
61 bis 70	0,89	0,85	0,79	0,85	0,78	0,78	0,74	0,72	0,72	0,64
71 bis 80	0,76	0,75	0,69	0,72	0,64	0,65	0,57	0,60	0,57	0,53
81 bis 90	0,65	0,67	0,62	0,58	0,54	0,53	0,50	0,53	0,51	0,47
91 bis 100	0,53	0,59	0,55	0,53	0,49	0,48	0,45	0,48	0,46	0,42
1 bis 100[1]) ...	19,4	19,7	19,4	18,9	19,2	18,9	18,3	17,6	19,6	17,8

[1]) Die Summen der einzelnen Anteilswerte werden analog zu der Vorgehensweise im Text mit nur einer Nachkommastelle ausgewiesen. Daraus ergeben sich geringfügige Rundungsfehler.

Quelle: Eigene Erhebungen

2.3.2 Umsatz

183. Ebenso wie die Wertschöpfung ist der Umsatz ein geeignetes Maß für die Größe eines Unternehmens. Gegenüber erstgenannter hat er jedoch verschiedene Nachteile: Unterschiedliche Preisentwicklungen in den einzelnen Branchen können nicht ausgeschaltet werden, und die Unterschiede in der vertikalen Integration verschiedener Sektoren spiegeln sich im Umsatz nicht wider.[31]) Eine Gegenüberstellung der Größen Wertschöpfung und Umsatz ist nach Auffassung der Monopolkommission daher gerade deshalb sinnvoll, weil branchenspezifische Relationen so dargestellt werden können.

Die *Wertschöpfung/Umsatz-Relation* (in Prozent) kann als *Maß für die vertikale Integration* einer Branche herangezogen werden: Je größer das Verhältnis ist, desto stärker sind die Unternehmen des Sektors vertikal integriert. Die Relationen werden für die Unternehmen des Produzierenden Gewerbes, des Handels und des Verkehrs- und Dienstleistungsgewerbes getrennt gebildet und den jeweiligen Ergebnissen des vorherigen Berichtsjahres gegenübergestellt. Ebenso wie im Elften Hauptgutachten werden nur diejenigen Unternehmen berücksichtigt, die sowohl 1994 als auch 1996 unter den hundert Größten vertreten waren.[32])

184. Abweichend von ihrer bisherigen Vorgehensweise hat die Monopolkommission im Rahmen dieses Gutachtens die *nach Umsätzen 50 größten Industrieunternehmen* und jeweils *zehn größten Handels- und Dienstleistungsunternehmen* sowie die nach Bilanzsumme *zehn größten Kreditinstitute* und die nach Beiträgen *zehn größten Versicherungen* untersucht. Ein europäischer Zusammenhang wurde hergestellt, wenn die deutschen Unternehmen im Verhältnis zu ihren ausländischen Konkurrenten außergewöhnliche Geschäftsveränderungen aufwiesen. Die Monopolkommission hatte in ihrem Elften Hauptgutachten für die europäische Berichterstattung auf Veröffentlichungen der Wirtschaftswoche, der Financial Times und von Ingerstedt Publishing zurückgegriffen, wobei die Berichte der Wirtschaftswoche über die größten Unternehmen ebenfalls auf den Erhebungen von Ingerstedt beruhten. Im einzelnen ist nicht nachvollziehbar, wie die Umsätze, Bilanzsummen und Beiträge abgegrenzt werden. Ebenso weicht die Zuordnung der Unternehmen zu Branchen oftmals von der Vorgehensweise der Monopolkommission im Rahmen der nationalen Berichterstattung ab. Da der Schwerpunkt der Untersuchungen in diesem Kapitel auf der Entwicklung der deutschen Unternehmen liegt, kommt dem europäischen Vergleich nur ergänzende Bedeutung zu. Die Abgrenzungsungenauigkeiten sind daher vertretbar.

2.3.2.1 Industrie

2.3.2.1.1 Die größten deutschen Industrieunternehmen

185. *Tabelle III.3* gibt einen Überblick über die *nach Umsatz 50 größten Industrieunternehmen*. Neben dem konsolidierten Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften, der als Ordnungskriterium dient, wird der Gesamtumsatz ausgewiesen. Zusätzlich wird auch der Rang nach Wertschöpfung angegeben.

[31]) Vgl. Tz. 156.

[32]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1994/1995, a. a. O., Tz. 490 ff.

Tabelle III.3

Die nach Umsatz fünfzig größten deutschen Industrieunternehmen 1994 und 1996[1])

Jahr	Rang nach dem Umsatz der inländischen Konzern-gesellschaften	Rang nach der Wertschöpfung	Unternehmen	Konsolidierter Umsatz der inländischen Konzern-gesellschaften[2])	Konsolidierter Umsatz der Gesamt-konzerne[2])
				(Mio. DM)	
1996	1	2	Daimler-Benz AG	97 631	106 339
1994	1	2		80 447	104 075
1996	2	6	Volkswagen AG	72 972	100 123
1994	3	6		58 944	80 041
1996	3	3	Siemens AG	66 600	94 180
1994	2	3		59 656	84 598
1996	4	8	VEBA AG	60 648	68 095
1994	4	7		58 935	64 993
1996	5	7	RWE AG	49 327	54 781
1994	5	8		40 382	46 057
1996	6	18	Bayerische Motoren	34 390	52 265
1994	7	16	Werke AG	28 564	42 125
1996	7	11	BASF AG	31 850*	48 776
1994	6	13		29 550	43 674
1996	8	10	Robert Bosch GmbH	29 200	41 146
1994	8	10		27 116	34 478
1996	9	14	Thyssen AG	28 409	38 673
1994	9	11		26 134	34 949
1996	10	27	Adam Opel AG[3])	28 331	28 331
1994	10	24		25 620	25 620
1996	11	19	VIAG AG	26 729	42 452
1994	15	21		21 697	28 957
1996	12	29	Ford-Werke AG[3])	26 404	26 404
1994	12	23		23 398	23 398
1996	13	9	Bayer AG	25 396	48 608
1994	13	9		22 865	43 420
1996	14	17	Mannesmann AG	25 029	34 683
1994	16	17		20 082	30 397
1996	15	12	RAG AG	23 027	24 941
1994	11	12		24 509	25 500
1996	16	16	Hoechst AG	19 207	50 927
1994	14	14		22 814	49 637
1996	17	25	Preussag AG	17 945	25 044
1994	17	19		17 049	23 210
1996	18	26	MAN AG	17 110	20 270
1994	19	29		15 122	18 144
1996	19	24	Fried Krupp AG	17 108	24 038
1994	18	22	Hoesch-Krupp	16 374	20 386
1996	20	–	Deutsche Shell AG	14 559	14 559
1994	22	93		12 534	12 534
1996	21	52	Ruhrgas AG	14 508	15 209
1994	20	53		13 190	13 795
1996	22	30	IBM Deutschland GmbH[4])	11 409	11 409
1994	21	26		12 918	12 918
1996	23	–	ESSO AG[4])	11 295	11 295
1994	25	–		9 921	10 040
1996	24	–	Deutsche BP Holding AG[3])	9 507	9 507
1994	30	–		8 044	8 044

Jahr	Rang nach dem Umsatz der inländischen Konzern-gesellschaften	Rang nach der Wertschöpfung	Unternehmen	Konsolidierter Umsatz der inländischen Konzern-gesellschaften[2])	Konsolidierter Umsatz der Gesamt-konzerne[2])
				(Mio. DM)	
1996	25	45	Metallgesellschaft AG	9 130	15 825
1994	23	–		11 293	20 493
1996	26	40	Deutsche Unilever GmbH[5])	9 101	9 101
1994	26	41		9 293	9 293
1996	27	34	Asea Brown Boveri AG	8 675	8 675
1994	24	32		9 941	9 941
1996	28	54	Philips GmbH[4])	8 662	8 662
1994	29	51		8 230	8 230
1996	29	43	VEW AG	8 401	8 401
1994	27	44		8 793	8 793
1996	30	81	Hewlett-Packard GmbH[3])	8 323	8 323
1994	33	86		7 519	7 519
1996	31	58	Degussa AG	7 986	13 792
1994	28	60		8 305	13 816
1996	32	39	Philipp Holzmann AG	7 970	11 406
1994	32	38		7 616	10 584
1996	33	35	Walter Holding AG	7 839	9 975
1994	31	30		7 797	8 022
1996	34	48	Henkel KGaA	7 048	16 301
1994	35	52		6 275	14 069
1996	35	36	Hamburger Gesellschaft für	6 979	6 979
1994	40	48	Beteiligungsverwaltung mbH	5 783	5 783
1996	36	42	Deutsche Babcock AG	6 912	8 652
1994	34	40		6 584	8 166
1996	37	75	Procter & Gamble GmbH[4])	6 728	6 728
1994	38	77		5 957	5 957
1996	38	60	Bosch-Siemens Hausgeräte	6 233	8 774
1994	39	62	GmbH	5 847	6 881
1996	39	47	ZF Friedrichshafen AG	6 045	7 577
1994	45	46		5 006	6 139
1996	40	62	VEAG Vereinigte Energie-	5 673	5 673
1994	36	–	werke AG	6 267	6 267
1996	41	50	Linde AG	5 420	8 801
1994	41	55		5 482	7 968
1996	42	68	Nestlé Deutschland GmbH[4])	5 373	5 373
1994	44	68		5 096	5 096
1996	43	82	Südzucker AG	5 060	7 598
1994	(56)	–		(3 927)	(6 265)
1996	44	37	Continental AG	5 021	10 431
1994	49	57		4 608	9 877
1996	45	–	Heraeus Holding GmbH	4 844	6 819
1994	(57)	–		(3 729)	(5 491)
1996	46	89	EVS Holding AG	4 781	4 781
1994	48	90		4 690	4 690
1996	47	63	Alcatel SEL AG[4])	4 781	4 840
1994	43	56		5 308	5 353
1996	48	–	Kraft Jacobs Suchard[5])	4 500	4 500
1994	47	–		4 715	4 715
1996	49	–	Tchibo Holding AG	4 469	6 890
1994	50	–		4 401	6 004

noch Tabelle III.3

Jahr	Rang nach dem Umsatz der inländischen Konzern-gesellschaften	Rang nach der Wertschöpfung	Unternehmen	Konsolidierter Umsatz der inländischen Konzern-gesellschaften[2]	Konsolidierter Umsatz der Gesamt-konzerne[2]
				(Mio. DM)	
1996	50	70	Bilfinger + Berger Bau-AG	4 416	7 027
1994	(55)	70		(4 081)	(5 896)
1996	–	–	Bremer Vulkan Verbund AG	–	–
1994	37	45		6 018	6 018
1996	–	(53)	AGIV Aktiengesellschaft für	–	–
1994	42	37	Industrie und Verkehrswesen	5 317	8 676
1996	–	–	Mobil Oil AG	–	–
1994	46	–		4 838	4 838

[1]) In den Fällen, in denen anstelle einer Rang- bzw. Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Unternehmen nicht unter den fünfzig größten deutschen Industrieunternehmen, oder die entsprechenden Angaben lagen nicht vor. In den Fällen, in denen ein Unternehmen 1994 nicht unter den nach Umsatz „50 Größten" war, werden Rang und Umsatz in Klammern angegeben. Die meisten Unternehmen bilanzieren zum 31. Dezember eines Kalenderjahres. Abweichungen bezüglich der Bilanzstichtage wirken sich auf die Vergleichbarkeit der Ergebnisse nicht aus und werden daher hier nicht kommentiert.

[2]) Sofern sich der Umsatz auf einen anders abgegrenzten Konsolidierungskreis bezieht, wird dies vermerkt. Angaben, die mit einem * versehen sind, wurden geschätzt.

[3]) Einzelabschluß.

[4]) Teilkonzern.

[5]) Deutsche Gruppe.

Quelle: Eigene Erhebungen

186. *Zusammen* erreichten die fünfzig größten Unternehmen folgende Umsätze[33]):

1978 417 775 Mio. DM,
1980 524 966 Mio. DM,
1982 609 278 Mio. DM,
1984 666 580 Mio. DM,
1986 663 498 Mio. DM,
1988 691 201 Mio. DM,
1990 812 469 Mio. DM,
1992 881 277 Mio. DM,
1994 846 844 Mio. DM,
1996 928 961 Mio. DM.

Als gesamtwirtschaftliche Vergleichsgröße wird der *Gesamtumsatz aller Unternehmen des Produzierenden Gewerbes*, wie er aus der Umsatzsteuerstatistik des Statistischen Bundesamtes hervorgeht, herangezogen.[34]) 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,
1992 2 746 929 Mio. DM,
1994 3 074 324 Mio. DM,
1996 3 157 253 Mio. DM.

Daraus ergaben sich für die fünfzig größten Industrieunternehmen (bzw. alle Unternehmen des Produzierenden Gewerbes) folgende *Wachstumsraten*:

1978/80 25,7 % (24,7 %),
1980/82 16,1 % (8,5 %),
1982/84 9,4 % (9,9 %),
1984/86 –0,5 % (2,7 %),
1986/88 4,2 % (5,4 %),
1988/90 17,5 % (15,2 %),
1990/92 8,5 % (9,8 %),
1992/94 –3,9 % (11,9 %),
1994/96 9,7 % 2,7 %).

Auffällig ist, daß das *Wachstum der Großunternehmen in den vergangenen Jahren regelmäßig unter demjenigen aller Unternehmen* lag, im Zeitraum 1992/94 sogar negativ verlief. Vergleicht man es mit

[33]) Die Angaben beziehen sich auf die inländischen Konzernbereiche.

[34]) Im Elften Hauptgutachten (1994/1995) hatte die Monopolkommission für 1994 ersatzweise die Umsätze zugrunde gelegt, die das Statistische Bundesamt in den Monatsberichten über Betriebe und Unternehmen des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes veröffentlicht. Hier ist der entsprechende Wert aus der Umsatzsteuerstatistik angegeben.

den Veränderungsraten der Wertschöpfung der größten bzw. aller Unternehmen, so zeigt sich diesbezüglich eine Übereinstimmung.[35]) Eine Ausnahme bildete wiederum der Zeitraum 1992 bis 1994. Aufgrund der erstmaligen Einbeziehung der Postunternehmen und der Deutschen Bahn AG war die Wertschöpfung der hundert Größten um 21,3 % gestiegen. Auf den Umsatz der größten Industrieunternehmen hatte dies keinen Einfluß, da die genannten Unternehmen dem Verkehrsbereich zugeordnet werden. Die Gegenüberstellung der Wachstumsraten läßt trotz dieses Ausreißers den Schluß zu, daß Umsatz und Wertschöpfung in einem engen Zusammenhang zueinander stehen. Gleichwohl können sie sich auf Unternehmensebene unterschiedlich entwickeln.[36])

187. Im Berichtszeitraum hat sich die Zusammensetzung des Kreises der fünfzig größten Industrieunternehmen geändert. Aus dem Berichtskreis *ausgeschieden* sind (Rang 1994 in Klammern):

1. Bremer Vulkan Verbund AG (37),
2. AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen (42),
3. Mobil Oil AG (46).

Gegen die Bremer Vulkan Verbund AG wurde im Mai 1996 das Konkursverfahren eröffnet.

Die AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen erlitt im Berichtszeitraum einen Umsatzrückgang von über 2 Mrd. DM. Sie veräußerte zahlreiche Tochtergesellschaften und zog sich damit nahezu vollständig aus den Bereichen Bau und Transport zurück. Die Mobil Oil AG reduzierte ihr Geschäft durch Schließung einer Raffinerie im Geschäftsjahr 1995, die eine Umsatzminderung in Höhe von 1,2 Mrd. DM verursachte.

188. Folgende Unternehmen sind in den Untersuchungskreis *eingetreten* (Rang in Klammern):

1. Südzucker AG (43),
2. Heraeus Holding GmbH (45),
3. Bilfinger + Berger Bau-AG (50).

Die Südzucker AG verzeichnete im Berichtszeitraum einen erheblichen Umsatzanstieg, in erster Linie aufgrund externen Wachstums. Die im Geschäftsjahr 1995/96 erstmals konsolidierten Unternehmen Schöller Lebensmittel GmbH & Co.KG und GETI WILBA GmbH Wild- und Geflügelspezialverarbeitung erzielten zusammen mit ihren Tochterunternehmen Umsätze in Höhe von 1,3 Mrd. DM.

Erhebliches Umsatzwachstum kennzeichnete auch den Geschäftsverlauf der Heraeus Holding GmbH. Es wurde intern vor allem von den Bereichen Telekommunikation und Halbleitertechnik getragen. Interne Leistungssteigerungen führten auch bei der Bilfinger + Berger Bau-AG trotz der insgesamt schlechten Baukonjunktur zu einer Umsatzverbesserung.

189. Einige Unternehmen sind durch *erhebliche Umsatzveränderungen* charakterisiert. In einigen Fällen, wie bei der Mannesmann AG und der Südzucker AG, ging dies mit außergewöhnlichen Wertschöpfungsanstiegen oder -reduktionen einher und war bereits Gegenstand der Berichterstattung in Abschnitt 2.2.[37])

Alle Automobilhersteller verzeichneten erhebliche Umsatzsteigerungen. Bei der Adam Opel AG und der Ford-Werke AG ging die Wertschöpfung im Betrachtungszeitraum dagegen zurück, bei der Daimler-Benz AG war eine Stagnation zu beobachten. Das Umsatzwachstum war in allen Fällen auf internes Wachstum zurückzuführen. Bei Ford führte ein Jahresfehlbetrag zu der Wertschöpfungsminderung, die auch durch die infolge eines Beschäftigungszuwachses angestiegenen Personalkosten nicht ausgeglichen werden konnte. Ursächlich für das negative Jahresergebnis waren u.a. die Verlagerung des Verkaufsschwerpunktes zugunsten kleinerer Fahrzeuge und erhöhte Rückstellungen. Der Wertschöpfungsverlust bei Opel resultierte hauptsächlich aus der Verringerung der Belegschaft mit daraus folgenden geringeren Personalkosten.

Bei der Hoechst AG ging der Umsatz im Berichtszeitraum vor allem aufgrund von Umstrukturierungen innerhalb des Konzerns und damit verbundenen Veränderungen des Konsolidierungskreises zurück. Zudem nahm die relative Bedeutung der ausländischen Konzerngesellschaften, die bei Hoechst mit einem Anteil am Konzernumsatz von 62 % 1996 ohnehin groß ist, gegenüber 1994 zu. Hierin liegt auch der Grund für den Wertschöpfungsrückgang, denn die Wertschöpfung des Inlandskonzerns wird bei Hoechst auf der Basis der Weltkonzerndaten geschätzt.

Ausnahmslos verzeichneten die Unternehmen der mineralölverarbeitenden Industrie Umsatzsteigerungen. Die Deutsche Shell AG erhöhte ihren Umsatz um 16,2 %, die ESSO AG um 13,8 % und die Deutsche BP Holding um 18,2 %. Die Geschäftsausweitungen waren in erster Linie auf Preissteigerungen bei Rohöl zurückzuführen.

Der Umsatz der Asea Brown Boveri AG ging zwischen 1994 und 1996 um 12,7 % zurück. Das Geschäftsjahr 1995 war durch schwierige Marktbedingungen gekennzeichnet, die eine der Ursachen für die Minderung waren. Darüber hinaus veränderte sich der Konsolidierungskreis des Unternehmens. Die ABB übertrug die Gesellschaften des Bereichs Verkehr auf die ABB Daimler-Benz Transportation GmbH, ein Gemeinschaftsunternehmen mit der Daimler-Benz AG.

Die ungewöhnliche Umsatzausweitung der Hamburger Gesellschaft für Beteiligungsverwaltung mbH – HGV – ging auf externes Wachstum zurück. Das Unternehmen, das als Holding für einen Teil der hamburgischen öffentlichen Unternehmen fungiert, übernahm von der Stadt Hamburg die Hamburger Hafen- und Lagerhaus-AG und 64 % der Anteile an der Flughafen Hamburg GmbH.

[35]) Vgl. Tz. 181.
[36]) Vgl. Tz. 191.
[37]) Vgl. Tz. 175, 177 f.

Die Alcatel SEL AG sah sich im Geschäftsjahr 1995 erheblichen Umsatzrückgängen gegenüber. Zum einen waren hierfür Preissenkungen, die mit der Deutschen Telekom AG als Kundin vereinbart worden waren, zum anderen Verzögerungen bei der Bereitstellung von Software für ein von Alcatel SEL hergestelltes Vermittlungssystem verantwortlich. Das Unternehmen wies auch einen Wertschöpfungsrückgang auf. Bereits 1994 hatte Alcatel SEL ein hohes negatives Jahresergebnis ausgewiesen, das 1996 noch darüber lag.

190. Die Listen der *nach Wertschöpfung hundert größten Unternehmen* und der *nach Umsatz größten Industrieunternehmen* weisen *deutliche Übereinstimmungen* auf. 44 Unternehmen, die nach ihren Geschäftsvolumina zu den 50 Größten zählten, befanden sich unter den Wertschöpfungsgrößten, 32 von ihnen sogar in der oberen Hälfte. Sieben der zehn nach dem Kriterium Wertschöpfung größten Unternehmen sind der Industrie zuzurechnen. Sechs von ihnen rangierten auch unter den zehn nach Umsatz größten Gesellschaften. Die Bayer AG, die nach Wertschöpfung Rang 9 einnahm, erreichte gemessen an ihrem Umsatz Platz 13.

Auffällig ist, daß die Mineralölgesellschaften nach Umsatz gute Ränge bekleideten, ihre Wertschöpfung aber in allen Fällen unter der Berichtsgrenze lag. Ebenso schnitten die Energieversorgungsunternehmen Ruhrgas AG, VEAG Vereinigte Energiewerke AG und EVS Holding AG nach Umsatz deutlich besser ab als nach Wertschöpfung. Hierin zeigen sich branchenabhängige Besonderheiten. Beispielsweise haben die Energieversorger als kapitalintensiver Wirtschaftsbereich einen vergleichsweise geringen Beschäftigtenstand und daraus resultierend auch recht geringe Personalkosten. Für die Mineralölunternehmen gilt dies verstärkt.

191. Insgesamt weiteten 38 der fünfzig nach Umsatz größten Industrieunternehmen ihren Umsatz im Berichtszeitraum aus. 26 der 44 Unternehmen, die auch unter den hundert Wertschöpfungsgrößten waren, erzielten Wertschöpfungsanstiege. Die *Entwicklung von Umsatz und Wertschöpfung verlief nicht immer gleichgerichtet.* In 17 Fällen fiel die Richtung der Veränderungen auseinander, in zwölf von ihnen wuchs der Umsatz, während die Wertschöpfung sank.

Setzt man die Wertschöpfung und den Umsatz in ein Verhältnis zueinander, so erhält man ein Maß für die *vertikale Integration der Unternehmen des Produzierenden Gewerbes.*[38]) Unter Einbeziehung der Unternehmen, die 1994 und 1996 zu den „100 Größten" zählten, betrug die Relation Wertschöpfung zu Umsatz 1996 28,3 % gegenüber 29,7 % 1994. Somit wuchs der Umsatz in der betrachteten Periode stärker als die Wertschöpfung.

192. Im Vergleich der inländischen Konzernteile mit den Gesamtkonzernen zeigt sich weiterhin die Dominanz der Inlandstöchter. Im Durchschnitt der fünfzig einbezogenen Unternehmen betrug der Anteil der deutschen Unternehmen am Umsatz der Weltkonzerne 1996 76,5 % gegenüber 77,4 % im Berichtsjahr 1994. Berücksichtigt man nur diejenigen Unternehmen, die sowohl 1994 als auch 1996 dem Kreis der fünfzig größten Unternehmen angehörten, so verändern sich die Werte geringfügig. Für das Jahr 1996 ergab sich ein Anteil von 76,7 %, für 1994 von 77,6 %. Die Angaben verdeutlichen, daß die relative Bedeutung der inländischen Konzerntöchter im Zeitablauf abnimmt. Diese Beobachtung konnte bereits zwischen 1992 und 1994 gemacht werden, als die einbezogenen Unternehmen[39]) 80,2 % bzw. 76,2 % der Umsätze durch ihre Inlandsgesellschaften erzielten.

Die *Stellung der inländischen Konzernteile* hängt maßgeblich von der Branche ab. Läßt man die stark diversifizierten Unternehmen unberücksichtigt, so zeigt sich, daß die Unternehmen der Bereiche Automobilindustrie, Energiewirtschaft und Bauindustrie nach wie vor weitgehend auf das Inland konzentriert sind, bei den Bauunternehmen allerdings mit zunehmender Relevanz des Auslandsbereichs. In den meisten Branchen ist das Bild uneinheitlich. Durch bedeutende Auslandsengagements zeichnen sich vor allem die Chemieunternehmen und diejenigen mit Schwerpunkt im Maschinenbau und in der Elektrotechnik aus. Bei einigen Unternehmen stimmen die Umsätze der inländischen Konzerngesellschaften mit denjenigen der Gesamtkonzerne nahezu überein. Überwiegend handelt es sich um Tochterunternehmen ausländischer Konzernobergesellschaften, die einen Einzelabschluß oder einen Teilkonzernabschluß erstellen. Über die regionale Ausbreitung dieser Konzerne unter ausländischer Leitung lassen sich aus den in diesem Gutachten zusammengestellten Zahlen keine Aussagen ableiten.

2.3.2.1.2 Die deutschen Unternehmen im europäischen Vergleich[40])

193. *Europaweit konnten die deutschen Unternehmen ihre Positionen in den meisten Branchen gut behaupten.* Unter den Unternehmen der Sektoren EDV und Nachrichtentechnik verlor die IBM Deutschland GmbH ihre Spitzenposition und rutschte auf Platz fünf. Der starke Preisverfall bei Hardwareprodukten und die Ausgliederung der Halbleiterfertigung und der Leiterplattenproduktion waren Hauptursachen für den Umsatzeinbruch in Höhe von 1,5 Mrd. DM oder 11,7 %. Die anderen deutschen Unternehmen, die der Datenverarbeitungsbranche zuzuordnen sind, konnten ihre Ränge halten oder verbessern. Die zum Siemens-Konzern gehörende Siemens Nixdorf Informationssysteme AG hielt den zweiten Platz, die der Daimler-Benz AG unterstehende Daimler-Benz InterServices (debis) AG verbesserte sich auf Rang 3. Die Hewlett-Packard GmbH nahm 1996 Rang 9 gegenüber Rang 10 im Jahr 1994 ein. Ein deutscher Neueintritt unter die zwanzig größten europäischen

[38]) Vgl. Tz. 156.

[39]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1994/1995, a. a. O., Tz. 426 f. Bis zu ihrem Elften Hauptgutachten ermittelte die Monopolkommission die nach dem Umsatz hundert größten deutschen Industrieunternehmen.

[40]) Der europäische Vergleich erfolgt auf Basis der von der Wirtschaftswoche regelmäßig veröffentlichten Rangfolgen für die einzelnen Branchen. Vgl. z. B. Wirtschaftswoche Nr. 52 vom 18. Dezember 1997.

EDV-Unternehmen war 1996 die SAP AG, die Rang 18 erreichte. Neuer Spitzenreiter ist das schwedische Unternehmen Ericsson, das bis 1995 der Elektroindustrie zugerechnet wurde.

194. Verbessert hat sich die Stellung der deutschen Unternehmen in der Nahrungs- und Genußmittelindustrie. Die Philip Morris GmbH rangierte 1996 auf Platz 12 gegenüber Platz 15 1994. Wegen einer abweichenden Umsatzabgrenzung zählte das Unternehmen 1996 nicht zu den von der Monopolkommission ermittelten fünfzig größten Industrieunternehmen. Die Südzucker AG war 1994 nicht unter den zwanzig größten Unternehmen Europas. Aufgrund externen Wachstums erreichte das Unternehmen 1996 Rang 19.

195. Merkliche Änderungen kennzeichneten die Rangfolge der Mischkonzerne. Die Veba AG hatte 1996 den ersten Platz inne, nachdem in den Vorjahren die italienische Staatsholding IRI stets vorn gelegen hatte. Infolge hoher Verluste trennte sich das Unternehmen von einigen Beteiligungen und büßte an Umsatz ein. Die Viag AG lag 1996 auf Rang 5 und verbesserte sich damit gegenüber 1994 um drei Plätze. Unternehmenszukäufe und Konsolidierungseffekte aus der Mehrheitsübernahme der Bayernwerk AG sind als Hauptursachen der Umsatzsteigerung von 46,6 % zu nennen. Die Metallgesellschaft gelangte auf Rang 14, nachdem das Unternehmen 1994 nicht unter den zwanzig Größten vertreten war.[41]) Einen erheblichen Rangverlust verzeichnete die AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehr. Nach Veräußerung zahlreicher Beteiligungen ging der Umsatz um über 30 % zurück, und die AGIV verlor 5 Plätze. 1996 befand sie sich damit auf Rang 20.

2.3.2.2 Handel

2.3.2.2.1 Die größten deutschen Handelsunternehmen

196. *Tabelle III.4* vermittelt einen Überblick über die *zehn größten deutschen Handelsunternehmen*. Entsprechend dem Vorgehen in Tabelle III.3 sind neben den Umsätzen der inländischen Konzerne die Gesamtkonzern- oder Gruppenumsätze ausgewiesen. Nachrichtlich sind darüber hinaus Umsatzangaben für einige Unternehmensgruppen aufgeführt, die keine Konzernabschlüsse aufstellen. Es handelt sich hierbei um Schätzungen.

197. Die Summe der Umsätze der zehn größten Handelsunternehmen betrug

1978	68 686 Mio. DM,
1980	77 095 Mio. DM,
1982	87 479 Mio. DM,
1984	91 057 Mio. DM,
1986	88 861 Mio. DM,
1988	102 661 Mio. DM,
1990	116 919 Mio. DM,
1992	136 773 Mio. DM,
1994	159 784 Mio. DM,
1996	188 246 Mio. DM.

Alle Handelsunternehmen erzielten gemäß der Umsatzsteuerstatistik jeweils zusammen folgende Umsätze:

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,
1992	1 941 487 Mio. DM,
1994	2 177 672 Mio. DM,
1996	2 264 138 Mio. DM.

198. Die *Wachstumsraten* der zehn größten Unternehmen und aller Unternehmen (in Klammern) lagen demnach bei:

1978/80	12,2 %	(17,8 %),
1980/82	13,5 %	(6,3 %),
1982/84	4,1 %	(9,2 %),
1984/86	–2,4 %	(4,0 %),
1986/88	15,5 %	(9,1 %),
1988/90	13,9 %	(20,1 %),
1990/92	17,0 %	(14,9 %),
1992/94	16,8 %	(12,2 %),
1994/96	17,8 %	(4,0 %).

Anders als bei den Industrieunternehmen wuchsen die großen Handelsunternehmen seit 1990 stärker als die Gesamheit der Unternehmen dieses Wirtschaftszweiges. Leicht lassen sich die zahlreichen Fusionen, die in den vergangenen Jahren stattgefunden haben, als wesentlicher Grund hierfür identifizieren. Die Zusammenschlüsse haben darüber hinaus bewirkt, daß die Umsatzunterschiede zwischen den Spitzenunternehmen und den letzten Gesellschaften in der Rangfolge größer wurden. So wies beispielsweise 1992 die Hertie Waren- und Kaufhaus GmbH, die Platz 20 innehatte, einen Umsatz von 6 090 Mio. DM auf. Das waren 25 % des Umsatzes, den der Branchenerste, die REWE & Co. oHG, erwirtschaftete. 1994 betrug der Umsatz des Unternehmens Anton Schlecker auf Rang 20 4 316 Mio. DM, oder 17,1 % des Umsatzes von REWE & Co. Zwischen 1994 und 1996 verlief die Entwicklung ähnlich. Aufgrund des Ausscheidens der Kaufhof Holding AG und der Asko Deutsche Kaufhaus AG aus dem Kreis der zehn größten Handelsunternehmen gelangte die Alfred C. Toepfer International GmbH mit einem Umsatz von 8 046 Mio. DM auf Rang 10, der unter dem Umsatz 1994 der Franz Haniel & Cie. GmbH, die in diesem Jahr den zehnten Rang bekleidete, lag.

[41]) Vgl. Tz. 177.

199. Der Kreis der zehn größten deutschen Handelsunternehmen hat sich im Berichtszeitraum verändert. *Ausgeschieden* sind (Rang 1994 in Klammern):

1. Kaufhof Holding AG (3),
2. Asko Deutsche Kaufhaus AG (4),
3. Franz Haniel & Cie. GmbH (10).

Die Kaufhof Holding AG und die Asko Deutsche Kaufhaus AG gehören bereits seit geraumer Zeit zur Metro-Gruppe, die bislang keinen konsolidierten Abschluß erstellte. Mit der Gründung der Metro AG erhielt die Gruppe eine Konzernobergesellschaft.[42])

Die Franz Haniel & Cie. GmbH war im Berichtszeitraum Gegenstand von Neuordnungsmaßnahmen. Haniel trennte sich 1996 u.a. von den Geschäftsbereichen Pharma-Produktion, Montan-Dienstleistungen und Verkehrssicherheits-Systeme. Die Strukturveränderungen waren mit einer Rückführung der Tätigkeit der inländischen Gesellschaften und einer Verschiebung zugunsten des ausländischen Konzernteils bei gegenüber 1994 höherem Gesamtumsatz verbunden.

200. In den Berichtskreis *eingetreten* sind (Rang in Klammern):

1. Metro AG (1),
2. AVA Allgemeine Handelsgesellschaft der Verbraucher AG (9),
3. Alfred C. Toepfer International GmbH (10).

Für die Metro AG war 1996 das erste Geschäftsjahr. Sie ist Muttergesellschaft u.a. von Kaufhof und Asko. Durch Konsolidierung dieser beiden Unternehmen gelangte sie 1996 auf Rang 1.

Die AVA Allgemeine Handelsgesellschaft der Verbraucher AG verzeichnete einen Umsatzanstieg von 9,8 %, der im wesentlichen auf interne Leistungssteigerungen zurückging. Internes Wachstum war auch bei der Alfred C. Toepfer International GmbH Ursache für die Umsatzsteigerung.

201. Die meisten der großen Handelsunternehmen verbesserten ihren Umsatz gegenüber dem vorhergehenden Berichtsjahr. Eine Ausnahme bildete die Schickedanz Holding-Stiftung und Co.KG. Sie mußte einen überwiegend konjunkturell bedingten Rückgang in Höhe von 20 % hinnehmen. Darüber hinaus wirkten sich Änderungen im Konsolidierungskreis auf die Umsätze aus.

202. Sieben der größten Handelsunternehmen zählten 1996 (1994: acht) auch zu den nach Wertschöpfung hundert Größten. Die Lidl & Schwarz Stiftung & Co.KG kam ebenfalls als Kandidatin für die Wertschöpfungsrangfolge in Frage. Für dieses Unternehmen standen der Monopolkommission jedoch keine Jahresabschlußdaten zur Verfügung.

Abgesehen von der Periode 1992/94, in der die Einbeziehung der Postunternehmen und der Deutschen Bahn AG zu außergewöhnlichen Wachstumsraten bei der Wertschöpfung der hundert Größten geführt hatte, lag das Wachstum der Umsätze bei den Handelsunternehmen regelmäßig über den relativen Wertschöpfungsänderungen der hundert Größten. Dies gilt auch, wenn man nur die Wertschöpfungsentwicklung der Handelsgesellschaften berücksichtigt. Die jeweils im Berichtskreis vertretenen Unternehmen dieses Sektors erreichten zwischen 1994 und 1996 einen Wertschöpfungsanstieg von 7,4 %, der deutlich unter dem Umsatzwachstum der zehn größten Handelsunternehmen lag. Bezieht man nur diejenigen Unternehmen in den Vergleich ein, die sowohl 1994 als auch 1996 zu den hundert Größten zählten, verändert sich dieses Ergebnis. Die neun Handelsunternehmen, auf die dies zutraf, verzeichneten einen Umsatzanstieg von 0,35 %, der die Änderung der Wertschöpfung in Höhe von 1,9 % nicht erreichte. Die hohen Wachstumsraten wurden damit in erster Linie von Wechseln im Betrachtungskreis getragen, 1996 sicherlich durch den Eintritt der Metro AG. Die erstgenannte Wertschöpfungsänderungsrate in Höhe von 7,4 %, die die Metro AG einbezieht, liegt deutlich über der Wachstumsrate der hundert größten Unternehmen. Allerdings verlangsamte sich das Wertschöpfungswachstum der Handelsunternehmen. In der Periode 1992 bis 1994 hatte es 19,4 % betragen.

203. Mit Ausnahme der Karstadt AG entwickelten sich bei den Handelsunternehmen *Umsatz und Wertschöpfung in allen Fällen gleichgerichtet.* Bei fünf der neun in beiden Berichtsjahren einbezogenen Unternehmen erhöhten sich Wertschöpfung und Umsatz, bei der Schickedanz Holding-Stiftung & Co.KG, der C & A Mode & Co. und der Franz Haniel & Cie. GmbH sanken die Kennzahlen. Diese Unternehmen haben gemeinsam, daß sie überwiegend im Nonfoodbereich tätig sind. Bei der Karstadt AG ging ein leichter Wertschöpfungsanstieg mit einem geringfügigen Umsatzrückgang einher.

Die *Wertschöpfung/Umsatz-Relation* fiel bei den Handelsunternehmen mit 16,7 % (1994: 16,9 %) deutlich geringer aus als bei den Industrieunternehmen. Das zeigt, daß die Unternehmen dieses Wirtschaftsbereichs in geringerem Maße vertikal integriert sind. Wie bei den Industrieunternehmen wuchs die Wertschöpfung weniger als der Umsatz.

204. Im Vergleich zu Industrieunternehmen *konzentrieren Handelsgesellschaften ihre Aktivitäten in sehr viel höherem Maße auf den heimischen Markt.* Von den zehn größten Unternehmen waren sieben mit Tochtergesellschaften im Ausland vertreten. Hierzu zählten auch die Alfred C. Toepfer International GmbH, die in Tabelle III.4 mit den Angaben des Einzelabschlusses aufgeführt ist, und die EDEKA Zentrale AG, die fünf ausländische Tochterunternehmen konsolidierte. Allerdings sind die Auslandsengagements von untergeordneter Bedeutung. Von den Lebensmitteleinzelhandelsketten erwirtschaftet nur die Lidl & Schwarz Stiftung & Co.KG einen größeren Teil ihres Umsatzes mit ausländischen Gesellschaften. Für die Versandhandelsunternehmen Otto Versand GmbH & Co. und Schickedanz Holding-Stiftung & Co.KG sind Auslandsbeteiligungen dagegen von größerer Relevanz.

[42]) Vgl. Tz. 175.

Tabelle III.4

Die nach Umsatz zehn größten deutschen Handelsunternehmen 1994 und 1996[1])

Jahr	Rang nach dem Umsatz der inländischen Konzern-gesellschaften	Rang nach der Wertschöpfung	Unternehmen	Konsolidierter Umsatz der inländischen Konzern-gesellschaften[2])	Konsolidierter Umsatz der Gesamtkonzerne[2])
				(Mio. DM)	
1996			EDEKA-Gruppe	–	56 600* [3])
1994				–	52 500* [3])
1996			Tengelmann	–	50 671* [4])
1994				–	49 000* [4])
1996			REWE-Gruppe	–	49 780* [4])
1994				–	45 980* [4])
1996			Aldi	–	33 250* [4])
1994				–	30 650* [4])
1996	1	13	Metro AG	52 937	55 034
1994	–	–		–	–
1996	2	31	REWE & Co. oHG	26 297	26 297
1994	1	31		25 168	25 168
1996	3	23	Karstadt AG	22 668	24 047
1994	2	20		22 730	24 182
1996	4	–	Lidl & Schwarz Stiftung	17 219	22 700[4])
1994	8	–	& Co. KG	12 451	15 604[4])
1996	5	–	EDEKA Zentrale AG[5])	16 206	16 206
1994	5	–		15 378	15 378
1996	6	65	SPAR Handels-AG	13 072	13 072
1994	7	69		12 762	12 762
1996	7	46	Otto Versand GmbH & Co.	13 040	18 352[6])
1994	9	49		11 074	24 458[4])
1996	8	44	Schickedanz Holding	10 531	12 029
1994	6	42	– Stiftung & Co. KG	13 180	13 019
1996	9	80	AVA Allgemeine Handels-	8 230	8 230
1994	(12)	80	gesellschaft der Verbraucher AG	(7 495)	(7 495)
1996	10	–	Alfred C. Toepfer	8 046	8 046
1994	(13)	–	International G.m.b.H.[7])	(7 083)	(7 083)
1996	–	–	Kaufhof Holding AG	–	–
1994	3	28		20 133	22 087
1996	–	–	ASKO Deutsche Kaufhaus AG	–	–
1994	4	34		18 666	18 918
1996	–	–	Franz Haniel & Cie. GmbH	–	–
1994	10	72		8 242	19 720

[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 deutschen Handelsunternehmen. Bei Unternehmen, die 1994 zu den zwanzig größten Handelsunternehmen zählten, aber einen der Plätze 11 bis 20 innehatten, werden Rang und Umsatz 1994 in Klammern gesetzt. Die meisten Unternehmen bilanzieren zum 31. Dezember eines Kalenderjahres. Abweichungen bezüglich der Bilanzstichtage wirken sich auf die Vergleichbarkeit der Ergebnisse nicht aus und werden daher hier nicht kommentiert.

[2]) Sofern sich die Bilanzsumme auf einen anders abgegrenzten Konsolidierungskreis bezieht, wird dies vermerkt. Angaben, die mit einem * versehen sind, wurden geschätzt.

[3]) Umsatz der Gruppe einschließlich der Beteiligungsgesellschaften und Kooperationspartner.

[4]) Umsatz der Gruppe.

[5]) Die EDEKA Zentrale AG konsolidiert 1996 fünf (1994: vier) ausländische Tochtergesellschaften von untergeordneter Bedeutung.

[6]) Umsatz gemäß Gewinn- und Verlustrechnung. Der Gruppenumsatz betrug 1996 25,9 Mrd. DM.

[7]) Einzelabschluß

Quelle: Eigene Erhebungen

Die international tätigen Unternehmen (ohne die Alfred C. Toepfer International GmbH und die EDEKA Zentrale AG) erzielten durchschnittlich 88,1 % ihres konsolidierten Umsatzes mit inländischen Tochterunternehmen. Bezieht man auch diejenigen Unternehmen ein, die keine ausländischen Tochterunternehmen aufwiesen, so betrug der Anteil der inländischen Unternehmen am Gesamtumsatz 92,3 %. 1994 hatte der Beitrag der nationalen Konzernteile 79,5 % betragen. Der Anstieg des Anteils ist vor allem auf den Austritt der Franz Haniel & Cie. GmbH aus dem Kreis der zehn größten Handelsunternehmen zurückzuführen. Von den 19,7 Mrd. DM Gesamtumsatz 1994 entfielen auf inländische Tochterunternehmen nur 8,2 Mrd. DM.

2.3.2.2.2 Einkaufszusammenschlüsse und Kooperationen

205. Eine Besonderheit des Handelssektors stellen *Einkaufszusammenschlüsse* dar. Die größten von ihnen, EDEKA und REWE, sind nachrichtlich in Tabelle III.4 aufgeführt. Die Kooperationen nehmen für die angeschlossenen Handelsunternehmen *Aufgaben der Beschaffung, der Abrechnung und des Delkredere* wahr. Nach Schätzungen des ifo Institus für Wirtschaftsforschung waren 1992 ca. 65 % aller Handelsunternehmen mit einem jährlichen Umsatz von mehr als 500 TDM Mitglied einer Einkaufskooperation.[43]) Einkaufszusammenschlüsse sollen die Wettbewerbsfähigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen durch die Möglichkeit zum gemeinsamen Einkauf fördern. Sie sind daher vom allgemeinen Kartellverbot des § 1 GWB ausgenommen (§ 5 c GWB). Ihrem Wachstum sind allerdings Grenzen gesetzt, um den Wettbewerb auf den relevanten Märkten nicht wesentlich zu beschränken. Als Höchstwerte hat der Gesetzgeber Marktanteile von 10 bis 15 % vorgesehen. Nicht nur die mittelständischen Handelsunternehmen, sondern auch große Gesellschaften sind Mitglieder von Kooperationen.

206. Die genossenschaftlich organisierten Verbundgruppen EDEKA und REWE kaufen für ihre Mitglieder ein, sind aber auch offen für die Teilnahme anderer Unternehmen am zentralen Einkauf. Damit sind sie zumindest in Teilbereichen als Einkaufsvereinigungen tätig. Zu den Gruppen zählen aber jeweils auch Einzelhandelsketten. Die in der Tabelle aufgeführte EDEKA Zentrale AG fungiert als Muttergesellschaft für die Beteiligungen der Gruppe, beispielsweise an der AVA Allgemeine Handelsgesellschaft der Verbraucher AG oder der Gedelfi GmbH & Co.KG, die zu den Einkaufskooperationen gehört. Darüber hinaus betreibt sie hauptsächlich das Agentur- und das aktive Warengeschäft. Die zur EDEKA-Gruppe gehörenden Einzelhändler sind in der Regel selbständig. Von den zehn größten Handelsunternehmen ist die AVA Mitglied des Einkaufszusammenschlusses. Die Karstadt AG nimmt Gedelfi für die Verrechnung des Möbelgeschäfts in Anspruch.

Leitunternehmen der REWE-Gruppe sind die REWE-Zentral AG, die 1994 auf Platz 19 der nationalen Rangliste stand, und die REWE-Zentralfinanz eG. Während die REWE-Zentral AG das Handelsgeschäft betreut und somit auch für den Einkauf zuständig ist, zählt die REWE-Zentralfinanz eG Delkredere und Zentralregulierung zu ihren Aufgaben. Die REWE-Zentrale erzielte 1996 einen Umsatz von 31,6 Mrd. DM. Dabei handelt es sich um den zentralregulierten Einkaufsumsatz der Mitglieds-Unternehmen.

Eine klassische Einkaufsvereinigung ist die Markant Handels und Service GmbH. Sie erreichte 1996 in Deutschland einen Verrechnungsumsatz von etwa 44 Mrd. DM. Der Gesamtumsatz der Mitglieder betrug über 59 Mrd. DM. Von den Unternehmen aus dem Kreis der zehn Größten gehörten die Lidl & Schwarz Stiftung & Co.KG und die SPAR Handels-AG zu den Kunden der Markant. Da das Unternehmen seinen Hauptsitz in der Schweiz hat, erfolgt kein Ausweis in der Tabelle.

Die Unternehmen Metro AG und Aldi sind nicht Mitglied einer Einkaufskooperation, sondern organisieren ihren Einkauf unternehmens- bzw. gruppenintern. Die Metro AG bedient sich der in der Schweiz ansässigen Metro International AG (MIAG) für die Regulierung der Lieferantenrechnungen und das Delkredere.

207. Neben den national ausgerichteten Einkaufskooperationen existieren *multinationale Verbindungen*, die zu Zwecken wie der weltweiten gemeinsamen Beschaffung, Verkaufsförderungsmaßnahmen oder dem Inkassogeschäft eingerichtet wurden. Nahezu alle europäischen Handelsunternehmen, die grenzüberschreitend tätig sind oder werden wollen, sind Mitglied einer europäischen Kooperation. EDEKA engagiert sich in der AMS, die Mitglieder in vielen europäischen Staaten hat. Hierzu zählen das französische Unternehmen Casino und der britische Filialist Safeway. Markant ist Mitglied der EMD, der u. a. auch die britische NISA Today's-Gruppe und die spanische Euromadi angehören. REWE, die schweizerische Coop und die niederländischen Unternehmen Vendex und Markant arbeiten in der Eurogroup zusammen.

Deutsche Handelsunternehmen sind derzeit noch überwiegend auf den heimischen Markt ausgerichtet. Dennoch wächst die Bedeutung der ausländischen Märkte. Beispielhaft sei die REWE angeführt. Sie ist seit 1994 in Italien tätig, wo sie 1996 bereits über 40 Märkte betrieb. In Spanien und Frankreich engagiert sich die Gruppe seit 1995. Im Juli 1996 übernahm REWE eine Mehrheitsbeteiligung an dem österreichischen Filialisten Billa, der Marktführer in Österreich ist und 1996 einen Umsatz von über 7 Mrd. DM erwirtschaftete.

2.3.2.2.3 Die deutschen Unternehmen im europäischen Vergleich

208. Im europäischen Vergleich haben sich die deutschen Unternehmen *gut behaupten* können. Weiterhin befinden sich die Gruppen EDEKA, REWE und Tengelmann unter den fünf größten Unternehmen bzw. Gruppen. Unverändert wird die Rangfolge von der Metro-Gruppe, Schweiz, angeführt. Aldi hat einige Ränge verloren und befand sich 1996 auf

[43]) Vgl. Monopolkommission, Marktstruktur und Wettbewerb im Handel, Sondergutachten 23, Baden-Baden 1994, Tz. 167.

Tabelle III.5

Die nach Umsatz zehn größten deutschen Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen 1994 und 1996[1])

Jahr	Rang nach dem Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften	Rang nach der Wertschöpfung	Unternehmen	Konsolidierter Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften[2])	Konsolidierter Umsatz der Gesamtkonzerne[2])
				(Mio. DM)	
1996	1	1	Deutsche Telekom AG[3])	61 171	63 075
1994	1	1		61 200	61 200
1996	2	5	Deutsche Bahn AG[4])	30 221	30 221
1994	2	5		28 933	28 933
1996	3	4	Deutsche Post AG[5])	26 702	26 702
1994	3	4		24 807	24 807
1996	4	20	Deutsche Lufthansa AG	21 334	20 863
1994	4	18		18 696	18 836
1996	5	33	Bertelsmann AG	8 046	21 529
1994	5	33		7 234	18 405
1996	6	–	Touristik Union International	4 886	7 701
1994	6	–	GmbH & Co. KG	4 656	5 291
1996	7	–	Hapag-Lloyd AG	4 483	4 499
1994	7	–		4 138	4 166
1996	8	61	Axel Springer Verlag AG[6])	4 420	4 420
1994	8	65		3 961	3 961
1996	9	–	Duales System Deutschland	4 144	4 144
1994	–	–	Gesellschaft für Abfallvermeidung und Sekundärrohstoffgewinnung mbH[5])	–	–
1996	10	–	LTU Lufttransport-Unter-	3 974	4 045
1994	9	–	nehmen GmbH & Co. KG	3 483	3 630
1996	–	–	Deutsche Leasing AG	–	–
1994	10	–		2 967	2 967

[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 deutschen Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen.
[2]) Sofern sich der Umsatz auf einen anders abgegrenzten Konsolidierungskreis bezieht, wird dies vermerkt.
[3]) 1994: Einzelabschluß.
[4]) Die Konzerndaten enthalten einen geringen ausländischen Anteil.
[5]) Einzelabschluß.
[6]) 1996 konsolidiert die Axel Springer Verlag AG 18 ausländische Tochtergesellschaften (1994: 13), die aber nach Angaben des Unternehmens von untergeordneter Bedeutung sind.

Quelle: Eigene Erhebungen.

Platz 12 gegenüber Rang 9 im Jahr 1994, wobei zu berücksichtigen ist, daß die genauen Umsätze des Unternehmens nicht bekannt sind. Neben den bereits genannten Handelsunternehmen waren 1996 wie 1994 die Karstadt AG, die Otto Versand GmbH & Co. sowie die Franz Haniel & Cie. GmbH unter den zwanzig größten europäischen Handelsunternehmen.

2.3.2.3 Verkehr und Dienstleistungen

209. *Tabelle III.5* vermittelt einen Überblick über die *größten deutschen Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen*. Wie in den Tabellen III.3 und III.4 sind die Unternehmen nach den Umsätzen der inländischen Konzernteile sortiert. Daneben sind aber auch die Gesamtumsätze angegeben.

2.3.2.3.1 Die größten deutschen Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen[44])

210. Die jeweils zehn größten Unternehmen des Verkehrs- und Dienstleistungsgewerbes erzielten *zusammen* folgende Umsätze:

1978 22 384 Mio. DM,

1980 27 819 Mio. DM,

[44]) Die folgenden Angaben beziehen sich auf die inländischen Konzernbereiche.

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,
1992	46 301 Mio. DM,
1994	160 075 Mio. DM,
1996	169 381 Mio. DM.

Der in der Umsatzsteuerstatisitik ausgewiesene *Umsatz aller Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen* betrug in den entsprechenden Jahren:

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,
1992	948 311 Mio. DM,
1994	1 045 303 Mio. DM,
1996	1 178 452 Mio. DM.

Daraus ergeben sich für die zehn größten bzw. für alle Unternehmen der betreffenden Branchen (in Klammern) folgende *Wachstumsraten:*

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 %),
1990/92	13,3 %	(23,8 %),
1992/94	245,7 %	(10,2 %),
1994/96	5,8 %	(12,7 %).

211. Die außergewöhnlichen Umsatzsteigerungen der zehn größten Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen zwischen 1992 und 1994 waren auf die erstmalige Einbeziehung der Postunternehmen und der Deutschen Bahn AG in die Untersuchung zurückzuführen. Ohne diesen Effekt, das heißt nur bezogen auf diejenigen Unternehmen, die in beiden Berichtsjahren zu dem Betrachtungskreis zählten, betrug das Wachstum 16,2 %. Bei allen Dienstleistungsunternehmen hatte sich der Zuwachs bereits zwischen 1992 und 1994 erheblich abgeschwächt. Seit 1994 hat sich nun auch das Wachstum der Branchengrößten verlangsamt.

212. Der Kreis der zehn größten Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen hat sich geringfügig verändert. Die Deutsche Leasing AG (1994: Rang 10) trat aus, die Duales System Deutschland Gesellschaft für Abfallvermeidung und Sekundärrohstoffgewinnung mbH (Rang 9) kam hinzu. Durch Eintritt der Duales System Deutschland GmbH stieg das Umsatzniveau an, so daß die Deutsche Leasing AG, die im Rahmen normaler Geschäftsentwicklung einen geringen Umsatzrückgang verzeichnete, unter die Umsatzgrenze rutschte. Die Monopolkommission nimmt an, daß die Duales System Deutschland GmbH bereits 1994 die Größenkriterien erfüllte. Allerdings lagen bislang keine Daten vor.

213. Von den zehn Unternehmen des Verkehrs- und Dienstleistungsbereichs in Tabelle III.5 befanden sich 1996 sechs unter den nach Wertschöpfung hundert größten Unternehmen. Im Verhältnis zu den Industrieunternehmen, von denen 44 der nach dem Umsatzkriterium größten Unternehmen auch in den Kreis der Wertschöpfungsgrößten fielen, ist die Übereinstimmung hier geringer. Drei der Unternehmen, deren Wertschöpfung unter der Grenze des Jahres 1996 lag, sind dem Verkehrssektor zuzuordnen.

Bei denjenigen Unternehmen, die beiden Berichtskreisen angehörten, entwickelten sich die beiden Kennzahlen nicht in allen Fällen gleichgerichtet. Bei der Deutschen Post AG und der Deutschen Bahn AG stiegen die Umsätze, die Wertschöpfung ging leicht zurück, bei der Deutschen Telekom AG sanken beide Werte. Den günstigsten Geschäftsverlauf verzeichneten die Verlagsunternehmen. Die Bertelsmann AG wies eine Wertschöpfungssteigerung von 2,9 % und einen Umsatzanstieg von 11,2 % auf. Bei der Axel Springer Verlag AG betrugen die korrespondierenden Raten 5,0 % und 11,6 %.

Mit einem *Wertschöpfung/Umsatz-Verhältnis* von 52,3 % (1994: 57,6 %) ist der Dienstleistungssektor erheblich stärker vertikal integriert als die übrigen Wirtschaftszweige.[45]) Die im Vergleich sehr hohe Relation ist auf die Einbeziehung der Deutschen Telekom AG, der Deutschen Post AG und der Deutschen Bahn AG zurückzuführen. Bei diesen Unternehmen war die relative Differenz zwischen Wertschöpfung und Umsatz 1996 ungewöhnlich gering. Der auf alle Unternehmen bezogene Verhältniswert ging zurück, weil die Wertschöpfung der Unternehmen bei steigendem Umsatz abnahm.

214. Die Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen sind – ähnlich den Handelsgesellschaften – *stark auf den heimischen Markt konzentriert.* Auslandstochterunternehmen trugen nur bei der Bertelsmann AG und der Touristik Union International GmbH & Co.KG in nennenswertem Umfang zu den Umsätzen bei. Über geringfügige Engagements verfügten die Deutsche Telekom AG, die Deutsche Lufthansa AG, die Hapag-Lloyd AG und die LTU Lufttransport-Unternehmen GmbH & Co.KG. Insgesamt betrug der Anteil der inländischen Konzerngesellschaften an den Gesamtumsätzen 90,5 %. Es ist damit zu rechnen, daß der Beitrag der ausländischen Tochtergesellschaften in den kommenden Jahren steigt. Die Deutsche Telekom AG beispielsweise wies 1994 noch keine Auslandsbeteiligungen auf. Bei der Bertelsmann AG wächst der Auslandskonzern stärker als die inländischen Unternehmen.

[45]) Vgl. Tz. 156, 191, 203.

Tabelle III.6

Die nach Bilanzsumme zehn größten deutschen Kreditinstitute 1994 und 1996

Jahr	Rang nach der Bilanzsumme der inländischen Konzern-gesellschaften	Rang nach der Wertschöpfung	Unternehmen	Konsolidierte Bilanzsumme der inländischen Konzern-gesellschaften[1]	Konsolidierte Bilanzsumme der Gesamt-konzerne[1]
				(Mrd. DM)	
1996	1	15	Deutsche Bank AG	740,9	886,1
1994	1	15		509,2	573,0
1996	2	21	Dresdner Bank AG	448,7	561,2
1994	2	25		357,5	400,1
1996	3	59	Westdeutsche Landesbank	428,6	470,8
1994	3	67	Girozentrale	346,1	378,6
1996	4	28	Commerzbank AG	417,9	448,0
1994	4	27		311,2	342,1
1996	5	32	Bayerische Vereinsbank AG	389,6	403,6
1994	5	36		301,5	318,2
1996	6	79	Bayerische Landesbank	344,9	360,5
1994	6	88	Girozentrale	266,4	281,1
1996	7	56	DG Bank Deutsche	319,5	331,8
1994	10	63	Genossenschaftsbank	235,6	248,2
1996	8	38	Bayerische Hypotheken-	317,0	339,4
1994	8	43	und Wechsel-Bank AG	250,2	275,4
1996	9	55	Bankgesellschaft Berlin AG	310,3	337,5
1994	9	54		237,5	246,2
1996	10	–	Kreditanstalt für Wieder-	251,7	251,7
1994	7	–	aufbau[2]	256,2	256,2

[1] Sofern sich die Bilanzsumme auf einen anders abgegrenzten Konsolidierungskreis bezieht, wird dies vermerkt.
[2] Einzelabschluß.

Quelle: Eigene Erhebungen

2.3.2.3.2 Die deutschen Unternehmen im europäischen Vergleich

215. Unter den zwanzig größten europäischen Unternehmen der Sektoren Medien und Kommunikation waren wie 1994 drei deutsche Gesellschaften vertreten. Es handelt sich um die Deutsche Telekom AG auf Rang 1, die Deutsche Post AG auf dem fünften Platz und die Bertelsmann AG, die Rang 9 innehatte. Die Unternehmen befanden sich 1994 auf denselben Rängen.

Der Transport- und Touristikbereich war demgegenüber von Änderungen gekennzeichnet. Platz 1 hielt 1996 unverändert die Deutsche Bahn AG, gefolgt von der französischen Bahngesellschaft SNCF und der Deutschen Lufthansa AG. Diese hatte 1994 noch auf Platz 2 rangiert. Die Touristik Union International GmbH & Co.KG konnte ihre Position verbessern. Sie lag 1996 auf Rang 13 gegenüber Rang 16 im Jahr 1994.

2.3.2.4 Kreditgewerbe

216. *Tabelle III.6* gibt einen Überblick über die nach der Bilanzsumme der inländischen Konzernbereiche *zehn größten Kreditinstitute* 1994 und 1996. Zusätzlich zu den Angaben für die inländischen Konzerne werden die Bilanzsummen der Gesamtkonzerne ausgewiesen.

2.3.2.4.1 Die größten deutschen Kreditinstitute[46]

217. Die jeweils zehn größten Kreditinstitute wiesen an den Bilanzstichtagen der Berichtsjahre in der Summe folgende Bilanzsummen 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,
1992 2 378,7 Mrd. DM,
1994 3 071,4 Mrd. DM,
1996 3 969,1 Mrd. DM.

[46] Die Angaben in diesem Abschnitt beziehen sich auf die inländischen Konzernbereiche.

Die *Bilanzsummen aller Kreditinstitute*, die von der Deutschen Bundesbank ermittelt werden, betrugen jeweils im Dezember der entsprechenden Jahre:

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	5 477,7 Mrd. DM,
1992	6 267,6 Mrd. DM,
1994	7 396,9 Mrd. DM,
1996	9 032,3 Mio. DM.

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 %	(31,7 %),
1990/92	20,5 %	(14,4 %),
1992/94	29,1 %	(18,0 %),
1994/96	29,2 %	(22,1 %).

218. Die zehn größten Banken wuchsen damit zwischen 1994 und 1996 wie in den Vorperioden stärker als die Gesamtheit der Institute. Mit Ausnahme der Kreditanstalt für Wiederaufbau hatten alle Kreditinstitute hieran einen Anteil. Das größte Wachstum verzeichnete die Deutsche Bank AG mit 45,5 %, die geringste Wachstumsrate wies die Westdeutsche Landesbank Girozentrale mit 23,8 % auf.

Die meisten der Institute behielten ihre Ränge gegenüber 1994 unverändert bei. Lediglich die DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank und die Kreditanstalt für Wiederaufbau tauschten ihre Plätze. Bei der DG Bank waren externes Wachstum und interne Leistungssteigerung gleichermaßen für das erhebliche Wachstum von über 35 % verantwortlich. Das Unternehmen nahm 1995 die VR-Leasing GmbH mit 612 Tochtergesellschaften in den Konsolidierungskreis auf. Bei der Kreditanstalt für Wiederaufbau reduzierte sich vor allem aufgrund hoher plan- und außerplanmäßiger Tilgungen bei inländischen Krediten die Bilanzsumme gegenüber 1994.

219. Neun der zehn größten deutschen Kreditinstitute befanden sich auch unter den hundert Größten nach Wertschöpfung. Die Bankgesellschaft Berlin AG ausgenommen, waren die hohen Zuwächse bei den Bilanzsummen in allen Fällen von Wertschöpfungssteigerungen begleitet, die mit durchschnittlich 14,6 % allerdings deutlich geringer ausfielen.

220. Die Tätigkeit der Kreditinstitute wurde auch 1996 *von den inländischen Konzernteilen dominiert*. Allerdings nimmt die Bedeutung der ausländischen Gesellschaften zu. Während 1994 die Bilanzsummen der Inlandskonzerne durchschnittlich 92,5 % der Weltkonzernbilanzsummen ausmachten, betrug der Anteil 1996 90,4 %.

2.3.2.4.2 Die deutschen Banken im europäischen Vergleich

221. Die Deutsche Bank AG führte die Gruppe der zwanzig größten europäischen Institute 1996 unverändert an. Die Dresdner Bank AG konnte ihre Position verbessern und gelangte 1996 auf den vierten Platz. 1994 hatte sie Rang 8 inne. Neben diesen beiden Instituten befinden sich mit der Westdeutschen Landesbank Girozentrale, der Commerzbank AG, der Bayerischen Vereinsbank AG und der Bayerischen Landesbank Girozentrale vier weitere deutsche unter den zwanzig größten Banken Europas. In den vergangenen Jahren vollzogen sich im Finanzgewerbe zahlreiche bedeutende Zusammenschlüsse. So übernahm die Crédit Suisse die Winterthur-Gruppe, trat damit in den Kreis der größten Institute ein und erreichte auf Anhieb europaweit den dritten Rang. Auch die in Deutschland geplanten Fusionen, genannt sei der Zusammenschluß der Bayerischen Vereinsbank AG und der Bayerischen Hypotheken- und Wechsel-Bank AG, werden zu Verschiebungen in der Europa-Rangliste führen.

2.3.2.5 Versicherungsgewerbe

222. In *Tabelle III.7* sind die nach Beitragseinnahmen *zehn größten deutschen Versicherungsunternehmen* aufgeführt. Wie bei den Unternehmen der anderen Bereiche sind neben den Beiträgen der inländischen Gesellschaften die Weltkonzernbeiträge angegeben.

2.3.2.5.1 Die größten deutschen Versicherungsunternehmen[47])

223. Die jeweils zehn größten deutschen Versicherungen erreichten zusammen folgende Beitragseinnahmen:

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,
1992	104 813 Mio. DM,
1994	133 304 Mio. DM,
1996	136 449 Mio. DM.

224. Die *Brutto-Beiträge des Gesamtgeschäfts aller Versicherungsunternehmen* konnten für die Jahre 1990 bis 1994 festgestellt werden und betrugen:

1990	182 742 Mio. DM,
1992	224 329 Mio DM,
1994	271 746 Mio. DM,
1996	294 036 Mio. DM.

[47]) Die Angaben in diesem Abschnitt beziehen sich auf die inländischen Konzernbereiche.

Tabelle III.7

Die nach Beiträgen zehn größten deutschen Versicherungsunternehmen 1994 und 1996

Jahr	Rang nach den Beiträgen der inländischen Konzerngesellschaften	Rang nach der Wertschöpfung	Unternehmen	Konsolidierte Beiträge der inländischen Konzerngesellschaften[1]	Konsolidierte Beiträge der Gesamtkonzerne[1]
				(Mio. DM)	
1996	1	22	Allianz AG	36 234	74 630
1994	1	35		37 137	66 088
1996	2	51	Münchener Rückversiche-	26 921	28 989
1994	2	47	rungs-Gesellschaft AG	26 429	29 804
1996	3	41	AMB Aachener und	15 482	17 100
1994	3	39	Münchener Beteiligungs-AG	14 914	16 392
1996	4	100	Gerling-Konzern Versiche-	10 051	11 009
1994	4	–	rungs-Beteiligungs-AG	12 093	12 784
1996	5	94	CKAG Colonia Konzern AG	9 614	10 811
1994	5	79		8 220	9 499
1996	6	98	R + V Versicherung AG	8 376	8 836
1994	8	98		7 536	7 935
1996	7	85	Victoria Holding AG	8 148	9 578
1994	6	89		7 777	8 914
1996	8	96	Vereinte Holding AG	8 122	8 122
1994	7	99		7 596	7 596
1996	9	–	HDI Haftpflichtverband der	7 463	8 783
1994	9	–	Deutschen Industrie VVaG	6 427	8 014
1996	10	–	HUK-Coburg	6 038	6 038
1994	10	–	Versicherungsgruppe[2]	5 175	5 175

[1] Sofern sich die Bilanzsumme auf einen anders abgegrenzten Konsolidierungskreis bezieht, wird dies vermerkt.
[2] 1996 konsolidiert die HUK-Coburg eine ausländische Tochtergesellschaft.

Quelle: Eigene Erhebungen

225. Dies entspricht einem Wachstum der zehn größten bzw. aller Versicherungsunternehmen (in Klammern) 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 %,	
1990/92	38,6 %	(22,8 %),
1992/94	27,2 %	(21,1 %),
1994/96	2,4 %	(8,2 %).

226. An den Beiträgen aller Versicherungsunternehmen hatten die zehn größten jeweils einen *Anteil* von:

1990	41,4 %,
1992	46,7 %,
1994	49,1 %,
1996	46,4 %.

Nach zweistelligen Wachstumsraten seit 1984 betrug das Wachstum der Beiträge in der Periode 1994/96 bei den zehn Größten nur 2,4 % und lag damit deutlich unter dem Wachstum aller Versicherungsunternehmen. Folglich reduzierte sich der Anteil der zehn größten Versicherungen an der Summe der Beiträge des gesamten Sektors. Hierfür waren Prämieneinbußen bei einigen der großen Versicherungen bestimmend. Diese wurden zum einen durch das ungünstige wirtschaftliche Umfeld verursacht, das durch geringes Wirtschaftswachstum und hohe Arbeitslosigkeit gekennzeichet war. Zum anderen waren die Unternehmen Gegenstand von Neuordnungsmaßnahmen. So veränderte sich beispielsweise bei der Allianz AG der Konsolidierungskreis erheblich. Die Deutsche Krankenversicherung AG trat aus dem Kreis aus, die Hermes Kreditversicherungs-AG und andere wurden erstmals einbezogen. Bei der Gerling-Konzern Versicherungs-Beteiligungs-AG verminderte die Veräußerung der Frankona-Gruppe das Geschäftsvolumen.

227. Der Berichtskreis veränderte sich zwischen 1994 und 1996 nicht. Die geringfügigen Rangver-

schiebungen waren auf Geschäftsentwicklungen im üblichen Rahmen zurückzuführen.

Acht von den zehn größten Versicherungsunternehmen zählten auch zu den nach Wertschöpfung hundert Größten. Mit Ausnahme der Allianz AG und der AMB Aachener und Münchener Beteiligungs-AG hatten sie dort Ränge in der zweiten Hälfte der Liste inne. Bei den sieben Unternehmen, die 1994 und 1996 unter den hundert Größten waren, verlief die Entwicklung von Wertschöpfung und Beiträgen in vier Fällen uneinheitlich. Die Allianz AG wies eine erhebliche Wertschöpfungssteigerung auf, während die Beiträge zurückgingen. Bei der AMB Aachener und Münchener Beteiligungs-AG, der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG und der CKAG Colonia Konzern AG verhielt es sich umgekehrt.[48])

228. Die Versicherungsunternehmen sind im Vergleich zu anderen Branchen *stark international orientiert.* 1996 erwirtschafteten die inländischen Konzerngesellschaften 74,2 % (1994: 77,4 %) der gesamten Beitragseinnahmen der zehn größten Versicherungen, wobei eines der Unternehmen ausschließlich, ein weiteres nahezu vollständig im Inland tätig waren. Eine vergleichbar große Bedeutung hatten die ausländischen Tochterunternehmen bei den Industrieunternehmen.[49]) Bei den Versicherungen geht der hohe Anteil der ausländischen Unternehmen vor allem auf die umfangreichen Engagements der Allianz AG zurück, die über 50 % der Beitragseinnahmen über die ausländischen Tochtergesellschaften erwirtschaftete.

[48]) Vgl. hierzu Tz. 178.
[49]) Vgl. Tz. 192.

2.3.2.5.2 Die deutschen Versicherungsunternehmen im europäischen Vergleich

229. Unter den zwanzig größten europäischen Versicherungsunternehmen befanden sich wie 1994 drei deutsche. Die Allianz AG führte die Rangfolge weiterhin an. Die Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG lag auf Rang 12 und verlor damit gegenüber 1994 sieben Plätze. Die Prämieneinnahmen gingen leicht zurück. Gleichzeitig verbesserte sich aber das Ergebnis. Die AMB Aachener und Münchener Beteiligungs-AG verlor ebenfalls einige Positionen und rangierte 1996 auf Platz 19 (1994: 14). Ursächlich für den Rangverlust ist das im Vergleich zu ausländischen Unternehmen unterdurchschnittliche Wachstum.

2.3.3 Beschäftigte

230. Von den hundert größten Unternehmen war 1996 wie in den Vorjahren bei 99 Gesellschaften die *Anzahl der Beschäftigten der inländischen Konzernbereiche* bekannt. Für die Zweijahresvergleiche bietet es sich allerdings an, nur diejenigen Unternehmen in die Betrachtung einzubeziehen, die in beiden Jahren zu den „100 Größten" zählten. Dieser Kreis umfaßte für die Periode 1994/96 91 Unternehmen.

231. Würde man die hundert größten Unternehmen statt nach der Wertschöpfung nach der Anzahl der Beschäftigten ordnen, so ergäbe sich eine relativ hohe Übereinstimmung. Dies ist darauf zurückzuführen, daß die Wertschöpfung im allgemeinen zu einem großen Teil durch die Personalkosten erklärt wird, die wiederum von der Zahl der Beschäftigten abhängen. In *Tabelle III.8* sind die nach der Anzahl der Beschäftigten zehn größten Unternehmen des Jahres

Tabelle III.8

Die nach Beschäftigten zehn größten Unternehmen 1996

Rang nach Beschäftigten	Rang nach Wertschöpfung	Unternehmen	Wirtschaftszweig[1])	Beschäftigte
1	5	Deutsche Bahn AG	60.10.1, 63.3	306 241
2	4	Deutsche Post AG	64.11	284 889
3	2	Daimler-Benz AG	29, 33, 34, 35.3	222 821
4	3	Siemens AG	29, 30–34	203 000
5	1	Deutsche Telekom AG	64.2	200 902
6	6	Volkswagen AG	34	137 769
7	13	Metro AG	51, 52	134 624
8	7	RWE AG	11, 23.2, 24, 29, 40.1, 45	122 805
9	12	RAG AG	10.1, 23.1, 24, 40, 51	98 773
10	23	Karstadt AG	52, 63.3	97 775

[1]) Statistisches Bundesamt, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93). Es werden jeweils nur die Wirtschaftszweige angeführt, die einen erheblichen Anteil an den Unternehmensumsätzen aufweisen.

Quelle: Eigene Erhebungen

1996 dargestellt. Sieben dieser Unternehmen befanden sich auch unter den ersten Zehn in der Wertschöpfungsrangfolge. Die RAG AG, die neu in den Berichtskreis eingetretene Metro AG und die Karstadt AG belegten hintere Ränge. Die RAG AG und die Karstadt AG zählten auch in den Vorjahren zu den zehn größten Arbeitgebern. Auffällig ist, daß die Grenzen, innerhalb derer sich die Beschäftigtenzahlen bewegen, zwischen 1994 und 1996 erheblich abgenommen haben. Während das Unternehmen mit dem höchsten Beschäftigungsstand – in beiden Jahren die Deutsche Bahn AG – 1994 über 357 000 Arbeitnehmer beschäftigte, waren es 1996 etwa 306 000. Die Karstadt AG auf Rang 10 verfügte über 97 800 Mitarbeiter, während die VEBA AG, die 1994 den zehnten Platz belegt hatte, knapp 103 000 Personen Arbeit gegeben hatte.

232. Die in den *gesamtwirtschaftlichen Vergleich* einbezogenen 91 Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" wiesen in den Jahren 1994 und 1996 folgende Beschäftigtenzahlen[50]) auf:

1994 4 086 840,

1996 3 748 498.

Das entspricht einem *Anteil an den hundert Größten*[51]) von 95,3 % im Jahre 1994 und 94,9 % 1996. Die Reduktion dieses Anteilswertes bedeutet, daß die aus dem Kreis der hundert Größten ausgeschiedenen Unternehmen zusammen durch eine geringere Beschäftigtenzahl gekennzeichnet waren als die erstmals erfaßten Gesellschaften. Vor allem die Metro AG mit 134 624 Mitarbeitern hat dieses Ergebnis maßgeblich beeinflußt.

Die zehn größten Arbeitgeber zählten 1996 ebenso wie 1994 45,8 % der insgesamt von den hundert größten Unternehmen Beschäftigten zu ihren Belegschaften. Der zu beobachtende Beschäftigungsabbau in der Periode 1994 bis 1996 verteilte sich damit gleichmäßig auf die zehn größten und die übrigen in der Rangfolge berücksichtigten Unternehmen.

233. Die *Anzahl der Beschäftigten aller Unternehmen* betrug jeweils am 31. Dezember:[52])

1994 25 746 039,

1996 24 934 117.

Die 91 Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" hatten daran einen *Anteil* von:

1994 15,9 %,

1996 15,0 %.

Wie in der Vorperiode ging sowohl die Anzahl der Beschäftigten aller Unternehmen als auch diejenige der hundert Größten deutlich zurück. Die Gesamtanzahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten reduzierte sich um 3,2 % (1992/94: 3 %), während die Großunternehmen 8,3 % (1992/94: 7,2 %) ihres Personalbestandes abbauten. Auch für den Beschäftigungsrückgang zwischen 1994 und 1996 waren damit überproportional die hundert Größten verantwortlich.

Der Reduktion der Beschäftigtenzahl stand bei den 91 in die Betrachtung einbezogenen Unternehmen wie in der Periode 1992/94 ein Wertschöpfungsanstieg gegenüber, der mit 3,2 % unter demjenigen aller Unternehmen lag. Die gegenläufige Entwicklung von Beschäftigung und Wertschöpfung relativiert die Aussagen über den engen Zusammenhang zwischen der Anzahl der Beschäftigten und den Personalkosten einerseits und zwischen den Personalkosten und der Wertschöpfung andererseits.[53]) Der Beschäftigungsabbau führte offenbar in den meisten Fällen nicht zu einer Beeinträchtigung der Leistungsfähigkeit bzw. resultierte nicht aus negativen Unternehmensentwicklungen. Trotz größtenteils sinkender Personalkosten stieg die Wertschöpfung. Hier zeigt sich, daß nicht nur Personalkosten, sondern auch beispielsweise Konzernstrukturen oder bilanzpolitische Erwägungen einen maßgeblichen Einfluß auf die Höhe der Wertschöpfung ausüben können.

234. Von den 91 erfaßten Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" reduzierten 66 zwischen 1994 und 1996 ihre Beschäftigtenzahl, darunter 38 Unternehmen mit einem Wertschöpfungsanstieg. In der Vorperiode, in der 82 Unternehmen in die Untersuchung einbezogen waren, hatten 59 Unternehmen ihre Mitarbeiterzahlen vermindert, 25 von ihnen erhöhten parallel ihre Wertschöpfung. Von den neun größten Arbeitgebern des Jahres 1996, die auch 1994 zu diesem Kreis zählten, haben wie in den Vorperioden acht gegenüber 1994 Beschäftigte abgebaut. Lediglich bei der RWE AG erhöhte sich die Anzahl der Arbeitnehmer im Inland.

235. Die *Wertschöpfung pro Arbeitnehmer* betrug in den 91 untersuchten Unternehmen 1996 durchschnittlich 107,8 TDM (1994: 95,8 TDM), im Durchschnitt aller Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten (ohne die C & A Mode & Co.) 106,9 TDM (1994: 94,8 TDM). Die Wachstumsrate der Wertschöpfung/Beschäftigten-Relation der 91 Unternehmen, die den hundert Größten in beiden Berichtsjahren angehörten, lag mit 12,5 % unter derjenigen aller Unternehmen aus der Rangfolge mit 12,8 %. Die neu in den Berichtskreis eingetretenen Unternehmen wiesen damit ein etwas günstigeres Verhältnis von Wertschöpfung zu Beschäftigten auf als die Unternehmen, die im Vorjahr bereits in der Rangliste ver-

[50]) 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.

[51]) Für jeweils ein Unternehmen lag keine Angabe vor.

[52]) Sozialversicherungspflichtig beschäftigte Arbeitnehmer aller Wirtschaftszweige, außer Organisationen ohne Erwerbszweck und Gebietskörperschaften und Sozialversicherungen, zuzüglich beamteter Arbeitnehmer der Deutschen Bahn und der Postunternehmen. Diese Abgrenzung entspricht der, für die die Wertschöpfung aller Unternehmen vom Statistischen Bundesamt zusammengestellt wird. Zu den Zahlenangaben vgl. Geschäftsberichte der Postunternehmen und der Deutschen Bahn sowie Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Fachserie 1: Bevölkerung und Erwerbstätigkeit, Reihe 4.2.1: Struktur der Arbeitnehmer, verschiedene Jahre. Die Angaben beziehen sich erstmals auf Deutschland. Bislang wurde nur das alte Bundesgebiet berücksichtigt.

[53]) Vgl. Tz. 231.

treten waren. Die Relation Wertschöpfung/Beschäftigte war auch in vorherigen Berichtszeiträumen gewachsen. Die zwischen 1994 und 1996 erreichten Zuwächse sind allerdings außergewöhnlich hoch.

2.3.4 Sachanlagen

236. Die Bedeutung von Sachanlagen variiert für Unternehmen unterschiedlicher Branchen und Wirtschaftszweige. Die Sachanlagen eines Versicherungsunternehmens, im allgemeinen vor allem Grundstücke und Gebäude, haben zum Beispiel einen anderen Stellenwert als die eines Industrieunternehmens, bei dem die Produktionsanlagen den größten Teil der Sachanlagen ausmachen.[54]) Die diesbezügliche Vergleichbarkeit zwischen den Wirtschaftszweigen ist somit eingeschränkt. Für die Erbringung ihrer Leistungen benötigen die Versicherungsunternehmen Kapitalanlagen. Diese umfassen auch Grundstücke, Gebäude und Beteiligungen. Auch wenn sie nicht unmittelbar mit den Sachanlagen eines Industrieunternehmens vergleichbar sind, so können sie doch als unternehmerisches Pendant aufgefaßt werden. Anstelle der Sachanlagen werden bei den Versicherungen daher in *Tabelle III.1* die Kapitalanlagen ausgewiesen. Im Rahmen der folgenden Ausführungen bleiben sowohl die Kapitalanlagen der Versicherungsunternehmen als auch die Sachanlagen der Kreditinstitute unberücksichtigt.

237. *Tabelle III.9* umfaßt für das Jahr 1996 die nach Sachanlagevermögen einschließlich immaterieller Vermögensgegenstände zehn größten Unternehmen. Sieben der Unternehmen hatten auch nach Wertschöpfung Ränge unter den ersten Zehn inne. Die übrigen Unternehmen, die VIAG AG, die Deutsche Lufthansa AG und die VEAG Vereinigte Energiewerke AG belegten die Plätze 19, 20 und 62. Als „Ausreißer" kann man somit allenfalls die VEAG bezeichnen. Vergangene Erhebungen haben allerdings gezeigt, daß die Energieunternehmen nach Wertschöpfung vielfach zwar nur hintere Ränge erreichten, aber immer über erhebliche Sachanlagevermögen verfügten.[55])

238. *Maßgeblich für die Höhe der Sachanlagen ist der Wirtschaftszweig*, in dem ein Unternehmen tätig ist. Grundsätzlich gilt, daß die Branchen, die für die Produktion oder Verteilung ihrer Leistungen eine eigene Infrastruktur benötigen, außergewöhnlich hohe Sachanlagevermögen aufweisen. Unter den „100 Größten" betrifft dies vor allem die Energieversorgungsunternehmen sowie die Deutsche Telekom AG und die Deutsche Bahn AG. Sachanlagenintensive Branchen sind außerdem der Kraftfahrzeugbau, die Elektrotechnik, der Maschinenbau und die Chemie. Darüber hinaus existiert ein Zusammenhang zwischen der Unternehmensgröße – gemessen anhand der Wertschöpfung – und der Höhe der Sachanlagen.[56])

239. Für die Gegenüberstellung der Sachanlagen der größten Unternehmen mit denjenigen aller Unternehmen zieht die Monopolkommission traditionell

[54]) Das gilt im wesentlichen auch für die Sachanlagen der Kreditinstitute.

[55]) Vgl. z. B. Monopolkommission, Hauptgutachten 1992/1993, a. a. O., Tz. 420 f.

[56]) Vgl. Tabelle III.1.

Tabelle III.9

Die nach Sachanlagen zehn größten Unternehmen 1996

Rang nach Sachanlagen	Rang nach Wertschöpfung	Unternehmen	Wirtschaftszweig[1])	Sachanlagen[2]) (Mio. DM)
1	1	Deutsche Telekom AG	64.2	132 214
2	5	Deutsche Bahn AG	60.10.1, 63.3	47 007
3	8	VEBA AG	23.2, 24, 40, 51, 60–63	27 397
4	7	RWE AG	11, 23.2, 24, 29, 40.1, 45	23 855
5	6	Volkswagen AG	34	20 217
6	2	Daimler-Benz AG	29, 33, 34, 35.3	15 804
7	19	VIAG AG	24, 25.2, 26.1, 28, 40, 51, 63	15 033
8	4	Deutsche Post AG	64.11	13 537
9	62	VEAG Vereinigte Energiewerke AG	40.1, 40.3	11 324
10	20	Deutsche Lufthansa AG	35.3, 62.1	10 764

[1]) Statistisches Bundesamt, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93). Es werden jeweils nur die Wirtschaftszweige angeführt, die einen erheblichen Anteil an den Unternehmensumsätzen aufweisen.
[2]) Die Angaben beziehen sich auf die inländischen Konzernbereiche.

Quelle: Eigene Erhebungen

die *Unternehmensbilanzstatistik der Deutschen Bundesbank* heran. Die Untersuchung der Bundesbank beschränkt sich auf die Unternehmen des Produzierenden Gewerbes, des Handels und des Verkehrsgewerbes ohne Bundesbahn.[57]) Nicht berücksichtigt werden Kreditinstitute, Versicherungs- und Dienstleistungsunternehmen. Die Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten, die diesen Wirtschaftsbereichen zuzurechnen sind, wurden daher aus der Untersuchung ausgeschlossen. Unberücksichtigt blieben auch die Unternehmen, die in einem der Jahre 1994 und 1996 nicht unter den „100 Größten" waren.

Einbezogen wurden damit 63 Unternehmen, die an den Bilanzstichtagen jeweils über folgende Sachanlagevermögen verfügten:

1994 239 005 Mio. DM,

1996 255 417 Mio. DM.

240. Die gesamtwirtschaftliche Bezugsgröße, das *Sachanlagevermögen der in der Bundesbankstatistik erfaßten Bereiche*, lag bei

1994 804 300 Mio. DM,

1996 803 500 Mio. DM.

Wie in der Vorperiode ging das Sachanlagevermögen aller Unternehmen auch zwischen 1994 und 1996 zurück. Allerdings betrug die negative Änderungsrate nur 0,1 % gegenüber 1,7 % in dem davor liegenden Berichtszeitraum. Anders verhielt es sich bei den Sachanlagen der hundert Größten. Die erfaßten Unternehmen wiesen 1996 einen um 6,9 % (1992/94: 5,1 %) höheren Bestand auf als 1994. Das Wachstum der Sachanlagen nahm damit gegenüber der Periode 1992 bis 1994 zu.

Die 63 Unternehmen hatten an den Sachanlagen aller Unternehmen der berücksichtigten Bereiche einen *Anteil* von

1994 29,7 %,

1996 31,8 %,

der somit wie in der Vorperiode anstieg.

241. Bei den in die Erhebungen der Deutschen Bundesbank einbezogenen Unternehmen setzte sich der seit 1992 zu beobachtende *negative Trend bei Investitionen in neue Ausrüstungen* fort. Anders als in den Vorjahren hatten seit 1994 vor allem die Bauunternehmen mit erheblichen konjunkturellen Schwierigkeiten zu kämpfen. Das schlug sich bei den Baugesellschaften unter den hundert Größten auch in der Höhe der Sachanlagen nieder, die mit Ausnahme der Philipp Holzmann AG zurückging. In den anderen Branchen verlief die Entwicklung der Sachanlagen uneinheitlich.

242. Die Monopolkommission stellt einen Zusammenhang zwischen der Wertschöpfung und den Sachanlagen der hundert größten Unternehmen her, indem sie die Entwicklung der Wertschöpfung der den jeweiligen Wirtschaftsbereichen zuzuordnenden Unternehmen der korrespondierenden Sachanlagenentwicklung gegenüberstellt. Die für eine Berechnung der *Wertschöpfung der betrachteten Wirtschaftsbereiche* benötigten Angaben lagen für das Jahr 1996 noch nicht vollständig vor. Es konnten aber die entsprechenden Größen für 1994, die für das Elfte Hauptgutachten noch nicht verfügbar gewesen waren, aufbereitet werden. Danach hatten die 62 Großunternehmen, die im Zeitraum 1992 bis 1994 Berücksichtigung fanden, 1994 an der Wertschöpfung der entsprechenden Wirtschaftszweige einen Anteil von 23,0 %, der wie in den Vorperioden geringer war als ihr Anteil an den Sachanlagen mit 31,3 %.[58])

Zwischen 1992 und 1994 erhöhte sich der Anteil der berücksichtigten Unternehmen an der Wertschöpfung aller Unternehmen um 0,1 Prozentpunkte, der Beitrag zu den Sachanlagen um 1,1 Prozentpunkte. Ebenso wie in der Vorperiode hat sich die Relation Wertschöpfung/Sachanlagen damit vermindert.

2.3.5 Cash-flow

243. Der Cash-flow eines Unternehmens gilt als *Indikator für seine Finanzkraft*. Zu seiner Bestimmung werden Angaben aus der Gewinn- und Verlustrechnung eines einzelnen Jahresabschlusses verwendet, zur Darstellung langfristiger Innenfinanzierungsmöglichkeiten eines Unternehmens stellt er also kein geeignetes Maß dar. Ausgehend vom Jahresüberschuß oder -fehlbetrag werden in der Regel alle Aufwendungen und Erträge, die in der betrachteten Periode nicht finanzwirksam geworden sind, wieder hinzugerechnet bzw. abgezogen. In der Literatur herrschen unterschiedliche Auffassungen über die genaue Definition des Cash-flow, die in der Hauptsache darauf zurückzuführen sind, daß Uneinigkeit darüber besteht, welche Vorgänge als finanzwirksam einzustufen sind.

Vorteil der Kennzahl Cash-flow ist, daß sie Änderungen der wirtschaftlichen Lage eines Unternehmens deutlicher ausdrückt als die Wertschöpfung, die aufgrund des hohen Anteils an Personalkosten, die in der Regel kurzfristig wenig variabel sind, eine langsamere Reaktion auf – vor allem negative – Ertragsänderungen zeigt.

244. Die Monopolkommission *verwendet für die Cash-flow-Berechnung das folgende stark vereinfachte Schema:*

Jahresüberschuß/Jahresfehlbetrag

\+ Abschreibungen

\+ Veränderung der Sonderposten mit Rücklageanteil gegenüber dem Vorjahr

\+ Veränderung der Pensionsrückstellungen gegenüber dem Vorjahr.

[57]) 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.

[58]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1994/1995, a.a.O., Tz. 505 f. Die gesamtwirtschaftliche Bezugsgröße, die Wertschöpfung der betrachteten Wirtschaftszweige, bezieht sich auf das frühere Bundesgebiet.

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 1996 für 60 Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten ermittelt werden, 1994 für 57. In beiden Jahren lagen für einige Unternehmen nicht alle zur Berechnung des Cash-flow benötigten Angaben vor.[59]) 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. Um dennoch einen sinnvollen Vergleich vornehmen zu können, werden nur diejenigen Unternehmen berücksichtigt, für die sowohl 1994 als auch 1996 der Cash-flow berechnet werden konnte.

245. *Tabelle III.10* enthält die zehn Unternehmen mit dem höchsten Cash-flow 1996. Davon gehörten sieben auch zu den zehn Wertschöpfungsgrößten. Es ist davon auszugehen, daß bei Berücksichtigung der Unternehmen Daimler-Benz AG und Siemens AG eine *weitgehende Übereinstimmung* der zehn nach Cash-flow größten Unternehmen mit denjenigen nach Wertschöpfung festzustellen wäre. Dies ist vor allem deswegen wahrscheinlich, weil der Cash-flow als Maß für die die Finanzkraft stark mit der Unternehmensgröße verbunden ist. So rangierten neun der Unternehmen unter den zwanzig nach Wertschöpfung größten Gesellschaften. Die Continental AG lag auf Platz 37. Gegenüber 1994 wich der Kreis der nach Cash-flow größten Unternehmen geringfügig ab. Zwei Unternehmen, die Continental AG und die Deutsche Post AG traten in den Kreis ein, die Deutsche Lufthansa AG und die IBM Deutschland GmbH schieden aus. Den Unternehmen in der Rangfolge ist gemeinsam, daß sie sachanlagenintensiven Sektoren zuzuordnen sind, die hohe jährliche Abschreibungen auf Sachanlagen aufweisen. Aufgrund ihrer Größe führen die Unternehmen zudem den Pensionsrückstellungen oftmals hohe Beträge zu. Schließlich erzielten die Unternehmen 1996 ausnahmslos positive Jahresergebnisse. Die Deutsche Post AG, die 1994 einen Fehlbetrag in Höhe von 2,9 Mrd. DM auswies, konnte 1996 ein positives Ergebnis von 337 Mio. DM verbuchen. Aufgrund der Positionen, die für die Berechnung des Cash-flow herangezogen werden, unterliegt er im Zeitablauf erheblichen Schwankungen.[60])

246. Für die gesamtwirtschaftliche Betrachtung werden wie bei den Untersuchungen zu den Kriterien Umsatz, Beschäftigte und Sachanlagen nur diejenigen Unternehmen herangezogen, die 1994 und 1996 zu den hundert Größten zählten und für die der Cash-flow in beiden Jahren berechnet werden konnte. Unter Berücksichtigung dieser Einschränkung wurden 53 (1992/1994: 46) Unternehmen in den Vergleich einbezogen. Sie hatten einen Cash-flow von

1994	81 765 Mio. DM,
1996	87 636 Mio. DM.

[59]) Vgl. Tabelle III.1.

[60]) Vgl. ebenda.

Tabelle III.10

Die nach Cash-flow zehn größten Unternehmen 1996[1])

Rang nach Cash-flow	Rang nach Wertschöpfung	Unternehmen	Wirtschafts-zweig[2])	Cash-flow (Mio. DM)
1	1	Deutsche Telekom AG	64.2	19 773
2	6	Volkswagen AG	34	8 332
3	7	RWE AG	11, 23.2, 24, 29, 40.1, 45	6 396
4	8	VEBA AG	23.2, 24, 40, 51, 60–63	6 301
5	37	Continental AG	25.1, 34.3	4 106
6	5	Deutsche Bahn AG	60.10.1, 63.3	4 033
7	19	VIAG AG	24, 25.2, 26.1, 28, 40, 51, 63	3 138
8	9	Bayer AG	24	3 023
9	4	Deutsche Post AG	64.11	2 703
10	18	Bayerische Motoren Werke AG	34, 35.41	2 481

[1]) Die Liste der nach Cash-flow zehn größten Unternehmen des Jahres 1996 ist nur bedingt aussagekräftig, da infolge der Datenermittlungsprobleme wichtige Großunternehmen, wie die Unternehmen Daimler-Benz AG, Siemens AG, BASF AG, RAG AG, Thyssen AG und Hoechst AG fehlen.

[2]) Statistisches Bundesamt, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93). Es werden jeweils nur die Wirtschaftszweige angeführt, die einen erheblichen Anteil an den Unternehmensumsätzen aufweisen.

Quelle: Eigene Erhebungen

Das Wachstum des Cash-flow betrug 7,2 %, nachdem es in der Vorperiode bei 21,4 % gelegen hatte.

Die *Wertschöpfung* der berücksichtigten 53 Unternehmen summierte sich auf

1994 233 475 Mio. DM,

1996 239 530 Mio. DM

und stieg damit um 2,6 %. an Damit war die Wachstumsrate des Cash-flow höher als diejenige der Wertschöpfung. Im Zeitraum 1992/1994 verhielt es sich ähnlich, wobei der Unterschied zwischen der Änderungsrate des Cash-flow von 21,4 % und derjenigen der Wertschöpfung von 4,0 % erheblich größer war.

247. Wie für die Vorjahre gilt auch für 1996, daß der Anteil der nach dem Cash-flow zehn Größten an dem Cash-flow aller einbezogenen Unternehmen (1996: 53, 1994: 46) mit 68,8 % (1994: 63,3 %) ihren Anteil an der Wertschöpfung dieses Unternehmenskreises in Höhe von 56,6 % (1994: 51,1 %) übertraf. Das Gefälle zwischen den zehn Größten nach Wertschöpfung und den in den Rängen folgenden Unternehmen[61]) besteht in verstärkter Form für die Maßzahl Cash-flow. Der Anstieg der Anteilswerte gegenüber 1994 resultiert aus der Einbeziehung der Deutschen Bahn AG und der Postunternehmen, die 1994 zum Zweck der Vergleichbarkeit mit den Vorjahresangaben herausgerechnet und durch die nach der Höhe des Cash-flow auf den Rängen 11 und 12 liegenden Unternehmen ersetzt worden waren.[62])

248. Der *Cash-flow aller Unternehmen* in der Bundesrepublik wird auf der Basis der von der Deuschen Bundesbank im Rahmen ihrer Unternehmensbilanzstatistik erhobenen Daten geschätzt.[63]) Die Bundesbank weist in ihrer Statistik den Jahresüberschuß, die Abschreibungen auf Sachanlagen sowie die Pensionsrückstellungen 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 Sonderposten mit Rücklageanteil 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 Pensionsrückstellungen, die seit 1992 nachrichtlich ausgewiesen werden.[64]) Die Abschreibungen auf Finanzanlagen und die Veränderungen der Sonderposten mit Rücklageanteil können nicht näherungsweise bestimmt werden, weil sie starken Schwankungen unterliegen und ein stabiles Verhältnis zu den Basisgrößen nicht angenommen werden kann.

249. Der geschätzte *Cash-flow aller Unternehmen* errechnet sich nach dem folgenden Schema:

Jahresüberschuß/Jahresfehlbetrag

+ Abschreibungen auf Sachanlagen

+ Veränderung der Pensionsrückstellungen gegenüber dem Vorjahr.

Eine Berechnung 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 Rücklageanteil zulässig.

Der *Cash-flow aller Unternehmen* betrug[65])

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 257 700 Mio. DM,

1992 271 400 Mio. DM,

1994 283 700 Mio. DM,

1996 260 200 Mio. DM.

250. Vergleicht man die *Wachstumsraten* des Cash-flow der einbezogenen Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten mit denjenigen 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 %	(9,8 %),
1990/92	–6,7 %	(5,3 %),
1992/94	21,4 %	(4,5 %),
1994/96	7,2 %	(–8,3 %).

Der Cash-flow aller Unternehmen entwickelte sich damit erstmals seit 1980 negativ. Ursächlich hierfür war zum einen der Rückgang des Jahresüberschusses, zum anderen die Reduktion der Abschreibungen auf Sachanlagen. Diese war Folge der seit 1992 rückläufigen Investitionen in Ausrüstungen. Verstärkt wurde sie noch durch die verbreitete Anwendung der degressiven Abschreibungsmethode, die hohe Abschreibungen in den ersten Nutzungsjahren verursacht.

---

[61]) Vgl. Tabelle III.2.

[62]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1994/1995, a. a. O., Tz. 510.

[63]) Vgl. Tz. 239. Die Bundesbank berücksichtigt nur die Wirtschaftszweige Produzierendes Gewerbe, 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. Abweichend zu der Vorgehensweise bei den Sachanlagen bezieht die Monopolkommission ein Dienstleistungsunternehmen in die Untersuchung ein. Eine Ungenauigkeit beim gesamtwirtschaftlichen Vergleich ist dadurch nicht zu erwarten. Der Vorteil der Einbeziehung liegt darin, daß die ohnehin geringe Anzahl verfügbarer Daten nicht weiter reduziert wird.

[64]) Die Veränderung der Pensionsrückstellungen als wertmäßig bedeutendste der fehlenden Angaben wurde bis zum Neunten Hauptgutachten mit Hilfe der Statistik der Aktiengesellschaften geschätzt. Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1990/1991, a. a. O., Tz. 450.

[65]) Der jeweils letzte Wert beruht auf Schätzungen. Insoweit die Deutsche Bundesbank in den Folgejahren veränderte Angaben ausweist, werden die hier aufgeführten Zahlen ebenfalls korrigiert.

Mit dieser Entwicklung geht eine Erhöhung des Anteils der Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten an dem Cash-flow aller in die Erhebungen der Deutschen Bundesbank einbezogenen Unternehmen einher. Er betrug

1994 28,8 %,

1996 33,7 %.

2.4 Rechtsformen der „100 Größten"

251. *Tabelle III.11* gibt einen Überblick über die *Rechtsformen* der „100 Größten". Bei Konzernen wurde die Rechtsform der den Konzernabschluß aufstellenden Obergesellschaft angegeben.

Die Aktiengesellschaft ist traditionell die dominierende Rechtsform. Zählt man die Gesellschaften mit beschränkter Haftung und die Kommanditgesellschaften auf Aktien hinzu, so erhält man mit 85 (1994: 82) die Anzahl der Kapitalgesellschaften unter den hundert Größten. Der Anstieg der Aktiengesellschaften ist zum einen auf die Umwandlung der Postunternehmen in Aktiengesellschaften zurückzuführen. Zum anderen wiesen sechs der ausgeschiedenen und sieben der erstmals aufgeführten Unternehmen diese Unternehmensform auf.

Von den insgesamt acht Personengesellschaften rangierten drei unter den fünfzig Wertschöpfungsgrößten: die REWE & Co. oHG (Rang 31), die Schickedanz Holding-Stiftung & Co.KG (Rang 44) und die Otto Versand GmbH & Co. (Rang 46).

Die Abnahme der Unternehmen mit sonstigen Rechtsformen ist auf die Umwandlung der Unternehmen der Deutschen Bundespost und die Zuordnung der Schickedanz Holding zu den Personengesellschaften zurückzuführen.

Tabelle III.11

Rechtsformen der „100 Größten" 1994 und 1996

Rechtsform	Zahl der Unternehmen	
	1996	1994
AG	71	66
GmbH	13	15
KGaA	1	1
KG	4	4
oHG	1	1
GmbH & Co. KG	3	3
Einzelunternehmen	0	0
Sonstige (Stiftung, Anstalt des öffentlichen Rechts, Zuordnung nicht möglich)	7	10
Insgesamt	100	100

Quelle: Eigene Erhebungen

3. Verflechtungen der „100 Größten"

3.1 Anteilsbesitz an den „100 Größten"

3.1.1 Methodische Vorbemerkungen

252. Gegenstand der folgenden Abschnitte ist die *Untersuchung der Anteilseignerstrukturen* bei den „100 Größten". Zunächst werden die Kapitalverflechtungen der hundert größten Unternehmen untereinander beleuchtet. In *Tabelle III.12* sind die Beteiligungsunternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" mit ihren jeweiligen Anteilseignern aus dem gleichen Kreis dargestellt.

In einem zweiten Schritt wird die Analyse auf andere Gruppen von Anteilseignern ausgedehnt. Das Kapital jedes Unternehmens wird prozentual vollständig auf folgende Eignerkategorien aufgeteilt (Tabelle III.14):

- Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten",
- ausländische Unternehmen oder Institutionen mit wesentlichem Einzelbesitz,
- öffentliche Hand,
- Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen,
- Streubesitz,
- 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, Gewerkschaften und Unternehmen außerhalb des Kreises der „100 Größten" werden in Tabelle III.14 ebenso wie nicht zu identifizierende Beteiligungen in der Spalte „Sonstige" aufgeführt. Sofern dies erforderlich ist, werden die in dieser Spalte ausgewiesenen Beteiligungen in den Anmerkungen zu der Tabelle spezifiziert.

253. Bei der Zusammenstellung der Anteilseigner zieht die Monopolkommission die folgenden Quellen heran:

- Geschäftsberichte der Unternehmen,
- Hoppenstedt Verlag,
  - „Handbuch der deutschen Aktiengesellschaften",
  - „Handbuch der Großunternehmen",
  - „Konzerne in Schaubildern",
  - Konzernstrukturdatenbank und Firmendatenbank,
- Luchterhand-Verlag, „Die großen 500" (Loseblattsammlung),
- Commerzbank, „Wer gehört zu Wem", 19. Auflage 1997.

Die Analyse wird erschwert durch *Lücken und Ungenauigkeiten* in den verfügbaren Datenquellen. So wird der Umfang von Anteilen im Besitz von Kapital-

Tabelle III.12

Kapitalverflechtungen zwischen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" 1994 und 1996[1])

Beteiligungsunternehmen			Anteilseigner				
Rang		Unternehmen	Rang		Unternehmen	Kapitalanteil (%) (I: wenigstens zum Teil indirekt)	
1996	1994		1996	1994		1996	1994
2	2	Daimler-Benz AG	10	10	Robert Bosch GmbH		*1,6 I*
			15	15	Deutsche Bank AG	*24,5*	*24,4*
			21	25	Dresdner Bank AG		*1,5 I*
			22	35	Allianz AG	*1,9*	*1,5 I*
			28	27	Commerzbank AG		*1,5 I*
			51	47	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG		*unter 0,1 I*
			79	88	Bayerische Landesbank Girozentrale		*1,5 I*
			96	99	Vereinte Holding AG		*unter 0,3 I*
			98	98	R+V Versicherung AG		*0,7 I*
						26,4 I	*unter 33,1 I*
3	3	Siemens AG	22	35	Allianz AG	*2,8*	
			51	47	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	*1,3*	
						4,1	
6	6	Volkswagen AG	22	35	Allianz AG	*1,5*	
7	8	RWE AG	8	7	VEBA AG	*2,0 I*	*2,1 I*
			22	35	Allianz AG	*10,1*	*10,6*
						12,1 I	*12,7 I*
8	7	VEBA AG	22	35	Allianz AG	*10,2*	*10,2*
9	9	Bayer AG	22	35	Allianz AG	*5*	*5*
11	13	BASF AG	22	35	Allianz AG	*10,5 I*	*10,7*
12	12	RAG AG	7	8	RWE AG		*0,3 I*
			8	7	VEBA AG	*39,2 I*	*39,5 I*
			14	11	Thyssen AG	*12,7 I*	*12,7 I*
			24	22	Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp	*7,9 I*	*7,9 I*
			43	44	VEW AG	*30,2 I*	*30,2 I*
						90,0 I	*90,6 I*
13	–	Metro AG	93	72	Franz Haniel & Cie. GmbH	*20,1 I*	–
14	11	Thyssen AG	22	35	Allianz AG	*ca. 5,0 I*	*ca. 5,0 I*
			28	27	Commerzbank AG	*ca. 5,0 I*	*ca. 5,0 I*
						ca. 10,0 I	*ca. 10,0 I*
15	15	Deutsche Bank AG	22	35	Allianz AG	*5*	*5*
16	14	Hoechst AG	21	25	Dresdner Bank AG	*2,0 I*	*2,0 I*
			22	35	Allianz AG	*0,5 I*	*0,2 I*
			51	47	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	*3,5 I*	*1,8 I*
			100	–	Gerling-Konzern Versicherungs-Beteiligungs-AG	*1,0 I*	
						7,0 I	*4,0 I*

noch Tabelle III.12

Beteiligungsunternehmen			Anteilseigner				
Rang		Unternehmen	Rang		Unternehmen	Kapitalanteil (%) (I: wenigstens zum Teil indirekt)	
1996	1994		1996	1994		1996	1994
17	17	Mannesmann AG	22	35	Allianz AG	*0,8*	
18	16	Bayerische Motoren Werke AG	3	3	Siemens AG	*1,0 I*	*1,0 I*
			21	25	Dresdner Bank AG	*5,0 I*	*5,0 I*
			22	35	Allianz AG	*1,4*	
			41	37	AMB Aachener und Münchener Beteiligungs-AG		*0,7 I*
			98	98	R+V Versicherung AG	*unter 1,0 I*	*unter 1,0 I*
						unter 8,4 I	*unter 7,7 I*
19	21	VIAG AG	7	8	RWE AG	*3,9 I*	*ca. 3,7 I*
			22	35	Allianz AG	*5,3 I*	*ca. 1,3 I*
			32	36	Bayerische Vereinsbank AG	*5,3 I*	*ca. 5,0*
			38	43	Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG ..	*6,7 I*	*ca. 5,0*
			55	54	Bankgesellschaft Berlin AG	*1,9 I*	
			79	88	Bayerische Landesbank Girozentrale	*1,9 I*	
						25,0 I	*ca. 15,0 I*
20	18	Deutsche Lufthansa AG ...	5	5	Deutsche Bahn AG	*0,4*	*0,5 I*
			21	25	Dresdner Bank AG	*4,5 I*	*4,5 I*
			79	88	Bayerische Landesbank Girozentrale	*4,5 I*	*4,5 I*
			–	58	Deutsche Postbank AG	–	*1,0*
						9,4 I	*10,5 I*
21	25	Dresdner Bank AG	3	3	Siemens AG	*1,0 I*	*1,0 I*
			7	8	RWE AG	*1,3 I*	*1,3 I*
			9	9	Bayer AG	*1,3 I*	*1,3 I*
			15	15	Deutsche Bank AG	*0,8 I*	*0,8 I*
			16	14	Hoechst AG	*1,0 I*	*1,0 I*
			22	35	Allianz AG	*22,6 I*	*23,3 I*
			38	43	Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG ..	*1,3 I*	*1,3 I*
			41	39	AMB Aachener und Münchener Beteiligungs-AG	*0,8 I*	*0,8 I*
			50	55	Linde AG	*1,3 I*	*1,3 I*
			51	47	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG ...	*3,4 I*	*3,4 I*
			70	70	Bilfinger + Berger Bau-AG .	*1,0 I*	*1,0 I*
			85	89	Victoria Holding AG	*2,1 I*	*2,1 I*
			96	99	Vereinte Holding AG	*0,7 I*	*0,7 I*
			98	98	R+V Versicherung AG	*0,3 I*	*0,3 I*
						38,9 I	*39,6 I*

Beteiligungsunternehmen			Anteilseigner				
Rang		Unternehmen	Rang		Unternehmen	Kapitalanteil (%) (I: wenigstens zum Teil indirekt)	
1996	1994		1996	1994		1996	1994
22	35	Allianz AG	15	15	Deutsche Bank AG	*über 10,0*	*10,0*
			21	25	Dresdner Bank AG	*10,0*	*ca. 10,0*
			32	36	Bayerische Vereinsbank AG	*über 10,0*	*10,0*
			38	43	Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG	*über 5,0*	
			51	47	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	*25,0*	*25,0*
						über 60,0	*ca. 55,0*
23	20	Karstadt AG	15	15	Deutsche Bank AG	*10,0*	*10*
			28	27	Commerzbank AG	*10,3*	*10*
						20,3	*20*
24	22	Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp	59	67	Westdeutsche Landesbank Girozentrale	*ca. 8,0*	*7,2*
25	19	Preussag AG	21	25	Dresdner Bank AG	*3,2 I*	*3,5 I*
			59	67	Westdeutsche Landesbank Girozentrale	*28,5 I*	*29,1 I*
			91	97	Norddeutsche Landesbank Girozentrale	*3,5 I*	*3,5 I*
			94	80	CKAG Colonia Konzern AG	*0,1 I*	
						35,3 I	*36,1 I*
26	29	MAN AG	22	35	Allianz AG	*12,3 I*	*9,3 I*
			28	27	Commerzbank AG	*6,5 I*	*6,5 I*
			51	47	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	*9,3 I*	*9,2 I*
						28,1 I	*25,0 I*
32	36	Bayerische Vereinsbank AG	15	15	Deutsche Bank AG	*4,9*	
			19	21	VIAG AG	*10,2*	*14,4 I*
			22	35	Allianz AG	*2,6*	
			51	47	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	*5,1*	
						22,8	
37	57	Continental AG	15	15	Deutsche Bank AG	*10,3*	*10*
			21	35	Dresdner Bank AG	*6,5*	*5*
			22	25	Allianz AG	*5,0*	*5*
			91	97	Norddeutsche Landesbank Girozentrale	*16,9*	
						38,7	*20*
38	43	Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG	22	35	Allianz AG	*22,6 I*	*22,6 I*
			51	47	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	*5,8*	*5,8*
						28,4 I	*28,4 I*

noch Tabelle III.12

Beteiligungsunternehmen			Anteilseigner				
Rang		Unternehmen	Rang		Unternehmen	Kapitalanteil (%) (I: wenigstens zum Teil indirekt)	
1996	1994		1996	1994		1996	1994
39	38	Philipp Holzmann AG	7	8	RWE AG	*14,0 I*	*10,5 I*
			15	15	Deutsche Bank AG	*25,9*	*25,9*
			22	35	Allianz AG	*0,9 I*	*0,7 I*
			28	27	Commerzbank AG	*10,6 I*	*4,9*
			51	47	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG ...	*0,9 I*	*0,7 I*
			–	100	BfG Bank AG	–	*10,0*
						52,3 I	*52,7 I*
40	41	Deutsche Unilever GmbH ..	15	15	Deutsche Bank AG		*11,2 I*
			21	25	Dresdner Bank AG		*6,2 I*
			28	27	Commerzbank AG		*5,0 I*
			32	36	Bayerische Vereinsbank AG		*1,9 I*
							24,3 I
41	39	AMB Aachener und Münchener Beteiligungs-AG .	15	15	Deutsche Bank	*5,0*	*5,0*
			21	25	Dresdner Bank AG	*14,7*	*ca. 14,0*
			22	35	Allianz AG	*5,0*	*5,0*
			51	47	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG ...	*8,6*	*ca. 8,5*
						33,3	*ca. 32,5*
42	40	Deutsche Babcock AG	59	67	Westdeutsche Landesbank Girozentrale	*ca. 10*	*ca. 10*
43	44	VEW AG	7	8	RWE AG	*7,6 I*	*7,6 I*
			15	15	Deutsche Bank AG	*6,3 I*	*6,3 I*
			19	21	VIAG AG	*17,4 I*	*17,2 I*
			22	35	Allianz AG	*1,8 I*	*1,8 I*
			51	47	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG ...	*1,7 I*	*1,7 I*
			59	67	Westdeutsche Landesbank Girozentrale	*10,6 I*	*10,6 I*
						45,4 I	*45,2 I*
45	–	Metallgesellschaft AG	2	2	Daimler-Benz AG	*7,3 I*	–
			15	15	Deutsche Bank AG	*16,6*	–
			21	25	Dresdner Bank AG	*14,6*	–
			22	35	Allianz AG	*4,0*	–
						42,5 I	
50	55	Linde AG	15	15	Deutsche Bank AG	*ca. 10,0*	*ca. 10,0*
			22	35	Allianz AG	*11,0*	*ca. 14,8*
			28	27	Commerzbank AG	*ca. 10,0*	*10,4*
						ca. 31,0	*ca. 35,2*

Beteiligungsunternehmen			Anteilseigner				
Rang		Unternehmen	Rang		Unternehmen	Kapitalanteil (%) (I: wenigstens zum Teil indirekt)	
1996	1994		1996	1994		1996	1994
51	47	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG ...	3	3	Siemens AG		*ca. 1,0*
			15	15	Deutsche Bank AG	*10,0*	*10,0*
			21	25	Dresdner Bank AG	*10,0*	*10,1*
			22	35	Allianz AG	*25,0*	*25,0*
			32	36	Bayerische Vereinsbank AG	*ca. 10,0*	*ca. 10,0*
			38	43	Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG ..		*unter 5,0*
						55,0	*unter 61,1*
52	53	Ruhrgas AG	7	8	RWE AG	*3,5 I*	*3,5 I*
			8	7	VEBA AG	*unter 0,1 I*	*unter 0,1 I*
			12	12	RAG AG	*18,0 I*	*18,0 I*
			17	17	Mannesmann AG	*8,2 I*	*8,2 I*
			24	22	Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp	*4,6 I*	*4,6 I*
			–	93	Deutsche Shell AG	–	*12,5 I*
						unter 34,4 I	*unter 46,9 I*
53	37	AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen	22	35	Allianz AG	*7,8 I*	*7,6 I*
			51	47	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG ...	*3,2 I*	*3,1 I*
			56	63	DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank ...	*4,8 I*	*4,7 I*
			89	90	EVS Holding AG	*20,1 I*	
						35,9 I	*15,4 I*
55	54	Bankgesellschaft Berlin AG	91	97	Norddeutsche Landesbank Girozentrale	*15*	*15*
56	63	DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank ...	98	98	R+V Versicherung AG	*4*	
58	60	Degussa AG	21	25	Dresdner Bank AG	*13,6 I*	*10,0 I*
			48	52	Henkel KGaA	*22,9 I*	*17,0 I*
			51	47	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG ...	*13,6 I*	*10,0 I*
						50,1 I	*37,0 I*
60	62	Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH	3	3	Siemens AG	*50*	*50*
			10	10	Robert Bosch GmbH	*50*	*50*
						100	*100*

noch Tabelle III.12

Beteiligungsunternehmen			Anteilseigner				
Rang		Unternehmen	Rang		Unternehmen	Kapitalanteil (%) (I: wenigstens zum Teil indirekt)	
1996	1994		1996	1994		1996	1994
62	–	VEAG Vereinigte Energiewerke AG	7	8	RWE AG	*26,3*	–
			8	7	VEBA AG	*26,3 I*	–
			19	21	VIAG AG	*21,8 I*	–
			36	48	Hamburger Gesellschaft für Beteiligungsverwaltung	*4,5 I*	–
			43	44	VEW AG	*6,3 I*	–
			64	59	Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG	*6,3 I*	–
			89	90	EVS Holding AG	*6,3 I*	–
						97,8 I	
64	59	Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG	8	7	VEBA AG	*10,0 I*	*10,0 I*
			19	21	VIAG AG	*9,7 I*	*9,7 I*
						19,7 I	*19,7 I*
66	–	Deutz AG	15	15	Deutsche Bank AG	*44,7 I*	–
67	73	Wacker-Chemie GmbH	16	14	Hoechst AG	*50*	*50*
70	70	Bilfinger + Berger Bau-AG	21	25	Dresdner Bank AG	*25,1 I*	*25,0 I*
77	78	Schering AG	22	35	Allianz AG	*10*	*10*
82	–	Südzucker AG	15	15	Deutsche Bank AG	*12,8*	–
85	89	Victoria Holding AG	21	25	Dresdner Bank AG	*3,2 I*	*0,3 I*
			41	39	AMB Aachener und Münchener Beteiligungs-AG	*3,6 I*	*0,7 I*
			51	47	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	*23,6 I*	*20,1 I*
			98	98	R+V Versicherung AG	*4,1 I*	*0,9 I*
						34,5 I	*22,0 I*
95	92	Beiersdorf AG	22	35	Allianz AG	*37,7*	*37,6*
96	99	Vereinte Holding AG	22	35	Allianz AG	*100 I*	
98	98	R+V Versicherung AG	56	63	DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank	*50*	*50*
99	94	Buderus AG	21	25	Dresdner Bank AG	*17,6*	*11,1*
			28	27	Commerzbank AG	*13,7*	*13,7*
			70	70	Bilfinger + Berger Bau-AG	*14,8*	*14,8*
						46,1	*39,6*
100	–	Gerling-Konzern Versicherungs-Beteiligungs-AG	15	15	Deutsche Bank AG	*30*	–
–	28	Kaufhof Holding AG	93	72	Franz Haniel & Cie GmbH	–	*über 16,7 I*
–	34	ASKO Deutsche Kaufhaus AG	55	54	Bankgesellschaft Berlin AG	–	*6,9 I*
			59	67	Westdeutsche Landesbank Girozentrale	–	*10,5*
			93	72	Franz Haniel & Cie. GmbH	–	*19,3 I*
							36,7 I
–	100	BfG Bank AG	41	39	AMB Aachener und Münchener Beteiligungs-AG	–	*21,9 I*

[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".

Quelle: Eigene Erhebungen

gesellschaften regelmäßig unterschätzt. Gemäß § 285 Nr. 11 HGB müssen Kapitalgesellschaften Anteile an anderen Unternehmen im Anhang zum Jahresabschluß nur dann angeben, wenn sie mindestens 20 % betragen. Auf eine Aufführung im Anhang kann verzichtet werden, wenn die Aufstellung des Anteilsbesitzes beim Handelsregister hinterlegt wird (§ 287 HGB). Eine weitergehende Regelung gilt seit Inkrafttreten des Zweiten Finanzmarktförderungsgesetzes[66]) zum 1. Januar 1995 für die Fälle, in denen das Beteiligungsunternehmen börsennotiert ist. Danach hat der Erwerber einer Beteiligung, aus der die Erreichung oder Überschreitung bestimmter Stimmrechtsanteile resultiert, dies der betroffenen Gesellschaft sowie dem Bundesaufsichtsamt für den Wertpapierhandel mitzuteilen. Die unterste Grenze liegt bei 5 % der Stimmrechte. Die Bestimmungen gelten analog für die Veräußerung von Beteiligungen und die damit möglicherweise verbundene Unterschreitung der relevanten Grenzen (§ 21 Abs. 1 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG)). Da das Beteiligungsunternehmen seinerseits die Pflicht hat, innerhalb von neun Tagen nach Eingang einer entsprechenden Meldung diese mit Angabe des Erwerbers in einem überregionalen Börsenpflichtblatt zu veröffentlichen (§ 25 Abs. 1 WpHG), ist es möglich, vorhandene Lücken zumindest teilweise zu schließen.

Die Allianz AG hatte bereits 1994 infolge eines Gerichtsbeschlusses alle Beteiligungen ab 5 % aufgedeckt. Um dem berechtigten Interesse eines Aktionärs auf Auskunft Rechnung zu tragen, war die Allianz AG verpflichtet worden, alle Beteiligungen mit einem Börsenwert von mindestens 100 Mio. DM bekannt zu machen. Darunter sind auch Beteiligungen deutlich unter 5 %, die erstmals im Geschäftsbericht 1996 angegeben wurden.

Die verbleibenden Lücken wirken sich hauptsächlich auf den Ausweis der Beteiligungen der Gruppen ‚Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten"' und ‚Sonstige' aus.

In einigen Fällen weicht die Kapitalverteilung von der Stimmrechtsverteilung ab. Sofern hierüber Informationen vorlagen, finden sich entsprechende Anmerkungen in den Fußnoten zu den Tabellen. Da die Kapitalverflechtung nur einen Teil der gesellschaftsrechtlichen Einflußmöglichkeiten repräsentiert, stellt die Analyse der Stimmrechte eine sinnvolle Ergänzung dar. Auf eine Untersuchung der faktischen Stimmenverteilung in Hauptversammlungen, die insbesondere im Hinblick auf das Einflußpotential 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 er häufigen Änderungen unterliegt, die bestimmten Perioden nur schwer zuzuordnen sind.

[66]) Gesetz über den Wertpapierhandel und zur Änderung börsenrechtlicher und wertpapierrechtlicher Vorschriften (Zweites Finanzmarktförderungsgesetz) vom 26. Juli 1994, BGBl. I S. 1749.

3.1.2 Beteiligungen aus dem Kreis der „100 Größten"

254. *Tabelle III.12* gibt einen Überblick über die Kapitalverflechtungen der „100 Größten" untereinander. Danach waren im Jahr 1996 51 Unternehmen (1994: 47) aus diesem Kreis Beteiligungsunternehmen, 39 (1994: 37) traten als Anteilseigner auf. Überwiegend hielten mehrere Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten Anteile an den einzelnen Beteiligungsunternehmen. Analog beschränkte sich der Anteilsbesitz einiger Anteilseigner nicht nur auf ein Unternehmen. So erklärt sich die relativ hohe Zahl der Beteiligungsfälle, die 1996 143 gegenüber 134 im Jahr 1994 betrug. Wie in der Vorperiode stieg die Gesamtzahl der Engagements auch zwischen 1994 und 1996 an.

255. Die Anteilseigner mit den meisten Beteiligungen sind in *Tabelle III.13* dargestellt. Die Allianz AG stand mit 28 Beteiligungen (1994: 20) unverändert an der Spitze. Bereits zwischen 1992 und 1994 war die Anzahl der bekannten Beteiligungen der Allianz AG an Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" aufgrund des erstmaligen Ausweises der Beteiligungen ab 5 % angestiegen. Zuletzt führte die Allianz AG auch Anteilspakete auf, die zum Teil deutlich unter dieser Grenze lagen. Dadurch erhöhte sich die in Tabelle III.13 angegebene Zahl erneut.[67]) Das Unternehmen mit der nächst höheren Anzahl an Beteiligungen war 1996 die Deutsche Bank AG mit 15 Beteiligungen. 1994 hatte die Dresdner Bank AG auf Platz zwei nach Beteiligungshäufigkeit gelegen. Der Anstieg bei der Deutschen Bank AG ist auf die Neueintritte Metallgesellschaft AG, Deutz AG, Südzucker AG und Gerling-Konzern Versicherungs-Beteiligungs-AG zurückzuführen, an denen die Deutsche Bank AG teilweise erhebliche Anteile besaß. Die Dresdner Bank AG gab ihre Beteiligungen an der Daimler-Benz AG und an der Deutschen Unilever GmbH ab. Neu aufgenommen wurde das Engagement bei der Metallgesellschaft AG. Aufgrund dieser Bewegungen lag die Dresdner Bank AG 1996 gleichauf mit der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG.

Tabelle III.13

Die Anteilseigner der hundert größten Unternehmen mit den meisten Beteiligungen 1994 und 1996

Unternehmen	Anzahl der Fälle	
	1996	1994
Allianz AG Holding	28	20
Deutsche Bank AG	15	11
Dresdner Bank AG	13	14
Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG ...	13	12

Quelle: Eigene Erhebungen

[67]) Vgl. Tz. 253.

256. Die *durchschnittliche Größe* der Anteilseigner – ausgedrückt durch den Mittelwert der Rangpositionen – war 1996 unwesentlich geringer als diejenige der Beteiligungsunternehmen. So hatten die Anteilsinhaber wie 1994 im Durchschnitt Rang 44 inne, während die Beteiligungsgesellschaften durchschnittlich den 42. Platz (1994: 41) belegten. Das Verhältnis hatte sich im Berichtszeitraum 1992/94 umgekehrt. Vorher waren regelmäßig die Anteilseigner größer gewesen.

Die „100 Größten" ließen sich nicht eindeutig in die Gruppen Anteilseigner und Beteiligungsunternehmen einteilen. Von den 39 Anteilseignern waren 28 gleichzeitig Beteiligungsunternehmen.

257. Änderungen in Tabelle III.12 wurden teilweise durch eine veränderte Zusammensetzung des Kreises der „100 Größten" hervorgerufen. Von den Anteilseignern schieden die Deutsche Postbank AG, die Deutsche Shell AG und die BfG Bank AG aus. Letztere war zusammen mit der Kaufhof Holding AG und der ASKO Deutsche Kaufhaus AG auch unter den Beteiligungsunternehmen, die den Berichtskreis verließen. Unter den Zugängen zu dem Kreis der hundert Größten befand sich als Anteilseigner nur die Gerling-Konzern Versicherungs-Beteiligungs-AG, als Beteiligungsunternehmen kamen die Metro AG, die Metallgesellschaft AG, die VEAG Vereinigte Energiewerke AG, die Deutz AG, die Südzucker AG und die Gerling-Konzern Versicherungs-Beteiligungs AG hinzu.[68])

Die Ein- und Austritte wirkten sich auch insofern auf die Anteilseignerstrukturen aus, als sich bei unveränderten Besitzverhältnissen in einigen Fällen eine andere Aufteilung der Anteile auf die einzelnen Gruppen ergab. Der Austritt der Deutschen Shell AG beispielsweise führte bei der Ruhrgas AG zu einer Verminderung der den hundert Größten zuzuordnenden Anteile. Die 12,5%ige Beteiligung der Deutschen Shell AG wurde in Tabelle III.14 der Kategorie ‚Sonstige' zugeordnet.

258. Änderungen betrafen darüber hinaus die Verflechtungen zwischen Unternehmen, die 1996 unverändert zum Kreis der hundert größten Unternehmen zählten. Bei den Unternehmen, an denen die Allianz AG 1996 erstmals ausgewiesene Beteiligungen hielt, ist zu vermuten, daß diese vorher bereits bestanden. Auch bei anderen Unterschieden im Ausweis von Beteiligungsstrukturen für die Jahre 1994 und 1996 ist davon auszugehen, daß sie tatsächlich nicht oder nicht in dem ausgewiesenen Umfang vorlagen, sondern nur darauf zurückzuführen sind, daß die Angaben für die beiden Jahre in den herangezogenen Quellen unterschiedlich waren. Auf die Probleme bei der Beschaffung zuverlässiger Daten war bereits in Tz. 253 hingewiesen worden.

259. Durch *erhebliche Änderungen der Besitzverhältnisse* waren vor allem die folgenden Unternehmen gekennzeichnet:

- Daimler-Benz AG,
- VIAG AG,
- Bayerische Vereinsbank AG,
- Continental AG,
- Deutsche Unilever GmbH,
- AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen,
- Degussa AG,
- Victoria Holding AG,
- Vereinte Holding AG.

In acht dieser neun Fälle wurden die beobachteten Änderungen maßgeblich von Banken und Versicherungen getragen, wobei sechs der Fälle von Anteilserweiterungen der beteiligten Finanzinstitute gekennzeichnet waren. Die meisten Portfolioänderungen verzeichnete mit fünf die Dresdner Bank AG, gefolgt von der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG und der Allianz AG mit jeweils drei Änderungen ihrer Engagements. Beteiligungsänderungen unter einem Prozentpunkt wurden dabei nicht berücksichtigt.

- Bei der Daimler-Benz AG zählte die Stella Automobil-Beteiligungsgesellschaft mbH nicht mehr zu den Anteilseignern. An Stella waren u.a. die Robert Bosch GmbH, die Dresdner Bank AG, die Commerzbank AG und die Bayerische Landesbank Girozentrale beteiligt.
- Die Allianz AG verfügte 1996 über einen Anteil an der VIAG AG von 5,3% gegenüber 1,3% 1994. Auch hierbei handelt es sich um ein Paket, das möglicherweise in früheren Jahren schon im Besitz des Unternehmens war. Allerdings hatte die Allianz AG in ihrem Geschäftsbericht 1994 nur die direkten Beteiligungen ab 5% ausgewiesen. Die Höhe des unmittelbar gehaltenen Anteils betrug aber nur 4%. Nach jüngeren Informationen zählen indirekt über die Isar-Amperwerke AG auch die Bankgesellschaft Berlin AG und die Bayerische Landesbank Girozentrale zu den Inhabern von Beteiligungen an der VIAG AG. Der Monopolkommission ist nicht bekannt, seit wann diese Engagements bestehen.
- Die Eignerstrukturen der Bayerischen Vereinsbank AG waren bislang nur ansatzweise bekannt. Möglich ist, daß die Beteiligungen seitens der Deutschen Bank AG, der Allianz AG und der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG auch in vorhergehenden Jahren bereits existierten. Die in Tabelle III.12 ausgewiesenen Anteilspakete wurden von der Bayerischen Vereinsbank AG im Rahmen einer Aktionärserhebung ermittelt.
- Unter den Anteilseignern der Continental AG befand sich 1996 erstmals die Norddeutsche Landesbank Girozentrale. 1994 war bereits bekannt, daß ein Konsortium, bestehend aus der NordLB, der PreussenElektra AG, der Versicherungsgruppe Hannover und dem Haftpflichtverband der Deutschen Industrie, zusammen etwa 18% des Kapitals hielt.
- 1994 hatten sich 24,3% des Kapitals der Deutschen Unilever GmbH indirekt in den Händen von Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten

[68]) Die Ursachen für Ausscheiden und Eintritt der betreffenden Unternehmen sind ausführlich in Tz. 174 ff. erläutert.

befunden. Zwischengeschaltet war die Alster Beteiligungsgesellschaft mbH & Co.KG. Deren Beteiligung in Höhe von 24,9 % wurde im Berichtszeitraum von der niederländischen Unilever N.V. übernommen, die nun über sämtliche Anteile verfügt.

- Weiterhin war die BHF-Bank AG mit 47,5 % der Anteile die größte Aktionärin der AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen. Über die BHF waren mehrere Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten indirekt an der AGIV beteiligt. Seit 1996 hält außerdem die EVS Holding AG einen Kapitalanteil von etwa 20 %.
- Wesentliche Anteile an der Degussa AG befanden sich bereits 1994 in Händen der GFC Gesellschaft für Chemiewerte mbH, an der die Dresdner Bank AG, die Henkel KGaA und die Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG beteiligt sind. Im Berichtszeitraum stockte die GFC ihre Beteiligung von ca. 37 % auf über 50 % auf. 1997 wurde die GFC von der Veba AG übernommen. Im Verlauf dieses Jahres soll die Degussa AG auf die Veba-Tochter Hüls AG verschmolzen werden.
- Über die Anteilseignerstruktur der Victoria Holding AG wurde bekannt, daß zu den Beteiligungsinhabern zwei Beteiligungsgesellschaften gehören, über die die Dresdner Bank AG und die R + V Versicherung AG indirekt an der Victoria beteiligt waren. Darüber hinaus besaß die Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft sowohl unmittelbar als auch mittelbar über die beiden Zwischengesellschaften wesentliche Kapitalanteile. Die AMB Aachener und Münchener Beteiligungs-AG hielt ihren Anteil über ihre Tochter Volksfürsorge Holding AG. Inwieweit die zuvor dargestellten Beteiligungsverhältnisse in Vorjahren bereits bestanden, ist unklar.
- Die Vereinte Holding AG war bereits 1994 von ihrer Muttergesellschaft Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft an die Allianz AG veräußert worden, die nun Alleineigentümerin des Unternehmens ist. Der Beteiligungserwerb konnte erst im November 1996 nach der Genehmigung durch die Europäische Kommission vollzogen werden. Die Einbeziehung der Vereinte Holding AG in den Konzernabschluß hätte die fristgerechte Erstellung des Jahresabschlusses gefährdet und ist daher unterblieben.

260. Bei acht (1994: fünf) der in Tabelle III.12 aufgeführten Unternehmen summierten sich die Anteile von Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten auf über 50 %. Es handelt sich um die Unternehmen

- RAG AG,
- Allianz AG,
- Philipp Holzmann AG,
- Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG,
- Degussa AG
- Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH,
- VEAG Vereinigte Energiewerke AG,
- Vereinte Holding AG.

Abgesehen von der VEAG Vereinigte Energiewerke AG befanden sich alle Unternehmen sowohl 1996 als auch 1994 unter den hundert Größten. Die Fälle der Degussa AG und der Vereinte Holding AG, bei denen die Summe der von Unternehmen aus dem Berichtskreis gehaltenen Anteile erstmals über 50 % lag, wurden in der vorherigen Textziffer bereits geschildert.

261. Die *Interdependenz der Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" über Kapitalverflechtungen* kann anhand des Anteils der Summe der mit den entsprechenden Kapitalanteilen gewichteten Wertschöpfungsbeträge der Beteiligungsunternehmen an der Gesamtwertschöpfung der hundert Größten gemessen werden. Ein Wert von 100 % würde bedeuten, daß jedes Unternehmen aus dem Berichtskreis zu 100 % anderen Unternehmen aus derselben Gruppe gehört.

Der Anteil betrug

1994	11,7 %,
1996	13,2 %.

Der *Grad der Interdependenz* nahm demnach um 1,5 Prozentpunkte zu, nachdem in der Vorperiode ein Rückgang um 2,1 Prozentpunkte zu verzeichnen gewesen war. Ursächlich für diesen Anstieg ist zum einen die veränderte Zusammensetzung des Kreises der hundert größten Unternehmen. Rechnet man die Unternehmen heraus, die dieser Gruppe nur in einem der Berichtsjahre angehörten, so ergibt sich ein bereinigter Anteilswert von 12 % gegenüber 11,2 % 1994. Die Differenz beträgt nur noch 0,8 Prozentpunkte. Veränderungen des Interdependenzgrades sind vorsichtig zu interpretieren, da er aufgrund der seiner Berechnung zugrundeliegenden Angaben Schwankungen ausgesetzt ist. Sowohl außergewöhnliche Wertschöpfungsverschiebungen als auch Änderungen der Anteilswerte wirken sich auf die Interdependenz aus. Im Falle von Anteilsänderungen ist vor allem zu bedenken, daß Datenlücken die wahren Beteiligungsverhältnisse verschleiern können.

3.1.3 Zusammenfassende Betrachtung aller Anteilseigner der „100 Größten"

262. *Tabelle III.14* vermittelt einen Überblick über die *Beteiligungsstrukturen der „100 Größten"*. Die Veränderungen im Zeitraum 1994 bis 1996 betreffen zum einen die Beteiligungen von Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten, über die im vorhergehenden Abschnitt ausführlich berichtet wurde. Zum anderen änderte sich aber auch der Anteilsbesitz aller anderen aufgeführten Gruppen. Die Fälle, in denen sich die Beteiligungsverhältnisse im Berichtszeitraum wahrscheinlich nicht verändert haben, in der Tabelle aber unterschiedlich ausgewiesen werden, bleiben im folgenden unberücksichtigt.

- Aufgrund ihres Börsenganges reduzierte sich der Anteil des Bundes an der Deutschen Telekom AG auf 74 %. 26 % befanden sich 1996 in Streubesitz.
- Die Deutsche Unilever GmbH befand sich 1996 zu 100 % in der Hand eines ausländischen Eigentümers, nachdem die Alster Beteiligungsgesell-

Tabelle III.14

Die Anteilseigner der hundert größten Unternehmen 1994 und 1996 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	Sonstige
1	1996	Deutsche Telekom AG			74 M		26	
1	1994				100 M			
2	1996	Daimler-Benz AG	26,4	13			60,6	
2	1994		unter 33,1 I	ca. 13			ca. 49	ca.4,9
3	1996	Siemens AG	4,1			ca. 5,3[2])	ca. 90,6	
3	1994					ca. 5,2[2])	ca. 94,8	
4	1996	Deutsche Post AG			100 M			
4	1994				100 M			
5	1996	Deutsche Bahn AG			100 M			
5	1994				100 M			
6	1996	Volkswagen AG	1,5		19,9		78,6	0,2[3])
6	1994				16,0		83,8	
7	1996	RWE AG	12,1 I		29,3[4])		58,6	
8	1994		12,7 I		29,3[4])		58	
8	1996	VEBA AG	10,2				89,8	
7	1994		10,2	3,2			86,6	
9	1996	Bayer AG	5	1			94	
9	1994		5	1			94	
10	1996	Robert Bosch GmbH				100 M[5])		
10	1994					100 M[5])		
11	1996	BASF AG	10,5				89,5	
13	1994		10,7				89,3	
12	1996	RAG AG	90 I	8,3				1,7[6])
12	1994		90,6 I	6,5				2,9[6])
13	1996	Metro AG	20,1 I				39,3	40,6 I[7])
–	1994		–				–	–
14	1996	Thyssen AG	ca. 10 I			8,6	81,4	
11	1994		ca. 10 I			unter 9	ca. 63,7	17,3
15	1996	Deutsche Bank AG	5				95	
15	1994		5				95	
16	1996	Hoechst AG	7 I	24,5			51,5	17[8])
14	1994		4 I	24,99			65,01	6[8])
17	1996	Mannesmann AG	0,8				99,2	
17	1994						100	
18	1996	Bayerische Motoren	unter 8,4 I	unter 2		49,1	über 38,5	2
16	1994	Werke AG	unter 7,7 I	unter 2		49,1	über 41,2	
19	1996	VIAG AG	25 I		25,3		45,4	4,3
21	1994		ca. 15 I		ca. 25,3		ca. 49,7	ca. 10
20	1996	Deutsche Lufthansa AG	9,4 I		39,2 I		46	5,4
18	1994		10,5 I		ca. 41,5		ca. 47	ca. 1
21	1996	Dresdner Bank AG	38,9 I	0,9			56,3	3,9
25	1994		39,6 I	0,9			55,6	3,9
22	1996	Allianz AG	über 60			5	unter 35	
35	1994		ca. 55				ca. 45	
23	1996	Karstadt AG	20,3 I				50,3[9])	29,4[10])
20	1994		20				50[9])	30[10])

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	Sonstige
24	1996	Fried. Krupp AG	ca. 8	ca. 22,5		51,6 M	ca. 17,9	
22	1994	Hoesch-Krupp	7,2	23,6		51,6 M	17,6	
25	1996	Preussag AG	35,3 I				61,1	3,6
19	1994		36,1 I				63,9	
26	1996	MAN AG	28,1 I				71,9	
29	1994		25 I				75	
27	1996	Adam Opel AG		100 M				
24	1994			100 M				
28	1996	Commerzbank AG		ca. 4			ca. 96	
27	1994			ca. 4			ca. 96	
29	1996	Ford-Werke AG		99,8 M			0,2	
23	1994			99,8 M			0,2	
30	1996	IBM Deutschland		100 M				
26	1994	GmbH		100 M				
31	1996	REWE & Co. oHG						100 M[11])
31	1994							100 M[11])
32	1996	Bayerische	22,8				66,6	10,6[13])
36	1994	Vereinsbank AG[12])	14,4 I				73,8	11,8[13])
33	1996	Bertelsmann AG				100 M		
33	1994					100 M		
34	1996	Asea Brown Boveri AG		97 M			3	
32	1994			97 M			3	
35	1996	Walter Holding AG				über 75 M		unter 25
30	1994					über 75 M		unter 25
36	1996	Hamburger Gesellschaft			100 M			
48	1994	für Beteiligungs-verwaltung mbH			100 M			
37	1996	Continental AG	38,7	5			56,3	
57	1994		20	5			57	18
38	1996	Bayerische	28,4 I				71,6	
43	1994	Hypotheken- und Wechsel-Bank AG	28,4 I				71,6	
39	1996	Philipp Holzmann AG	52,3 I				39,3	8,4
38	1994		52,7 I				40,5	6,8
40	1996	Deutsche Unilever GmbH		100 M				
41	1994		24,3 I	75,1 M				0,6 I
41	1996	AMB Aachener	33,3	über 25			unter 41,7	
39	1994	und Münchener Beteiligungs-AG	ca. 32,5	über 25			unter 42,5	
42	1996	Deutsche Babcock AG	ca. 10				ca. 90	
40	1994		ca. 10				ca. 90	
43	1996	VEW AG	45,4 I		44,9 I[14])		9,7	
44	1994		45,2 I		46,8 I[14])		8	
44	1996	Schickedanz Holding				100 M		
42	1994	– Stiftung & Co. KG				100 M		
45	1996	Metallgesellschaft AG	42,5 I	13,6			43,9	
–	1994		–	–			–	
46	1996	Otto Versand				ca. 75 I		ca. 25
49	1994	GmbH & Co.				ca. 75 I		ca. 25

noch Tabelle III.14

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	Sonstige
47	1996	ZF Friedrichshafen AG			100 M			
46	1994				100 M			
48	1996	Henkel KGaA				68,5 M[15])	31,5	
52	1994					54,8 M[15])	45,2	
49	1996	Carl-Zeiss-Stiftung						100 M
50	1994							100 M
50	1996	Linde AG	ca. 31				ca. 58	11
55	1994		ca. 35,2				ca. 64,8	
51	1996	Münchener	55	5			40	
47	1994	Rückversicherungs-Gesellschaft AG	unter 61,1	5		ca. 5	28,9	
52	1996	Ruhrgas AG[16])	unter 34,4 I					über 65,6[17])
53	1994		unter 46,9 I					über 53,1
53	1996	AGIV Aktiengesellschaft	35,9 I				30,1	34[18])
37	1994	für Industrie und Verkehrswesen	15,4 I				51,3	33,3[18])
54	1996	Philips GmbH		100 M				
51	1994			100 M				
55	1996	Bankgesellschaft	15		56,8 M		18,2	10
54	1994	Berlin AG	15		56,8 M		18,2	10
56	1996	DG Bank Deutsche	4		6,4			89,6[19])
63	1994	Genossenschaftsbank			0,3			99,7[19])
57	1996	Saarbergwerke AG			100 M			
61	1994				100 M			
58	1996	Degussa AG	50,1 I			5,1	44,8	
60	1994		37 I				63	
59	1996	Westdeutsche Landesbank			66,6			33,4[20])
67	1994	Girozentrale			66,6			33,4[20])
60	1996	Bosch-Siemens	100[21])					
62	1994	Hausgeräte GmbH	100[21])					
61	1996	Axel Springer Verlag AG				über 50 M	unter 15	über 35[22])
65	1994					über 50 M	unter 15	über 35[22])
62	1996	VEAG Vereinigte	97,8 I					2,2 I
–	1994	Energiewerke AG	–					–
63	1996	Alcatel SEL AG		99 M			1	
56	1994			99 M			1	
64	1996	Berliner Kraft- und	19,7 I[11])		50,8 M[11])		29,5	
59	1994	Licht (Bewag)-AG	19,7 I[11])		50,8 M[11])		29,5	
65	1996	SPAR Handels-AG				77	23	
69	1994							100[23])
66	1996	Deutz AG	44,7				55,3	
–	1994		–				–	
67	1996	Wacker-Chemie GmbH	50			50		
73	1994		50			50		
68	1996	Nestlé Deutschland AG		97,2 M			2,8	
68	1994			97,2 M			2,8	
69	1996	Flughafen Frankfurt/Main			100			
74	1994	AG			100			

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	Sonstige
70	1996	Bilfinger + Berger Bau-AG	25,1 I				74,9	
70	1994		25 I				75	
71	1996	C.H. Boehringer Sohn,				100 M		
76	1994	Ingelheim				100 M		
72	1996	ITT Automotive Europe		100 M				
64	1994	GmbH		100 M				
73	1996	Philip Morris GmbH		100 M				
75	1994			100 M				
74	1996	Diehl GmbH & Co.				100 M		
83	1994					100 M		
75	1996	Procter & Gamble GmbH		100 M				
77	1994			100 M				
76	1996	Rheinmetall AG				41,3[24])	58,7	
91	1994					44[24])	56	
77	1996	Schering AG	10				90	
78	1994		10				90	
78	1996	Strabag AG[25])				49	51	
66	1994					über 25	unter 75	
79	1996	Bayerische Landesbank			50			50[26])
88	1994	Girozentrale			50			50[26])
80	1996	AVA Allgemeine Handels-		5,1			45	49,9[27])
79	1994	gesellschaft der Verbraucher AG					50,1	49,9[27])
81	1996	Hewlett-Packard GmbH		100 M				
86	1994			100 M				
82	1996	Südzucker AG[28])	12,8*	5			unter 32,2	über 50[29])
–	1994		–	–			–	–
83	1996	C & A Mode & Co.				100 M		
71	1994					100 M		
84	1996	Compagnie de Saint Gobain		100 M				
81	1994	(Deutsche Gruppe)		100 M				
85	1996	Victoria Holding AG	34,5 I	11,2			50,5	3,8
89	1994		22 I				78	
86	1996	Freudenberg & Co.				100 M		
87	1994					100 M		
87	1996	Boehringer Mannheim				100 M		
84	1994	GmbH				100 M		
88	1996	SAP AG			43	57		
–	1994				–	–		
89	1996	EVS Holding AG			100			
90	1994				100			
90	1996	Stadtwerke München			100			
–	1994				–			
91	1996	Norddeutsche Landesbank			60			40[30])
97	1994	Girozentrale			60			40[30])
92	1996	Miele & Cie. GmbH & Co.				100 M		
82	1994					100 M		
93	1996	Franz Haniel & Cie. GmbH				100 M		
72	1994					100 M		

noch Tabelle III.14

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	Sonstige
94	1996	CKAG Colonia Konzern AG		68,9 M			31,1	
80	1994			68 M			24,6	7,4[31])
95	1996	Beiersdorf AG	37,7				36,4	25,9[32])
92	1994		37,6				36,5	25,9[32])
96	1996	Vereinte Holding AG	100 M (I)					
99	1994			100 M[33])				
97	1996	Kaiser's Kaffee-Geschäft AG				100 M		
96	1994					über 50 M		unter 50
98	1996	R+V Versicherung AG	50					50[34])
98	1994		50					50[34])
99	1996	Buderus AG	46,1				53,9	
94	1994		39,6				60,4	
100	1996	Gerling-Konzern Versicherungs-Beteiligungs-AG	30[35])			70		
–	1994		–			–		
–	1996	Kaufhof Holding AG	–				–	–
28	1994		über 16,7 I				unter 50	ca. 33,3[36])
–	1996	ASKO Deutsche Kaufhaus AG	–				–	–
34	1994		36,7 I				24,6	38,7[37])
–	1996	Bremer Vulkan Verbund AG					–	
45	1994						100	
–	1996	Deutsche Postbank AG			–			
58	1994				100 M			
85	1996	SGE Deutsche Holding GmbH		–				
	1994			100 M				
–	1996	Deutsche Shell AG		–				
93	1994			100 M				
–	1996	Hella KG Hueck & Co.				–		
95	1994					100 M[38])		
–	1996	BfG Bank AG	–	–				–
100	1994		21,9 I	über 50 M				unter 28,1

[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". Zu Anmerkungen, die Umfirmierungen und Umstrukturierungen von Unternehmen oder Konzernen betreffen, vgl. die Fußnoten zu Tabelle III.1.
[2]) Kapitalanteil der Familie Siemens. Die Aktien sind mit einem Mehrfachstimmrecht ausgestattet.
[3]) Die Volkswagen AG hält selbst etwa 0,2 % ihrer Stammaktien.
[4]) Die öffentlichen Gebietskörperschaften halten die Stimmenmehrheit.
[5]) Die Robert Bosch Stiftung GmbH hält 92 % der Kapitalanteile. Die restlichen Anteile in Höhe von 8 % befinden sich in Familienbesitz.
[6]) Betrifft unter anderem Anteile der RAG AG selbst, die indirekt gehalten werden.
[7]) Überwiegend handelt es sich um den Anteil der Metro Vermögensverwaltung GmbH & Co. KG, der nicht auf die Franz Haniel & Cie. GmbH entfällt.
[8]) Anteile der FGC Frankfurter Gesellschaft für Chemiewerte, die nicht Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" zugeordnet werden können, sowie 1996 Anteile von Investmentfonds.
[9]) Hierunter fallen mehrere private Großaktionäre.
[10]) Anteil der Hertie-Stiftung.
[11]) Anteil der REWE-Zentrale.
[12]) Die Stimmrechtsverteilung weicht von den Kapitalanteilen ab.
[13]) Anteil der Bayerischen Landesstiftung und der Bayerischen Forschungsstiftung.
[14]) Ein Teil der Aktien in Kommunalbesitz ist mit dem dreifachen Stimmrecht ausgestattet.
[15]) Die Familie Henkel verfügt über 68,5 % (1994: 54,8 %) des Kapitals, aber über 100 % der Stimmrechte. Die Unterschiede in den Angaben für 1994 und 1996 sind vermutlich auf ungenaue Daten zurückzuführen.
[16]) Die Stimmrechtsverteilung weicht erheblich von der Kapitalverteilung ab. Die Bergemann GmbH, die mehrheitlich der RAG AG gehört, an der aber auch andere Unternehmen unter den hundert Größten beteiligt sind, verfügt über die Stimmenmehrheit.

[17]) Hierin sind 1996 auch die Anteile der Deutschen Shell AG enthalten, die in diesem Jahr nicht zu den „100 Größten" gehörte.
[18]) Anteil der BHF-Bank AG, der nicht einem der „100 Größten" zuzurechnen ist.
[19]) Insgesamt werden 83,9 % (1994: 90,9 %) des Kapitals von Unternehmen des Genossenschaftssektors gehalten. 5,7 % (1994: 7,7 %) entfallen auf die Landwirtschaftliche Rentenbank.
[20]) Anteil von Sparkassen- und Giroverbänden des Landes Nordrhein-Westfalen.
[21]) Gemeinschaftsunternehmen der Robert Bosch GmbH (50 %) und der Siemens AG (50 %).
[22]) Anteil der Kirch-Gruppe.
[23]) Das Unternehmen SPAR Handels-AG gab für 1994 eine Reihe von Aktionären an, unter ihnen neben der DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank auch private Anteilseigner und Unternehmen. Die Höhe der jeweiligen Anteile war jedoch nicht bekannt.
[24]) Die Röchling Industrie Verwaltung GmbH verfügt über 66,5 % der stimmberechtigten Aktien, jedoch nur über 41,3 % (1994: 44 %) des Kapitals.
[25]) Die Beteiligungsverhältnisse an der Strabag AG haben sich vermutlich im Berichtszeitraum nicht geändert. Die Unterschiede im Ausweis resultieren aus ungenauen Quellen.
[26]) Anteile des Bayerischen Sparkassen- und Giroverbandes.
[27]) Anteile der EDEKA Zentrale AG.
[28]) Die Stimmrechtsanteile weichen von den Kapitalanteilen ab.
[29]) Anteile der Süddeutschen Zuckerrübenverwertungs-Genossenschaft eG. Der Stimmrechtsanteil liegt bei 60,7 %.
[30]) Anteile des Niedersächsischen Sparkassen- und Giroverbandes und zweier Sparkassenbeteiligungsverbände.
[31]) Eigene Anteile der CKAG Colonia Konzern AG, die sie indirekt über die Kölnische Verwaltungs-AG für Versicherungswerte hielt.
[32]) Anteile der Tchibo Holding AG.
[33]) Die Vereinte Holding AG wurde im Geschäftsjahr 1994 von ihrer Muttergesellschaft Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft an die Allianz AG veräußert. Aufgrund kartellrechtlicher Vorschriften konnte die dingliche Abwicklung des Vertrags 1994 nicht vollzogen werden.
[34]) Anteile regionaler genossenschaftlicher Zentralbanken.
[35]) Die Deutsche Bank AG verfügt über 30 % der Kapitalanteile, aber nur 24,9 % der Stimmrechte.
[36]) Anteil der Metro Vermögensverwaltung GmbH & Co. KG ohne die Anteile der Franz Haniel & Cie. GmbH.
[37]) Hauptsächlich Anteile der Metro Vermögensverwaltung GmbH & Co. KG, sofern sie nicht der Franz Haniel & Cie. GmbH zuzurechnen sind.
[38]) Komplementäre der Gesellschaft sind Dr. Jürgen Behrend sowie die Hella Geschäftsführungsgesellschaft mbH. Die Kommanditisten sind nicht bekannt.

Quelle: Eigene Erhebungen

schaft mbH & Co.KG, an der Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten beteiligt waren, aus dem Kreis der Gesellschafter ausgeschieden war.

- Die Linde AG zählte 1996 eine Beteiligungsgesellschaft zu ihren Anteilseignern. Deren Anteil in Höhe von 11 % wird in der Spalte ‚Sonstige' ausgewiesen.
- Bei der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG betrafen die Änderungen hauptsächlich den Anteilsbesitz der Familie August von Finck, der 1994 etwa bei 5 % lag. Da unklar ist, ob diese Beteiligung 1996, möglicherweise inzwischen über eine Zwischenschaltgesellschaft, noch bestand, wird dieser Anteil 1996 dem Streubesitz zugeschlagen.
- Die DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank ist durch die Besonderheit gekennzeichnet, daß der Bund seine Beteiligung im Berichtszeitraum erhöhte. Im allgemeinen waren die größten Unternehmen, vor allem diejenigen, an denen die öffentliche Hand keine Mehrheitsbeteiligungen hält, in den letzten Jahren eher Gegenstand von Privatisierungsmaßnahmen. Die Deutsche Lufthansa AG, an der die Bundesrepublik Deutschland 1992 noch die Mehrheit besaß, befand sich 1996 nur noch zu 39,2 % in öffentlichem Eigentum.
- Die SPAR Handels-AG gab 1994 eine Reihe von Anteilseignern an, unter ihnen die DG Bank und private Aktionäre, deren Kapitalanteile der Monopolkommission ihrer Höhe nach aber nicht bekannt waren. 1996 wurde das Unternehmen maßgeblich von der NHH Norddeutschen Handels Holding GmbH beeinflußt. Hinter dieser stehen Familien und Einzelpersonen.

Neben den im einzelnen aufgeführten Unternehmen waren auch andere von Veränderungen ihrer Anteilseignerstrukturen betroffen. In keinem Fall handelte es sich aber um ungewöhnliche Verschiebungen mit Auswirkungen auf die Mehrheitsverhältnisse.

263. *Tabelle III.15* faßt die Ergebnisse der Tabelle III.14 zusammen. Die Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" wurden derjenigen Gruppe zugewiesen, die im Berichtsjahr die *Mehrheit der Anteile*, also über 50 %, hielt. Zu der Gruppe ‚Mehrheit im Besitz der „100 Größten"' erfolgte eine Zuordnung 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 auf über 50 % addierten, wurde das Beteiligungsunternehmen in die Kategorie ‚Keine Mehrheit' eingeordnet.

1996 war die Kategorie ‚Mehrheit in Streubesitz' mit 27 Unternehmen wie in den Vorjahren am häufigsten besetzt, gefolgt von der Gruppe ohne Mehrheitseigentümer, die 21 Unternehmen umfaßte. An dritter Stelle lag mit 19 die Anzahl der Unternehmen, die überwiegend in der Hand von Einzelpersonen, Familien oder Familienstiftungen waren. 1994 rangierten die Unternehmen in ausländischem Einzelbesitz und diejenigen ohne Mehrheitseigentümer mit jeweils 18 zahlenmäßig auf dem zweiten Platz.

Tabelle III.15

Aufschlüsselung der hundert größten Unternehmen 1994 und 1996 nach Arten der Beteiligungsverhältnisse

Beteiligungsverhältnis	Anzahl der Unternehmen		Anteil an der Wertschöpfung der „100 Größten" (%)		Durchschnittliche Wertschöpfung (Mio. DM)	
	1996	1994	1996	1994	1996	1994
Mehrheit im Besitz der „100 Größten"	1	0	*0,2*	*0*	968	0
Mehrheit in ausländischem Einzelbesitz ...	14	18	*7,1*	*8,7*	2 149	1 973
Mehrheit im Besitz der öffentlichen Hand ..	13	13	*19,8*	*21,6*	6 460	6 789
Mehrheit im Besitz von Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen	19	17	*9,7*	*9,3*	2 154	2 223
Über 50 % Streubesitz	27	29	*43,8*	*37,4*	6 874	5 256
Sonstiger Mehrheitsbesitz	5	5	*2,5*	*2,5*	2 107	2 024
Keine Mehrheit	21	18	*16,9*	*20,5*	3 402	4 651
Alle Unternehmen	100	100	*100,0*	*100,0*	4 235	4 078

Quelle: Eigene Erhebungen

Die Vereinte Holding AG gehörte als einziges Unternehmen mehrheitlich einem der hundert größten Unternehmen. Von den 21 Unternehmen, an denen 1996 keine Mehrheit bestand, waren 19 Beteiligungsgesellschaften anderer Unternehmen aus dem Berichtskreis. In sieben Fällen summierten sich die Anteile der „100 Größten" auf über 50 %.

264. Die *höchste durchschnittliche Wertschöpfung* wiesen 1996 die Unternehmen in mehrheitlichem Streubesitz auf. Dies ist vor allem auf die gegenüber 1994 erhebliche Steigerung dieser Größe zurückzuführen. Mit Ausnahme des Jahres 1994 hatten die Unternehmen dieser Kategorie auch in den Vorjahren jeweils die besten Ergebnisse erreicht. 1994 hatten die Unternehmen im Mehrheitsbesitz der öffentlichen Hand vorn gelegen. Dies war auf den Eintritt der Unternehmen der Deutschen Bundespost und der Deutschen Bahn AG in den Untersuchungskreis zurückzuführen. Gemessen an der Gesamtheit der hundert Größten, die einen Wertschöpfungsdurchschnitt von 4 235 Mio. DM erzielte, schnitten nur die Unternehmen der beiden genannten Kategorien besser ab. 1994 hatte auch die durchschnittliche Wertschöpfung der Unternehmen ohne Mehrheit über dem Mittelwert gelegen.

Der traditionell niedrige Wertschöpfungsdurchschnitt der Unternehmen in ausländischem Einzelbesitz resultiert in erster Linie daraus, daß viele dieser Gesellschaften keine Konzernabschlüsse aufstellen. In einigen Fällen erstellt die Obergesellschaft einen befreienden Konzernabschluß mit der Folge, daß die Tochterunternehmen entweder einen Teilkonzernabschluß oder einen Einzelabschluß veröffentlichen. Als befreiende Konzernabschlüsse gelten gemäß § 291 Abs. 1 und 2 HGB die Konzernabschlüsse von Mutterunternehmen, die ihren Sitz in der EU oder in einem anderen Vertragsstaat des Abkommens über den europäischen Wirtschaftsraum haben. Die Anwendung des § 291 HGB kann aber – vereinfacht dargestellt – durch Rechtsverordnung auf Konzernabschlüsse nicht in der EU ansässiger Mutterunternehmen ausgeweitet werden, wenn sie den EU-Regelungen genügen (§ 292 HGB). Von dieser Möglichkeit machen beispielsweise die Unternehmen Ford-Werke AG und Adam Opel AG als Tochterunternehmen US-amerikanischer Konzerne Gebrauch und erstellen Einzelabschlüsse.

265. *Die durchschnittliche Wertschöpfung der Unternehmen in den sechs vertretenen Kategorien hat sich unterschiedlich entwickelt.* Gemessen an der Wertschöpfung aller Unternehmen, die im Berichtszeitraum um 3,9 % zunahm, verzeichneten die Gesellschaften in ausländischem Mehrheitsbesitz, die Unternehmen in überwiegendem Streubesitz und die Unternehmen in sonstigem Mehrheitseigentum ein überdurchschnittliches Wachstum. Von einem erheblichen Rückgang waren die Unternehmen ohne Mehrheitsbesitz betroffen.

Der günstige Verlauf des Wertschöpfungsdurchschnitts der von ausländischen Anteilseignern dominierten Unternehmen ist darauf zurückzuführen, daß einige der Unternehmen aus dieser Gruppe, deren Wertschöpfung 1994 deutlich unter dem Durchschnitt aller Unternehmen lag, dieser Kategorie 1996 nicht mehr angehörten. Es handelt sich zum einen um die Vereinte Holding AG, die 1996 der Allianz AG gehörte, zum anderen um die Unternehmen SGE Deutsche Holding GmbH, Deutsche Shell AG und BfG Bank AG, die den Kreis der hundert Größten verließen.

Außergewöhnlich war die Wertschöpfungszunahme der Unternehmen in überwiegendem Streubesitz, die 30,8 % betrug. In erster Linie ging sie auf die günstige Geschäftsentwicklung einiger der zwanzig größten Unternehmen zurück. Hinzu kam, daß die Daimler-Benz AG dieser Gruppe erstmals angehörte. Auch für diese Gruppe von Unternehmen gilt außerdem, daß einige der Gesellschaften, die 1994 zu dieser Kategorie zählten und eine unter dem Durchschnitt liegende Wertschöpfung aufwiesen, 1996 nicht mehr in dieser Gruppe vertreten waren.

Eine erhebliche negative Entwicklung von 26,9 % verzeichnete die durchschnittliche Wertschöpfung der Unternehmen, die nicht im Mehrheitsbesitz standen. Hier wirkte sich vor allem die veränderte Zuordnung der Daimler-Benz AG, die dieser Kategorie 1994 angehört hatte, 1996 jedoch mehrheitlich in Streubesitz stand, durchschnittssenkend aus.

3.2 Kooperationen im Rahmen von Gemeinschaftsunternehmen

3.2.1 Methodische Vorbemerkungen

266. Die Monopolkommission untersucht traditionell die *Beteiligung der Großunternehmen an Gemeinschaftsunternehmen als wesentliche Form der Verflechtung*. Wettbewerbspolitisch relevant sind vor allem diejenigen Fälle, in denen die Mutterunternehmen in der- oder denselben Branchen tätig sind. Besondere Bedenken gegen Gemeinschaftsunternehmen richten sich auf die Intransparenz derartiger Beteiligungen.

267. Bisher wurden die Verflechtungen aller hundert Unternehmen des Berichtskreises berücksichtigt. Dabei stellte sich der relativ hohe Abstraktionsgrad, der mit der großen Anzahl einbezogener Unternehmen einherging, zunehmend als unbefriedigend heraus. Aus diesem Grunde wurde das *Untersuchungsprogramm für das vorliegende Gutachten verkürzt*. Gegenstand der Betrachtung sind nicht mehr die „100 Größten", sondern die *zwanzig größten Gesellschaften*. Dieser reduzierte Unternehmenskreis ermöglicht eine erheblich ausführlichere Analyse der Unternehmensverbindungen über Gemeinschaftsunternehmen bei denjenigen Gesellschaften, die von dieser Kooperationsform ohnehin am häufigsten Gebrauch machen. Beispielsweise kann nun im einzelnen aufgeschlüsselt werden, welche Unternehmen über Gemeinschaftsunternehmen zusammenarbeiten. Die Erhebungen zu den Gemeinschaftsunternehmen der zwanzig Größten werden durch eine *Branchenanalyse* ergänzt. In diesem Gutachten fiel die Wahl auf die *Kreditwirtschaft*, die seit jeher durch eine relativ hohe Anzahl an Gemeinschaftsunternehmen gekennzeichnet ist.

268. *Grundlage* für die Ermittlung der Gemeinschaftsunternehmen sind im allgemeinen die Geschäftsberichte der Großunternehmen, die Veröffentlichungen des Hoppenstedt-Verlages „Konzerne in Schaubildern", „Handbuch der deutschen Aktiengesellschaften" und „Handbuch der Großunternehmen" sowie die Meldungen des Bundeskartellamtes über angezeigte Unternehmenszusammenschlüsse. Erstmals wurde außerdem auf die Konzernstrukturdatenbank, die Konzernstrukturgrafik-CD und die Firmendatenbank des Hoppenstedt-Verlages zurückgegriffen. Bei voneinander abweichenden Angaben, die sich in Einzelfällen durch einen unterschiedlichen Stand ergaben, wurden stets die Angaben der Geschäftsberichte zugrunde gelegt.

269. Im Rahmen der folgenden Untersuchung wird ein Gemeinschaftsunternehmen durch *die direkte oder indirekte Kapitalbeteiligung von zwei oder mehr Unternehmen aus dem Kreis der jeweils in die Untersuchung einbezogenen Unternehmen mit je mindestens 25 % gekennzeichnet*. Bei Vorliegen einer indirekten Beteiligung müssen die zwischengeschalteten Beteiligungsgesellschaften von dem betreffenden Unternehmen aus dem Betrachtungskreis beherrscht sein. In denjenigen Fällen, in denen eines der zwanzig größten Unternehmen Gemeinschaftsunternehmen eines anderen Unternehmens aus diesem Kreis war, blieben gemeinsame Tochtergesellschaften außen vor. Eine methodische Begrenzung besteht darüber hinaus dahingehend, daß nur Unternehmen mit Sitz im Inland berücksichtigt wurden.

270. Das verwendete Datenmaterial ließ keine lückenlose Erfassung aller Beteiligungen zu. In den Fällen, in denen die Unternehmen von der Möglichkeit Gebrauch gemacht haben, auf die Veröffentlichung der Beteiligungsübersicht im Geschäftsbericht ganz oder teilweise zu verzichten, standen der Monopolkommission anstelle der Unternehmensangaben nur andere Quellen zur Verfügung, deren Vollständigkeit im einzelnen nicht überprüft werden konnte.[69])

3.2.2 Verflechtungen der zwanzig größten Unternehmen über Gemeinschaftsunternehmen

271. Die Analyse der Beteiligungen an den „100 Größten" in Abschnitt 3.1.2 hat gezeigt, daß einige aus den hundert größten Unternehmen Anteile an anderen Unternehmen aus diesem Kreis hielten. Von den zwanzig größten Unternehmen war 1994 und 1996 nur die RAG AG ein Gemeinschaftsunternehmen. Die Veba AG und die VEW AG verfügten jeweils über mehr als 30 % der Anteile. Da die VEW AG nicht unter den zwanzig Größten war, wird die RAG AG allerdings im folgenden nicht als Gemeinschaftsunternehmen betrachtet. Anders verhält es sich bei denjenigen Unternehmen, die gemeinsam von Unternehmen aus dem Kreis der zwanzig Größten beherrscht wurden, allerdings selbst hintere Ränge belegten. Von den „100 Größten" betraf dies die Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH und 1996 außerdem die VEAG Vereinigte Energiewerke AG.[70])

272. *Tabelle III.16* vermittelt einen Überblick über die *Verflechtungen der zwanzig größten Gesellschaften über Gemeinschaftsunternehmen*. 1996 bestanden bei 18 Unternehmen Beteiligungen an Gemeinschaftsunternehmen mit anderen Unternehmen aus diesem Kreis. Dabei zeigen sich bezüglich der Anzahl derartiger Beteiligungen erhebliche Unterschiede. Die meisten Gemeinschaftsunternehmen wies

[69]) Vgl. Tz. 253.
[70]) Vgl. Tabelle III.12.

Tabelle III.16

Die Verflechtungen zwischen den zwanzig größten Unternehmen 1994 und 1996 über Gemeinschaftsunternehmen (GU)[1]

Rang	Jahr	Unternehmen	Anzahl der Beteiligungen an GU	Unternehmen, mit denen über GU zusammengearbeitet wird[2]
1	1996	Deutsche Telekom AG	2	Deutsche Bank AG
1	1994		3	Siemens AG (Preussag AG)
2	1996	Daimler-Benz AG	8	Deutsche Lufthansa AG
2	1994		7	Robert Bosch GmbH (2) Siemens AG (6) Volkswagen AG (Thyssen AG)
3	1996	Siemens AG	14	Daimler-Benz AG (6)
3	1994		13	Deutsche Telekom AG Mannesmann AG (2) Robert Bosch GmbH (3) RWE AG (2) Thyssen AG *VIAG AG* Volkswagen AG (Preussag AG) (Deutsche Bahn AG)
4	1996	Deutsche Post AG	1	Deutsche Bahn AG
4	1994		1	
5	1996	Deutsche Bahn AG	8	Deutsche Bank AG
5	1994		6	Deutsche Lufthansa AG (4) Deutsche Post AG *Mannesmann AG* Thyssen AG (Siemens AG)
6	1996	Volkswagen AG	3	Daimler-Benz AG
6	1994		3	Siemens AG VEBA AG
7	1996	RWE AG	32	Deutsche Bank AG
8	1994		29	Hoechst AG RAG AG (5) Siemens AG (2) Thyssen AG VEBA AG (14) *VIAG AG (8)* (Mannesmann AG) (Preussag AG)
8	1996	VEBA AG	27	BASF AG (2)
7	1994		26	Bayer AG (2) Deutsche Lufthansa AG (2) RWE AG (14) Thyssen AG *VIAG AG (5)* Volkswagen AG (Preussag AG)
9	1996	Bayer AG	6	Hoechst AG (4)
9	1994		6	VEBA AG (2)
10	1996	Robert Bosch GmbH	4	Daimler-Benz AG (2)
10	1994		4	Deutsche Bank AG Siemens AG (3)
11	1996	BASF AG	4	*Hoechst AG*
13	1994		2	*RAG AG* VEBA AG (2)

Rang	Jahr	Unternehmen	Anzahl der Beteiligungen an GU	Unternehmen, mit denen über GU zusammengearbeitet wird[2])
12	1996	RAG AG[3])	9	*BASF AG*
12	1994		8	Hoechst AG
				RWE AG (5)
				VIAG AG (2)
				(Preussag AG)
13	1996	Metro AG	0	
–	1994		–	
14	1996	Thyssen AG	6	Deutsche Bahn AG
11	1994		9	Mannesmann AG (3)
				RWE AG
				Siemens AG
				VEBA AG
				(Daimler-Benz AG)
15	1996	Deutsche Bank AG	6	Deutsche Bahn AG
15	1994		5	Deutsche Telekom AG
				Mannesmann AG
				Robert Bosch GmbH
				RWE AG
				VIAG AG (2)
16	1996	Hoechst AG	7	*BASF AG*
14	1994		6	Bayer AG (4)
				RAG AG
				RWE AG
17	1996	Mannesmann AG	6	*Deutsche Bahn AG*
17	1994		5	Deutsche Bank AG
				Siemens AG (2)
				Thyssen AG (3)
				(RWE AG)
18	1996	Bayerische Motoren Werke AG	0	(Deutsche Lufthansa AG)
16	1994		1	
19	1996	VIAG AG	18	Deutsche Bank AG (2)
–	1994		–	Deutsche Lufthansa AG
				RAG AG (2)
				RWE AG (8)
				Siemens AG
				VEBA AG (5)
20	1996	Deutsche Lufthansa AG	8	Daimler-Benz AG
18	1994		6	Deutsche Bahn AG (4)
				VEBA AG (2)
				VIAG AG
				(Bayerische Motoren Werke AG)
–	1996	Preussag AG	–	(Deutsche Telekom)
19	1994		7	(RAG AG)
				(RWE AG)
				(Siemens AG)
				(VEBA AG)
–	1996	Karstadt AG	–	
20	1994		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 „20 Größten". Angaben zu den Unternehmen, die Umfirmierungen oder Umstrukturierungen betreffen, können den Anmerkungen zu Tabelle III.1 entnommen werden.

[2]) Unternehmen, mit denen nur 1994 eine Verbindung über GU bestand, sind in Klammern gesetzt, diejenigen, die 1996 als Kooperationspartner neu hinzugekommen sind, wurden kursiv gedruckt. Die Zahlenangaben in Klammern beziehen sich auf die Anzahl der GU mit dem jeweiligen Unternehmen 1996. Die Angaben in Spalte 4 lassen sich nicht aus der letzten Spalte ableiten, weil an einigen GU mehr als zwei Anteilseigner aus dem Kreis der „20 Größten" beteiligt sind.

[3]) Die RAG AG ist ein GU der VEBA AG. Gemeinsame Tochterunternehmen blieben daher unberücksichtigt.

Quelle: Eigene Erhebungen

mit 32 die RWE AG auf, gefolgt von der Veba AG mit 27 Beteiligungen an gemeinsamen Tochtergesellschaften. In vielen Fällen erstreckte sich die Zusammenarbeit mit anderen Großunternehmen auf mehrere gemeinsame Unternehmen. Beispielsweise war die RWE AG mit sieben Unternehmen verflochten, wobei sie mit der VEBA AG 14 Gemeinschaftsunternehmen hatte, mit der VIAG AG acht, mit der RAG AG fünf und mit der Siemens AG zwei. Die höchste Anzahl an Verflechtungen wurde bei der Siemens AG ermittelt, die über insgesamt 14 Gemeinschaftsunternehmen mit acht Gesellschaften unter den zwanzig Größten verbunden war. 1994 hatten neun Verflechtungen bestanden. An vier Gemeinschaftsunternehmen besaßen jeweils drei Unternehmen aus dem Berichtskreis eine Beteiligung.

273. Insgesamt wurden 1996 82 (1994: 70) Gemeinschaftsunternehmen gezählt, an denen mindestens zwei Unternehmen aus dem Kreis der zwanzig Größten beteiligt waren. Die Anzahl gemeinsamer Tochterunternehmen nahm damit im Berichtszeitraum erheblich zu. Hierfür waren zum einen Wechsel im Berichtskreis verantwortlich. Die VIAG AG, die erstmals unter den zwanzig Größten war, verfügte über insgesamt 18 Beteiligungen an Gemeinschaftsunternehmen, die aus dem Berichtskreis ausgeschiedene Preussag AG über sieben. Die anderen Veränderungen in der Gruppe der zwanzig größten Gesellschaften wirkten sich nicht aus. Zum anderen erfolgten während des Berichtszeitraums Neugründungen und Auflösungen von Gemeinschaftsunternehmen. In der Summe kamen 30 Gemeinschaftsunternehmen hinzu, 18 entfielen.

274. Die *Gesamtzahl der Verflechtungen*[71]) *der „20 Größten" über Gemeinschaftsunternehmen* betrug

1994 78,

1996 78.

Berücksichtigt man, daß die theoretisch höchstmögliche Zahl der Verflechtungen zwischen den „20 Größten" 380 beträgt (jedes der zwanzig Unternehmen wäre dann mit jedem der anderen 19 Unternehmen verflochten), dann stellt der Anteil der wahrgenommenen Möglichkeiten an dieser Maximalzahl ein Maß für den Grad der Verflechtung dar. Dieser Anteil betrug

1994 20,5 %,

1996 20,5 %.

In den Vorperioden hatte die Monopolkommission den Verflechtungsgrad stets für die hundert größten Unternehmen berechnet. 1996 hatte er bei 4,6 % gelegen. Der Vergleich mit den beiden Werten für die zwanzig größten Gesellschaften verdeutlicht, daß die Bedeutung des Kooperationsinstruments Gemeinschaftsunternehmen bei den Unternehmen auf den hinteren Rängen offenbar erheblich geringer ist.

Der Grad der Verflechtung hat sich im Berichtszeitraum nicht verändert. Die Anzahl der Gemeinschaftsunternehmen nahm zwar zu, die Verflechtungen erstreckten sich aber offensichtlich hauptsächlich auf Unternehmen, mit denen bereits Kontakte über Gemeinschaftsunternehmen bestanden. Von den Verflechtungen, die 1996 neu hinzukamen, waren zwölf auf den Eintritt der VIAG AG in den Kreis der zwanzig Größten zurückzuführen. Erstmals wurden darüber hinaus Gemeinschaftsunternehmen der Deutschen Bahn AG und der Mannesmann AG, der BASF AG und der Hoechst AG sowie der BASF AG mit der RAG AG berücksichtigt.[72])

Durch den Austritt der Preussag AG aus dem Kreis der zwanzig Größten fielen zehn Verflechtungen weg. Außerdem gaben die Unternehmen Daimler-Benz AG und Thyssen AG, Siemens AG und Deutsche Bahn AG, RWE AG und Mannesmann AG sowie Bayerische Motorenwerke AG und Deutsche Lufthansa AG ihre Verbindungen über Gemeinschaftsunternehmen auf.

275. Ordnet man die Gemeinschaftsunternehmen *Wirtschaftsbereichen* zu, so erweist sich der Energiesektor bezüglich der Anzahl der in diesen Wirtschaftszweig fallenden Gemeinschaftsunternehmen als führend: 22 Unternehmen waren in diesem Bereich tätig. Überdurchschnittlich häufig war mit elf Unternehmen auch die Kategorie „Anlage- und Verwaltungsgesellschaften" besetzt. Jeweils acht Unternehmen zählten zur Chemischen Industrie, zur Entsorgungswirtschaft oder zu sonstigen Dienstleistungsbereichen.

276. In den Fällen, in denen die Muttergesellschaften eines Gemeinschaftsunternehmens in derselben Branche tätig sind, kann die Errichtung eines gemeinsamen Unternehmens zu *Wettbewerbsbeschränkungen* führen. Oftmals repräsentieren die Gemeinschaftsunternehmen Randaktivitäten der Obergesellschaften. Beispielhaft seien gemeinsame Unternehmen von Automobilherstellern und Elektronikunternehmen genannt, die der Entwicklung und Herstellung von Verkehrsleitsystemen dienen. Eine andere Wertung ergibt sich dann, wenn mehrere Unternehmen mit Schwerpunkt in der Elektrotechnik an derartigen Gemeinschaftsunternehmen beteiligt sind. In solchen Fällen wird der Wettbewerb in diesen Geschäftsbereichen beschränkt. Auffällig ist die hohe Anzahl der Gemeinschaftsunternehmen im Bereich Energie, deren Muttergesellschaften wiederum nahezu ausschließlich Energieversorgungsunternehmen waren. Analog handelte es sich bei den in der Chemischen Industrie tätigen Gemeinschaftsunternehmen ohne Ausnahme um Tochterunternehmen großer Chemiekonzerne. Anders verhielt es sich bei den Gemeinschaftsunternehmen, die Anlageverwaltung betrieben oder sonstige Dienstleister waren. Deren Obergesellschaften stammten größtenteils aus unterschiedlichen Branchen. Das traf auch auf die Unternehmen des Bereichs Telekommunikation zu. Es ist bekannt, daß einige der größten deutschen

[71]) Hierbei zählt jede Verbindung mindestens doppelt, da sie in Tabelle III.16 jeweils allen (in diesem Fall zwei oder drei) miteinander verflochtenen Unternehmen zugerechnet wird.

[72]) Es handelt sich um sechs Verflechtungen, da eine Verbindung jeweils jedem der genannten Unternehmen zugerechnet wird.

Unternehmen den Einstieg in die Telekommunikation suchen oder bereits vollzogen haben. Vielfach werden zu diesem Zweck Gemeinschaftsunternehmen gegründet. Eine vergleichbare Situation findet sich in der Entsorgungswirtschaft.

277. Die *vorherrschende Rechtsform* bei den Gemeinschaftsunternehmen *ist die Gesellschaft mit beschränkter Haftung.* 1996 waren 66 oder 80 % der erfaßten Gemeinschaftsunternehmen in dieser Form organisiert, sechs waren Aktiengesellschaften, fünf GmbH & Co. KG. Von den verbleibenden fünf Gemeinschaftsunternehmen handelte es sich in drei Fällen um offene Handelsgesellschaften.

3.2.3 Verflechtungen der Kreditinstitute aus dem Kreis der „100 Größten" über Gemeinschaftsunternehmen

278. Der *Finanzsektor in Deutschland gilt als eng verflochten.* Die Monopolkommission hat diesem Gegenstand zuletzt in einem Sondergutachten eine ausführliche Untersuchung gewidmet, in der sie allerdings die Gemeinschaftsunternehmen nicht untersucht hat.[73]) Diese Analyse wird an dieser Stelle nachgeholt.

Unter den hundert Größten befanden sich 1996 zehn Kreditinstitute, 1994 waren es zwölf. Die Deutsche Postbank AG und die BfG Bank AG schieden aus dem Berichtskreis aus. Auf die Verflechtungen über Gemeinschaftsunternehmen hatte dies keinen Einfluß, da beide Institute keine Beteiligungen an Gemeinschaftsunternehmen aufwiesen.

279. Die Banken aus dem Kreis der hundert Größten verfügten 1996 über 72 (1994: 80) Beteiligungen an 35 (1994: 39) Gemeinschaftsunternehmen. *Tabelle III.17* weist die Kreditinstitute, die Anzahl der Beteiligungen an Gemeinschaftsunternehmen und die Kooperationspartner aus. Alle Banken waren an mindestens einem Gemeinschaftsunternehmen beteiligt, wobei die Deutsche Bank AG und die Commerzbank AG mit jeweils zwölf die meisten Beteiligungen hatten. Die Zusammenarbeit erfolgte mit einigen Partnern über mehrere gemeinsame Tochterunternehmen. So betrug die Anzahl der Verflechtungen bei der Deutschen Bank AG sechs, bei der Commerzbank AG vier. Alle einbezogenen Kreditinstitute wiesen 1996 38 (1994: 42) Verflechtungen auf. *Die Nutzungsintensität des Kooperationsinstruments Gemeinschaftsunternehmen nahm somit im Berichtszeitraum ab.*

280. Setzt man die Anzahl der Verflechtungen zur Gesamtzahl möglicher Verbindungen in Beziehung, so erhält man den *Grad der Verflechtungen.* Die höchstmögliche Zahl an Verflechtungen zwischen den zehn Kreditinstituten beträgt 90. Jedes Institut wäre dann mit jedem anderen verbunden. Der Verflechtungsgrad lag bei

1994 46,7 %,

1996 42,2 %.

Verglichen mit den entsprechenden Werten bei den zwanzig größten Unternehmen ergibt sich ein mehr als doppelt so hoher Verflechtungsgrad. Hierbei ist zu berücksichtigen, daß Unternehmen derselben Branche mit Kooperationen höhere Synergieeffekte erzielen können als Unternehmen mit unterschiedlichen Tätigkeitsschwerpunkten.

281. Unter den einbezogenen Kreditinstituten werden in Kürze zwei Fusionen vollzogen. Die Bayerische Vereinsbank AG schließt sich mit der Bayerischen Hypotheken- und Wechsel-Bank AG zusammen, und die Bankgesellschaft Berlin AG übernimmt die Norddeutsche Landesbank Girozentrale. Auffällig ist, daß bereits im Vorfeld der Fusionen zwischen den jeweiligen Instituten eine vergleichsweise enge Zusammenarbeit über Gemeinschaftsunternehmen bestand. Die Bayerische Vereinsbank AG und die Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG hatten 1996 ebenso wie die Bankgesellschaft Berlin AG und die Norddeutsche Landesbank Girozentrale vier gemeinsame Tochterunternehmen. Eine vergleichbar intensive Kooperation bestand daneben zwischen den drei Großbanken Deutsche Bank AG, Dresdner Bank AG und Commerzbank AG. Die Deutsche Bank AG besaß fünf Gemeinschaftsunternehmen mit der Commerzbank AG und vier mit der Dresdner Bank AG. Die beiden letztgenannten wiesen vier Gemeinschaftsunternehmen auf. Zurück ging die Anzahl der Verflechtungen lediglich bei der Bayerischen Landesbank Girozentrale und damit aufgrund der Doppelzählungen[74]) bei den ehemaligen Kooperationspartnern Deutsche Bank AG und Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG.

282. Die größte Gruppe der Gemeinschaftsunternehmen (15) war den Anlage- und Verwaltungsgesellschaften zuzurechnen. Sieben Unternehmen waren im Kreditgewerbe selbst tätig, sechs weitere als sonstige Dienstleistungsunternehmen vor allem im Leasingbereich. Es zeigt sich, daß der überwiegende Teil der Gemeinschaftsunternehmen zumindest in banknahen Sektoren angesiedelt war. Zu den übrigen Tochtergesellschaften zählten ein Consultingunternehmen, zwei Unternehmen mit Schwerpunkt in der Elektrotechnik, ein Handelsunternehmen, ein Telekommunikationsunternehmen sowie eine Baumwollspinnerei und Weberei.

283. Von den Gemeinschaftsunternehmen hatten 21 oder 60 % die Rechtsform der Gesellschaft mit beschränkter Haftung, sechs oder 17,1 % waren als Aktiengesellschaft organisiert. Verglichen mit den zwanzig Größten waren *GmbH unter- und AG überdurchschnittlich häufig vertreten.*

3.3 Personelle Verflechtungen

3.3.1 Methodische Vorbemerkungen

284. Die Untersuchung der *personellen Verflechtungen* erfolgte wie in den Vorperioden in erster Linie auf der Basis der Geschäftsberichte der „100 Größten". Diejenigen Unternehmen, die keine Geschäftsberichte herausgeben und bei denen die

[73]) Vgl. Monopolkommission, Ordnungspolitische Leitlinien für ein funktionsfähiges Finanzsystem, Sondergutachten 26, Baden-Baden 1998, Tz. 202 ff.

[74]) Vgl. Fußnote 71.

Tabelle III.17

Die Verflechtungen zwischen den zehn Kreditinstituten aus dem Kreis der „100 Größten" 1994 und 1996 über Gemeinschaftsunternehmen (GU)[1])

Rang	Jahr	Unternehmen	Anzahl der Beteiligungen an GU	Kreditinstitute, mit denen über GU zusammengearbeitet wird[2])
15	1996	Deutsche Bank AG	12	Bankgesellschaft Berlin AG
15	1994		12	Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG
				Bayerische Vereinsbank AG
				Commerzbank AG (5)
				DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank
				Dresdner Bank AG (4)
				(Bayerische Landesbank Girozentrale)
21	1996	Dresdner Bank AG	10	Bayerische Landesbank Girozentrale
25	1994		11	Bayerische Vereinsbank AG
				Commerzbank AG (4)
				Deutsche Bank AG (4)
				Norddeutsche Landesbank Girozentrale
				Westdeutsche Landesbank Girozentrale
27	1996	Commerzbank AG	12	Bankgesellschaft Berlin AG
15	1994		12	Bayerische Vereinsbank AG (3)
				Deutsche Bank AG (5)
				Dresdner Bank AG (4)
32	1996	Bayerische Vereinsbank AG	11	Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG (4)
36	1994		11	Bayerische Landesbank Girozentrale (2)
				Commerzbank AG (3)
				Deutsche Bank AG
				Dresdner Bank AG
38	1996	Bayerische Hypotheken- und	5	Bayerische Vereinsbank AG (4)
43	1994	Wechsel-Bank AG	6	Deutsche Bank AG
				(Bayerische Landesbank Girozentrale)
55	1996	Bankgesellschaft Berlin AG	7	Commerzbank AG
54	1994		7	Deutsche Bank AG
				Norddeutsche Landesbank Girozentrale (4)
				Westdeutsche Landesbank Girozentrale
56	1996	DG Bank Deutsche	1	Deutsche Bank AG
63	1994	Genossenschaftsbank	1	
59	1996	Westdeutsche Landesbank	4	Bankgesellschaft Berlin AG
67	1994	Girozentrale	6	Bayerische Landesbank Girozentrale
				Dresdner Bank AG
				Norddeutsche Landesbank Girozentrale (2)
79	1996	Bayerische Landesbank	4	Bayerische Vereinsbank AG (2)
88	1994	Girozentrale	7	Dresdner Bank AG
				Westdeutsche Landesbank Girozentrale
				(Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG)
				(Deutsche Bank AG)

Rang	Jahr	Unternehmen	Anzahl der Beteiligungen an GU	Kreditinstitute, mit denen über GU zusammengearbeitet wird[2])
91 97	1996 1994	Norddeutsche Landesbank Girozentrale	6 7	Bankgesellschaft Berlin AG (4) Dresdner Bank AG Westdeutsche Landesbank Girozentrale (3)
– 58	1996 1994	Deutsche Postbank AG	– 0	
– 100	1996 1994	BfG Bank AG	– 0	

[1]) In den Fällen, in denen anstelle einer Rang- bzw. Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Kreditinstitut in dem Jahr nicht unter den „100 Größten".

[2]) Kreditinstitute, mit denen nur 1994 eine Verbindung über GU bestand, sind in Klammern gesetzt. Die Zahlenangaben in Klammern beziehen sich auf die Anzahl der GU mit dem jeweiligen Unternehmen 1996. Die Angaben in Spalte 4 lassen sich nicht aus der letzten Spalte ableiten, weil an einigen GU mehr als zwei Kreditinstitute aus dem Kreis der „100 Größten" beteiligt sind.

Quelle: Eigene Erhebungen

Besetzung der Geschäftsführungen und Kontrollorgane nicht aus anderen Quellen zu entnehmen war, wurden aus der Analyse der personellen Verflechtungen ausgeschlossen. 1996 unterschieden 94 Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten zwischen Geschäftsführung (bzw. Vorstand) und einem Kontrollorgan (Aufsichtsrat, Verwaltungsrat, Gesellschafterausschuß, Vermittlungsausschuß, Unternehmensrat, etc.). Diese Unternehmen wurden 1996 ausnahmslos in die Untersuchung der personellen Verflechtungen einbezogen. 1994 konnte nur für 92 Unternehmen die Besetzung der Kontrollgremien festgestellt werden.

Die *Befugnisse der Kontrollorgane* unterscheiden sich in Abhängigkeit von der Rechtsform des Unternehmens und den Gesellschaftsverträgen. Dies macht nach Auffassung der Monopolkommission aber eine Betrachtung der personellen Verflechtungen nicht obsolet, weil es nicht in erster Linie auf die Befugnisse der Kontrollorgane ankommt, sondern auf ihre Eignung, auf hoher hierarchischer Ebene Kontakte zwischen Unternehmen herzustellen.

285. In diesem Abschnitt werden ausschließlich *direkte personelle Verflechtungen* berücksichtigt, 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 einbezogen.

286. Für eine Aufschlüsselung der Kontrollorgane nach *Gruppen von Mandatsträgern* wurden die Kategorien

- Geschäftsführungsmitglied eines anderen Unternehmens aus dem Kreis der „100 Größten",
- Repräsentant einer Bank bzw. einer Versicherung,
- Gewerkschaftsvertreter oder
- Angestellter des Unternehmens

gebildet. Zu den Repräsentanten von Banken und Versicherungen gehören Vertreter von Instituten, die nicht zu den „100 Größten" zählen, ehemalige Mitglieder der Geschäftsleitung von Unternehmen aus dem Berichtskreis, sofern sie noch dem Aufsichtsrat angehören, sowie Mitarbeiter der Banken bzw. Versicherungen aus dem Kreis der hundert Größten.[75]) Bei den Gewerkschaftsvertretern handelt es sich um hauptamtliche Organisationsvertreter, die aufgrund der Mitbestimmungsgesetzgebung neben Arbeitnehmern aus dem Unternehmen in den Kontrollorganen die Arbeitnehmerseite vertreten.

287. Die Zuordnung der Mandatsträger 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 eines Kontrollorgans, weil Kapitalgesellschaften bislang gemäß § 285 Nr. 10 HGB zwar die Mitglieder der Geschäftsführung und des Kontrollorgans im Anhang angeben mußten, ihnen die Veröffentlichung zusätzlicher Informationen aber freistand. Für 1996 ließen die Daten wie in den Vorjahren daher auch keine weitergehende gruppenspezifische Aufschlüsselung – etwa nach Vertretern staatlicher Institutionen – zu. Soweit eine Zuordnung von Kontrollorganmitgliedern auf der Grundlage der Angaben im Geschäftsbericht nicht möglich war, wurde ergänzend das Handbuch „Leitende Männer und Frauen der Wirtschaft" des Hoppenstedt-Verlages, Ausgaben 1995 und 1997, herangezogen. Die Gewerkschaftsvertreter wurden mit Unterstützung des Deutschen Gewerkschaftsbundes ermittelt. Für einige Unternehmen konnten die Repräsentanten der Gewerkschaften nicht festgestellt werden.

[75]) Vgl. die Fußnote zu Tabelle III.21.

Im Rahmen des Gesetzes zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG)[76] wurde das Handelsrecht Anfang 1998 reformiert. Zukünftig müssen in § 285 Nr. 10 HGB auch der ausgeübte Beruf der Mandatsträger und bei börsennotierten Unternehmen die Mitgliedschaft in anderen Aufsichtsräten und Kontrollgremien angegeben werden. Diese Vorschrift wird die Erhebungen der Monopolkommission zu personellen Verbindungen wesentlich erleichtern.

3.3.2 Darstellung der personellen Verflechtungen zwischen den „100 Größten"

288. Die personellen Verflechtungen wurden danach unterschieden, ob sie

- durch Mitglieder der Geschäftsführung eines Unternehmens, die Kontrollmandate in anderen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" wahrnehmen, oder
- durch Mandatsträger, die gleichzeitig in mehreren Kontrollorganen tätig sind,

bestanden (*Tabelle III.18*).

1996 entsandten 42 Unternehmen (1994: 37 Unternehmen) aus dem Kreis der „100 Größten" Mitglieder ihrer Geschäftsführung in die Kontrollorgane anderer Unternehmen aus diesem Kreis. Sie waren damit in den Kontrollorganen von 69 Unternehmen (1994: 66) aus dem Untersuchungskreis vertreten. Die Diskrepanz ist darauf zurückzuführen, daß die Geschäftsführungsmitglieder einiger Unternehmen, hier vor allem der Banken und von Unternehmen aus dem oberen Bereich der Rangfolge, *häufig mehrere Mandate gleichzeitig* innehatten. Herausragendes Beispiel hierfür ist die Deutsche Bank AG, die 1996 durch Mitglieder ihrer Geschäftsleitung in 29 Kontrollorganen repräsentiert war. Im Aufsichtsrat der Deutschen Bank war dagegen 1996 mit der Otto Versand GmbH & Co. nur ein (1994: drei) Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten durch ein Geschäftsführungsmitglied vertreten.

289. Die zehn größten Unternehmen hatten 1996 über Geschäftsführungsmitglieder durchschnittlich vier bis fünf Mandate (1994: vier) in den Kontrollorganen anderer Unternehmen inne. Bereinigt um diejenigen Mandate, die zur mehrfachen Vertretung eines Unternehmens im Aufsichtsrat eines anderen führten, ergab sich für 1996 als durchschnittliche Anzahl der Unternehmen, in deren Kontrollorganen die zehn Größten vertreten waren, ein Wert von 3,8 (vgl. Tabelle III.18, Spalte 1). 1994 hatte der Durchschnitt bei 3,5 gelegen. Dieser Anstieg ist in erster Linie auf Mandatszuwächse bei den Unternehmen VEBA AG und Siemens AG zurückzuführen. Zwischen 1992 und 1994 war die Anzahl der Mandate aufgrund des Eintritts der Postunternehmen und der Deutschen Bahn AG in den Kreis der zehn Größten erheblich zurückgegangen. Wie 1994 verfügten diese Unternehmen auch 1996 insgesamt nur über zwei Mandate.

[76] BGBl. I S. 786.

In den Aufsichtsräten der zehn Wertschöpfungsgrößten saßen sowohl 1994 als auch 1996 im Durchschnitt nur Vertreter von zwei bis drei Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten".

Von den Unternehmen auf den Rängen 91 bis 100 war 1996 nur die Norddeutsche Landesbank Girozentrale mit einem Geschäftsführungsmitglied in dem Kontrollorganen eines anderen Unternehmens vertreten. Dagegen hatten Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" in den Kontrollorganen dieser Unternehmen 13 Mandate inne. Sie verteilten sich auf Vertreter von zwölf Unternehmen. 1994 waren acht Mandate von sieben Unternehmen ausgeübt worden. Die gegenüber 1994 höhere Anzahl der Aufsichtsräte, die von Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten entsandt wurden, ist zum einen auf die Veränderung des Kreises der Unternehmen auf den zehn letzten Rängen zurückzuführen. Die CKAG Colonia Konzern AG sowie die Gerling-Konzern Versicherungs-Beteiligungs-AG wiesen in ihren Aufsichtsräten insgesamt fünf Mitglieder aus anderen Großunternehmen auf. Zum anderen kam bei der Beiersdorf AG ein Repräsentant eines der „100 Größten" hinzu.

290. Die *Gesamtzahl der Verflechtungen über Geschäftsführungsmitglieder* in den Kontrollorganen der „100 Größten" betrug

1994	169,
1996	186.

Davon wiesen 13 Banken und Versicherungen (1994: zwölf)[77] unter den „100 Größten"

1994	91	(53,8 %),
1996	101	(54,3 %)

Verflechtungen auf.

Anders als in den Vorperioden nahm die Zahl der personellen Verflechtungen sowohl insgesamt als auch bezogen auf diejenigen der Banken und Versicherungen zwischen 1994 und 1996 zu. Der relative Anstieg letztgenannter war sogar höher, so daß der Anteil der Verflechtungen über Vertreter der einbezogenen Finanzinstitute an der Gesamtzahl der personellen Verbindungen wuchs. Zurückzuführen war dies auf eine erhebliche Zunahme der Verflechtungen der Allianz AG, die 1996 mit 15 Unternehmen personelle Beziehungen unterhielt, 1994 dagegen nur mit sieben. Bei den anderen Finanzinstituten standen sich geringfügige Zunahmen und Abnahmen gegenüber, die in der Summe die Zahl der Verflechtungen erhöhten. Die Wechsel im Berichtskreis wirkten sich nicht aus.

291. Wettbewerbspolitisch ist insbesondere relevant, ob *Unternehmen desselben Wirtschaftszweiges durch personelle Verflechtungen zwischen Geschäftsführungen und Kontrollorganen miteinander verbunden* sind. Die Zuordnung zu einem Wirtschaftsbereich erfolgte entsprechend den Angaben

[77] Die Anzahl der Banken und Versicherungen unter den hundert Größten war in beiden Berichtsjahren höher. Einige der Institute entsandten aber keine Geschäftsführungsmitglieder in die Kontrollgremien anderer Unternehmen. Sie blieben daher außen vor.

Tabelle III.18

Die personellen Verflechtungen zwischen den hundert größten Unternehmen 1994 und 1996[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	1996	Deutsche Telekom AG	0	1 (0)	8
1	1994		0	0	2
2	1996	Daimler-Benz AG	6	5 (3)	23
2	1994		7	4 (3)	19
3	1996	Siemens AG	7	2 (2)	18
3	1994		4	3 (2)	17
4	1996	Deutsche Post AG	0	3 (1)	7
4	1994		0	1 (0)	1
5	1996	Deutsche Bahn AG	2	2 (1)	17
5	1994		2	2 (1)	16
6	1996	Volkswagen AG	1	3 (2)	17
6	1994		0	4 (2)	20
7	1996	RWE AG	5	4 (3)	25
8	1994		9	3 (2)	23
8	1996	VEBA AG	12	4 (3)	28
7	1994		7	5 (3)	26
9	1996	Bayer AG	3	3 (2)	22
9	1994		3	3 (2)	19
10	1996	Robert Bosch GmbH	2	0	5
10	1994		3	0	8
11	1996	BASF AG	3	3 (2)	19
13	1994		3	3 (2)	12
12	1996	RAG AG	2	4 (0)	12
12	1994		0	4 (0)	12
13	1996	Metro AG	0	3 (1)	21
–	1994		–	–	–
14	1996	Thyssen AG	5	4 (2)	25
11	1994		7	2 (1)	21
15	1996	Deutsche Bank AG	29	1 (0)	18
15	1994		27	3 (1)	11
16	1996	Hoechst AG	5	3 (3)	12
14	1994		3	3 (3)	12
17	1996	Mannesmann AG	4	2 (2)	22
17	1994		2	3 (2)	25
18	1996	Bayerische Motoren Werke AG	0	0	14
16	1994		0	1 (0)	18
19	1996	VIAG AG	0	4 (4)	19
21	1994		1	4 (3)	19
20	1996	Deutsche Lufthansa AG	2	2 (2)	17
18	1994		0	2 (2)	17
21	1996	Dresdner Bank AG	18	2 (2)	21
25	1994		20	2 (1)	18
22	1996	Allianz AG	15	1(1)	23
35	1994		7	4 (1)	24
23	1996	Karstadt AG	0	4 (3)	15
20	1994		0	5 (3)	17

noch Tabelle III.18

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
24	1996	Fried. Krupp AG	3	2 (2)	16
22	1994	Hoesch-Krupp	4	2 (2)	16
25	1996	Preussag AG	0	5 (3)	18
19	1994		0	6 (3)	17
26	1996	MAN AG	4	3 (2)	20
29	1994		2	3 (1)	19
27	1996	Adam Opel AG	0	0	0
24	1994		0	0	3
28	1996	Commerzbank AG	10	1 (0)	11
27	1994		11	3 (0)	13
29	1996	Ford-Werke AG	0	1 (1)	5
23	1994		0	1 (1)	2
30	1996	IBM Deutschland GmbH	0	1 (0)	7
26	1994		0	1 (0)	6
31	1996	REWE & Co. oHG [3]	0	0	0
31	1994		0	0	0
32	1996	Bayerische Vereinsbank AG	4	3 (1)	6
36	1994		3	4 (1)	5
33	1996	Bertelsmann AG	0	2 (1)	4
33	1994		0	3 (1)	8
34	1996	Asea Brown Boveri AG	1	5 (4)	9
32	1994		0	4 (3)	8
35	1996	Walter Holding AG [4]	0	0	0
30	1994		0	0	0
36	1996	Hamburger Gesellschaft für	0	0	0
48	1994	Beteiligungsverwaltung mbH	0	0	0
37	1996	Continental AG	0	5 (4)	15
57	1994		0	4 (3)	15
38	1996	Bayerische Hypotheken- und	2	3 (0)	9
43	1994	Wechsel-Bank AG	2	3 (0)	7
39	1996	Philipp Holzmann AG	0	6 (1)	8
38	1994		0	2 (1)	11
40	1996	Deutsche Unilever GmbH	0	0	0
41	1994		0	0	0
41	1996	AMB Aachener und Münchener	0	2 (1)	3
39	1994	Beteiligungs-AG	0	1 (0)	3
42	1996	Deutsche Babcock AG	0	3 (1)	17
40	1994		0	5 (1)	12
43	1996	VEW AG	1	3 (2)	8
44	1994		1	3 (2)	7
44	1996	Schickedanz Holding-	0	0	0
42	1994	Stiftung & Co. KG [3]	0	0	0
45	1996	Metallgesellschaft AG	1	7 (4)	10
–	1994		–	–	–
46	1996	Otto Versand GmbH & Co.	3	0	0
49	1994		2	0	0
47	1996	ZF Friedrichshafen AG	0	1 (1)	2
46	1994		0	1 (1)	2

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
48	1996	Henkel KGaA	1	2 (2)	13
52	1994		2	3 (3)	13
49	1996	Carl-Zeiss-Stiftung	0	1 (1)	6
50	1994		0	1 (1)	3
50	1996	Linde AG	4	2 (2)	18
55	1994		3	2 (1)	19
51	1996	Münchener Rückversicherungs-	4	6 (4)	20
47	1994	Gesellschaft AG	4	3 (2)	20
52	1996	Ruhrgas AG	1	3 (0)	12
53	1994		6	2 (0)	4
53	1996	AGIV Aktiengesellschaft für	0	2 (0)	4
37	1994	Industrie und Verkehrswesen	0	1 (0)	5
54	1996	Philips GmbH	0	0	2
51	1994		0	0	2
55	1996	Bankgesellschaft Berlin AG	2	2 (0)	10
54	1994		3	3 (0)	9
56	1996	DG Bank Deutsche Genossen-	3	0	3
63	1994	schaftsbank	2	0	5
57	1996	Saarbergwerke AG	0	0	2
61	1994		0	1 (1)	3
58	1996	Degussa AG	0	3 (2)	17
60	1994		1	3 (2)	19
59	1996	Westdeutsche Landesbank	7	2 (0)	6
67	1994	Girozentrale	9	2 (0)	5
60	1996	Bosch-Siemens Hausgeräte	0	2 (0)	4
62	1994	GmbH	0	2 (0)	2
61	1996	Axel Springer Verlag AG	1	2 (1)	8
65	1994		0	2 (1)	9
62	1996	VEAG Vereinigte Energiewerke	0	3 (0)	7
–	1994	AG	–	–	–
63	1996	Alcatel SEL AG	0	0	4
56	1994		0	2 (2)	12
64	1996	Berliner Kraft- und Licht	1	3 (1)	7
59	1994	(Bewag)-AG	0	2 (1)	7
65	1996	SPAR Handels-AG	0	1 (1)	1
69	1994		0	1 (1)	0
66	1996	Deutz AG	0	2 (1)	6
–	1994		–	–	–
67	1996	Wacker-Chemie GmbH	0	1 (0)	1
73	1994		0	1 (0)	1
68	1996	Nestlé Deutschland AG	0	2 (2)	11
68	1994		0	2 (2)	9
69	1996	Flughafen Frankfurt/Main AG	0	0	2
74	1994		0	0	2
70	1996	Bilfinger + Berger Bau-AG	1	3 (1)	11
70	1994		1	2 (1)	9
71	1996	C.H. Boehringer Sohn,	1	0	0
76	1994	Ingelheim	1	0	0

noch Tabelle III.18

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
72	1996	ITT Automotive Europe GmbH	0	1 (1)	3
64	1994		0	1 (1)	3
73	1996	Philip Morris GmbH	0	0	0
75	1994		0	0	0
74	1996	Diehl GmbH & Co.	0	0	0
83	1994		0	0	0
75	1996	Procter & Gamble GmbH	0	0	1
77	1994		0	0	2
76	1996	Rheinmetall AG	0	2 (2)	6
91	1994		0	2 (2)	5
77	1996	Schering AG	2	4 (3)	18
78	1994		2	4 (3)	11
78	1996	Strabag AG	0	4 (3)	9
66	1994		0	4 (3)	6
79	1996	Bayerische Landesbank	3	0 (0)	1
88	1994	Girozentrale	1	0	1
80	1996	AVA Allgemeine Handelsgesell-	0	0	1
80	1994	schaft der Verbraucher AG	0	0	0
81	1996	Hewlett-Packard GmbH	1	0	1
86	1994		0	0	0
82	1996	Südzucker AG	0	2 (1)	5
–	1994		–	–	–
83	1996	C & A Mode & Co.[3]	0	0	0
71	1994		0	0	0
84	1996	Compagnie de Saint Gobain	0	0	0
81	1994	(Deutsche Gruppe)[3]	0	0	0
85	1996	Victoria Holding AG	3	3 (0)	6
89	1994		2	3 (0)	5
86	1996	Freudenberg & Co.	0	0	3
87	1994		0	0	2
87	1996	Boehringer Mannheim GmbH	0	0	0
84	1994		0	0	0
88	1996	SAP AG	0	2 (1)	1
–	1994		–	–	–
89	1996	EVS Holding AG	0	0	0
90	1994		0	0	0
90	1996	Stadtwerke München[3]	0	0	0
–	1994		–		
91	1996	Norddeutsche Landesbank	1	1 (0)	5
97	1994	Girozentrale	0	0	5
92	1996	Miele & Cie. GmbH & Co.[3]	0	0	0
82	1994		0	0	0
93	1996	Franz Haniel & Cie. GmbH	0	0	0
72	1994		0	0	0
94	1996	CKAG Colonia Konzern AG	0	1 (0)	4
79	1994		0	1 (0)	3
95	1996	Beiersdorf AG	0	2 (1)	6
92	1994		0	1 (1)	11

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
96	1996	Vereinte Holding AG	0	0	3
99	1994		0	0	1
97	1996	Kaiser's Kaffee-Geschäft AG	0	0	0
96	1994		0	0	0
98	1996	R+V Versicherung AG	0	1 (1)	2
98	1994		0	1 (1)	2
99	1996	Buderus AG	0	4 (2)	0
94	1994		0	4 (2)	0
100	1996	Gerling-Konzern Versicherungs-	0	4 (1)	14
–	1994	Beteiligungs-AG	–	–	–
–	1996	Kaufhof Holding AG	–	–	–
28	1994		1	3 (3)	7
–	1996	ASKO Deutsche Kaufhaus AG	–	–	–
34	1994		0	2 (2)	3
–	1996	Bremer Vulkan Verbund AG	–	–	–
45	1994		0	1 (1)	7
–	1996	Deutsche Postbank AG	–	–	–
58	1994		0	0	6
–	1996	SGE Deutsche Holding GmbH	–	–	–
85	1994		0	0	0
–	1996	Deutsche Shell AG	–	–	–
93	1994		1	0	12
–	1996	Hella KG Hueck & Co.[3])	–	–	–
95	1994		0	0	0
–	1996	BfG Bank AG	–	–	–
100	1994		0	0	4

[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". Zu Anmerkungen, die Umfirmierungen und Umstrukturierungen von Unternehmen oder Konzernen betreffen, vgl. die Fußnoten zu Tabelle III.1.
[2]) Die Zahl in Klammern gibt die Anzahl von Banken und Versicherungen an, die in der erstgenannten Zahl enthalten sind.
[3]) Für dieses Unternehmen konnte 1994 und 1996 kein Kontrollorgan festgestellt werden.
[4]) Für dieses Unternehmen konnte die Besetzung des Kontrollorgans nicht ermittelt werden.

Quelle: Eigene Erhebungen

in Tabelle III.1. Dabei ist zu beachten, daß die Aufzählung nicht in jedem Fall vollständig ist. Einige Unternehmen sind in zahlreichen Branchen vertreten, erwirtschaften in einigen aber nur geringe Umsätze. Für diese Unternehmen sind nur die hauptsächlichen Tätigkeitsgebiete angegeben. Dadurch könnten einige Fälle, in denen Unternehmen personell verflochten waren und ihre Geschäftsbereiche sich überschnitten, unberücksichtigt geblieben sein. Grundsätzlich wurden bei den Industrieunternehmen die Großhandelsaktivitäten aus der Betrachtung herausgenommen. Im allgemeinen herrscht in diesem Bereich kein wesentlicher Wettbewerb zwischen den Unternehmen.

In den vorhergehenden Gutachten wurde danach unterschieden, ob eines der Unternehmen seinen Tätigkeitsschwerpunkt in dem entsprechenden Wirtschaftszweig hatte. Im Rahmen des vorliegenden Gutachtens wurde diese Differenzierung aufgegeben. Zum einen konnte für viele der Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten kein eindeutiger Schwerpunkt festgestellt werden. Teilweise wurden in mehreren Bereichen nahezu gleich hohe Umsätze erzielt. Zum anderen ist es vor allem bei den größten Unternehmen Deutschlands denkbar, daß ihre jeweils größten Geschäftsfelder zwar auseinanderfallen, sie gemeinsam aber einen dritten Markt dominieren. In diesem Fall wäre eine personelle Verbin-

dung zwischen diesen Unternehmen nicht anders zu beurteilen, als in dem Fall, in dem eines der Unternehmen seinen Tätigkeitsschwerpunkt in dem entsprechenden Sektor hat.

Im Berichtsjahr 1996 lagen 26 Verflechtungen (1994: 20) dieser Art vor. In zwölf (1994: sieben) Fällen war das den Geschäftsführer entsendende Unternehmen an der anderen Gesellschaft beteiligt. Neun (1994: sechs) dieser Engagements überstiegen 10 %. In vier weiteren (1994: vier) Fällen hielt ein drittes Unternehmen an beiden Unternehmen eine Beteiligung.[78]) Im folgenden sind alle personellen Verbindungen, sortiert nach dem Rang des entsendenden Unternehmens, aufgeführt. Der gemeinsame Wirtschaftszweig und gegebenenfalls die Höhe des Kapitalanteils sind in Klammern angegeben.

- Siemens AG und Volkswagen AG (Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen),
- Siemens AG und AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen (Maschinenbau und Medizin-, Meß-, Steuer- und Regelungstechnik, Optik),
- Siemens AG und Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH (Herstellung von Haushaltsgeräten, 50 %),
- RWE AG und Preussag AG (Gewinnung von Erdöl und Erdgas, Erbringung damit verbundener Dienstleistungen und Maschinenbau),
- RWE AG und Metallgesellschaft AG (Chemische Industrie und Maschinenbau),
- RWE AG und VEW AG (Elektrizitätsversorgung, 7,6 %),
- RWE AG und VEAG Vereinigte Energiewerke AG (Elektrizitätsversorgung, 26,3 %),
- VEBA AG und RAG AG (Energieversorgung und Chemische Industrie, 39,2 %),
- VEBA AG und VEAG Vereinigte Energiewerke AG (Energieversorgung, 26,3 %),
- VEBA AG und Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG (Energieversorgung, 10 %),
- Bayer AG und RWE AG (Chemische Industrie, Kapitalverflechtung über die Allianz AG, die an Bayer 5 % und an RWE 10,1 % des Kapitals hielt),
- Robert Bosch GmbH und Thyssen AG (Maschinenbau),
- Robert Bosch GmbH und Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH (Herstellung von Haushaltsgeräten, 50 %),
- BASF AG und Degussa AG (Chemische Industrie),
- Thyssen AG und Asea Brown Boveri AG (Maschinenbau),
- Deutsche Bank AG und Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG (Versicherungsgewerbe, 10 %),
- Deutsche Bank AG und Gerling-Konzern Versicherungs-Beteiligungs-AG (Versicherungsgewerbe, 30 %),
- Hoechst AG und Metallgesellschaft AG (Chemische Industrie),
- Hoechst AG und Wacker-Chemie GmbH (Chemische Industrie, 50 %),
- Mannesmann AG und Metallgesellschaft AG (Maschinenbau),
- Allianz AG und Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG (Versicherungsgewerbe, 25 %),
- MAN AG und Thyssen AG (Maschinenbau, Kapitalverflechtung über die Allianz AG und die Commerzbank AG. Erstere hatte an MAN eine Beteiligung von 12,3 %, an Thyssen von etwa 5 % inne, bei der Commerzbank betrugen die entsprechenden Anteilswerte 6,5 % und etwa 5 %),
- VEW AG und RAG AG (Energieversorgung, 30,2 %),
- Metallgesellschaft AG und Deutz AG (Maschinenbau, Kapitalverflechtung über die Deutsche Bank AG, die an der Metallgesellschaft einen Anteil von 16,6 %, an Deutz von 44,7 % besaß),
- Linde AG und MAN AG (Maschinenbau, Kapitalverflechtung über die Allianz AG, die an Linde 11 % und an MAN 12,3 % der Anteile hielt),
- Victoria Holding AG und Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG (Versicherungsgewerbe)[79]).

Gegenüber 1994 nahm die Zahl der personellen Verflechtungen zwischen Unternehmen desselben Wirtschaftszweiges erheblich zu. Überwiegend ist dies auf die neuen Unternehmen unter den „100 Größten" zurückzuführen. Allein die Metallgesellschaft AG wies vier Verflechtungen auf, bei der VEAG Vereinigte Energiewerke AG waren es zwei, bei der Gerling-Konzern Versicherungs-Beteiligungs-AG eine. Die Deutz AG war mit der Metallgesellschaft AG verbunden. Neben den Verflechtungen durch neu in den Berichtskreis eingetretene Gesellschaften sind durch die Tätigkeit der Deutschen Bank AG im Versicherungssektor, die 1996 erstmals berücksichtigt wurde, zwei Verbindungen hinzugekommen.

Auffällig ist im Vergleich zu den Ergebnissen des Jahres 1994, daß *personelle Verflechtungen viel häufiger mit Beteiligungen einhergingen.* Auch hieran hatte die Deutsche Bank AG einen wesentlichen Anteil, denn sie war an den beiden Versicherungen, in deren Aufsichtsräten sie vertreten war, auch beteiligt. Auch durch den Eintritt der VEAG Vereinigte Energiewerke AG erhöhte sich die Anzahl der mit personellen Verbindungen zusammentreffenden Kapitalverflechtungen um zwei. Schließlich entsandte die Allianz AG, die an der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG ein Engagement in Höhe von

[78]) Beteiligungen unter 5 % blieben unberücksichtigt. Vor allem die Banken und Versicherungen halten geringe Beteiligungen zum Zweck der Kapitalanlage. In diesen Fällen kann von dem Ziel unternehmerischer Einflußnahme nicht ausgegangen werden.

[79]) Die Verbindung zwischen diesen beiden Unternehmen ist durch die Besonderheit gekennzeichnet, daß die Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG einen beträchtlichen Teil der Aktien der Victoria Holding AG besaß (23,6 %), letztere aber ein Vorstandsmitglied in den Aufsichtsrat ihres Anteilseigners entsandte.

25 % aufwies, erstmals ein Vorstandsmitglied in deren Aufsichtsrat. Die Allianz AG war auch für drei der vier indirekten Kapitalverflechtungen verantwortlich, in denen das entsendende Unternehmen zwar keine Anteile an der anderen Gesellschaft hielt, ein drittes aber an beiden Gesellschaften beteiligt war.

292. Die letzte Spalte der Tabelle III.18 gibt einen Überblick über die Zahl der Unternehmen, mit denen jedes einzelne der hundert größten Unternehmen über Mandatsträger personell verbunden war. Zwei Unternehmen galten z. B. als personell verflochten, wenn ein Mitglied einer Gewerkschaft in den Kontrollorganen beider Unternehmen vertreten war. Danach waren 1996 81 der insgesamt 94 (1992: 77 von 92) Unternehmen, deren Kontrollorgane erfaßt wurden, mit mindestens einem anderen Unternehmen verbunden. Nach dieser Abgrenzung betrug die *Gesamtzahl der Verflechtungen*[80]) zwischen Unternehmen

1994 764,

1996 840.

Die Periode 1992/1994 war bereits durch einen Anstieg um 40 Verflechtungen oder 5,5 % gekennzeichnet. Zwischen 1994 und 1996 nahmen die personellen Verbindungen über Mandatsträger noch einmal um 76 oder 9,9 % zu. Diese Entwicklung wurde wesentlich von den Geschäftsführungsmitgliedern getragen, die ihre Tätigkeit in Kontrollgremien erheblich ausdehnten. In der Vorperiode war der Anstieg der Verflechtungen über Mandatsträger mit einem Rückgang der Verbindungen über Geschäftsführungsmitglieder einhergegangen.

Die *erhebliche Zunahme der Verflechtungen* über Mandatsträger ist auch darauf zurückzuführen, daß die neu in den Kreis eingetretenen Gesellschaften 64 Verbindungen aufwiesen, die ausgeschiedenen nur 39. Vor allem die Metro AG mit 21 und die Gerling-Konzern Versicherungs-Beteiligungs-AG mit 14 personellen Verflechtungen trugen zu dieser hohen Zahl bei.

293. Die *höchstmögliche Anzahl an Verflechtungen* zwischen den „100 Größten" beträgt 9 900 (jedes Unternehmen wäre dann mit jedem der anderen 99 Unternehmen verflochten). Der Anteil der bestehenden Kontakte an dieser Maximalzahl stellt ein Maß für den Grad der Verflechtungen dar. Dieser Anteil betrug

1994 7,7 %,

1996 8,5 %.

Der Verflechtungsgrad stieg damit zwischen 1994 und 1996 um 0,8 Prozentpunkte an. In der Vorperiode hatte das Wachstum 0,4 Prozentpunkte betragen.

294. *Tabelle III.19* zeigt auf, wie viele Unternehmen über Mandatsträger mit 1 bis 5, 6 bis 10, ... und über 25 anderen Unternehmen verbunden waren. Auffällig ist bei einem Vergleich der Jahre 1994 und 1996 vor allem die Zunahme der Fälle, die in die

[80]) Hierbei zählte jede Verbindung doppelt, da sie in Tabelle III.18 jeweils beiden verflochtenen Unternehmen zugerechnet wurde.

Tabelle III.19

Häufigkeit der personellen Verflechtungen zwischen den hundert größten Unternehmen über Mandatsträger in den Kontrollorganen 1994 und 1996

Anzahl der Verflechtungen	Anzahl der Unternehmen	
	1996	1994
1 bis 5	26	28
6 bis 10	20	15
11 bis 15	11	13
16 bis 20	15	16
21 bis 25	8	4
über 25	1	1
Insgesamt	81	77

Quelle: Eigene Erhebungen

Kategorien 6 bis 10 und 21 bis 25 Verflechtungen fielen. Der Anstieg in der erstgenannten Kategorie ist auf die Zunahme von Verflechtungen bei einzelnen Unternehmen zwischen 1994 und 1996 zurückzuführen. Von den neu in den Kreis der hundert Größten eingetretenen Unternehmen wurden dieser Gruppe ebenso wie bei den ausgeschiedenen Gesellschaften drei zugeordnet. Die zweite der aufgeführten Kategorien war durch die Neuzugänge Daimler-Benz AG mit 23, Bayer AG mit 22, Metro AG mit 21 und Dresdner Bank AG mit 21 Verflechtungen gekennzeichnet. Unverändert gehörten die RWE AG, die Thyssen AG, die Mannesmann AG und die Allianz AG dieser Gruppe an. Mehr als 25 personelle Verbindungen wies wie in den Vorjahren die VEBA AG auf.

295. Für die *zehn größten Unternehmen* nach Wertschöpfung wird in *Tabelle III.20* zusätzlich zu der Anzahl der Verflechtungen in den Jahren 1994 und 1996 der entsprechende Wert für 1970 ausgewiesen. Berücksichtigt wurden nur die Verflechtungen, die die zehn Unternehmen untereinander hatten. Bei maximal 90 Kontakten betrug der Verflechtungsgrad:[81])

1970 40,0 %,

1994 33,3 %,

1996 42,2 %.

Nachdem der Verflechtungsgrad zwischen 1992 und 1994 erheblich zurückgegangen war und damit 1994 sogar deutlich unter der Grenze von 1970 gelegen hatte, war in der Periode 1994/1996 ein hoher Anstieg zu verzeichnen. Der Unternehmenskreis blieb unverändert, so daß für diese Entwicklung nur Änderungen bei den einzelnen Unternehmen ursächlich sein konnten. Die Bayer AG und die Deutsche Telekom AG wiesen jeweils ein Plus von drei Verflechtungen auf.

[81]) Hierbei zählte jede Verbindung doppelt, da sie in Tabelle III.20 jeweils beiden verflochtenen Unternehmen zugerechnet wurde.

Tabelle III.20

Die personellen Verflechtungen zwischen den zehn größten Unternehmen 1970, 1994 und 1996 über Kontrollorgane [1])

Rang			Unternehmen	Anzahl der Unternehmen, mit denen das genannte Unternehmen über Mandatsträger in den Kontrollorganen personell verflochten ist		
1970	1994	1996		1970	1994	1996
1	–	–	RAG AG	6	–	–
2	3	3	Siemens AG	6	4	4
3	6	6	Volkswagen AG	3	2	3
4	2	2	Daimler-Benz AG	5	4	3
5	–	–	AEG Aktiengesellschaft	1	–	–
6	–	–	Hoechst AG	4	–	–
7	–	–	Thyssen AG	3	–	–
8	–	–	BASF AG	1	–	–
9	9	9	Bayer AG	3	4	7
10	8	7	RWE AG	4	5	5
–	1	1	Deutsche Telekom AG	–	0	3
–	4	4	Deutsche Post AG	–	0	1
–	5	5	Deutsche Bahn AG	–	3	4
–	7	8	VEBA AG	–	6	7
–	10	10	Robert Bosch GmbH	–	2	1
			Insgesamt ...	36	30	38

[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. nicht unter den hundert größten Unternehmen.

Quelle: Eigene Erhebungen

296. Die *Gesamtzahl der Sitze* in den Kontrollorganen der „100 Größten" betrug

1994 1 686,

1996 1 710.

Soweit dies möglich war, wurden die Kontrollmandate den verschiedenen Gruppen von Mandatsträgern[82]) zugeordnet. Das Ergebnis ist in *Tabelle III.21* dargestellt. Die Anteile der Geschäftsführungsmitglieder von Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten, der Gewerkschaftsvertreter und der Angestellten nahmen zu. Von den Geschäftsführungsmitgliedern verzeichneten insbesondere die Versicherungsvorstände einen erheblichen Anstieg. Aus den Zahlen geht hervor, daß sich die Anzahl der Vertreter von Banken aus dem Kreis der hundert Größten in den Aufsichtsräten proportional zur Anzahl der Kontrollgremiumsitze erhöht hat, diejenige der Vertreter von Versicherungen aus dem Berichtskreis dagegen überproportional.[83]) Das anteilsmäßige Gewicht der einzelnen Gruppen hängt erheblich von dem Kreis der hundert größten Unternehmen ab, teilweise aber auch von den Veränderungen innerhalb der Unternehmensvorstände. Wechselt beispielsweise ein Vorstand in den Aufsichtsrat seines Unternehmens, so erfolgt die Zuordnung bei Banken und Versicherungen aus dem Kreis der „100 Größten" zu den sonstigen Banken und Versicherungsvertretern, bei allen anderen Unternehmen zu den nicht zuzuordnenden Mandatsträgern.

297. Die Vertreter der in Tabelle III.21 aufgeführten Gruppen hatten vielfach *Mandate in den Kontrollorganen mehrerer Unternehmen* aus dem Kreis der „100 Größten" inne. So betrug für Geschäftsführungsmitglieder insgesamt die durchschnittliche Anzahl der wahrgenommenen Mandate 2,1 (1994: 2,0), die dazu gehörenden Geschäftsführungsmitglieder von Banken und Versicherungen nahmen im Durchschnitt wie 1994 2,6 Mandate wahr. Sonstige Vertreter von Banken und Versicherungen waren in durchschnittlich 1,9 (1994: 2,3), Gewerkschaftsvertreter in 1,2 (1994: 1,1) Kontrollorganen vertreten. Gegenüber 1994 nahm nur die durchschnittliche Anzahl der von sonstigen Banken und Versicherungsrepräsentanten wahrgenommenen Mandaten ab. In allen anderen Kategorien wurde mindestens der Stand der Vorperiode erreicht.

[82]) Vgl. Tz. 286.
[83]) Vgl. Tz. 290.

Tabelle III.21

Aufschlüsselung der Mandatsträger in den Kontrollorganen der hundert größten Unternehmen 1994 und 1996 nach Gruppen

Gruppenzugehörigkeit	Anteil an der Gesamtzahl der Mandate (%)	
	1996	1994
Mitglieder der Geschäftsführung von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" ..	11,5	10,8
davon:		
Vertreter von Banken	4,9	4,9
Vertreter von Versicherungen	1,3	0,8
Vertreter		
von Banken	1,5	1,7
von Versicherungen, ...	0,6	1,5
die nicht gleichzeitig in der Geschäftsführung eines Unternehmens der „100 Größten" sind[1])		
Gewerkschaftsvertreter	12,1	11,8
Angestellte des Unternehmens (Betriebsrat, leitende Angestellte)	33,3	32,6
Nicht zuzuordnen	41,0	41,6
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

Die *höchste Zahl an Mandaten*, die bei Vertretern der jeweiligen Gruppen gezählt wurde, betrug 1996 bei den Geschäftsführungsmitgliedern zehn (1994: acht), bei den sonstigen Vertretern von Banken und Versicherungen acht (1994: zehn) sowie bei den Gewerkschaftsvertretern drei (1994: vier) Mandate. Dabei verfügten 1996 fünf (1994: sieben) Geschäftsführungsmitglieder über fünf oder mehr Sitze in Kontrollorganen, bei den sonstigen Banken- bzw. Versicherungsvertretern war es 1996 einer (1994: vier). Bei den nicht zuzuordnenden Mandatsträgern ist die Wahrnehmung mehrerer Mandate ebenfalls üblich. In diese Kategorie fallen u.a. die ehemaligen Vorstands- oder Aufsichtsratsmitglieder der hundert Größten oder Geschäftsführungsmitglieder von Unternehmen, die aus dem Berichtskreis ausgeschieden sind. Die maximale Anzahl ausgeübter Mandate betrug in dieser Kategorie in beiden Berichtsjahren acht.

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

298. *Externes Wachstum stellt eine der wesentlichen Ursachen für Unternehmenskonzentration dar.* Die Berichterstattung über die hundert größten Unternehmen wird daher traditionell mit einer Zusammenstellung der unmittelbaren und mittelbaren Beteiligung der jeweils „100 Größten" an den dem Bundeskartellamt nach § 23 GWB angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen abgeschlossen. Während die vorhergehenden Abschnitte die Verflechtungen der größten Unternehmen untereinander behandelten, wird hier die *Zusammenschlußtätigkeit dieser Gruppe insgesamt* betrachtet und der Gesamtzahl der Fusionen in Deutschland gegenübergestellt.

299. In der Berichtsperiode 1996/97 waren die Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten insgesamt an 889 (1994/95: 1 370) Zusammenschlüssen beteiligt. In den Fällen, in denen mehr als ein Unternehmen aus dem Berichtskreis an einer Fusion beteiligt war, wurde diese jedem der Unternehmen zugerechnet. Bereinigt um diese Doppelzählungen ergibt sich mit 834 (1994/95: 1 256) die Anzahl der Zusammenschlüsse mit Beteiligung von mindestens einem Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten. Gegenüber der vorhergehenden Berichtsperiode reduzierte sich die Zahl der Fusionen unter Beteiligung der „100 Größten" um 33,6 %.

300. Die *Gesamtzahl der dem Bundeskartellamt 1996/97 angezeigten Zusammenschlüsse* betrug 3 185 und lag damit über der entsprechenden Zahl für den Zeitraum 1994/95, in dem 3 094 Fusionen gemeldet worden waren.[84]) Einen Höchststand hatten die Zusammenschlußaktivitäten infolge der Deutschen Einheit in der Periode 1990/91 erreicht. Der seitdem rückläufige Trend kehrte sich in der aktuellen Berichtsperiode wieder um.

Die hundert größten Unternehmen waren an 26,2 % aller Zusammenschlüsse beteiligt. Verglichen mit dem Anteilswert der Vorperiode von 40,6 % erscheint diese Zahl gering.

301. In *Tabelle III.22* ist für jedes Unternehmen aus dem Berichtskreis die Zahl der Zusammenschlüsse, an denen es beteiligt war, angegeben. 1996/97 wuchsen 86 (1994/95: 84) der hundert größten Unternehmen extern. Durch besonders viele Engagements zeichneten sich wie in den Vorjahren die Unternehmen in der oberen Hälfte der Rangfolge aus. Ihre Zusammenschlußbeteiligungen summierten sich auf 675 oder 75,9 % aller Fusionen, die den hundert Größten zuzurechnen waren.

Unter den 25 größten Unternehmen befand sich kein einziges, das nicht mindestens einen Zusammenschluß verzeichnete. Die geringste Aktivität entfaltete die Bayerische Motoren Werke AG mit einem Zusammenschluß, gefolgt von der Volkswagen AG und der Robert Bosch GmbH mit jeweils zwei Fusionen. Von den Unternehmen auf den Rängen 25 bis 50 wie-

[84]) Vgl. Tz. 336.

Tabelle III.22

Die Beteiligung der „100 Größten" 1996 an den dem Bundeskartellamt 1996/1997 angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen

Rang 1996	Unternehmen	Zahl der Zusammenschlüsse	
		insgesamt	davon Anschlußfälle (§ 24 Abs. 8 Nr. 2 GWB)
1	Deutsche Telekom AG	6	0
2	Daimler-Benz AG	28	3
3	Siemens AG	36	1
4	Deutsche Post AG	6	0
5	Deutsche Bahn AG	16	2
6	Volkswagen AG	2	0
7	RWE AG	83	9
8	VEBA AG	89	12
9	Bayer AG	5	0
10	Robert Bosch GmbH	2	0
11	BASF AG	17	1
12	RAG AG	29	0
13	Metro AG	13	1
14	Thyssen AG	34	1
15	Deutsche Bank AG	5	0
16	Hoechst AG	14	2
17	Mannesmann AG	15	0
18	Bayerische Motoren Werke AG	1	0
19	VIAG AG	30	0
20	Deutsche Lufthansa AG	12	0
21	Dresdner Bank AG	4	1
22	Allianz AG	3	1
23	Karstadt AG	10	2
24	Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp	10	2
25	Preussag AG	18	0
26	MAN AG	8	0
27	Adam Opel AG	0	0
28	Commerzbank AG	4	0
29	Ford-Werke AG	0	0
30	IBM Deutschland GmbH	2	0
31	REWE & Co. oHG	12	0
32	Bayerische Vereinsbank AG	10	0
33	Bertelsmann AG	21	3
34	Asea Brown Boveri AG	5	0
35	Walter Holding AG	2	0
36	Hamburger Gesellschaft für Beteiligungs-verwaltung mbH	19	1
37	Continental AG	7	2
38	Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG	9	0
39	Philipp Holzmann AG	11	0
40	Deutsche Unilever GmbH	0	0
41	AMB Aachener und Münchener Beteiligungs-AG	7	1
42	Deutsche Babcock AG	7	1

Rang 1996	Unternehmen	Zahl der Zusammenschlüsse	
		insgesamt	davon Anschlußfälle (§ 24 Abs. 8 Nr. 2 GWB)
43	VEW AG	28	1
44	Schickedanz Holding-Stiftung & Co. KG	2	0
45	Metallgesellschaft AG	12	0
46	Otto Versand GmbH & Co.	7	0
47	ZF Friedrichshafen AG	1	0
48	Henkel KGaA	5	0
49	Carl-Zeiss-Stiftung	3	1
50	Linde AG	5	0
51	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	7	1
52	Ruhrgas AG	2	0
53	AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen	6	2
54	Philips GmbH	1	0
55	Bankgesellschaft Berlin AG	13	0
56	DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank	10	0
57	Saarbergwerke AG	10	3
58	Degussa AG	4	0
59	Westdeutsche Landesbank Girozentrale	18	0
60	Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH	1	0
61	Axel Springer Verlag AG	15	1
62	VEAG Vereinigte Energiewerke AG	1	0
63	Alcatel SEL AG	1	0
64	Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG	1	0
65	SPAR Handels-AG	11	0
66	Deutz AG	0	0
67	Wacker-Chemie GmbH	0	0
68	Nestlé Deutschland AG	5	0
69	Flughafen Frankfurt Main AG	3	0
70	Bilfinger + Berger Bau-AG	1	0
71	C. H. Boehringer Sohn, Ingelheim	0	0
72	ITT Automotive Europe GmbH	0	0
73	Philip Morris GmbH	0	0
74	Diehl GmbH & Co.	4	1
75	Procter & Gamble GmbH	0	0
76	Rheinmetall AG	4	0
77	Schering AG	3	0
78	Strabag AG	4	0
79	Bayerische Landesbank Girozentrale	14	0
80	AVA Allgemeine Handelsgesellschaft der Verbraucher AG	1	1
81	Hewlett-Packard GmbH	0	0
82	Südzucker AG	1	0
83	C & A Mode & Co.	0	0
84	Compagnie de Saint-Gobain (Deutsche Gruppe)	13	0
85	Victoria Holding AG	6	0

noch Tabelle III.22

Rang 1996	Unternehmen	Zahl der Zusammenschlüsse	
		insgesamt	davon Anschlußfälle (§ 24 Abs. 8 Nr. 2 GWB)
86	Freudenberg & Co.	5	0
87	Boehringer Mannheim GmbH	1	0
88	SAP AG	2	0
89	EVS Holding AG	19	2
90	Stadtwerke München	1	0
91	Norddeutsche Landesbank Girozentrale	7	0
92	Miele & Cie. GmbH & Co.	0	0
93	Franz Haniel & Cie. GmbH	9	1
94	CKAG Colonia Konzern AG	1	0
95	Beiersdorf AG	0	0
96	Vereinte Holding AG	0	0
97	Kaiser's Kaffee-Geschäft AG	1	0
98	R+V Versicherung AG	5	0
99	Buderus AG	2	0
100	Gerling-Konzern Versicherungs-Beteiligungs-AG	1	1
	Insgesamt ...	889	61

Quelle: Eigene Erhebungen nach Unterlagen des Bundeskartellamtes

sen die Adam Opel AG, die Ford-Werke AG und die Deutsche Unilever GmbH keine Beteiligungen an Zusammenschlüssen auf. Damit bestätigt sich die Beobachtung der Vorjahre, daß Tochterunternehmen ausländischer Konzernobergesellschaften im allgemeinen eine sehr geringe Zusammenschlußaktivität zeigen.

An *zehn und mehr Zusammenschlüssen* waren insgesamt 32 (1994/95: 37) Unternehmen beteiligt, wobei die VEBA AG mit 89 (1994/95: 97) Fällen die Spitzenposition innehatte, gefolgt von der RWE AG mit 83 (1994/95: 143) Fusionen. In den Vorjahren hatte die RWE AG jeweils die meisten Zusammenschlüsse aufgewiesen. Deutlich seltener waren die Siemens AG mit 36, die Thyssen AG mit 34, die VIAG AG mit 30 und die RAG AG mit 29 Fällen an Zusammenschlüssen beteiligt.

Wie in den Vorperioden zeichneten sich vor allem die Energieunternehmen durch ausgeprägte Fusionsaktivitäten aus. Für die anderen Branchen konnte eine einheitliche Tendenz nicht festgestellt werden.

302. Bei *Einteilung der Unternehmen in 25er-Ranggruppen* ergibt sich, daß die 25 größten Unternehmen an mehr als der Hälfte der Zusammenschlüsse beteiligt waren *(Tabelle III.23)*. 1996/97 betrug ihr Anteil 54,9 %, in der Vorperiode waren es 51,3 %. In der Berichtsperiode 1994/95 hatte zwischen der dritten und vierten Ranggruppe ein erhebliches Gefälle von 166 Zusammenschlüssen oder 12,1 Prozentpunkten bestanden. 1996/97 betrug der Unterschied nur 14 Fälle oder 1,5 Prozentpunkte.

Tabelle III.23

Häufigkeit der Beteiligungen der Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" 1996 an Unternehmenszusammenschlüssen 1996/1997 nach Ranggruppen

Die auf Rang ... bis ... stehenden Unternehmen	waren ... mal an Zusammenschlüssen beteiligt	Das entspricht einem Anteil von ... % an der Gesamtzahl
1 bis 25	488	*54,9*
26 bis 50	187	*21,0*
51 bis 75	114	*12,8*
76 bis 100	100	*11,3*
Insgesamt	889	*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

303. Die Bedeutung der *allgemeinen Mißbrauchsaufsicht* in der Amtspraxis des Bundeskartellamtes (BKartA) hat im Berichtszeitraum nicht zugenommen. In den vergangenen zwei Jahren wurden 20 neue Verfahren gemäß § 22 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) eingeleitet. Die niedrigen Fallzahlen der Vorperiode – 1994/95 waren es 19 neue Verfahren – werden damit bestätigt. Das Schwergewicht der allgemeinen Amtspraxis liegt, wie bisher auch, bei der Verfolgung von Behinderungs- und Diskriminierungstatbeständen. Die Preismißbrauchsaufsicht findet nahezu ausschließlich im Bereich der Versorgungswirtschaft und hier vorrangig seitens der Landeskartellbehörden statt. Das vom Bundeskartellamt durchgeführte Preismißbrauchsverfahren gegen die Deutsche Lufthansa zeigt einmal mehr die Schwierigkeiten auf, die mit der Anwendung dieses Instruments verbunden sind. Methodische Probleme und die hohen Anforderungen, die die Rechtsprechung an den Nachweis mißbräuchlich überhöhter Preise stellt, sprechen für eine eher zurückhaltende Amtspraxis.

304. Von zunehmender Bedeutung ist die *Mißbrauchsaufsicht in den ehemaligen staatlichen Monopolbereichen*. Je nach Regulierungsregime findet die Verhaltenskontrolle hier sektorspezifisch, auf spezialgesetzlicher Grundlage durch eigens geschaffene Institutionen oder nach den Regeln des allgemeinen Wettbewerbsrechts durch das Bundeskartellamt statt. Die erste Variante findet sich in den Branchen Telekommunikation, Post und Bahn, letztere wird bei der leitungsgebundenen Energiewirtschaft angewandt.

Im Bereich der Telekommunikation liegen erste Erfahrungen mit der *sektorspezifischen Mißbrauchsaufsicht* vor. Hier hat es zumindest in der Anfangsphase Reibungspunkte inhaltlicher Art und in der Frage der Zuständigkeit gegeben.[1]) Bei der Post stehen diese Entwicklungen am Beginn.[2]) Absehbar ist, daß das Nebeneinander eines Wettbewerbs- und eines Monopolbereichs Probleme mit sich bringen wird. Typisch für eine solche Konstellation ist das Auftreten von Behinderungstatbeständen durch unzulässige Quersubventionierungen.

305. Die Verhaltenskontrolle betrifft auch den Staat, soweit er als Anbieter oder Nachfrager von Leistungen auf privaten Märkten auftritt. Erstmals hat das Bundeskartellamt im Fall des Berliner Senats eine konkrete politische Vorgabe aufgegriffen, die darauf abzielt, Straßenbauaufträge nur an solche Unternehmen zu vergeben, die eine sog. Tariftreueerklärung abgegeben haben. Das Bundeskartellamt sieht darin einen Verstoß gegen das *Diskriminierungs- und Behinderungsverbot* des § 26 Abs. 2 GWB. Diese Auffassung ist inzwischen vom Kammergericht bestätigt worden.

306. Die *Landeskartellbehörden*, die auf Bitten der Monopolkommission Auskunft über ihre Amtspraxis erteilen, berichten überwiegend von einer *zunehmenden Bedeutung der Mißbrauchsaufsicht in der leitungsgebundenen Energiewirtschaft*. Im Mittelpunkt standen dabei in den vergangenen zwei Jahren Gaspreisuntersuchungen. Gerade in den neuen Bundesländern wird die Bedeutung der Energiepreisaufsicht hoch eingeschätzt, da die Preise für Industriestrom und Erdgas wichtige Kostenfaktoren bei Standortüberlegungen der Unternehmen sind. Die Zahl der Verfahren gemäß §§ 22 und 26 Abs. 2 GWB ist dagegen eher rückläufig. Dies liegt u. a. auch an den begrenzten Arbeitskapazitäten in den Landeskartellbehörden. Selbst größere Behörden, wie beispielsweise in Bayern, können Beschwerden gegen das Diskriminierungsverbot des § 26 Abs. 2 wegen des Umfangs anderer ermittlungsintensiver Sachverhalte – genannt wird die Verfolgung von Submissionsabsprachen – nur noch dann aufgreifen, wenn schwerwiegende Verstöße vorliegen oder eine Frage von grundsätzlicher Bedeutung zu klären ist. In den verbleibenden Fällen müssen die Beschwerdeführer auf den Zivilrechtsweg verwiesen werden.

Auf der anderen Seite mißt sich der Erfolg von Landeskartellbehörden nicht lediglich in Verfahrenszahlen oder der Menge erlassener Verfügungen. Gerade aus Behörden in den neuen Bundesländern wird auf die *Vorfeldwirkung einer funktionierenden Amtspraxis* hingewiesen. Die Unternehmen scheuen langwierige Verfahren und negative Presseveröffentlichungen und suchen zum Teil bereits vorab den Kontakt zu den Behörden, um mißbräuchliche Preissetzungen bei Gas, Strom oder Fernwärme zu vermeiden. Die Landeskartellbehörden fungieren auch als Vermittler zwischen Unternehmen und Verbrauchern, zwischen Unternehmen mit unterschiedlichen Interessen und nicht zuletzt zwischen Unternehmen und der öffentlichen Hand. So berichtet z. B. die brandenburgische Landeskartellbehörde davon, mehrfach zwischen Kommunen und Versorgungsunternehmen bei Auseinandersetzungen in Vertrags- und Verfahrensfragen geschlichtet zu haben.

[1]) Vgl. Tz. 18 ff.
[2]) Vgl. Tz. 34 ff.

1.2 Preismißbrauch

1.2.1 Preismißbrauch in der leitungsgebundenen Energiewirtschaft

307. Unter dem Eindruck der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes (BGH) in dem Verfahren „Gaspreis“[3]) stellte das Bundeskartellamt die gegen zwei regional tätige ostdeutsche Stromversorgungsunternehmen eingeleiteten *Preismißbrauchsverfahren* ein. Die Unternehmen hatten Preissenkungen durchgeführt bzw. angekündigt, so daß ein Preishöhenmißbrauch nicht mehr in Betracht kam. Zu prüfen blieb, ob ein Preisstrukturmißbrauch vorlag. Der damit verbundene Ermittlungsaufwand war allerdings nach Auffassung des Amtes nicht angemessen. Die erwähnte BGH-Entscheidung trägt dazu bei, praktische Anwendungsprobleme des § 103 Abs. 5 Satz 2 Nr. 2 GWB zu klären. Für die Anwendbarkeit der Mißbrauchsaufsicht nach § 103 Abs. 5 GWB ist es der Begründung des BGH zufolge hinreichend, daß das Unternehmen von der Freistellungsmöglichkeit des § 103 Abs. 1 GWB Gebrauch gemacht hat und ein Mißbrauch der Freistellung anzunehmen ist. Der Nachweis einer marktbeherrschenden Stellung entfällt. Damit kann auch offenbleiben, ob der sachlich relevante Markt als Produkt- oder Wärmemarkt abzugrenzen ist.

308. Ein Preismißbrauch im Sinne von § 103 Abs. 5 Satz 2 GWB liegt vor, wenn ein Versorgungsunternehmen in seinem Gebiet ungünstigere Preise fordert, als dies bei gleichen strukturellen Verhältnissen einem anderen Versorgungsunternehmen möglich ist, es sei denn das Unternehmen weist nach, daß der Unterschied auf abweichenden, ihm nicht zurechenbaren Umständen beruht.[4]) Das Kriterium zur Feststellung des *Mißbrauchs im Rahmen der Preishöhenkontrolle* kann – obwohl mit dem Grundgedanken des § 103 Abs. 5 Satz 2 Nr. 2 GWB vereinbar – regelmäßig nicht ein Preisvergleich bei einzelnen Abnahmeverhältnissen sein. Den Versorgungsunternehmen steht vielmehr ein Tarifgestaltungsfreiraum zu, innerhalb dessen die Bildung von Tarifgruppen zulässig ist, die sich, bezogen auf einzelne Abnahmeverhältnisse, unterscheiden können.

Der Tarifgestaltungsfreiraum ist jedoch eng begrenzt. Er darf – so der BGH – insbesondere nicht zu einem *Mißbrauch bei der Preisstruktur* führen. Ein solcher liegt vor, wenn die Preisgestaltung eines Versorgungsunternehmens, unter Verstoß gegen den Grundsatz der verursachungsgerechten Kostenzuordnung, einzelne Abnehmergruppen zugunsten anderer benachteiligt.

309. In dem zu entscheidenden Fall hat der BGH eine Preisdifferenz von 19 % für ein gleiches Abnahmeverhältnis (Einfamilienreihenhaus mit einem jährlichen Gasverbrauch von 20 817 kWh und einem Anschlußwert von 8,5 kW) zwischen den Stadtwerken Schweinfurt und München als eindeutig zu hoch bewertet. Diese Differenz sei mit dem Tarifgestaltungsfreiraum der Versorgungsunternehmen nicht vereinbar, es sei denn der ungünstigere Preis beruhe darauf, daß das fragliche Gebiet unter abweichenden Umständen versorgt wird.

310. Eingestellt wurde auch ein Teil der gegen insgesamt 15 regionale Gasversorger in Ostdeutschland eingeleiteten Preismißbrauchsverfahren. Ausgangspunkt war die gegen die SpreeGas erlassene Untersagungsverfügung, die mittlerweile vom Kammergericht bestätigt wurde.[5]) Das ebenfalls in Ostdeutschland tätige regionale Gasversorgungsunternehmen einigte sich daraufhin mit dem Kartellamt, das Verfahren vor dem BGH wurde gegenstandslos.

In allen Verfahren wurden die Tarife der Energieversorgung Weser-Ems AG (EWE), deren Versorgungsgebiete sich im Weser-Ems-Gebiet und in Brandenburg erstrecken, als Vergleichsbasis herangezogen. Auf der Vorlieferantenstufe war durchweg die Verbundnetz Gas AG tätig, die alle Regionalversorger zu den gleichen Bedingungen versorgt. Entsprechend ihrer Vorgehensweise in dem SpreeGas-Fall legte die zuständige Beschlußabteilung ihrem Gaspreisvergleich mehrere repräsentative Jahresabnahmemengen aus verschiedenen Tarifbereichen zugrunde. Sie strebte an, die Unternehmen zu Preissenkungen zu bewegen, so daß die Tarife im Ergebnis nur noch maximal 5 % über denjenigen der EWE liegen. Die Abweichung vom EWE-Gaspreis bis zu 5 % nach oben wollte das Amt nur unter der Prämisse tolerieren, daß die Unternehmen Rechtfertigungsgründe vorbringen. Die im Vergleich zur EWE AG trotz zweifacher Preissenkungen immer noch höheren Tarife ließen sich teilweise mit *strukturell abweichenden Umständen* rechtfertigen, die den Regionalversorgern nicht zuzurechnen sind. Die geologisch bedingten Speichermöglichkeiten der EWE führen beispielsweise zu einem Bezugskostenvorteil des Vergleichsunternehmens von rund 0,2 Pf/kWh.

Obschon die Preisdifferenz zu den EWE-Tarifen die 5 %-Marke in einigen Fällen übersteigt, wurde ein Teil der Verfahren eingestellt. Nach den Ausführungen des Amtes sind die Preise in zwei Schritten merklich abgesenkt worden bis zu einem Niveau, bei dem die Versorgungsunternehmen die Grenzen eines zuzugestehenden *Tarifgestaltungsfreiraums* erreichen. Die Auswirkungen der Preissenkungen kommen den Verbrauchern in absehbarem Zeitraum zugute. Würden sämtliche Verfahren mehrjährig vor Gerichten ausgefochten, wäre dies nicht gewährleistet. Zudem verspricht sich das Kartellamt eine Vorbildwirkung für andere Regionalversorger.

Durch die *Liberalisierung des Energiesektors* wird der Mißbrauchsaufsicht eine noch größere Bedeutung zukommen. Die Versorgungsunternehmen sind nunmehr den allgemeinen Mißbrauchsvorschriften des GWB unterstellt. In der Entscheidungspraxis wird sich zeigen, nach welchen Grundsätzen sich die kartellrechtliche Preisaufsicht über Energieversorgungsunternehmen sodann vollzieht.

Die vorliegenden Entscheidungen ergingen zu einem Zeitpunkt, in dem sich die leitungsgebundene Ener-

[3]) WuW/E BGH 3140.

[4]) Vgl. bereits Monopolkommission, Die Mißbrauchsaufsicht über Gas- und Fernwärmeunternehmen, Sondergutachten 21, Baden-Baden 1991, Tz. 62, 68.

[5]) WuW/E BKartA 2843; WuW/E OLG 5926.

giewirtschaft in einem Übergangsprozeß von einem wettbewerblichen Ausnahmebereich, der gewisse Freizügigkeiten in bezug auf kartellrechtliche Regelungen genießt, zu einer durch wettbewerbliche Prozesse gekennzeichneten Branche befindet. Jedoch geht die Monopolkommission in Übereinstimmung mit dem Bundeskartellamt und dem BGH davon aus, daß die marktbeherrschenden Stellungen der Versorgungsunternehmen noch auf absehbare Zeit bestehen werden. Die fortan im Bereich der Mißbrauchsaufsicht anzulegenden Maßstäbe werden daher zunächst fortzuführen sein.

1.2.2 Flugtarife der Deutschen Lufthansa AG auf der Strecke Berlin-Frankfurt

311. Mit Beschluß vom 19. Februar 1997[6]) untersagte das Bundeskartellamt der Deutschen Lufthansa AG (DLH), auf der Strecke Berlin-Frankfurt Flugpreise zu fordern, die die Preise auf der Vergleichsstrekke Berlin–München um mehr als 10 DM übersteigen. Die DLH ist eine Holding-Gesellschaft des Lufthansa-Konzerns, die sich in der Beförderung von Personen und Gütern im Luftverkehr sowie in mit der Luftfahrt zusammenhängenden Geschäften betätigt. Im Jahre 1995 erwirtschaftete die DLH einen Bilanzgewinn in Höhe von 190,8 Mio. DM, der Jahresüberschuß betrug 1,5 Mrd. DM. Das Amt gesteht der DLH für die Frankfurt-Strecke Mehrkosten an Landegebühren und Abfertigungsentgelten sowie Kapitalaufwand für Bodenstandszeiten in Höhe von insgesamt 10 DM pro Ticket für den einfachen Flug zu. In der darüber hinausgehenden Forderung höherer Preise als auf der Strecke Berlin–München sei eine im Sinne des § 22 Abs. 4 Satz 2 Nr. 3 GWB *mißbräuchliche Preisgestaltung* eines marktbeherrschenden Unternehmens zu sehen.

312. Nach der Abgrenzung des Kartellamtes umfaßt der relevante Markt die Personenbeförderung im Linienflugverkehr und ist im Rahmen der Mißbrauchsaufsicht streckenbezogen abzugrenzen. Einen Großteil der Fluggäste bilden Geschäftsreisende, die auf Faktoren wie Schnelligkeit der Beförderung, hinreichende Regelmäßigkeit und kurzfristige Verfügbarkeit Wert legen. Auf diesem Markt hat die DLH als alleinige Anbieterin der Flugstrecke Berlin–Frankfurt eine marktbeherrschende Stellung im Sinne von § 22 Abs. 1 Nr. 1 GWB inne. Abgesichert wird dieses *Streckenmonopol* der DLH durch die *hohen Marktzutrittsschranken*, die sich aufgrund der Kapazitätsgrenzen einerseits und des Vergabesystems für Flugkapazitäten („grandfather rights") andererseits ergeben. Die Frage des Marktzugangs wird im Linienflugverkehr durch die verfügbare Kapazität an Start- und Landezeitnischen (Slots) determiniert.

313. Seit Oktober 1995 arbeitet die DLH auf der Basis eines neuen Tarifkonzepts, das eine Ausrichtung der Tarifhöhe nach sechs entfernungsabhängigen Streckenzonen vorsieht. Ein Vergleich der Tarife führt zu dem Resultat, daß die zur Zeit ausschließlich von der DLH angebotene Strecke Berlin–Frankfurt in den Tarifklassen Business, Economy, Pex, Spar Tarif und Super Spar Tarif um 25 bis 31 % teurer ist als die entfernungsmäßig vergleichbaren Flugverbindungen zwischen Berlin und Köln, Düsseldorf, Stuttgart und München. Letztere zeichnen sich dadurch aus, daß sie neben der DLH auch im Angebot der Deutschen BA enthalten sind.

Zur Rechtfertigung des höheren Preisniveaus verweist die DLH auf die *defizitäre Situation* auf den innerdeutschen Flugstrecken. Die höheren Preise resultieren aus den im Vergleich zu anderen Flughäfen höheren Kosten auf dem Frankfurter Flughafen (höhere Gebühren und Abfertigungsentgelte, infrastrukturbedingt längere Bodenstandszeiten).

314. Nach der Auffassung des Kartellamtes nutzt die DLH ihre marktbeherrschende Stellung auf der Luftverkehrsstrecke Berlin–Frankfurt mißbräuchlich aus, indem sie als Anbieter von Personenbeförderungsleistungen auf dieser Strecke höhere Preise und damit ungünstigere Entgelte fordert, als sie selbst auf vergleichbaren Märkten von gleichartigen Abnehmern verlangt. Als *Vergleichsstrecke* legt das Amt in diesem Fall Berlin–München zugrunde, da dort im wesentlichen vergleichbare Verhältnisse wie auf der Strecke Berlin–Frankfurt vorzufinden seien. Die in geringem Umfang festgestellten Kostenunterschiede werden im Rahmen der sachlichen Rechtfertigung der Preisdifferenz berücksichtigt. Im Vergleich zu dem Frankfurter Streckenmonopol ist Berlin–München durch eine erhebliche Wettbewerbsintensität gekennzeichnet. Der Hauptwettbewerber der DLH im Inlandsluftverkehr – die Deutsche BA – bietet diese Verbindung ebenfalls an. Die Preisdifferenz zwischen den beiden Vergleichsstrecken (einfache Strecke) beträgt in der Business- und der Economy-Klasse 80 DM, beim Pex-Tarif 55 DM.

Die *Preisdifferenzierung* ist darüber hinaus nicht gerechtfertigt, weil sich die Strecke Berlin–Frankfurt in bezug auf für die Erträge wesentliche Determinanten günstiger darstellt als die Vergleichsstrecke Berlin–München: Die Monopolstrecke ist durch eine höhere Passagierzahl[7]), einen deutlich höheren Sitzladefaktor sowie einen größeren Anteil an Passagieren in der hochpreisigen Business-Klasse gekennzeichnet. Der Durchschnittserlös der DLH auf der Strecke Berlin–Frankfurt beträgt 200,58 DM gegenüber dem auf der Strecke Berlin–München erzielten durchschnittlichen Erlös von 168,88 DM.

Zum Zeitpunkt der Untersagungsverfügung wurde die Berlin–Frankfurt-Strecke ausschließlich von der DLH bedient. Seit Anfang Mai 1997 befliegt auch die Fluggesellschaft Eurowings diese Strecke. Sie unterschreitet die Preise der DLH und hat sich nach anfangs täglich vier Flügen in jede Richtung im Winterflugplan auf acht gesteigert. Damit bestreitet sie 12 % des Beförderungsangebots und verfügt über etwa 11 % des Passagieraufkommens.

315. Dem wesentlichen Argument der DLH, bei *nicht kostendeckenden* Preisen könne per se kein Mißbrauch vorliegen, hält das Bundeskartellamt die

[6]) WuW/E BKartA 2875.

[7]) Tatsächlich hat die Strecke Berlin-Frankfurt die höchste Passagierzahl aller innerdeutschen Flugstrecken.

folgende Argumentation entgegen. Ein im Wettbewerb stehendes Unternehmen kann keine Garantie für volle Kostendeckung beanspruchen. Gleiches gilt im Rahmen der Mißbrauchsaufsicht, die für marktbeherrschende Unternehmen den fehlenden Wettbewerb zu ersetzen hat. In diesem Zusammenhang können jedoch nicht die Kosten den relevanten Maßstab darstellen, da gerade diese von marktbeherrschenden, nicht dem wettbewerbsinduzierten Kostendruck ausgesetzten Unternehmen in erheblichem Umfang beliebig zugerechnet oder gar „produziert" werden könnten. Für die Mißbrauchsaufsicht seien vielmehr die Preise relevant, die das jeweilige Unternehmen unabhängig vom Grad der Kostendeckung im Wettbewerb durchsetzen könnte. Das Bundeskartellamt stützt sich hier auf die von der Monopolkommission in ihrem Vierten Hauptgutachten vertretenen Ansicht.[8])

Die von der DLH angeführte Entscheidungsbegründung im Fall regional differenzierter Tankstellenpreise[9]) verneint einen Mißbrauch durch Preisspaltung für den Fall, daß keines der verlangten unterschiedlichen Entgelte zur Kostendeckung führe. In den Augen des Kartellamtes entzieht diese Argumentation der (Preis-)Mißbrauchsaufsicht von vornherein ihre Grundlage, da der betreffende Marktbeherrscher jeden beliebigen Preis durch entsprechend hohe Kosten rechtfertigen könnte. In der Folge hätten die Kunden über entsprechend hohe Preise auch für die geschäftlichen Fehleinschätzungen des Marktbeherrschers aufzukommen.

Das Kartellamt verweist darüber hinaus auf das Urteil des OLG Stuttgart im Fall „Strompreis Schwäbisch Hall"[10]). Danach gibt es für den Marktbeherrscher ebensowenig wie für Unternehmen im Wettbewerb einen Anspruch auf Kostendeckung. Zwar bezieht sich dieses Urteil auf die spezielle Mißbrauchsvorschrift im Bereich der leitungsgebundenen Energiewirtschaft (§ 103 Abs. 5 GWB), doch beruht diese Regelung nach der Auffassung des Amtes auf demselben Grundgedanken wie die übrigen Mißbrauchsvorschriften.

Der Annahme eines Preismißbrauchs stehe auch nicht die Entscheidung des OLG Brandenburg im Fall „Stadtgaspreise"[11]) entgegen. Das Gericht gestand dem betreffenden Energieunternehmen so lange eine *Überschreitung des erzielbaren Wettbewerbspreises* zu, wie das Unternehmen mit seinen Gesamtaktivitäten Verluste erwirtschaftete. Begründet wird dies vor allem damit, daß das Versorgungsunternehmen als Teilunternehmen der Daseinsfürsorge darauf bedacht sein müsse, seine Liefer- und Innovationsfähigkeit im Interesse der Kunden zu erhalten, was bei von ständigen Verlusten geprägtem Geschäftsverlauf nicht sichergestellt sei. Im hier vorliegenden Fall hat die DLH jedoch 1995 einen Gewinn erzielt, und es ist nicht davon auszugehen, daß auf Dauer Gesamtverluste zu befürchten sind. Zudem stellt das Unternehmen seit dem Fortschreiten der Liberalisierung im Luftverkehr kein Unternehmen der Daseinsfürsorge dar.

316. Das Kammergericht hob die Verfügung des Kartellamtes auf, da die Eingriffsvoraussetzungen des § 22 Abs. 5 GWB nach seiner Auffassung nicht vorliegen.[12]) Zwar sei DLH trotz des Markteintritts der Eurowings marktbeherrschende Anbieterin der Frankfurt-Strecke, jedoch bestehe ein gesicherter Grundsatz der europäischen Luftverkehrspolitik darin, den Luftfahrtunternehmen ein gewisses Maß an Gewinn zuzugestehen. Ein Einschreiten der Kartellbehörde sei erst dann geboten, wenn der Preis die langfristig voll zugewiesenen einschlägigen Kosten des Luftfahrtunternehmens einschließlich einer angemessenen Kapitalverzinsung überschreite. Die Preise auf der Vergleichsstrecke Berlin-München würden durch die aggressive Niedrigpreisstrategie der Deutschen BA diktiert.

Die Entscheidung des Kartellamtes widerspricht nach Ansicht der Beschwerdeinstanz dem Verständnis des Preismißbrauchsbegriffs auf der europäischen Ebene sowie der Auslegung des Mißbrauchsbegriffs in der Rechtsprechung des beschließenden Senats („regional unterschiedliche Tankstellenpreise"[13])). Der Verweis des Kartellamtes auf die Rechtsprechung im Bereich der Mißbrauchsaufsicht über Energieversorgungsunternehmen sei im vorliegenden Fall aufgrund der Besonderheiten der leitungsgebundenen Energieversorgung nicht maßgeblich.

Die durch den Marktzutritt von Eurowings eingetretene *wettbewerbliche Selbstregulierung* werde durch die Eingriffsverfügung erstickt. Das hohe Preisniveau der DLH biete auch bei seiner Unterbietung noch attraktive Verdienstmöglichkeiten. Würden die Preise auf das Niveau der München-Strecke gesenkt, entbehre die Wirtschaftlichkeitsrechnung der neuen Konkurrentin ihrer Grundlage. Das Kartellamt hat gegen die Entscheidung des Kammergerichts Rechtsbeschwerde eingelegt.

317. Die Monopolkommission schließt sich der vom Kartellamt vorgetragenen Argumentation an. Nach ihrer Auffassung sollten sich die Preise daran orientieren, ob sie auch im Wettbewerb durchsetzbar wären. Wenn der wettbewerbsanaloge Preis den Marktzutritt von Eurowings als möglichem Konkurrenten verhindert, spricht dies nicht gegen seine Durchsetzung, sondern dafür, daß konkurrierende Angebote auf dieser Strecke zu Überkapazitäten führen. Die Flugverbindung wird nicht so häufig in Anspruch genommen, daß das am Markt befindliche Angebot jederzeit gedeckt ist. In einem solchen Fall erscheint es sinnvoll, die Kapazitäten einzuschränken.

Die vom Kammergericht angeführten Verordnungen auf europäischer Ebene sprechen den Luftverkehrsunternehmen angemessene Gewinne zu. Ob *verkehrspolitische Zielsetzungen* geeignet sind, die Anwendung *kartellrechtlicher Vorschriften* zu überlagern, erscheint indes fraglich. In einer Gesamtbe-

[8]) Vgl. Monopolkommission, Fortschritte bei der Konzentrationserfassung, Hauptgutachten 1980/1981, Baden-Baden 1982, Tz. 510.
[9]) WuW/E OLG 2617.
[10]) WuW/E OLG 5231.
[11]) WuW/E OLG 3021.
[12]) Beschluß des Kammergerichts vom 26. November 1997, Kart 9/97.
[13]) WuW/E OLG 2617.

trachtung der Bilanzsituation der Deutschen Lufthansa AG ist die Gewinnbedingung zudem als erfüllt anzusehen.

318. Eine zusätzliche Problematik sieht die Monopolkommission darin, daß keine Möglichkeit besteht, die Preise dem Wettbewerbsdruck auszusetzen, um auf diese Weise einen entsprechenden Vergleichsmaßstab zu erhalten. Ursächlich ist hierbei das bestehende *System der Vergabe von Slots*. Um sich gegenüber dem Marktbeherrscher DLH Anteile sichern zu können, ist für die Fluggesellschaft die Vergabe der Start- und Landerechte entscheidend. Ein marktmäßiges Allokationsverfahren für Slots gibt es derzeit nicht. Nach dem bisherigen System sind die großen nationalen Fluggesellschaften wie die Lufthansa im Vorteil, denn sie haben sich auf ihren großen Heimatflughäfen durch die „grandfather rights" eine marktstarke Position gesichert. So stellt beispielsweise der Flughafen Frankfurt den Hauptverkehrsknotenpunkt der Lufthansa dar. Newcomer haben nur geringe Chancen, Slots in den vom Fluggastaufkommen her lukrativen Morgen- oder Abendstunden zu erhalten.

Angesichts der von der DLH dargelegten Argumentation entsteht der Eindruck, einmal erhaltene Slots würden auf jeden Fall – d. h. unabhängig von der jeweiligen Kosten- und Ertragslage – genutzt, um sie dem Zugriff von Wettbewerbern zu entziehen. Offenkundig können positive Ergebnisse nur auf den internationalen Strecken erzielt werden. In diesen Bereichen sind die Ergebnisse dergestalt, daß die auf den innerdeutschen Strecken erreichten Defizite überkompensiert werden. Dafür sprechen zum einen der von der DLH realisierte Bilanzgewinn und Jahresüberschuß und zum anderen die Tatsache, daß die Slots auf den defizitären Strecken bei wirtschaftlicher Betrachtungsweise aufgegeben werden müßten.

1.3 Behinderungsmißbrauch

1.3.1 Lieferverweigerung gegenüber einem Nachfrager als Marktzutrittsbarriere

319. Der kanadische Filmvorführgerätehersteller IMAX lehnte es im März 1995 ab, den potentiellen Betreiber eines IMAX-Großbildfilmtheaters – die Big Screen Projektions-Gesellschaft mbH – mit Großbildfilmprojektionssystemen des Filmformats 15/70 einschließlich notwendigen Zubehörs zu beliefern. IMAX berief sich auf den mit Sony abgeschlossenen Vertrag, der die Lieferung von IMAX 3D-Flachleinwandprojektionssystemen für die Standorte Berlin und San Francisco einschließlich einer Exklusivitätsvereinbarung vorsah.

320. Im Jahre 1994 wurde Big Screen mit dem Ziel gegründet, ab Mitte 1998 ein IMAX-Großbildfilmtheater auf dem Potsdamer Platz in Berlin (debis-Center) zu betreiben. Zu diesem Zweck trat Big Screen in Vertragsverhandlungen mit IMAX ein. Das kanadische Unternehmen produziert und vertreibt weltweit Projektionssysteme für Großbildfilmtheater sowie hierfür geeignete Filme. Die Projektionssysteme werden nicht verkauft, sondern für eine Laufzeit von in der Regel zehn Jahren (mit Verlängerungsmöglichkeit) an die Filmtheater vermietet. Als Entgelt leistet der Mieter einen festen Betrag in Raten sowie jährlich eine Lizenzgebühr in Prozent des Nettoerlöses, mindestens jedoch einen festen Betrag pro Sitz und Jahr. Gegen einen Aufpreis werden zumeist Exklusivvereinbarungen geschlossen, worin sich IMAX verpflichtet, für ein bestimmtes Gebiet und einen festgelegten Zeitraum keine anderen Unternehmen mit dieser Projektionstechnik zu beliefern.

Anfang 1995 teilte IMAX mit, daß sie ein Projektorsystem an Sony liefere, die eine *Exklusivklausel* wünsche. Sony plant ebenfalls am Potsdamer Platz (Sony Center) die Eröffnung eines IMAX-Großbildfilmtheaters, und zwar ab dem Jahr 2000. Im März 1995 wurde der Vertrag zwischen Sony und IMAX einschließlich Ausschließlichkeitsbindung abgeschlossen. Unter Berufung auf diese Klausel lehnte IMAX im selben Monat eine Belieferung von Big Screen ab. Im Zuge des eingeleiteten Mißbrauchsverfahrens fand eine Unterredung im Bundeskartellamt statt, in deren Verlauf – dieser Eindruck entstand zumindest auf seiten des Amtes – die Vertreter von IMAX ihre Lieferbereitschaft an Big Screen signalisierten. Daraufhin schlossen Big Screen und debis im August 1995 einen Mietvertrag für die Räumlichkeiten im Daimler Benz-Gebäude ab. Dennoch kam der Liefervertrag mit IMAX nicht zustande. IMAX verwies auf die mit Sony vereinbarte Exklusivität und vertrat die Ansicht, am Potsdamer Platz seien zwei kommerziell betriebene Großbildfilmtheater nicht überlebensfähig.

321. Im Mai 1996 untersagte das Kartellamt die *Lieferverweigerung* gemäß § 26 Abs. 2 GWB und ordnete die sofortige Vollziehung der Untersagungsverfügung an.[14]) Die Nichtbelieferung von Big Screen durch IMAX stelle eine gegenüber gleichartigen Unternehmen sachlich nicht gerechtfertigte unterschiedliche Behandlung in einem Geschäftsverkehr dar, der gleichartigen Unternehmen üblicherweise zugänglich ist. Im wesentlichen waren im Rahmen der vorzunehmenden Interessenabwägung einerseits der Grad an Marktmacht von IMAX und andererseits die Existenzgefährdung von Big Sreen zu berücksichtigen. Die *sofortige Vollziehung* war geboten, weil Big Screen anderenfalls als potentieller Marktteilnehmer hätte ausscheiden müssen.

322. Das Kammergericht bestätigte sowohl die *Anordnung der sofortigen Vollziehbarkeit* als auch die *Untersagungsverfügung* des Kartellamtes.[15]) Nach seiner Auffassung kann dem Hauptargument von IMAX – zwei kommerziell betriebene Großbildkinos seien nicht existenzfähig – nicht gefolgt werden. Das Gericht verweist auf mehrere Beispiele, in denen zwei derartige Kinos ebenfalls dicht beieinander betrieben würden und von IMAX beliefert werden. Der Potsdamer Platz sei durchaus geeignet, zwei Kinos aufzunehmen, denn er werde in der Zukunft einen bedeutenden touristischen Anziehungspunkt Berlins darstellen. Für Big Screen laufe die Lieferverweigerung auf eine vollständige Marktzutrittssperre hinaus, und Sony werde für einen Zeitraum von weiteren drei Jahren eine Monopolstellung eingeräumt.

[14]) Beschluß des BKartA vom 20. Mai 1996, B6-53/95.
[15]) WuW/E DE-R 35.

Das Kammergericht bestätigt auch die vom Amt vorgenommene Marktabgrenzung und die Normadressateneigenschaft von IMAX.

323. Die Lieferverweigerung des in Kanada ansässigen Unternehmens, das weltweit über eine führende Marktposition verfügt, wurde vom Kartellamt zu Recht aufgegriffen und als *Behinderungsmißbrauch* untersagt. Aufgrund der Besonderheiten des Falles – Abschluß eines Mietvertrages über Räumlichkeiten, die speziellen bautechnischen Anforderungen genügen müssen – war auch die Anordnung der sofortigen Vollziehbarkeit geboten. Positiv ist weiterhin zu bewerten, daß die Unternehmen nach dem Urteil des Kammergerichts rasch zu einer Einigung gelangt sind und der Vertrag zwischen IMAX und Big Screen zustande kam. Die gegen Big Screen wirkende Marktzutrittssperre wurde zügig beseitigt, und es konnte keine zeitweise Monopolstellung von Sony errichtet werden.

1.3.2 Diskriminierung und unbillige Behinderung bei der öffentlichen Auftragsvergabe

324. Das Bundeskartellamt hat der Senatsverwaltung für Bauen, Wohnen und Verkehr des Landes Berlin am 3. November 1997 untersagt, Straßenbauaufträge nur an solche Unternehmen zu vergeben, die eine sog. *Tariftreueerklärung* abgegeben haben.[16]) In dieser Erklärung verpflichten sich die Unternehmen dazu, ihre Arbeitnehmer nicht unterhalb des jeweils geltenden Berliner Lohntarifes zu bezahlen. Beim Einsatz von Nachunternehmen sind diese entsprechend zu verpflichten. Die Senatsverwaltung hatte mit Rundschreiben vom 16. Mai 1995 sämtliche Behörden des Landes, einschließlich der Bezirksämter, angewiesen, Straßenbauaufträge nur noch nach dieser Vorgabe zu vergeben, die Einhaltung der Regelungen bei den Unternehmen stichprobenhaft zu überprüfen und Verstöße gegen die Verpflichtung mit einer zweijährigen Sperre bei der Auftragsvergabe zu ahnden.

325. Das Bundeskartellamt sieht in dieser Vergabepraxis einen Verstoß gegen das *Diskriminierungs- und Behinderungsverbot* des § 26 Abs. 2 GWB. Benachteiligt werden insbesondere Unternehmen mit Sitz bzw. Niederlassungen in Berlin und den neuen Bundesländern, die aufgrund betriebswirtschaftlicher oder sonstiger Überlegungen keine Tarifbindung eingegangen sind und die – regelmäßig in Übereinstimmung mit der Belegschaft – Löhne in rechtlich zulässiger Höhe, aber unterhalb der Berliner Lohntarife zahlen. Benachteiligt sind weiterhin Unternehmen des Baunebengewerbes mit Sitz außerhalb Berlins, die zwar tarifgebunden sind, deren regionale Tarifverträge aber ein Niveau unterhalb der Berliner Tarife vorsehen. Diese Unternehmen können bei dem beanstandeten Vergabeverhalten des Senats ihre im Vergleich zu den Konkurrenten günstigeren Kostenstrukturen und damit ihren häufig einzigen Wettbewerbsvorteil auf dem Berliner Markt für Straßenbauleistungen nicht nutzen.

[16]) WuW/E Verg 7.

326. Nach Auffassung der Kartellbehörde ist das Land Berlin bei der Nachfrage nach Straßenbauleistungen *Normadressat* des § 26 Abs. 2 Satz 1 GWB. Als Nachfrager wirtschaftlicher Leistungen ist das Land Unternehmen und unterliegt als solches den Regeln des GWB. Auf dem sachlich und räumlich relevanten Berliner Markt für Straßenbauleistungen ist es mit einem Marktanteil von mehr als 70 % marktbeherrschend im Sinne von § 22 Abs. 1 Nr. 2 GWB.

327. Strittig ist aus Sicht der Senatsverwaltung die *Abgrenzung des räumlich relevanten Marktes* auf das Gebiet des Landes Berlin. Nach Meinung des Bundeskartellamtes spricht das aus der Vergangenheit herrührende vergleichsweise hohe Lohnniveau der Berliner Bauwirtschaft für diese Begrenzung. Bei einem Lohnkostenanteil von 40 bis 60 % der Gesamtkosten von Straßenbauleistungen ist es Berliner Unternehmen kaum möglich, außerhalb des Landes wettbewerbsfähige Angebote zu machen. Dies geht nur über die Gründung von Niederlassungen, die eine Entlohnung des Personals nach den dort üblichen Tarifen zuläßt. Kann ein Berliner Straßenbauunternehmen außerhalb Berlins nur über die Gründung von Niederlassungen wettbewerbsfähig sein, ist dies aus Sicht der Unternehmen keine gleichwertige alternative Absatzmöglichkeit innerhalb eines einheitlichen räumlich relevanten Marktes.

328. Selbst wenn – so das Amt – der räumlich relevante Markt unter Einbeziehung des Umlandes von Berlin weiter abzugrenzen wäre, würde dies an der Marktbeherrschung nichts ändern. Auf dem räumlich größeren Markt ist das Land Berlin Mitglied eines marktbeherrschenden *Oligopols von Nachfragern* nach Straßenbauleistungen. Die Länder Berlin und Brandenburg, die Gebietskörperschaften des Landes Brandenburg und die Bundesrepublik Deutschland verfügen zusammen über einen Marktanteil von etwa 80 %. Innerhalb des Oligopols besteht nach Meinung des Kartellamtes kein Wettbewerb, da weder das Angebots- noch das Nachfrageverhalten der öffentlichen Hand wettbewerblich gesteuert ist.

329. Durch die Vergabepraxis des Landes Berlin werden – so die Untersagungsbegründung – diejenigen Anbieter von Straßenbauleistungen *unbillig behindert*, die eine Tariftreueerklärung nicht abgeben können oder wollen. Die Behinderung sei allein deshalb bereits unbillig, weil die getroffene Regelung mit den Vorschriften der Verdingungsordnung für Bauleistungen (VOB) kollidiert. Danach sind Aufträge an fachkundige, leistungsfähige und zuverlässige Unternehmen zu angemessenen Preisen zu vergeben. Das Fordern einer Erklärung über die Einhaltung tarifvertraglicher Bestimmungen ist von dieser Vorschrift nicht gedeckt. Mit den Vergabebestimmungen der VOB jedenfalls unvereinbar ist der vorgesehene zweijährige Ausschluß von der Vergabe öffentlicher Aufträge im Fall von Verstößen gegen die Tariftreueerklärung.

Bei der nach § 26 Abs. 2 GWB in jedem Einzelfall vorzunehmenden *Interessenabwägung* zwischen den Belangen der öffentlichen Hand als Nachfrager und denjenigen der Anbieter von Bauleistungen überwie-

gen nach Auffassung des Amtes deutlich die Interessen der im Wettbewerb behinderten Unternehmen. Das Interesse der Unternehmen besteht darin, den Auftrag zu erhalten. Voraussetzung dafür ist neben dem Nachweis von Fachkunde, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit, daß der Vergabestelle das preisgünstigste Angebot unterbreitet wird. Es kann nicht zu Lasten des Unternehmers gewertet werden, wenn ein solches Angebot durch vorteilhaftere Lohnkosten zustande kommt, ohne daß ein Verstoß gegen Tarifverträge oder gesetzliche Bestimmungen vorliegt. Im Interesse des Landes Berlin liegt es, wirtschaftlich einzukaufen. Dies geschieht, wenn sich das Angebot mit dem günstigsten Preis-Leistungs-Verhältnis durchsetzt. Insoweit liegt auf dieser Ebene kein Interessenkonflikt vor.

330. Soweit dagegen der öffentliche Auftraggeber bei der Vergabe von Straßenbauaufträgen zugleich *wirtschaftspolitische Ziele* verfolgt, können solche Gesichtspunkte jedenfalls im Rahmen der Interessenabwägung keine Berücksichtigung finden. Dies gilt auch dann, wenn es sich dabei nicht lediglich um ein grundlegendes Gemeinwohlinteresse wie die Bekämpfung von Arbeitslosigkeit ganz allgemein handelt, sondern wenn das politische Ziel darin besteht, Folgekosten der speziell in Berlin hohen Arbeitslosigkeit im Baugewerbe zu vermeiden, die Qualität der öffentlichen Aufträge zu sichern sowie eine „gesunde" Struktur örtlicher Baufirmen zu erhalten.

Ist die öffentliche Hand unternehmerisch tätig, unterliegt sie ausschließlich dem Privatrecht und der auf privatrechtliche Beziehungen anwendbaren Rechtsordnung. Dazu gehört das GWB. Sollen öffentliche Anliegen bei der Auftragsvergabe vorrangig berücksichtigt werden, ist dies nach Meinung des Bundeskartellamtes gesetzlich zu regeln. Für eine durch das Bundeskartellamt vorzunehmende Interessenabwägung zwischen den Vorschriften des Wettbewerbsrechts und politischen Anliegen der öffentlichen Hand bliebe dann kein Raum mehr.

331. Ziel des GWB ist es, unter Wahrung der Freiheit des Wettbewerbs die Märkte grundsätzlich offenzuhalten. Gegen dieses Ziel verstößt die Vergabepraxis des Landes Berlin, wenn sie Unternehmen mit günstigeren Kostenstrukturen diskriminiert. Die Tariftreueerklärung würde sie zwingen, auf ihren Wettbewerbsvorteil zu verzichten. Für den Markt insgesamt entfiele ein wesentlicher Wettbewerbsparameter. Dies geht – so das Bundeskartellamt – vor allem zu Lasten kleinerer örtlicher Bauunternehmen, die außertarifliche Betriebsvereinbarungen mit ihren Belegschaften getroffen haben. Für sie sind die günstigeren Lohnkosten häufig der einzige Wettbewerbsvorteil, während die Großunternehmen der Bauwirtschaft oftmals Beschaffungskostenvorteile haben.

332. Nach Ansicht des Kartellamtes setzt die Senatsverwaltung zur Durchsetzung ihres Interesses an der Tariftreue zudem ein rechtlich mißbilligtes Mittel ein. Das Amt sieht einen Verstoß gegen das *Preisbindungsverbot* des § 15 GWB: Die Verpflichtung des Bieters zu erklären, daß er bei einem Einsatz von Nachunternehmen diese ebenfalls zur Einhaltung der Berliner Tariflöhne anhält, wirkt auf die Höhe der Lohnkosten ein. Sie wiederum sind Bestandteil der in den Verträgen zwischen dem Bieter und dem Nachunternehmer vereinbarten Preise, womit die Regelung in unzulässiger Weise in die Freiheit der Vertragsgestaltung mit Dritten eingreift.

333. Die Untersagung der Vergabepraxis des Landes Berlin hat den Charakter eines *Pilotverfahrens*. Seit 1995 sind insgesamt 13 Bundesländer dem Beispiel Berlins gefolgt und haben diese oder ähnliche Tariftreueregelungen eingeführt. Das Kammergericht hat die Beschwerde des Landes Berlin gegen die Untersagungsverfügung am 20. Mai 1998 zurückgewiesen.[17]) Die Rechtsbeschwerde ist möglich. Sollte die Entscheidung im Sinne der Untersagungsverfügung des Bundeskartellamtes rechtskräftig werden, droht den vergleichbaren Regelungen ebenfalls die Untersagung.

334. Die Bindung der Vergabe öffentlicher Bauaufträge an die Einhaltung bestimmter Tarifverträge verstößt auch nach Auffassung der Monopolkommission gegen nationales und europäisches Wettbewerbsrecht und ist mit den Vergaberichtlinien für Bauleistungen unvereinbar. Die Beschränkung der öffentlichen Auftragsvergabe auf Unternehmen, die ihr Personal nach dem geltenden Tarif für die Berliner Bauwirtschaft entlohnen, schließt den Markt für Unternehmen, deren Löhne unterhalb dieses Tarifniveaus liegen. Wettbewerbsfähige und wettbewerbsbereite Bauunternehmen aus Berlin und dem Umland werden in unzulässiger Weise am Marktzutritt gehindert. Das Risiko der endgültigen Marktverdrängung ist bei der Marktstärke der öffentlichen Auftraggeber in den betroffenen Segmenten der Bauwirtschaft hoch.

335. Die Monopolkommission sieht in der Tariftreueerklärung zugleich einen Verstoß gegen nationales und europäisches Vergaberecht. Die nationalen Vergaberichtlinien verfolgen den Zweck, einen möglichst breiten Wettbewerb um ein angemessenes Preis-Leistungsverhältnis zwischen fachkundigen, leistungsfähigen und zuverlässigen Unternehmen zu garantieren. Die alleinige Bindung der öffentlichen Auftragsvergabe an das Kriterium der Wirtschaftlichkeit verhindert Intransparenz und einen unredlichen Umgang mit Steuermitteln. Das europäische Vergaberecht ist explizit auf die Öffnung der traditionell geschlossenen nationalen Beschaffungsmärkte gerichtet.

2. Zusammenschlußkontrolle

2.1 Angezeigte Zusammenschlüsse und Untersagungen

336. Im Bereich der Fusionskontrolle registrierte das Bundeskartellamt für die Jahre 1996 und 1997 insgesamt 3 185 *Anzeigen vollzogener Unternehmenszusammenschlüsse*. Damit steigen die Fallzahlen erstmals seit der Berichtsperiode 1990/91 wieder

[17]) Die Entscheidungsbegründung lag zum Zeitpunkt der Fertigstellung dieses Gutachtens noch nicht vor.

Tabelle IV.1

Übersicht über die Anzahl 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
1992/1993	3 257	6
1994/1995	3 094	8
1996/1997	3 185	9
Insgesamt	23 939	121

Quelle: Bundeskartellamt

an (vgl. *Tabelle IV.1*). Bisher war die Anzahl der Fusionen mit den nachlassenden Auswirkungen der deutschen Vereinigung sukzessive zurückgegangen. Dieser Trend wurde im letzten Jahr durchbrochen. Während das Jahr 1996 noch einmal durch einen Rückgang der Fallzahlen (1995: 1 530 Verfahren; 1996: 1 434 Verfahren) gekennzeichnet war, stieg die Zahl der Fusionen im Jahr 1997 sprunghaft um mehr als 300 auf 1 751. Die Ursache für diese Entwicklung ist nicht eindeutig. Die Fusionskontrollstatistik läßt mehrere Schlüsse zu. Zum einen zeigt sich, daß die Zusammenschlußaktivitäten der Großunternehmen im Berichtszeitraum vergleichsweise weniger stark ausgeprägt waren als im vorhergehenden Berichtszeitraum.[18]) Dies deutet auf stärkere Fusionsaktivitäten des nachfolgenden Mittelstandes hin. Dazu passen die hohen Fallzahlen im Bereich des Maschinenbaus. Zum anderen zeigt die branchenmäßige Differenzierung weitere Schwerpunkte in den Bereichen Energieversorgung und Kreditgewerbe. Hier finden Strukturveränderungen aufgrund der sich ändernden rechtlichen und institutionellen Rahmenbedingungen statt. Zudem nimmt die Zahl der Auslandsfusionen zu. Exemplarisch sei auf die Bilanz mit den USA verwiesen: Von 1995 bis 1997 stieg die Zahl der Beteiligungen von amerikanischen Unternehmen in Deutschland von 189 auf 298. Ebenso stieg die Zahl der Beteiligungen deutscher Unternehmen an amerikanischen von 51 auf 97.[19])

[18]) Vgl. Tz. 298 ff.
[19]) Auswertung des Bundeskartellamtes.

337. Präventiv kontrollpflichtig waren 2 213 Unternehmenszusammenschlüsse, nachträglich kontrollpflichtig 646 Fusionen. Die verbleibenden 326 Zusammenschlüsse waren nicht kontrollpflichtig. Ganz überwiegend entfiel die Kontrollpflicht, da es sich um Fälle des § 24 Abs. 8 Nr. 2 GWB – Anschluß eines nicht abhängigen Unternehmens mit einem Umsatz von nicht mehr als 50 Mio. DM an ein Unternehmen mit Umsatzerlösen von unter einer Mrd. DM – handelte.

Nach der *Art der Diversifikation* dominieren horizontale Zusammenschlüsse. 2 719 Fusionen fanden zwischen Unternehmen statt, die auf gleichen oder benachbarten Märkten tätig sind. In 129 Fällen standen das erwerbende und das erworbene Unternehmen in einen Vertikalverhältnis zueinander, d. h. sie waren auf vor- oder nachgelagerten Produktionsstufen tätig. 334 Zusammenschlüsse waren konglomerater Art in dem Sinne, daß die fusionierenden Unternehmen auf voneinander unabhängigen Märkten tätig sind.

338. Die weit überwiegende Anzahl der angezeigten und angemeldeten Unternehmenszusammenschlüsse war wettbewerblich unbedenklich. In neun Fällen wurde der Zusammenschluß wegen des Entstehens oder der Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung *untersagt*. In 17 Fällen gaben die Unternehmen ihr Zusammenschlußvorhaben aufgrund wettbewerblicher Bedenken des Bundeskartellamtes bereits vor Erlaß einer förmlichen Untersagungsverfügung auf. Das Amt hatte seine Bedenken in den häufig stattfindenden informellen Vorgesprächen geäußert oder im Verlauf des Verfahrens in Form der Abmahnung mitgeteilt. Die daraufhin erfolgte Aufgabe des Zusammenschlußvorhabens kennzeichnet die sog. *Vorfeldwirkung* der Fusionskontrolle. Insgesamt wurden bisher seit Einführung der Fusionskontrolle 288 Vorfeldwirkungsfälle registriert. Die Anzahl der förmlichen Untersagungen stieg im Berichtszeitraum auf insgesamt 121 (vgl. Tabelle IV.1).

339. Folgende Zusammenschlüsse und Zusammenschlußvorhaben sind in den Jahren 1996 und 1997 untersagt worden:

- WMF Württembergische Metallwarenfabrik AG/ Auerhahn Besteckfabrik GmbH
  (nicht rechtskräftig, Rechtsbeschwerde eingelegt)
  Beschluß vom 9. Februar 1996, B 5 – 33/95, AG 1996, S. 282.
- Tukan Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG/Adolf Deil GmbH & Co. KG Druckerei und Verlag der Pirmasenser Zeitung
  (nicht rechtskräftig, Rechtsbeschwerde eingelegt)
  Beschluß vom 23. Februar 1996, B 6 – 51/95, AG 1996, S. 477.
- VEBA Energiebeteiligungs-GmbH/Stadtwerke Bremen AG
  (nicht rechtskräftig, Beschwerde eingelegt)
  Beschluß vom 29. Mai 1996, B 8 – 148/95, AG 1996, S. 378.
- Axel Springer Verlag AG/PSG Postdienst Service GmbH
  (rechtskräftig)
  Beschluß vom 3. Januar 1997, B 6 – 108/96, WuW/E BKartA 2909.

- Herlitz AG/Landré GmbH
(nicht rechtskräftig, Beschwerde eingelegt)
Beschluß vom 6. Februar 1997, B 10 – 54/96, WuW/E BKartA 2894.

- Potash Corporation of Saskatchewan Inc./Kali und Salz Beteiligungs AG
(rechtskräftig nach Ablehnung des Ministererlaubnisantrages)
Beschluß vom 27. Februar 1997, B 3 – 103/96 WuW/E BKartA 2885
Verfügung vom 22. Juli 1997, I B 6 – 220840/112, WuW/E BWM 225

- Merck KGaA/KMF Laborchemie Handels GmbH
(nicht rechtskräftig, Beschwerde eingelegt)
Beschluß vom 3. Juni 1997, B 3 – 132/96 WuW/E BKartA 2905

- Moksel AG/Südfleisch GmbH
(nicht rechtskräftig, Beschwerde eingelegt)
Beschluß vom 21. August 1997, B 2 – 13/97 WuW/E DE – V 9

- Axel Springer Verlag AG/Stilke Buch- und Zeitschriftenhandelsgesellschaft mbH
(nicht rechtskräftig, Beschwerde eingelegt)
Beschluß vom 6. November 1997, B 6 – 136/96, WuW/E DE – V 1

Im Fall der Übernahme der Kali und Salz Beteiligungs AG durch die kanadische Potash Corporation of Saskatchewan Inc. haben die Unternehmen im März 1997 einen Antrag auf Erteilung der Ministererlaubnis gemäß § 24 Abs. 3 GWB gestellt. Der Bundeswirtschaftsminister hat diesen Antrag im Juli 1997 abgelehnt.[20])

340. Für die 121 Untersagungen seit Beginn der Fusionskontrolle ergibt sich zum 31. Dezember 1997 folgender Verfahrensstand:[21])

[20]) Vgl. dazu auch Tz. 391 ff.

[21]) Vgl. die ausführliche Übersicht im Anhang B.

- 67 Untersagungen sind rechtskräftig; sechs davon sind es im Berichtszeitraum geworden.
- 17 Beschlüsse wurden vom Bundeskartellamt zurückgenommen.
- 22 Untersagungen sind vom Kammergericht und vom Bundesgerichtshof rechtskräftig aufgehoben worden.
- In sechs Fällen wurde ein untersagter Zusammenschluß vom Bundesminister für Wirtschaft vollständig oder mit Auflagen genehmigt.[22])
- Gegen sieben Untersagungen läuft das Beschwerdeverfahren beim Kammergericht.[23])
- In zwei Fällen ist die Rechtsbeschwerde vor dem Bundesgerichtshof anhängig.

2.2 Zusammenschlußtatbestand

341. Die Auswertung der beim Bundeskartellamt angezeigten Unternehmenszusammenschlüsse nach der *Art des Zusammenschlußtatbestandes* – § 23 Abs. 2 Nr. 1 bis 6 GWB – zeigt, wie bisher auch, die Dominanz der Tatbestände Vermögenserwerb, Anteilserwerb und Gründung von Gemeinschaftsunternehmen (vgl. *Tabelle IV.2*). Die Zahl der Fälle, in denen die Auffangtatbestände „sonstige Unterneh-

[22]) Die Gesamtzahl der Ministererlaubnisfälle beträgt 16. Fünf Erlaubnisanträge wurden nicht erteilt, in fünf weiteren Fällen wurde der Antrag von den Unternehmen vor der Entscheidung des Ministers zurückgenommen. Statistisch erfaßt werden diese Fälle in der Kategorie „rechtskräftige Untersagungen".

[23]) Das Verfahren Raiffeisen Hauptgenossenschaft Nord AG/Raiffeisen Haupt-Genossenschaft eG, Hannover ist nach Beschluß des Bundesgerichtshofes vom 19. Dezember 1995 an das Kammergericht zurückverwiesen. Auf Antrag der Unternehmen ruht das Verfahren gegenwärtig. Im Fall Hochtief AG/Philipp Holzmann AG liegt die Entscheidung des Kammergerichtes seit März 1998 vor. Inzwischen hat das Bundeskartellamt gegen die Aufhebung der Untersagung Rechtsbeschwerde eingelegt.

Tabelle IV.2

Art des Zusammenschlußtatbestandes der beim Bundeskartellamt angezeigten Unternehmenszusammenschlüsse

Tatbestand nach § 23 Abs. 2 Nr. 1 bis 6 GWB	1996	1997	1973 bis 1997
Nr. 1: Vermögenserwerb	313	423	5 297
Nr. 2 a), c): Anteilserwerb	673	836	11 479
darunter: 2 a): Minderheitsbeteiligung	(72)	(83)	
2 c): Mehrheitsbeteiligung	(601)	(753)	
Nr. 2 b): Gemeinschaftsunternehmen	410	443	6 464
Nr. 3: Vertragliche Bindung	12	13	372
Nr. 4: Personengleichheit	–	5	19
Nr. 5: Sonstige Verbindung	20	28	286
Nr. 6: Wettbewerblich erheblicher Einfluß	6	3	22
Insgesamt	1 434	1 751	23 939

Quelle: Bundeskartellamt

mensverbindung" und „wettbewerblich erheblicher Einfluß" zur materiellen Fusionskontrolle führten, bleibt gering.

342. Weiterhin im Fluß ist die Anwendung des zuletzt eingeführten Zusammenschlußtatbestandes des *wettbewerblich erheblichen Einflusses*. Die Fallpraxis im Berichtszeitraum zeigt Fortentwicklungen, namentlich bei der Anwendung auf vertikale Unternehmensverbindungen. Bislang nicht angewendet wird die Nr. 6 auf gemeinsame Beteiligungen unterhalb der Aufgreifschwelle von 25 %.

§ 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB unterstellt Minderheitsbeteiligungen von weniger als 25 % der Zusammenschlußkontrolle, wenn dadurch ein wettbewerblich erheblicher Einfluß auf ein anderes Unternehmen entsteht. Dies ist regelmäßig der Fall, wenn die Unternehmensverbindung das Wettbewerbspotential zwischen dem Erwerber und dem Erworbenen soweit beeinträchtigt, daß ein unabhängiger Marktauftritt nicht mehr gewährleistet ist. Unstreitig gilt dies für horizontale Zusammenschlüsse, kann nach Auffassung des Bundeskartellamtes aber auch bei vertikalen Zusammenschlüssen, d. h. bei Beteiligungen an Unternehmen einer nachgelagerten Marktstufe, angenommen werden.

Als Testfall für die Reichweite von § 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB gilt die im Juni 1996 vom Bundeskartellamt untersagte Übernahme von 24,9 % der Anteile an der Stadtwerke Bremen AG durch die VEBA Energiebeteiligungs GmbH.[24]) Der Zusammenschluß ist primär vertikaler Natur. Er berührt aufgrund des bestehenden potentiellen Wettbewerbsverhältnisses zwischen den Beteiligten um die Versorgung der Stromkunden im Gebiet des jeweils anderen zugleich aber auch den horizontalen Wettbewerb. Bei bestätigender Rechtsprechung – so das Amt vor zwei Jahren – sollten weitere Beteiligungen unterhalb von 25 % aus dem Bereich der Energiewirtschaft aufgegriffen werden.[25])

343. Da das Kammergericht über den Fall bisher nicht entschieden hat und im Bereich der Energiewirtschaft die Zahl der Beteiligungen unterhalb der 25 %-Grenze zunimmt, mußte das Bundeskartellamt seine abwartende Haltung aufgeben. Um den Unternehmen ein Kriterium an die Hand zu geben, ab welcher Beteiligungshöhe ein Zusammenschluß vorliegt, hat das Amt eine *Negativabgrenzung* vorgenommen. Unternehmensverbindungen bis zu einer Beteiligungshöhe von 20 % ohne weitere „Plusfaktoren", wie personelle Verflechtung, Stimmrechte o. ä., verschaffen dem Erwerber keinen wettbewerblich erheblichen Einfluß. Eine *Kontrollpflicht* setzt erst beim Überschreiten dieser Grenze ein. Diese Linie ergibt sich mittelbar aus den Entscheidungen Preussen-Elektra/Bewag[26]) vom Oktober 1997 und Gaz de France/GASAG[27]) vom April 1998. In beiden Fällen hatte die zuständige Beschlußabteilung auf die Untersagung des Zusammenschlusses verzichtet, nachdem die Unternehmen ihre Beteiligung bzw. die Stimmrechte im wettbewerblich relevanten Bereich auf 20 % abgesenkt hatten. Nach Auffassung des Bundeskartellamtes entfällt damit der wettbewerblich erhebliche Einfluß und somit die Voraussetzung für die Entstehung oder Verstärkung von Marktbeherrschung.

344. Die Anwendung von § 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB auf eine reine *Vertikalverbindung* erfolgte im Fall der Übernahme von 24 % der Anteile an der Stilke Buch- und Zeitschriftenhandelsgesellschaft mbH durch die Axel Springer Verlag AG (ASV AG) mit Wirkung zum 1. Januar 1997. Die verbleibenden 76 % wurden von einem Tochterunternehmen der Schweizer Valora Holding AG übernommen.

Stilke ist ein Unternehmen des Presseeinzelhandels. Es betreibt eine größere Zahl von Zeitschriftenverkaufsstellen in Norddeutschland, von denen ein Teil als Bahnhofsbuchhandlungen geführt wird. Bahnhofsbuchhandlungen werden von den Verlagen direkt beliefert. Alle übrigen Verkaufsstellen beziehen ihre Zeitschriften über das jeweilige Pressegrosso.

Die ASV AG hat ihren unternehmerischen Schwerpunkt im Verlag von Zeitungen und Zeitschriften. Sie ist u. a. auch in einem größeren Umfang im Pressegroßhandel tätig. Versuche von ASV, in den Presseeinzelhandel vorzudringen, sind bislang gescheitert. Das Bundeskartellamt hatte im Januar 1997 das Vorhaben, den Presseeinzelhandel der PSG-Postdienst Service GmbH von der Deutschen Bundespost zu erwerben, untersagt.[28]) Bereits im Frühjahr 1996 plante ASV eine Mehrheitsbeteiligung an Stilke. Nach Vorgesprächen mit dem Bundeskartellamt wurde dieses Vorhaben jedoch aufgegeben.

Valora ist ein Konsumgüter- und Dienstleistungskonzern, der vornehmlich in der Schweiz Groß- und Einzelhandel mit Lebensmitteln, Tabakwaren sowie Presseartikeln und Büchern betreibt. Unter anderem werden von einem Tochterunternehmen 1 400 Kioskverkaufsstellen in der deutschsprachigen Schweiz betrieben.

345. Die Veräußerer von Stilke haben mit Valora und ASV jeweils separate Kauf- und Übereignungsverträge geschlossen. Sie sind durch aufschiebende Bedingungen und Rücktrittsrechte in der Weise miteinander verbunden, daß bei Nichtzustandekommen der Transaktion mit dem einen Erwerber auch der Vertrag mit dem anderen Erwerber nicht wirksam wird. Nach dem zwischen Valora und ASV geschlossenen Gesellschaftsvertrag werden die Beschlüsse bei Stilke grundsätzlich mit einfacher Mehrheit gefaßt. Auch die Bestimmung des Geschäftsführers erfolgt nach dieser Regel. Allerdings verfügt jeder Gesellschafter, unabhängig von der Höhe seiner Beteiligung, über sehr weitgehende Informations- und Kontrollrechte. Er kann in Angelegenheiten der Gesellschaft jederzeit Auskunft verlangen und sämtliche Bücher und Schriften einsehen. Die Geschäftsführung ist verpflichtet, die Gesellschafter regel-

[24]) AG 1996, S. 378. Vgl. auch Monopolkommission, Hauptgutachten 1994/1995, a.a.O., Tz. 595 f.; Bericht des Bundeskartellamts über seine Tätigkeit in den Jahren 1995/96, BT-Drs. 13/7900 vom 19. Juni 1997, S. 14 f.

[25]) Vgl. Monopolkommission, ebenda.

[26]) B8-144/97 und B8-25/98, Vgl. dazu auch Tz. 383.

[27]) Vgl. dazu auch Tz. 390.

[28]) WuW/E BKartA 2909.

mäßig und unverzüglich über Umsätze, Bilanzen und sonstige wichtige Geschäftsvorgänge zu informieren.

346. Mit dem Anteilserwerb erhält die ASV AG nach Auffassung des Bundeskartellamtes einen wettbewerblich erheblichen Einfluß auf Stilke. Dieser ergibt sich zum einen aus dem satzungsmäßig abgesicherten Zugang der ASV AG zu wettbewerbsrelevanten Informationen bei Stilke und zum anderen aus der Möglichkeit, Stilke zu einer aktiven Verkaufsförderung von ASV-Presseerzeugnissen anzuhalten. Wettbewerbsrelevante Informationen sind z. B. die tagesaktuellen Verkaufszahlen aller im Sortiment befindlichen Zeitungen und Zeitschriften. Damit gewinnt die ASV AG nicht nur Informationen über den Erfolg oder Mißerfolg von publizistischen Aktionen und von Werbemaßnahmen bei den eigenen Produkten, sondern kann zugleich die Verkaufsstrategien der Konkurrenzprodukte nachvollziehen und auf diese Weise ein vollständiges Bild des Marktes gewinnen. Zugleich besteht die Möglichkeit, daß in den Stilke-Verkaufsstellen der Verkauf von Produkten des Gesellschafters ASV durch Plazierungs-, Präsentations-, Nachbestell- und Revisionsverhalten aktiv befördert wird, während Konkurrenzprodukte benachteiligt werden.

Der Zusammenschluß verstärkt nach Auffassung des Bundeskartellamtes die marktbeherrschende Stellung von ASV auf den Lesermärkten für Straßenverkaufszeitungen, für regionale Abonnementtageszeitungen im Großraum Hamburg und auf dem Hamburger Zeitungsanzeigenmarkt. Gegen die Untersagung vom November 1997[29]) läuft die Beschwerde beim Kammergericht.

347. Die Monopolkommission folgt dem Bundeskartellamt im Hinblick auf die hier vertretene Auffassung zur Anwendbarkeit von § 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB auf rein vertikale Unternehmensverbindungen. Sie führen dann zu einem wettbewerblich erheblichen Einfluß, wenn der Erwerber dadurch einen besseren Zugang zu Absatz- oder Beschaffungsmärkten erhält und dies das Wettbewerbsverhältnis zuungunsten aktueller oder potentieller Konkurrenten beeinflußt. Vorliegend ist dies der Fall. Die Minderheitsbeteiligung der ASV AG an Stilke ist keine bloße Finanzanlage, sondern dient der Durchsetzung eigener Wettbewerbsinteressen. In dem Maße, in dem sich die Absatzmöglichkeiten des Verlages durch das Vordringen in den Presseeinzelhandel verbessern, verschlechtert sich der Zugang zu den Absatzmärkten für die Wettbewerber. Die Voraussetzungen für das Vorliegen eines wettbewerblich erheblichen Einflusses sind damit gegeben.

348. Bisher nicht der Zusammenschlußkontrolle unterstellt wurden *gemeinsame Beteiligungen unterhalb der Aufgreifschwelle* von 25 %. Geprüft, letztlich allerdings abgelehnt, wurde § 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB im Fall der mit Wirkung zum 1. Januar 1996 vollzogenen gemeinsamen Beteiligung der VEW Energie AG und der Elektromark Kommunales Elektrizitätswerk AG an der Schwerter Strom GmbH & Co. KG (Strom GmbH). Elektromark ist mit 14,9 % und VEW mit 10 % beteiligt. Mehrheitsgesellschafter in der Strom GmbH ist die Stadtwerke Schwerte GmbH. Gegenstand des neu gegründeten Unternehmens ist die Durchführung der Elektrizitätsversorgung in der Stadt Schwerte. Ursprünglich sollte die Elektrizitätsversorgung, wie bereits die Wasser- und Gasversorgung, von den Stadtwerken allein übernommen werden. Dies scheiterte daran, daß man sich mit den bisherigen Versorgern VEW und Elektromark, die Schwerte nach Stadtgebieten getrennt versorgt hatten, nicht auf einen Kaufpreis für die Übernahme des Stromnetzes einigen konnte. Letztlich wurde die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens unter Beteiligung der Vorlieferanten realisiert.

349. Das Bundeskartellamt hat geprüft, ob der gemeinsame Erwerb eines Anteils von 24,9 % durch VEW und Elektromark den Zusammenschlußtatbestand des § 23 Abs. 2 Nr. 6 erfüllt. Dies setzt voraus, daß die Beteiligung den Gesellschaftern gemeinsam einen wettbewerblich erheblichen Einfluß vermittelt. Anhaltspunkte dafür liefern vertragliche Vereinbarungen der Gesellschafter innerhalb der Strom GmbH und zwischen VEW und Elektromark. Alle wesentlichen Entscheidungen der Strom GmbH fallen mit einer qualifizierten Mehrheit von 80 % der Anteile. Entscheidungen über die Änderung und vorzeitige Beendigung von Betriebsführungs- und Konzessionsverträgen bedürfen der Zustimmung aller Gesellschafter. Zwischen VEW und Elektromark existiert eine langfristige Vereinbarung über die Beibehaltung der bisherigen Aufteilung der Liefermengen an die Strom GmbH.

350. Dies reicht nach Auffassung des Amtes nicht aus, um einen gemeinsamen wettbewerblich erheblichen Einfluß anzunehmen. Solange die Reichweite der Nr. 6 wegen der fehlenden Rechtsprechung bereits bei Einzelbeteiligungen unsicher bleibt, wäre eine Ausweitung der Anwendung auf gemeinsame Beteiligungen mit noch größerer Unsicherheit behaftet.

2.3 Marktbeherrschung

2.3.1 Entstehung von Marktbeherrschung durch Gruppeneffekt

351. Ende Januar 1997 haben die A. Moksel AG und die Südfleisch GmbH das Vorhaben angemeldet, ihre in den neuen Bundesländern gelegenen Schlachtbetriebe in ein *Gemeinschaftsunternehmen* einzubringen. An der zu gründenden Ost-Fleisch GmbH sollte Moksel mit zwei Dritteln und Südfleisch mit einem Drittel der Anteile beteiligt sein. Das Bundeskartellamt hat dieses Vorhaben im August 1997 gemäß §§ 37a Abs. 1 und 24 Abs. 2 GWB untersagt.[30])

Moksel und Südfleisch sind die beiden umsatzstärksten Schlachtunternehmen in Deutschland. Der Konzernumsatz von Moksel lag 1996 bei etwa 3,5 Mrd. DM. Im Mittelpunkt der Geschäftstätigkeit stehen Schlachtung, Zerlegung und Veredelung. Die

[29]) WuW/E DE-V 1.

[30]) WuW/E DE-V 9.

Schlachtvieherfassungsmärkte von Moksel liegen vornehmlich in Bayern und Baden-Württemberg. Südfleisch ist eine Genossenschaft süddeutscher Vieherzeuger und -verwerter. In den Geschäftsfeldern Schlachtung und Zerlegung, Handel mit Vieh und Fleisch sowie Herstellung und Vermarktung von Fleisch- und Wurstwaren wurde 1996 ein Gesamtumsatz von 2,8 Mrd. DM erzielt. Außerhalb der Ost-Fleisch betreibt Südfleisch Schlachthöfe vornehmlich in Bayern.

352. Moksel und Südfleisch sowie weitere 15 Schlachtunternehmen waren bereits 1996 Partner einer „Vereinbarung zur Strukturbereinigung in der deutschen Schlachthofwirtschaft", die der Vorbereitung eines *Strukturkrisenkartells* nach § 4 GWB diente. Das Kartell kam nicht zustande, da sich die genossenschaftlichen Großunternehmen und die privatwirtschaftlichen kleinen und mittleren Schlachthofbetriebe nicht auf einen Kapazitätsabbauplan einigen konnten. Statt dessen verfolgten Moksel und Südfleisch gemeinsam mit der CS Nordfleisch AG das Ziel, durch eine Zusammenarbeit ihrer Betriebe in den neuen Bundesländern den Wettbewerb untereinander zu regulieren. Dieses Vorhaben scheiterte zunächst an kartellrechtlichen Bedenken. Eine modifizierte Zusammenarbeit ohne die Nordfleisch erschien dem Bundeskartellamt zeitlich befristet „tolerabel". Während der Dauer des Kartellverfahrens sollten Moksel und Südfleisch Zeit zur Lösung ihrer Strukturprobleme haben. Allerdings wurde diese Kooperation nicht weiter verfolgt, sondern es folgte der Plan zur Gründung der Ost-Fleisch, in die Moksel und Südfleisch ihre ostdeutschen Schlachthofbetriebe einbringen wollten.

Die Ost-Fleisch war als ein *kooperatives Gemeinschaftsunternehmen* geplant. Der Gesellschaftsvertrag sah einen weitgehenden Einigungszwang bei allen wesentlichen Unternehmensentscheidungen und qualifizierte Mehrheiten bei einer Vielzahl der zustimmungsbedürftigen sonstigen Angelegenheiten vor. Die Geschäftsführung der Ost-Fleisch sollte weitgehend weisungsgebunden handeln. Die einzubringenden Schlachthöfe sollten auf unbestimmte Zeit an die Ost-Fleisch verpachtet werden. Eine erstmalige Kündigung der Pachtverträge wäre nach knapp zehn Jahren möglich gewesen.

353. Die Unternehmensgründung ist – so die Untersagungsentscheidung – weder mit dem Kartellverbot des § 1 GWB noch den Vorschriften über die Zusammenschlußkontrolle vereinbar.

Moksel und Südfleisch sind auf denselben *sachlich und räumlich relevanten Märkten* tätig, wie die Ost-Fleisch. Sachlich relevant sind die Märkte für die Schlachtvieherfassung bei Rindern und Schweinen sowie die Absatzmärkte für Rinderviertel, Schweinehälften, feiner zerlegtes Fleisch, für Fleisch- und Wurstwaren sowie für sonstige Schlachtprodukte. Während die Absatzmärkte für Schlachtprodukte sämtlich bundesweite Märkte sind, bleiben die Märkte für die Schlachtvieherfassung regional begrenzt. Das Amt grenzt die zwei Regionalmärkte „Süddeutschland" und „Süden der neuen Bundesländer" ab. Auf sämtlichen Märkten wäre eine Koordinierung des Marktverhaltens der Muttergesellschaften wahrscheinlich gewesen. Dies ergibt sich sowohl aus den gemeinsamen wirtschaftlichen Interessen an der Ost-Fleisch als auch aus dem gemeinsamen Interesse an der Lösung der bestehenden Strukturprobleme.

354. Die Unternehmensgründung wurde zugleich als Zusammenschluß im Sinne des § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 3 GWB gewertet. Danach gelten Unternehmen, die gleichzeitig oder nacheinander Anteile an einem anderen Unternehmen erwerben, hinsichtlich der Märkte, auf denen das Gemeinschaftsunternehmen tätig ist, als zusammengeschlossen (*Zusammenschlußfiktion*). Moksel und Südfleisch waren damit hinsichtlich der Märkte für die Schlachtvieherfassung im Süden der neuen Bundesländer sowie der bundesweiten Absatzmärkte für Schlachterzeugnisse zusammengeschlossen. Auf keinem dieser Märkte wären beherrschende Stellungen entstanden oder verstärkt worden.

355. Anders verhält es sich auf den Schlachtvieherfassungsmärkten im Süden der alten Bundesländer. Dort erreichen Moksel und Südfleisch gemeinsam Marktanteile in Höhe von knapp 60 % bei Rindern und etwa einem Drittel bei Schweinen. Dies spricht neben anderen Marktstrukturmerkmalen für das Entstehen von Marktbeherrschung infolge eines *Gruppeneffektes*.

Nach § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 3 GWB gilt die Zusammenschlußfiktion nur für die Märkte, auf denen das Gemeinschaftsunternehmen tätig ist. Sie gilt damit nicht für die Schlachtvieherfassungsmärkte in Süddeutschland. Gleichwohl entsteht hier oligopolistische Marktbeherrschung als Folge der Zusammenarbeit auf anderen, räumlich relevanten Märkten (Gruppeneffekt), da sich die wettbewerbsausschließende Kooperation nicht auf die vergemeinschafteten Bereiche begrenzen läßt.

356. Die Monopolkommission folgt der vom Bundeskartellamt vertretenen Auffassung, daß wesentliche Wettbewerbswirkungen eines Gemeinschaftsunternehmens den nicht vergemeinschafteten Bereich betreffen können.[31]) Die Zusammenschlußfiktion des § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 3 GWB rechtfertigt Zurechnungen zunächst nur im Hinblick auf die betroffenen relevanten Märkte. Wettbewerbswirkungen auf anderen Märkten treten auf, wenn dort eine unabhängige Wahrnehmung der Wettbewerbsinteressen durch die Kooperationspartner nicht mehr gewährleistet ist. Hinweise darauf geben die konkreten gesellschaftsrechtlichen Vereinbarungen zwischen den Muttergesellschaften und die wirtschaftliche Bedeutung, die das Gemeinschaftsunternehmen für die beteiligten Unternehmen hat.[32]) Im Hinblick auf die Bewertung des Gruppeneffektes folgt die Entscheidung der Untersagung im Fall der gemeinsamen Übernahme des spanischen LKW-Herstellers ENASA durch

---

[31]) Vgl. Monopolkommission, Wettbewerbspolitik oder Industriepolitik, Hauptgutachten 1990/1991, Baden-Baden 1992, Tz. 550.

[32]) Vgl. Bericht des Bundeskartellamts über seine Tätigkeit in den Jahren 1989/90, BT-Drs. 12/847 vom 26. Juni 1991, S. 20f., 68f.

Daimler-Benz und MAN im Jahre 1990. Das Bundeskartellamt sah in der auf den spanischen Markt begrenzten Zusammenarbeit sowohl Auswirkungen auf den deutschen Markt als auch einen die marktbeherrschende Stellung von Daimler-Benz im Inland verstärkenden Gruppeneffekt.[33]) Die Monopolkommission hatte sich der damaligen Bewertung des Bundeskartellamtes angeschlossen.[34])

2.3.2 Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung durch den Erwerb des wichtigsten Konkurrenten

357. Im Februar 1997 hat das Bundeskartellamt die bereits vollzogene vollständige Übernahme der Landré GmbH, Gronau, durch die Herlitz AG, Berlin, untersagt. Der Zusammenschluß verstärkt die marktbeherrschenden Stellungen von Herlitz auf verschiedenen Märkten für „Lernmittel".

Herlitz und Landré sind die beiden führenden inländischen Produzenten von Produkten des Papier-, Büro- und Schreibwarenbedarfs (PBS). Ihre Vertriebsstrategie unterscheidet sich maßgeblich. Während Herlitz vornehmlich den Selbstbedienungsgroß- und -einzelhandel, d. h. Cash & Carry-Großhändler, Warenhäuser und Lebensmittelfilialisten beliefert, ist Landré bevorzugter Lieferant des Fachhandels, speziell der Fachgroßhändler und deren Einkaufskooperationen. Seit der Gründung der Tochtergesellschaft Quarto GmbH im Jahr 1994 ist Landré auch Lieferant des nichtfachspezifischen Groß- und Einzelhandels.

358. Nach den Ermittlungen des Bundeskartellamtes erfolgte die Landré-Übernahme bereits Ende 1993. Zu diesem Zeitpunkt hatte die Neptuno Verwaltungs- und Treuhandgesellschaft mbH – eine Tochtergesellschaft des Kölner Bankhauses Sal. Oppenheim – Landré auf Veranlassung und für Rechnung von Herlitz übernommen. Aufgrund einer Vereinbarung zwischen Herlitz und Oppenheim hatte das Bankhaus der Neptuno ein von Herlitz über den Kauf von Schuldverschreibungen refinanziertes Darlehen zur Übernahme von Landré gewährt. Zwischen Herlitz und Neptuno bestand eine Vereinbarung, mit der sich beide wechselseitig die Option auf den Erwerb von Landré einräumten. Der Zweck dieser *verdeckten Übernahme* war es nach Auskunft von Herlitz, den Fachhandel über die Unternehmensverbindung im Unklaren zu lassen, da man Nachteile für Landré befürchtete.

359. Das Bundeskartellamt hat diesen Sachverhalt im Zuge von Ermittlungen gegen die Mitglieder des Arbeitskreises Lernmittel des Fachverbandes Geschäftsbücher, Organisations- und Lernmittel aufgedeckt, dessen sieben Mitglieder – darunter Herlitz und Landré – im Verdacht stehen, seit Jahren Preis-, Gebiets- und Kundenabsprachen zu betreiben. Es hatte Herlitz zunächst aufgefordert, die Unternehmensverbindung wieder aufzulösen. Dazu wäre Herlitz unter der Bedingung bereit gewesen, daß das Amt auf die Einleitung eines Fusionskontrollverfahrens und damit auf die Bekanntmachung der Verbindung in der Öffentlichkeit verzichtet. Diese Lösung kam nicht zustande, da sich Herlitz nicht in der Lage sah, die umgehende Entflechtung durchzuführen. Statt dessen hat Herlitz zum 30. Juni 1996 die Kaufoption gegenüber Neptuno wahrgenommen und Landré offiziell übernommen.

Das Bundeskartellamt sieht in der Ausübung der Option keine wesentliche *Verstärkung der Unternehmensverbindung* im Sinne von § 23 Abs. 3 Satz 1 GWB. Gegenstand des Fusionskontrollverfahrens war somit die am 1. Januar 1994 vollzogene und verspätet am 29. Juli 1996 angezeigte Übernahme sämtlicher Anteile von Landré.

360. Der Zusammenschluß wurde im Februar 1997 untersagt, da er die bestehenden marktbeherrschenden Stellungen von Herlitz auf verschiedenen Märkten für Lernmittel – sachlich relevant sind Märkte für Schulhefte und Kladden, Zeichen- und Malblocks, Ringbucheinlagen, Spiralartikel sowie Brief-, Schreib- und Notizblocks – verstärkt. Nach den Ermittlungen des Bundeskartellamtes ist Herlitz auf allen Märkten führender Anbieter mit Marktanteilen zwischen 40 % und mehr als 50 %. Der Marktführer besitzt nahezu durchgängig erhebliche *Marktanteilsvorsprünge* vor dem nachfolgenden Wettbewerber. Landré ist durchgängig der zweitgrößte Anbieter mit Marktanteilen zwischen unter 10 % bis knapp 30 %.

361. Herlitz war bereits vor dem Zusammenschluß *marktbeherrschend*. Dafür spricht neben dem Marktanteil eine Reihe weiterer Kriterien, wie die Ressourcenausstattung und der Zugang zu den Beschaffungs- und Absatzmärkten. In seiner Form einmalig ist das von Herlitz für PBS-Produkte aufgebaute Vertriebs- und Logistiksystem. Im Rahmen einer Komplettbewirtschaftung werden für die Handelsunternehmen die Planung und Gestaltung der Verkaufsflächen, die Ausstattung mit Verkaufsregalen, die Sortimentszusammenstellung und -aktualisierung, die Regalpflege und die Preisauszeichnung übernommen. Das ohnehin umfassende eigene Angebotssortiment wird um Produkte anderer Hersteller (sog. Gastmarken) ergänzt. Mit diesem kombinierten Waren- und Dienstleistungsangebot ist Herlitz aus Sicht des nichtfachspezifischen Groß- und Einzelhandels praktisch unentbehrlich.

Mit der Übernahme von Landré als dem wichtigsten Lieferanten des Fachhandels baut Herlitz seine beherrschende Marktstellung in Deutschland weiter aus. Ins Gewicht fällt vor allem, daß der Marktführer seine bisherige Lücke bei den Vertriebswegen, nämlich den über den Fachhandel, schließt. Damit ist Herlitz als einziger Anbieter auf allen Vertriebswegen präsent und zugleich überall marktführend.

362. Nach den Feststellungen des Bundeskartellamtes ist der Gesamtmarkt für PBS-Produkte nicht nur *hoch konzentriert*, sondern zusätzlich *kartelliert*. Dabei dient die Zusammenarbeit europäischer und nationaler Hersteller in Verbänden und Vereinigungen im wesentlichen der Marktabschottung. Auf nationaler Ebene geschieht dies über die Vereinigung deutscher Hersteller umweltschonender Lernmittel, die unter der Geschäftsadresse von Herlitz in Berlin

[33]) Vgl. WuW/E BKartA 2445 „Daimler-Benz/MAN/ENASA".
[34]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1990/1991, a.a.O., Tz. 550.

firmiert. Die Vereinigung ist Träger des ausschließlich für Mitglieder lizenzierten Gütesiegels „aqua pro natura", das für die Verwendung von Papier aus chlorfrei gebleichtem Zellstoff steht. Mit diesem Gütesiegel ist es gelungen, daß in Deutschland im allgemeinen nur Produkte aus dem vergleichsweise teuren TCF(total chlorfree)-Papier oder aus Umweltschutz (UWS)-Papier akzeptiert werden. Produkte aus dem im übrigen Europa gebräuchlichen billigeren ECF(elementar chlorfree)-Papier und indonesische Importe werden vom Handel und von den Verbrauchern praktisch nicht akzeptiert. Für ausländische Produzenten ist die Verwendung der teureren TCF-Papiere ausschließlich für den Export nach Deutschland zu aufwendig. Versuche von Außenseitern, ihre unter Verwendung von Altpapier hergestellten Produkte als nicht minder umweltfreundlich zu klassifizieren, hat der Verein in der Vergangenheit wiederholt gerichtlich angegriffen.

Mit diesem System ist es den deutschen Herstellern offenbar gelungen, das gestiegene Umweltbewußtsein der Verbraucher zur Errichtung wirksamer *Marktzutrittsbarrieren* zu nutzen. Vor diesem Hintergrund erscheint es gerechtfertigt, die kaum durch ausländischen Wettbewerb bedrohte überragende Marktstellung von Herlitz als marktbeherrschend zu bewerten. Die Übernahme des stärksten inländischen Wettbewerbers Landré verstärkt diese Position.

2.3.3 Funktionsfähiger Wettbewerb auf dem Markt für Baugroßprojekte

363. Das Bundeskartellamt hatte im Januar 1995 das Vorhaben der Hochtief AG, eine bis dahin an der Philipp Holzmann AG gehaltene Beteiligung von 20 % auf insgesamt 35 % aufzustocken, untersagt.[35]) Durch den Zusammenschluß entsteht nach Auffassung des Amtes Marktbeherrschung auf dem sachlich relevanten Markt für Baugroßprojekte mit einem Auftragsvolumen ab 50 Mio. DM. Dieser Auffassung ist das Kammergericht in seinem Beschluß vom 18. März 1998 nicht gefolgt.[36]) Es hat den Untersagungsbeschluß aus formellen und materiellen Gründen aufgehoben.

364. Die Untersagung ist nach der vom Kammergericht vertretenen Auffassung *verfahrensfehlerhaft*, weil verspätet ergangen. Gemäß § 24a Abs. 2 Satz 1 GWB darf ein Zusammenschluß nur innerhalb einer Frist von vier Monaten seit Eingang der Anmeldung untersagt werden. Nach Ablauf dieser Frist kann die Untersagung nur dann erfolgen, wenn die am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen einer Fristverlängerung zugestimmt haben. Nicht zugestimmt haben, da sie dazu nicht aufgefordert wurden, die Bank für Gemeinwirtschaft und die Commerzbank als Veräußerer der Holzmann-Anteile. Nach Auffassung des Kammergerichts fehlt es damit an einer wirksamen Fristverlängerung. Der Untersagungsbeschluß erging verspätet und ist somit rechtswidrig.

365. Dem Beschluß fehlt es darüber hinaus an der *materiellen Rechtsgrundlage*. Nach Auffassung des Kammergerichts ist bereits die *Marktabgrenzung* unzutreffend. Zwar sei es richtig, daß sich der Wettbewerb bei der Erbringung von Bauleistungen nicht auf dem gesamten Felde des Baugeschehens, sondern in engeren Grenzen zutrage. Auch komme nicht jedes Unternehmen für jede nachgefragte Bauleistung in Betracht. Die vom Bundeskartellamt herangezogene Größenschwelle von 50 Mio. DM Auftragswert sei als einziges Marktabgrenzungskriterium allerdings nur dann akzeptabel, wenn mit dieser Wertgrenze eine strikte Kompetenzzäsur in dem Sinne verbunden sei, daß oberhalb dieser Schwelle ein qualitativ abgehobenes Marktgeschehen mit besonders ausgeprägten Anforderungen an die Leistungsfähigkeit der Anbieter angesiedelt sei. Dies ist nach den Feststellungen des Gerichts nicht vollständig gegeben. Vor allem im Hochbau stehe vielfach die Höhe des Auftragswertes weniger für einen hohen Schwierigkeitsgrad als für das bloße Bauvolumen.

Auch sei keine ausreichende empirische Begründung für die Größenschwelle von 50 Mio. DM erkennbar. Gegen die Festlegung spreche, daß sich die Marktstruktur nicht grundlegend ändere, wenn die Schwelle auf 40 Mio. DM Auftragswert gesenkt werde.

366. Selbst wenn – so das Gericht – die Marktabgrenzung zutreffend wäre, entstünde durch die Unternehmensverbindung *keine Marktbeherrschung*. Die Markterhebungen des Amtes seien nicht hinreichend verläßlich und daher zu korrigieren. Bei Berücksichtigung eines Fehlererfassungszuschlages von 10 % auf das Marktvolumen reduziere sich der Marktanteil von Hochtief/Holzmann auf dem Markt für Baugroßprojekte bereits auf 31,5 %. Dieser Anteil liege unterhalb der Vermutungsschwelle für die Marktbeherrschung. Die Marktposition der Zusammenschlußpartner werde sich zudem relativieren, da zu erwarten sei, daß die Beteiligten nach der Fusion Marktanteile verlieren werden.

367. Marktbeherrschung entstehe schon deshalb nicht, weil der Markt für Baugroßprojekte seit Jahren durch intensiven Wettbewerb – teilweise durch ruinöse Konkurrenz – gekennzeichnet sei. Exemplarisch dafür sei der *intensive Ausschreibungswettbewerb*, der vor allem im Bereich der Tiefbaugroßaufträge besonders fest verankert sei. Zwar werde mit dem Zusammenschluß auf dem Markt für Bauleistungen ein strukturell bedeutsames Potential an Ressourcen sowie an personellen und sachlichen Mitteln zusammengefaßt. Dies führe auch zur Marktführerschaft, nicht jedoch zur Marktbeherrschung. Das vom Bundeskartellamt vorgetragene Argument der Ressourcen- und Finanzkraftzusammenfassung relativiere sich im Hinblick auf das RWE bereits dadurch, daß der Versorger im Strombereich aufgrund der Liberalisierung zukünftig keine Monopolgewinne mehr realisiere. Eine Bevorzugung von Hochtief bei der Vergabe von Bauaufträgen durch den RWE-Konzern oder seine kommunalen Anteilseigner sei nicht erkennbar. Die Zusammenfassung der Bau- und Rohstoffquellen bringe dem aus der Fusion hervorgehenden neuen Unternehmen keinen entscheidenden

[35]) WuW/E BKartA 2729. Vgl. auch Monopolkommission, Hauptgutachten 1994/1995, a.a.O., Tz. 616 ff.
[36]) WuW/E DE-R 94.

Wettbewerbsvorteil. Darüber hinaus sorgen nach Auffassung des Kammergerichts auf dem relevanten Markt Konkurrenten in ausreichender Anzahl und Leistungsstärke für funktionsfähigen Wettbewerb.

368. Die Monopolkommission sieht – wie das Bundeskartellamt in seiner Untersagungsverfügung – die Marktstrukturen in der Bauwirtschaft anders.[37]) Trotz Unsicherheiten über das exakte Volumen des Marktes für Baugroßprojekte und damit über den genauen Marktanteil der Zusammenschlußbeteiligten wird das ansonsten einheitliche Bild einer überragenden Marktstellung durch die Argumentation des Kammergerichts nicht erschüttert. Die vorgetragenen Zweifel an dem Marktabgrenzungskonzept waren vorhersehbar, nicht jedoch die strikte Ablehnung der Marktbeherrschungsthese. Das Ergebnis, auf dem Markt für Baugroßprojekte herrsche intensiver, teilweise ruinöser Wettbewerb, der durch die Fusion nicht zugunsten der Zusammenschlußpartner verändert werde, überzeugt nicht. Insbesondere die hervorgehobene Effizienz von Ausschreibungswettbewerb bleibt zweifelhaft. Ebenso fragwürdig ist die Ablehnung des Finanzkraftarguments im Hinblick auf die RWE AG, die nach Auffassung der Monopolkommission noch auf längere Sicht Monopolgewinne realisieren wird.[38]) Wenig überzeugend ist auch die Anmerkung, daß die Zusammenschlußpartner im Inland durch die Fusion Marktanteile verlieren werden und sich insoweit die beherrschende Stellung relativiere. Alle drei der vom Bundeskartellamt bisher durchgeführten bzw. ausgewerteten Marktstrukturuntersuchungen zeigen ein einheitliches Bild. Die Zusammenschlußpartner verfügen über erhebliche Marktanteile in der Nähe der Vermutungsschwelle für die Marktbeherrschung. Die Marktanteilsvorsprünge sind erheblich. Die Überlegenheit durch Ressourcenausstattung und Finanzkraft ist massiv. Dies gilt insbesondere, da hinter dem neuen Unternehmen nicht nur die Hochtief-Mutter RWE, sondern auch die Deutsche Bank steht. Ihre Beteiligung an der gescheiterten Pool-Lösung zeigt, daß ihr Engagement bei Philipp Holzmann über eine reine Finanzbeteiligung hinausgeht.[39]) All dies spricht nach Auffassung der Monopolkommission eher für Marktbeherrschung denn für die Annahme intensiven Wettbewerbs.

2.3.4 Marktbeherrschung in der Energiewirtschaft

369. Das Bundeskartellamt hat in den Jahren 1994 und 1995 die Zusammenschlußvorhaben Stadtwerke Garbsen GmbH und Stromversorgung Aggertal untersagt.[40]) Beide Vorhaben hätten die marktbeherrschenden Stellungen der betroffenen Unternehmen auf den jeweiligen sachlich und räumlich relevanten Märkten verstärkt. Das Kammergericht hob beide Untersagungsverfügungen auf.[41]) Angesichts der zu erwartenden Liberalisierungen auf nationaler und europäischer Ebene zog das Gericht das Fortbestehen marktbeherrschender Stellungen in Zweifel. Der in beiden Verfahren eingelegten Rechtsbeschwerde gab der Bundesgerichtshof im Juli 1997 statt.[42]) Die Begründungen setzen *Maßstäbe für die zukünftige Anwendung der Fusionskontrolle im Energiesektor.* Dies gilt vornehmlich vor dem Hintergrund der mittlerweile erfolgten Liberalisierung des ehemaligen Ausnahmebereichs.

370. Die Besonderheit des Zusammenschlußvorhabens Aggertal liegt in der *schrittweisen Gründung des Gemeinschaftsunternehmens*, das zunächst als Tochtergesellschaft der RWE Energie AG entstand. In einem zweiten Schritt beteiligten sich – wie zuvor vereinbart – die Aggertalgemeinden. In Übereinstimmung mit dem Kammergericht betrachtet der Bundesgerichtshof dieses Vorgehen aus fusionskontrollrechtlicher Perspektive als Anteilserwerb an einem durch RWE Energie auf der einen und den Aggertalgemeinden auf der anderen Seite gemeinsam gegründeten Unternehmen.

Die 20 %ige Beteiligung der Stadtwerke Hannover an der Stadtwerke Garbsen GmbH stellt nach übereinstimmender Auffassung von Kammergericht und Bundesgerichtshof einen Zusammenschluß gemäß § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 4 GWB dar. Die Stadtwerke Hannover AG erhält durch den Gesellschaftsvertrag eine Rechtsstellung, die der eines Aktionärs mit mehr als 25 % des stimmberechtigten Kapitals der Aktiengesellschaft entspricht.

371. Entgegen der Auffassung des Kammergerichts treten die marktbeherrschungsverstärkenden Wirkungen der Zusammenschlüsse sofort und nicht erst im Jahre 2014 ein. Den Ausführungen der Beschwerdeinstanz zufolge hätten die Zusammenschlüsse bis dahin keine nachteiligen Auswirkungen auf das Wettbewerbsgeschehen. Diese Auffassung stößt nach Ansicht des Bundesgerichtshofs auf durchgreifende Bedenken. Angesichts wirtschaftlicher Erfahrungen sei nicht davon auszugehen, daß die Energieversorger aufgrund einer veränderten Rechtslage in absehbarer Zeit ihre marktbeherrschenden Stellungen einbüßen würden. Selbst wenn die regionalen Angebotsmonopole nicht weiter fortbestehen, d. h. auf den maßgeblichen Märkten auch andere Versorgungsunternehmen tätig wären, seien Marktbeherrschungen zu erwarten. Die verantwortlichen Einflußfaktoren sind nach Auffassung des Bundesgerichtshofs in den Marktanteilen, den bestehenden Leitungsnetzen, den vertraglich abgesicherten Absatzmöglichkeiten, dem Zugang zu den Beschaffungsmärkten und der Finanzkraft zu sehen. Die Dispositionen der Nachfrageseite seien erfahrungsgemäß langfristiger Natur und die von potentiellen Wettbewerbern zu erbringenden Investitionen hoch.

Aufgrund des *starken Konzentrationsgrades* auf den Energiemärkten genügten bereits verhältnismäßig

---

[37]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1994/1995, a.a.O., Tz. 626 f.

[38]) Auch der Bundesgerichtshof vertritt die Auffassung, daß die Energieversorger aufgrund ihrer Marktanteile, der Verfügungsgewalt über die Leitungsnetze, der langfristigen Vertragsverhältnisse und ihrer Finanzkraft noch für längere Zeit marktbeherrschend sein werden. Vgl. Tz. 369 ff. und den dort zitierten Beschluß des Bundesgerichtshofes, WuW/E DE-R 32 „Stadtwerke Garbsen".

[39]) Vgl. Tz. 418 ff.

[40]) WuW/E BKartA 2701; WuW/E BKartA 2713.

[41]) WuW/E OLG 5621; WuW/E OLG 5601.

[42]) WuW/E DE-R 32; WuW/E DE-R 24.

geringfügige Vorteile, um die Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung zu bejahen. Für die absehbare Zukunft geht der Bundesgerichtshof weiterhin von einer hohen Konzentration auf den Energiemärkten aus. Die gesellschaftsvertragliche Absicherung der Vorlieferantenposition, die diese Stellung von den Laufzeiten der Konzessions- und Lieferverträge unabhängig macht, konsolidiere die Marktstellung. Für die Verstärkungswirkung im Sinne des § 24 Abs. 1 Satz 1 GWB reiche dies aus.

372. Die Monopolkommission hat sich in ihrem Elften Hauptgutachten zustimmend zu den genannten Untersagungsverfügungen des Bundeskartellamtes geäußert.[43]) Bei den vorliegenden Begründungen handelt es sich nach ihrer Auffassung um *richtungweisende Entscheidungen* für die fusionskontrollrechtliche Praxis im Energiebereich. Der Bundesgerichtshof hat auf die wettbewerbsbeschränkenden Wirkungen der gesellschaftsrechtlichen Beteiligung von Vorlieferanten an Abnehmern hingewiesen. Die Monopolkommission bekräftigt ihre Ansicht, daß derartige Zusammenschlußvorhaben kritisch zu beurteilen sind. Der Gesetzgeber hat mittlerweile den wettbewerbsausschließenden Konzessions- und Demarkationsverträgen ihre kartellrechtliche Ausnahmestellung entzogen. Die positiven Wirkungen der Energiemarktliberalisierung dürfen nicht dadurch unterlaufen werden, daß die Unternehmen ihre Vorlieferantenposition auf dem Wege einer gesellschaftsrechtlichen Absicherung zementieren.

2.4 Zusagenpraxis

2.4.1 Wiederbelebung und Neuorientierung der Zusagenpraxis

373. Das Bundeskartellamt hat seine *Zusagenpraxis* im Berichtszeitraum wieder aufgenommen und – verglichen mit den Vorjahren – intensiviert. (Vgl. *Tabelle IV.3*) Bezogen auf den Anwendungsbereich und den Inhalt der Vereinbarungen sind Umorientierungen zu beobachten: Lag der Anwendungsschwerpunkt in den letzten zehn Jahren bei Handelszusammenschlüssen, so wurden nunmehr elf von dreizehn aktuellen Zusagenverträgen bei Fusionen in der Energiewirtschaft geschlossen. Während das Bundeskartellamt seit Mitte der achtziger Jahre ausschließlich Veräußerungszusagen entgegennahm, handelt es sich bei den zuletzt getroffenen Vereinbarungen überwiegend um Marktöffnungszusagen und um Zusagen zur Einflußbegrenzung.[44]) Lediglich in drei Fällen wurden klassische Veräußerungszusagen entgegengenommen.

374. Zusagen sind Vereinbarungen zwischen Unternehmen und der Kartellbehörde, die darauf abzielen, Untersagungen bei Zusammenschlüssen zu vermeiden, die lediglich in Teilbereichen wettbewerblich problematisch sind. Sie sind eine Reaktion des Bundeskartellamtes auf die *fehlende Auflagenkompetenz* im deutschen Recht der Fusionskontrolle. Nach dem gegenwärtigen Stand der Diskussion um die Novellierung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen wird dieses Problem in Zukunft obsolet. Nach § 40 Abs. 3 RegE-GWB kann die Freigabe von Zusammenschlüssen mit Bedingungen und Auflagen verbunden werden.

Die nahezu zwanzigjährige Anwendung der Zusagenpraxis fand durch die *einseitige Kündigung* eines Zusagenvertrages durch die Friedrich Krupp AG Hoesch-Krupp Ende 1993 ein vorläufiges Ende.[45]) Das Bundeskartellamt hatte daraufhin die *Entflechtung* verfügt, gegen die das Beschwerdeverfahren lief. Das Amt hatte angekündigt, die Zusagenregelung bis zur endgültigen Klärung der Frage nach der Durchsetzbarkeit von Zusagenvereinbarungen durch die Kartellgerichtsbarkeit restriktiv anzuwenden.[46]) Alternative Verfahren wie die Übertragung von Beteiligungen in wettbewerblich kritischen Bereichen auf einen Treuhänder wurden getestet, im Ergebnis jedoch eher skeptisch bewertet.[47])

375. Zu der erhofften Überprüfung der Zusagenregelung durch die Kartellgerichtsbarkeit ist es nicht gekommen. Im Mai 1997 haben sich das Bundeskartellamt und Hoesch-Krupp darauf verständigt, ihren Konflikt um die Erfüllung der nicht eingehaltenen Zusagenvereinbarung außergerichtlich beizulegen. Hoesch-Krupp hatte der Kartellbehörde außerhalb des laufenden Beschwerdeverfahrens angeboten, anstelle der vorgesehenen Veräußerung der Krupp Brüninghaus GmbH die ebenfalls im Bereich Tragfedern tätigen Luhn & Pulvermacher GmbH, Hagen, sowie Dittmann & Neuhaus GmbH, Witten, an die Rejna S.p.A., Mailand, abzugeben. Zugleich wurden dem italienischen Erwerber eine Produktionsanlage für Tragfedern verkauft und – mit Zustimmung der Abnehmer – zum Teil längerfristige Lieferverträge für Automobilfedern übertragen. Das Bundeskartellamt hat diese Lösung akzeptiert und sieht den Zusagenvertrag vom 16. April 1992 „anders als in vereinbarter Weise" als adäquat erfüllt an. Das beim Kammergericht anhängige Beschwerdeverfahren gegen die Entflechtungsanordnung des Bundeskartellamtes wurde für erledigt erklärt.

2.4.2 Marktöffnungszusagen bei Zusammenschlüssen in der Energiewirtschaft

376. Die im Vergleich zur bisherigen Entwicklung der Zusagenpraxis und insbesondere in Anbetracht der angekündigten restriktiven Handhabung überraschend große Anzahl abgeschlossener Zusagenvereinbarungen hängt eng zusammen mit der Entwicklung der Fusionskontrolle im Bereich der leitungsgebundenen Energiewirtschaft.[48]) Als Reaktion auf die

[43]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1994/1995, a.a.O., Tz. 602–607, 638–642.

[44]) Zur Typisierung von Zusagen vgl. Schulz, K.-P., Die Ausgestaltung der fusionsrechtlichen Zusagenregelung in der Praxis, WuW 1982, S. 430 ff; Monopolkommission, Die Wettbewerbsordnung erweitern, Hauptgutachten 1986/1987, Baden-Baden 1988, Tz. 403 ff.

[45]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1994/1995, a.a.O., Tz. 643 ff.

[46]) Vgl. Bericht des Bundeskartellamts über seine Tätigkeit in den Jahren 1993/94, BT-Drs. 13/1660 vom 14. Juni 1995, S. 20.

[47]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1994/1995, a.a.O., Tz. 647 ff.

[48]) Vgl. Tz. 369 ff.

Tabelle IV.3

Die Zusagenpraxis von 1975 bis 1998[1])

Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung/Inhalt der Zusage	Einordnung	Vollzogen[2])
1. Siemens/Osram	B 7-137/75	–	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	+
2. Ruhrkohle/ Chemie-Beteiligungsgesellschaft (CMT, Rütgerswerke)	B 8-20/75	–	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	B 6-146/75	–	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	+
4. Bayer/Metzeler	B 6-63/74	–	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.)
5. Lech-Elektrizitätswerke (LEW)/ Bayerische Elektrizitätswerke (BEW)	B 8-134/75	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	+

noch Tabelle IV.3

Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung/Inhalt der Zusage	Einordnung	Vollzogen[2])
6. Karstadt/Neckermann	B 6-73/76	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	+ 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	B 7-168/76	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)	B 8-139/77	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
9. N.V. Philips Gloeilampenfabrieken/Felten & Guilleaume	B 7-91/78	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	+
10. BBC/Ceag-Lus	B 7-102/79	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	+

Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung/Inhalt der Zusage	Einordnung	Vollzogen[2])
11. Feldmühle/ Koppafors	B 6-56/80	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)	B 6-28/80	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.
13. Mannesmann/ Kienzle	B 7-44/81	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.
14. BP/Saarberg	B 8-178/80	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.

noch Tabelle IV.3

Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung/Inhalt der Zusage	Einordnung	Vollzogen[2])
15. ASK/Rexnord	B 7-138/80	–	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.
16. Les Cables de Lyon/kabelmetal electro	B 7-14/82	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.
17. Bayernwerk (BAG)/Contigas	B 8-209/81	Bek. Nr. 102/82 vom 5. August 1982 BAnz. Nr. 149 vom 14. August 1982 Bek. Nr. 30/88 vom 8. April 1988 BAnz. Nr. 71 vom 15. April 1988	Durch den Zusammenschluß war mit einer Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung der BAG auf dem Markt für Stromlieferungen für weiterverteilende regionale und örtliche Energieversorgungsunternehmen 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. Die Einflußbegrenzung wurde aufgehoben.
18. Bayernwerk (BAG)/Überlandwerk Unterfranken (ÜWU)	B 8-182/82	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[2]
19. Deutag/ Nordhessische Asphaltmischwerke	B 7-59/83	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	+
20. Philips/Grundig	B 7-9/84	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	+
21. BASF/Inmont	B 3-45/85	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	+
22. Deutsche Bank/ Flick	B 8-206/85	–	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	+
23. Daimler-Benz/ AEG	B 7-122/85	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	+

noch Tabelle IV.3

Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung/Inhalt der Zusage	Einordnung	Vollzogen[2])
24. Orenstein & Koppel/Faun	B 4-10/86	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	+
25. L'Air Liquide (AL)/Agefko	B 3-74/86	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	+ Das Gemeinschaftsunternehmen wurde aufgelöst.
26. AGA/Rommenhöller	B 3-119/86	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	+ Das Gemeinschaftsunternehmen wurde aufgelöst.
27. Asko/Schaper	B 9-2029/86	-	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	+
28. Procter & Gamble/Richardson Vicks	B 3-98/85	Bek.Nr. 100/87 vom 2. 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 „Kukident". Dadurch sollten die Wettbewerbsbedingungen auf dem Zahnersatzpflegemittelmarkt so verbessert werden, daß diese Verbesserungen die Nachteile der Marktbeherrschung überwogen.	Veräußerungszusage	+
Procter & Gamble/Blendax	B 3-23/87	BAnz. Nr. 232 vom 11. Dezember 1987			
29. Metro/BLV	B 9-2061/87	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	+

Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung/Inhalt der Zusage	Einordnung	Vollzogen[2])
30. Rewe Leibbrand/ Deutscher Supermarkt	B 9-2025/88	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	+
31. Rewe Leibbrand/ St. Michael Drogerien	B 9-2039/88	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	+
32. Greenland/KHD	B 4-79/88	–	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	–
33. Coop-SH/ Wandmaker	B 9-2052/88	–	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	+
34. SBV u. a./co op	B 9-2098/88	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; die Zusage hatte keine Bedeutung mehr.
35. Alfa-Laval/ Krämer & Grebe	B 4-111/89	Bek. Nr. 24/89 vom 30. März 1989 BAnz. Nr. 65 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	B 9-2017/90	Bek. Nr. 69/90 vom 27. September 1990 BAnz. Nr. 188 vom 9. Oktober 1990	Durch den Zusammenschluß wäre die 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	+

noch Tabelle IV.3

Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung/Inhalt der Zusage	Einordnung	Vollzogen[2])
37. REWE Zentral AG & Co. oHG/ co op	B 9-2042/90	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	B 7-1086/90-1	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.
39. ASKO/co op	B 9-2106/90	Bek. Nr. 11/91 vom 22. Januar 1991 BAnz. Nr. 22 vom 1. Februar 1991	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	B 6-44/91	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 Sächsisches Tageblatt, einer in der gleichen Region ansässigen Tageszeitung, zu veräußern.	Veräußerungszusage	– Der Betrieb des Sächsischen Tageblatts wurde eingestellt.
41. Rheinbraun Verkaufsgesellschaf/ Vertriebsgesellschaften für Brennstoffe in Weimar, Neubrandenburg und Rostock	B 8-72/91 B 8-193/91 B 8-195/91	Bek. Nr. 26/92 vom 9. März 1992 BAnz. Nr. 55 vom 19. März 1992	Die Übernahme von drei regional tätigen Vertriebsgesellschaften für feste Brennstoffe durch Rheinbraun hätte deren marktbeherrschende Stellungen in mehreren räumlich relevanten Märkten des HuK-Einzelhandels in den Regionen Weimar, Neubrandenburg und Rostock verstärkt. Die Zusage beinhaltet die Veräußerung von insgesamt neun Zweigstellen und mehreren Betriebsteilen.	Veräußerungszusage	+
42. Krupp/Hoesch	B 5-5/92	Bek. Nr. 45/92 vom 19. Mai 1992 BAnz. Nr. 100 vom 30. Mai 1992	Durch den Zusammenschluß wären marktbeherrschende Stellungen auf den Märkten für Schraubdruckfedern, Stabilisatoren und Blattfedern entstanden. Inhalt der Zusage ist die Veräußerung des gesamten Geschäftsbereichs „Tragfedern" von Krupp-Brüninghaus.	Veräußerungszusage	+ Das Bundeskartellamt hat im Mai 1997 die Veräußerung zweier anderer im Bereich Tragfedern tätiger Unternehmen als Erfüllung der Zusage „anders als vereinbart" akzeptiert.
43. AVA/BVA	B 9-2081/92	Bek. Nr. 85/92 vom 17. September 1992 BAnz. Nr. 183 vom 29. September 1992	Durch den Zusammenschluß wäre eine marktbeherrschende Stellung im Lebensmitteleinzelhandel im Raum Nürnberg entstanden oder verstärkt worden. Die Zusage sieht die Veräußerung einzelner Standorte auf den betroffenen räumlichen Märkten vor.	Veräußerungszusage	Der Zusagenvertrag wurde nur teilweise erfüllt.

Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung/Inhalt der Zusage	Einordnung	Vollzogen[2])
44. Edeka/Gottlieb	B 9-2092/92	Bek. Nr. 97/92 vom 23. Oktober 1992 BAnz. Nr. 208 vom 4. November 1992	Durch den Zusammenschluß wäre die marktbeherrschende Stellung von Gottlieb im Lebensmitteleinzelhandel im Raum Freiburg verstärkt worden. Inhalt der Zusage ist die Veräußerung mehrerer Ladengeschäfte in dieser Region.	Veräußerungszusage	+
45. REWE Zentral AG, Köln/SB-Lebensmittel Handelsbeteiligungs GmbH	B 9-2133/92	Bek. Nr. 100/92 vom 6. November 1992 BAnz. Nr. 217 vom 17. November 1992	Durch den Zusammenschluß wären marktbeherrschende Stellungen im Lebensmitteleinzelhandel in den Regionen Verden/Dörverden, Syke/Bassum Twistringen, Sulingen, Nordheim/Katlenburg und Wolfsburg/Isenbüttel entstanden oder verstärkt worden. Die Zusage verpflichtet zur Veräußerung mehrerer Ladengeschäfte in diesen Regionen.	Veräußerungszusage	+
46. Metro/ASKO	B 9-2067/92	Bek. Nr. 108/92 vom 10. Dezember 1992 BAnz. Nr. 239 vom 19. Dezember 1992	Durch den Zusammenschluß wären marktbeherrschende Stellungen von Metro/Asko bzw. einer Gruppe von vier führenden Handelsunternehmen unter Einschluß von Metro/Asko auf zwölf räumlich-relevanten Märkten im Lebensmitteleinzelhandel in den vier Großräumen Bremen/Bremerhaven, Hannover/Braunschweig, Düsseldorf/Bonn und Mainz/Wiesbaden/östliche Pfalz entstanden oder verstärkt worden. Durch den Zusammenschluß wären ferner marktbeherrschende Stellungen auf vierzehn Regionalmärkten im Einzelhandel mit Baumarkt-Sortiment in Süd- und Südwestdeutschland sowie auf zwei Regionalmärkten im Einzelhandel mit Möbeln in Hessen und Bayern entstanden oder verstärkt worden. Inhalt der Zusage ist die Veräußerung mehrerer Standorte auf den betroffenen räumlichen Märkten.	Veräußerungszusage	+
47. Möbel Unger/ Möbelhaus „Wohnwelt 2000"	B 9-2143/92	Bek. Nr. 2/93 vom 5. Januar 1993 BAnz. Nr. 8 vom 14. Januar 1993	Durch den Zusammenschluß wäre eine marktbeherrschende Stellung im Einzelhandel mit Möbeln im Raum Bayreuth entstanden oder verstärkt worden. Die Zusage sieht die Veräußerung des Massa-Einrichtungshauses in Bayreuth vor.	Veräußerungszusage	+
48. Adolf Merckle/ Reichelt/ Hageda/ Otto Stumpf	B 3-28/92	Bek. Nr. 4/93 vom 12. Januar 1993 BAnz. Nr. 13 vom 21. Januar 1993	Durch den Zusammenschluß wäre eine marktbeherrschende Stellung im Großhandel mit Arzneimitteln auf dem Regionalmarkt Oberbayern, Niederbayern und Schwaben entstanden. Die Zusage beinhaltet die Veräußerung der Otto Stumpf GmbH & Co., München, und der Niederlassung München der Hageda AG, Köln, jeweils einschließlich des Kundenstammes.	Veräußerungszusage	+

noch Tabelle IV.3

Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung/Inhalt der Zusage	Einordnung	Vollzogen[2])
49. AVA/Nanz	B 9-2081/92 B 9-2049/93	Bek. Nr. 82/93 vom 4. November 1993 BAnz. Nr. 217 vom 19. November 1993	Durch den Zusammenschluß wäre eine marktbeherrschende Stellung im Lebensmitteleinzelhandel im Raum Nürnberg entstanden oder verstärkt worden. Inhalt der Zusage ist die Veräußerung eines Ladengeschäftes in Nürnberg.	Veräußerungszusage	+
50. Heidelberger Zement/ Cimenteries CBR	B 1-267/93	Bek. Nr. 89/93 vom 23. Dezember 1993 BAnz. Nr. 2 vom 5. Januar 1994	Durch den Zusammenschluß wäre die marktbeherrschende Stellung der Heidelberger Zement auf dem Zementmarkt in Bayern verstärkt worden, weil CBR an dem tschechischen Unternehmen CVM Mokra beteiligt ist, das im Jahr 1992 ca. 145000 t Zement nach Bayern geliefert hat. Zur Abwendung einer Untersagung verpflichtet sich die Heidelberger Zement, durch Veräußerung ihr zuzurechnender Anteile an Unternehmen zu bewirken, daß ein den bisherigen Verkäufen aus der Zementproduktion der CVM Mokra entsprechendes aktuelles oder potentielles Absatzvolumen im Zementmarkt in Bayern auf einen oder mehrere unabhängige Dritte übergeht.	Veräußerungszusage	+
51. Karstadt/Hertie	B 9-2088/93	Bek. Nr. 14/94 vom 15. März 1994 BAnz. Nr. 65 vom 7. April 1994	Durch den Zusammenschluß wären marktbeherrschende Stellungen der beteiligten Unternehmen auf den sachlich und räumlich relevanten Märkten erlangt bzw. verstärkt worden. Inhalt der Zusage ist die Abgabe der in den Warengruppen Heimtextilien, Spielwaren, Parfümerie sowie Tonträger tätigen Betriebsstätten.	Veräußerungszusage	–
52. Neckarwerke Elektrizitätsversorgung/Technische Werke der Stadt Stuttgart	B 8-138/96	Bek. Nr. 84/96 vom 17. Dezember 1996 BAnz. Nr. 243 vom 31. Dezember 1996	Der Zusammenschluß hätte marktbeherrschende Stellungen verstärkt. Die beteiligten Unternehmen und die Energieversorgung Schwaben verzichten auf ihre Rechte aus bestehenden und zukünftigen Konzessions- und Demarkationsvereinbarungen.	Öffnungszusage	+
53. Bayernwerk (BAG)/Isarwerke	B 8-217/96	Bek. Nr. 40/97 vom 3. Juni 1997 BAnz. Nr. 106 vom 13. Juni 1997	Der Zusammenschluß hätte die marktbeherrschenden Stellungen der beteiligten Unternehmen auf verschiedenen regionalen Stromversorgungsmärkten verstärkt. Zur Vermeidung einer Untersagung verpflichtete sich die BAG dazu, alle verfügbaren Möglichkeiten der Einwirkung auf die Isar-Amperwerke zu nutzen, damit diese den Stromdemarkationsvertrag mit der LEW, Augsburg, auflöst. Für den Fall, daß dies in der vorgesehenen Frist nicht gelingt, verzichten die Isar-Amperwerke einseitig auf ihre Rechte aus der Demarkationsvereinbarung. RWE verpflichtet sich dazu, im Rahmen ihrer Möglichkeiten auf LEW einzuwirken, damit der Demarkationsvertrag aufgehoben wird.	Öffnungszusage	+

Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung/Inhalt der Zusage	Einordnung	Vollzogen[2])
54. RWE Energie/ Thyssengas	B 8-216/96	Bek. Nr. 41/97 vom 3. Juni 1997 BAnz. Nr. 106 vom 13. Juni 1997	Durch den Zusammenschluß wird die marktbeherrschende Stellung von Thyssengas in deren Versorgungsgebieten durch die dauerhafte Absicherung und Ausweitung des Absatzpotentials verstärkt. Gleichzeitig wird die beherrschende Stellung der RWE im Strombereich durch die Minderung von Substitutionswettbewerb gestärkt. Zur Vermeidung der Untersagung verzichtet Thyssengas gegenüber sämtlichen Kunden auf Ansprüche aus Gesamtbedarfsdeckungsvereinbarungen und wird solche Regelungen in Zukunft nicht mehr vereinbaren. RWE verzichtet in den Organen von Beteiligungsgesellschaften auf eine Stimmrechtsausübung zugunsten von Thyssengas.	Einflußbegrenzung Öffnungszusage	+
55. PreussenElektra (PE)/Bewag	B 8-144/97	Bek. Nr. 70/97 vom 6. Oktober 1997 BAnz. Nr. 192 vom 15. Oktober 1997	Durch den Zusammenschluß wären marktbeherrschende Stellungen von PE-Konzerngesellschaften auf Stromverteilermärkten im Umland von Berlin und bei der Belieferung von Stadtwerken mit Strom ebenso verstärkt worden wie die marktbeherrschende Stellung der Bewag bei der Stromletztversorgung in Berlin. Der Zusagenvertrag ergänzt die vorgenommene Anmeldungsmodifizierung, die eine Reduzierung der Beteiligung von PE auf 23 % anstatt auf 25 % vorsah. Inhalt der Zusage ist, daß PE sich dazu verpflichtet, lediglich 20 % der Stimmrechte aus ihrer Beteiligung auszuüben und die verbleibenden Stimmrechte ihren Konsortialpartnern Southern Energy und VIAG zu überlassen.	Einflußbegrenzung	+
56. VEW Energie/ Erdgas West-Sachsen (EWS)	B 8-288/97	Bek. Nr. 6/98 vom 21. Januar 1998 BAnz. Nr. 20 vom 30. Januar 1998	Der Zusammenschluß hätte VEW einen stärkeren mittelbaren Einfluß auf die Gasversorgung Sachsen-Anhalt (GSA) verschafft. Im Zusagenvertrag verpflichtet sich VEW dazu, die Geschäftsführungen von EWS und GSA sachlich und personell zu trennen, wenn die Beteiligung der VEW an EWS 50 % erreicht und die Übernahme der VEW-Beteiligung an der GSA durch die Westfälische Gasversorgung scheitert.	Einflußbegrenzung	Der Zusagenvertrag wurde aufgehoben und ersetzt durch den öffentlich-rechtlichen Vertrag zwischen VEW Energie und dem Bundeskartellamt vom 9. April 1998 (vgl. Nr. 62).

noch Tabelle IV.3

Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung/Inhalt der Zusage	Einordnung	Vollzogen[2])
57. Badenwerk (BW)/ Kraftwerkübertragungswerke Rheinfelden/ Kraftwerk Laufenburg Badenwerk (BW)/ Elektrizitätswerke Mittelbaden	B 8-121/97 B 8-250/97	Bek. Nr. 31/98 vom 24. März 1998 BAnz. Nr. 64 vom 2. April 1998	Die Zusammenschlüsse mit Abnehmern hätten marktbeherrschende Stellungen von Badenwerk auf der Ebene der Stromverteilung verstärkt. Zur Abwendung von Untersagungen in beiden Fällen verzichtet Badenwerk gegenüber allen Konzessionsgemeinden im bisherigen Versorgungsgebiet auf sämtliche Rechte aus bestehenden und auf den Abschluß zukünftiger Konzessionsverträge. Ebenso verzichtet BW auf bestehende Demarkationsvereinbarungen und wird zukünftig auf solche Verträge verzichten. Kunden, die eine festgesetzte Mindestmenge an Strom von BW geliefert bekommen, wird ein sofortiges Sonderkündigungsrecht eingeräumt.	Öffnungszusage	+
58. VNG/British Gas Deutschland	B 8-272/97	Bek. Nr. 11/98 vom 3. Februar 1998 BAnz. Nr. 29 vom 12. Februar 1998	Da British Gas Deutschland Beteiligungen an regionalen Gasversorgungsunternehmen hält, hätte der Zusammenschluß die marktbeherrschenden Stellungen von VNG auf den Gasbelieferungsmärkten verstärkt. Zur Vermeidung der Untersagung senkt VNG ihre Beteiligungen an den Unternehmen auf 20 %. Bis zur Veräußerung der Anteile verzichtet VNG auf die Ausübung von Stimmrechten und die Besetzung von Gremien. VNG verpflichtet sich weiterhin zum Verzicht auf Rechte aus Gesamtbedarfsdeckungsvereinbarungen und aus Demarkationsabreden.	Veräußerungszusage Einflußbegrenzung Öffnungszusage	+ Teilvollzug (Veräußerung noch offen)
59. RAG/Saarbergwerke	B 10-125/98	Bek. Nr. 21/98 vom 24. Februar 1998 BAnz. Nr. 44 vom 5. März 1998	Der Zusammenschluß hätte die marktbeherrschende Stellung des RAG-Beteiligungsunternehmens Ruhrgas auf regionalen und dem bundesweiten Ferngasmarkt verstärkt. Zur Vermeidung einer Untersagung verpflichtet sich RAG dazu, darauf hinzuwirken, daß sich ihre Mandatsträger im Aufsichtsrat der Saarbergwerke-Tochter Saar Ferngas bei Beschlüssen, die unmittelbare oder mittelbare Auswirkungen auf den Gasbezug haben, neutral in dem Sinne zu verhalten, daß sie mit der Mehrheit der übrigen Anteilseigner, ohne die Vertreter der Ruhrgas, stimmen.	Einflußbegrenzung	+

Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung/Inhalt der Zusage	Einordnung	Vollzogen[2])
60. Preussag/Hapag Lloyd/TUI	B 9-92/97	Bek. Nr. 27/98 vom 10. März 1998 BAnz. Nr. 55 vom 20. März 1998	Die Zusammenschlüsse hätten zur Entstehung eines marktbeherrschenden Oligopols der drei führenden Anbieter auf dem Markt für Flugpauschalreisen im Nah- und Mittelstreckenbereich geführt. Zur Vermeidung der Untersagung hat sich die WestLB als Unternehmen mit einem wettbewerblich erheblichen Einfluß sowohl auf Preussag als auch auf die LTU-Gruppe dazu verpflichtet, ihre Beteiligungen an der LTU-Gruppe innerhalb eines angemessenen Zeitraums zu veräußern. Bis dahin werden die Anteile auf einen Treuhänder übertragen, der auch die Stimmrechte ausübt.	Veräußerungszusage	–
61. Federal Mogul/ T&N	B 5-130/97	Bek. Nr. 28/98 vom 10. März 1998 BAnz. Nr. 57 vom 24. März 1998	Der Zusammenschluß hätte zu erheblichen Wettbewerbsbeschränkungen auf Märkten für Gleitlager in Deutschland, Großbritannien und in den USA geführt und ist deshalb in diesen Ländern auf fusionskontrollrechtliche Bedenken gestoßen. Die Federal Trade Commission (FTC) der Vereinigten Staaten hat Federal Mogul daher in einem Consent Agreement aufgegeben, das gesamte weltweite Gleitlagergeschäft der T&N zu veräußern. Um sicherzustellen, daß auch bei einem Scheitern der amerikanischen Veräußerungszusage das Entstehen oder die Verstärkung von Marktbeherrschung in Deutschland verhindert wird, hat das Bundeskartellamt zusätzlich einen Zusagenvertrag mit Federal Mogul geschlossen. Danach entfallen die nach deutschem Recht bestehenden Untersagungsvoraussetzungen erst dann endgültig, wenn nachgewiesen wird, daß die Veräußerungen des T&N-Gleitlagergeschäftes entsprechend der FTC-Anordnung erfolgt ist.	Veräußerungszusage	–
62. Gaz de France/ GASAG Berliner Gaswerke	B 8-25/98	Bek. Nr. 41/98 vom 21. April 1998 BAnz. Nr. 81 vom 30. April 1998	Der Zusammenschluß hätte zur Verstärkung der marktbeherrschenden Stellungen von GASAG und der Erdgas Mark Brandenburg auf dem Markt für die Erdgasletztverteilung in deren Versorgungsgebieten geführt. Zur Vermeidung der Untersagung hat Gaz de France zugesagt, ihren Gesellschaftsanteil an der Erdgas Mark Brandenburg auf maximal 20 % zu begrenzen.	Veräußerungszusage	–

noch Tabelle IV.3

Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung/Inhalt der Zusage	Einordnung	Vollzogen[2]
63. VEW/Gasversorgung Sachsen-Anhalt (GSA)/ Erdgas Mark Brandenburg	B 8-23/98 B 8-70/98 B 8-90/98	Bek. Nr. 44/98 vom 5. Mai 1998 BAnz. Nr. 89 vom 14. Mai 1998	Der Zusammenschluß hätte die marktbeherrschenden Stellungen von GSA, Erdgas West-Sachsen (EWS) und Erdgas Mark Brandenburg in ihren jeweiligen Versorgungsgebieten verstärkt. Gleichzeitig bestand die Möglichkeit, daß durch den Wegfall von Substitutionswettbewerb zwischen Strom und Gas die beherrschende Stellung der Mitteldeutschen Energieversorgung bei der Stromversorgung in ihrem Versorgungsgebiet verstärkt worden wäre.VEW, VEW Energie, Westfälische Ferngas und Westfälische Gasversorgung verpflichteten sich zur Vermeidung von Untersagungen dazu, ihre Beteiligungen an der Erdgas Mark Brandenburg innerhalb einer vorgegebenen Frist zu veräußern. Zudem verpflichteten sich die Unternehmen dazu, unter bestimmten Voraussetzungen darauf hinzuwirken, daß die GSA und EWS auf Demarkationsabreden aus Gasbezugs- und Gaslieferverträgen verzichten. Der öffentlich-rechtliche Vertrag zwischen VEW Energie und dem Bundeskartellamt vom 9./16. Dezember 1997 (Bek. Nr. 6/98 vom 21. Januar 1998) wird aufgehoben (vgl. Nr. 56).	Veräußerungszusage Öffnungszusage	–

[1]) Stand: Mai 1998.
[2]) Ein Pluszeichen bedeutet, daß die Zusage erfüllt wurde. Ein Minuszeichen bedeutet, daß die Zusage nicht erfüllt bzw. aufgehoben wurde.

Quelle: Bundeskartellamt

sich dort abzeichnende größere Wettbewerbsorientierung kommt es verstärkt zu *horizontalen* und insbesondere auch *vertikalen Verflechtungen* zwischen Energieversorgungsunternehmen. Die im internationalen Vergleich große Zahl von etwa 1 000 Unternehmen allein in der Stromwirtschaft wird auf mittlere und längere Sicht keinen Bestand haben. Im Zuge der Wettbewerbsöffnung ist vielmehr mit Strukturanpassungen zu rechnen.

377. Unternehmenszusammenschlüsse in der Energiewirtschaft sind in aller Regel wettbewerblich problematisch, da sowohl Strom- als auch Gasversorger in ihren Versorgungsgebieten bislang über Alleinstellungen und damit über marktbeherrschende Monopolstellungen verfügen. *Gesellschaftsrechtliche Verflechtungen* zwischen den Versorgern verstärken die Marktbeherrschung, da entweder potentieller Wettbewerb um die Versorgungsgebiete nach Auslaufen der Konzessionsverträge mit den Gemeinden entfällt (Horizontalverflechtungen) oder weil bestehende Lieferbeziehungen zwischen Unternehmen der vor- und nachgelagerten Marktstufe dauerhaft, d. h. über den Zeitraum bestehender Lieferverträge hinaus, abgesichert werden (Vertikalverflechtungen). Das Bundeskartellamt hat solche Unternehmensverbindungen bis Mitte 1996 untersagt.[49]) In den beiden Fällen *Stromversorgung Aggertal* und *Stadtwerke Garbsen* ist diese Praxis vom Bundesgerichtshof ausdrücklich bestätigt worden.[50]) Die dort formulierten Anforderungen an die Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung im Rahmen von Vertikalverbindungen sind geringer als vom Bundeskartellamt bis dahin angenommen. Unter Beibehaltung dieses Maßstabes hätte die Marktstrukturkontrolle vertikale Fusionen in der Energiewirtschaft nahezu unmöglich gemacht. Strukturanpassungen an die sich ändernden Rahmenbedingungen wären erschwert, wenn nicht gar verhindert worden. Um dies zu vermeiden, hat die zuständige Beschlußabteilung eine eigenständige Zusagenpraxis entwickelt.

378. Ausgangspunkt war die im Rahmen der Neustrukturierung der Energieversorgung in Stuttgart

[49]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1994/1995, a.a.O. Tz. 602 ff. Die bisher letzte Untersagung ist die Horizontalverflechtung VEBA/Stadtwerke Bremen vom 29. Mai 1996, AG 1996, S. 378.
[50]) WuW/E DE-R 24 ; WuW/E DE-R 32.

stattfindende Übernahme der Technischen Werke der Stadt Stuttgart (TWS) durch die Neckarwerke Elektrizitätsversorgungs AG (NW). An der neugegründeten Neckarwerke Stuttgart AG (NWS) sind die früheren Gesellschafter der NW, die Energieversorgung Schwaben (EVS) und der Neckar Elektrizitätsverband sowie die bisherige TWS als Holdinggesellschaft der Stadt Stuttgart beteiligt. TWS versorgte bis zu dem Zusammenschluß das Stadtgebiet von Stuttgart mit Strom und war in Stuttgart und umliegenden Gemeinden als Gasversorgerin tätig. NW war Stromversorgerin im Umland von Stuttgart, mit Ausnahme der Stadt Sindelfingen. Sindelfingen wiederum wird von der EVS versorgt. Der Zusammenschluß läßt möglichen Wettbewerb zwischen TWS und NW um Konzessionen zur Stromversorgung in den Umlandgemeinden von Stuttgart entfallen. Potentieller Wettbewerb bestand zudem um Sondervertragskunden im Versorgungsgebiet der NW, die zum Teil ohne Inanspruchnahme von gemeindlichen Wegerechtskonzessionen von TWS hätten beliefert werden können.

379. Das Bundeskartellamt hat den Zusammenschluß in seiner Ende 1996 getroffenen Entscheidung nicht untersagt, nachdem die Unternehmen einen Katalog von *Zusagen* abgegeben haben, in dessen Mittelpunkt Verpflichtungen von NW und TWS stehen, auf Ausschließlichkeitsrechte aus Konzessionsvereinbarungen mit den Gemeinden ihrer jeweiligen Versorgungsgebiete und auf den Abschluß von Demarkationsvereinbarungen mit dritten Energieversorgern zu verzichten.[51]) Die Zusagen lassen zwar – so das Bundeskartellamt – die aufgrund des Eigentums an den Versorgungsleitungen bestehenden marktbeherrschenden Stellungen von TWS und NW unangetastet. Insgesamt ergebe sich allerdings eine *Verbesserung der Wettbewerbsstrukturen* auf den relevanten Stromversorgungsmärkten. Der *Abbau von Marktzutrittsschranken* überwiege im Rahmen einer Gesamtabwägung die zusammenschlußbedingte Verschlechterung der Marktstrukturen.

380. An diese Vereinbarung anknüpfend hat das Amt zwischen Juni 1997 und April 1998 in sechs weiteren Fusionskontrollverfahren gegen Versorgungsunternehmen *Marktöffnungszusagen* entgegengenommen. Zur Vermeidung der Untersagung verzichten die Unternehmen auf die ihnen vertraglich eingeräumten Rechte aus Konzessions- und Demarkationsvereinbarungen.

Bezogen auf den Inhalt ist dieser Zusagentyp neu. Ziel der Vereinbarungen ist die Öffnung bislang geschlossener Versorgungsgebiete für den Wettbewerb. Solche Zusagen sind *struktureller Natur*, da sie – wie das Bundeskartellamt zu Recht ausführt – Marktzutrittsschranken auf den Energieversorgungsmärkten senken. Fraglich ist allerdings, welches Gewicht solche Zusagen im Vergleich zu den fusionsbedingten Marktstrukturverschlechterungen haben.

381. Die Monopolkommission geht – wie das Bundeskartellamt – davon aus, daß sich das Problem der Marktbeherrschung in der leitungsgebundenen Energiewirtschaft auf absehbare Zeit auch dann nicht löst, wenn die vertraglich gesicherten Ausschließlichkeitsrechte wegfallen.[52]) Für diese Annahme sprechen Faktoren wie der Fortbestand des Leitungsmonopols und die Langfristigkeit der Kundenbindungen in der Energiewirtschaft. Das *strukturelle Gewicht* von Marktöffnungszusagen bleibt damit gering. Dies gilt auch für die Zeit, als die Verabschiedung der Novelle des Energiewirtschaftsgesetzes und die dort verankerte Wettbewerbsöffnung noch nicht hinreichend sicher prognostizierbar war. Mit der Verabschiedung der Novelle verlieren Marktöffnungszusagen ihre Grundlage. Diesem Aspekt Rechnung tragend hat das Amt seine Zusagenpraxis für den Bereich der Energiewirtschaft im Zeitablauf fortentwickelt. Standen Marktöffnungszusagen in den Fällen NW/TWS und Bayernwerk/Isarwerke noch im Zentrum der Vereinbarungen, kommen in später entschiedenen Fällen weitere marktöffnende Elemente, wie *Zusagen zur Einflußbegrenzung*, und schließlich *Veräußerungszusagen* hinzu.

382. Eine aus Sicht der Monopolkommission strukturell gewichtige Zusagenvariante ist in zwei Fusionsfällen mit Beteiligung der Badenwerk AG vereinbart worden. Das Bundeskartellamt hat im Dezember 1997 die Vorhaben von Badenwerk, eine Minderheitsbeteiligung an der Elektrizitätswerke Mittelbaden AG sowie eine Mehrheitsbeteiligung an der Kraftübertragungswerke Rheinfelden AG und der Kraftwerk Laufenburg AG[53]) zu erwerben, nicht untersagt, nachdem Badenwerk industriellen Kunden ab einer bestimmten Strombezugsmenge Sonderkündigungsrechte eingeräumt hat. Solche Vereinbarungen sind für die Entstehung von Wettbewerb in der Stromwirtschaft von großer Bedeutung, da neben der Verfügungsgewalt über die Netzstrukturen vor allem die langfristigen Vertragsbeziehungen bestehende Marktstrukturen auf absehbare Zeit konservieren.

2.4.3 Zusagen zur Einflußbegrenzung

383. Untersagungsabwendende Vereinbarungen, die eine Einflußbegrenzung beinhalten, sind darauf gerichtet, die gesellschaftsrechtlichen Einflußmöglichkeiten des einen auf ein anderes Unternehmen zu begrenzen, ohne daß der Erwerber Anteile veräußern muß.[54]) Im Berichtszeitraum hat das Bundeskartellamt vier *Einflußbegrenzungszusagen* entgegengenommen. Für die Freigabe des Zusammenschlusses ausschlaggebend war eine solche Vereinbarung bei dem Anteilserwerb der PreussenElektra AG an der Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG. Das ursprünglich bei der Europäischen Kommission angemeldete und an das Bundeskartellamt zurückverwiesene Zusammenschlußvorhaben hätte in der zunächst vorgesehenen Form marktbeherrschende Stellungen von zwei Preussen-Elektra-Konzerngesellschaften auf Stromletztverteilermärkten und von

[51]) Vgl. Bundeskartellamt, Tätigkeitsbericht 1995/96, a.a.O., S. 49.

[52]) Vgl. auch Tz. 310, 371, 372.

[53]) Vgl. B8-250/97.

[54]) Vgl. Monopolkommission, Die Wettbewerbsordnung erweitern, Hauptgutachten 1986/1987, Baden-Baden 1988, Tz. 405.

der Bewag bei der Stromletztversorgung in Berlin verstärkt. Die Untersagung des Zusammenschlusses wurde vermieden, nachdem PreussenElektra ihr Vorhaben zunächst dahingehend modifiziert hatte, daß statt der geplanten Beteiligungsaufstockung von 10 % auf 25 % lediglich eine Ausweitung auf 23 % erfolgte. Im Rahmen einer Zusagenvereinbarung hat sich PreussenElektra darüber hinaus dazu verpflichtet, nicht mehr als 20 % der Stimmrechte an der von ihr gehaltenen Beteiligung an der Bewag auszuüben und die verbleibenden Stimmrechte ihren Konsortialpartnern Southern Energy und VIAG zu überlassen.

384. Auch wenn eine solche Zusage zur Einflußbegrenzung struktureller Natur ist und im Hinblick auf ihre Durchsetzbarkeit unproblematisch erscheint, da sie die Stimmrechtsausübung generell und nicht fallbezogen einschränkt, bleibt die Monopolkommission skeptisch. Aus ihrer Sicht ist eine tatsächliche Reduzierung der Beteiligung auf eine Größenordnung unterhalb der Zusammenschlußtatbestände des § 23 Abs. 2 GWB vorzugswürdig. Zwar können Beteiligungen ohne Stimmrechte als reine Finanzbeteiligungen gelten, sie können allerdings auch strategisch genutzt werden. Dazu reicht es aus, daß die Anteilseigner in den Aufsichtsgremien ohne Wissen der Öffentlichkeit und des Kartellamtes gemäß ihrer tatsächlichen Kapitalanteile abstimmen. Dies kann auch im Fall von Interessengegensätzen nicht endgültig ausgeschlossen werden. Letztlich erwächst daraus ein andauernder Kontrollbedarf, der auch generelle Stimmrechtsbeschränkungen zumindest in die Nähe einer laufenden Verhaltenskontrolle rückt.

385. Noch problematischer ist eine Zusage zur Einflußbegrenzung, wenn sich die *Stimmrechtsbeschränkung*, wie im Fall des Erwerbs sämtlicher Anteile an der Saarbergwerke AG und an der Preussag Anthrazit GmbH durch die RAG AG, auf bestimmte Entscheidungen der Aufsichtsgremien beschränkt. Die Fusion, deren Schwerpunkt in den Bereichen der Produktion von Kohle und Koks liegt und die insoweit einer Genehmigung durch die Europäische Kommission nach den Vorschriften des EGKS-Vertrages bedarf, betrifft zugleich eine Reihe sonstiger Geschäftsfelder, u. a. den Ferngasabsatz. Die Saarbergwerke AG hält über die Saarberg Beteiligungen AG eine 25,1 %-Beteiligung an der Saar Ferngas AG. An Saar Ferngas ebenfalls beteiligt ist die Ruhrgas AG mit 20 % der Anteile. An der Ruhrgas wiederum ist die RAG mittelbar über die Bergemann GmbH beteiligt. Durch den Zusammenschluß RAG/Saarbergwerke kontrollieren die RAG und die Ruhrgas zusammen sechs von zwölf Anteilseignersitzen im Aufsichtsrat der Saar Ferngas. Diese wiederum bezieht mehr als 90 % ihres Erdgasbedarfs über die Ruhrgas. Die Ruhrgas ist sowohl in ihren Versorgungsgebieten beim Absatz von Ferngas als auch bundesweit marktbeherrschend. Nach Auffassung des Bundeskartellamtes ist zu erwarten, daß die RAG die ihr zuwachsenden Einflußmöglichkeiten bei der Saar Ferngas im Interesse der Ruhrgas ausüben wird. Daraus ergibt sich eine langfristige Absicherung der Lieferbeziehungen zu der Saar Ferngas, was wiederum die marktbeherrschenden Stellungen der Ruhrgas sowohl regional als auch bundesweit verstärkt.

386. Zur Vermeidung der Untersagung haben sich die betroffenen Unternehmen und das Bundeskartellamt, unter Beteiligung der Bundesrepublik Deutschland und des Saarlands als Veräußerer der Saarbergwerke-Beteiligungen, auf einen Zusagenvertrag geeinigt. Darin verpflichten sich RAG und Saarbergwerke dazu, auf ihre Mandatsträger im Aufsichtsrat der Saar Ferngas hinzuwirken, daß diese sich bei Entscheidungen, die mittelbar oder unmittelbar mit dem Gasbezug der Saar Ferngas zusammenhängen, neutral verhalten. Dies drückt sich darin aus, daß sie in genau definierten Situationen bestimmten Abstimmungsregeln folgen müssen.

387. Nach Auffassung des Bundeskartellamtes ist diese Vereinbarung struktureller Natur. Sie sichere der Saar Ferngas eine von der Ruhrgas *unabhängige Entscheidung über Gasbezugsverträge* nach dem Auslaufen der bestehenden Kontrakte. Selbst der Umstand, daß diese Kontrakte sehr langfristig sind und der gegenwärtige Vertrag erst im Jahr 2014 ausläuft, beeinträchtigt nach dieser Auffassung die Wirksamkeit der Zusage nicht. Sie sei allein darauf gerichtet, der Saar Ferngas Entscheidungsfreiheit beim Abschluß neuer Gasbezugsverträge zu sichern. Ob das Unternehmen diese Freiheit dazu nutzt, Gasbezugsverträge mit einem anderen Lieferanten als Ruhrgas abzuschließen, bleibe unerheblich. Allein die vertraglich verbürgte Freiheit, dies tun zu können, setze den bisherigen Lieferanten Ruhrgas bei Neuverhandlungen unter potentiellen Wettbewerbsdruck.

Die Monopolkommission teilt die Auffassung des Bundeskartellamtes insoweit, als die getroffene Vereinbarung zur Einflußbegrenzung – obwohl nicht genereller Natur – ohne eine *laufende Verhaltenskontrolle* auskommt. Trotzdem bedarf auch diese Zusage für ihre Einhaltung der Kontrolle, die nicht allein durch die am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen erfolgen kann. Auch spricht die Langfristigkeit der Vereinbarung gegen ihre Wirksamkeit und Durchsetzbarkeit.

2.4.4 Veräußerungszusagen

388. Trotz der weiter bestehenden Unsicherheiten über die Durchsetzbarkeit von *Veräußerungszusagen* hat das Bundeskartellamt im Berichtszeitraum wiederum Vereinbarungen zur Abgabe von Unternehmensteilen geschlossen. In den beiden großen Tourismusfällen Condor/NUR und Preussag/Hapag Lloyd/TUI ging es vornehmlich um die Auflösung von Querverflechtungen zwischen den beiden Unternehmensgruppen.[55]) Die untersagungsabwendende Veräußerung einer von der Lufthansa gehaltenen Beteiligung an der DER Deutsche Reisebüro GmbH erfolgte ohne den Abschluß eines förmlichen Zusagenvertrages. Im Fall des Erwerbs einer Mehrheitsbeteiligung an der Hapag Lloyd AG durch die Preussag AG hat das Amt erstmals eine Veräußerungszusage von einem Dritten entgegengenom-

[55]) Vgl. dazu auch Tz. 409 ff.

men. Betroffen war die als Anteilseigner bei Preussag und der Touristik Union International (TUI) mittelbar beteiligte Westdeutsche Landesbank Girozentrale (WestLB).

389. Die Untersagung der Fusion wurde dadurch vermieden, daß die WestLB sich von ihren sämtlichen Beteiligungen an LTU-Gesellschaften trennt. Laut Vereinbarung waren die Beteiligungen unmittelbar und unwiderruflich auf einen Treuhänder zum Zwecke der Weiterveräußerung zu übertragen. Scheitern die Veräußerungsbemühungen innerhalb der vereinbarten Frist an Gründen, die die Verpflichtete zu vertreten hat, kann das Kartellamt verlangen, daß die Veräußerung durch den Treuhänder und nach einem von ihm bestimmten Preis erfolgt. Scheitert auch dies, hat das Bundeskartellamt das Recht, die Beteiligungen selbst oder durch von ihm bestimmte Dritte zu veräußern.

390. Veräußerungszusagen wurden darüber hinaus in zwei aktuellen Fällen entgegengenommen, die außerhalb des Berichtszeitraums der Monopolkommission liegen. Im Fall der angestrebten Mehrheitsbeteiligung der amerikanischen Federal Mogul Corp. an der englischen T&N plc. hat das Kartellamt zur *Absicherung einer Veräußerungsanordnung* der Federal Trade Commission (FTC), die sich auf das gesamte weltweite Gleitlagergeschäft der T&N bezieht, einen Zusagenvertrag mit Federal Mogul geschlossen. Danach entfallen die Untersagungsvoraussetzungen nach deutschem Recht endgültig erst dann, wenn nachgewiesen wird, daß die den deutschen Markt berührenden Veräußerungen entsprechend der FTC-Anordnung erfolgt sind. Ziel der Vereinbarung ist es sicherzustellen, daß auch bei einem Scheitern der amerikanischen Veräußerungsanordnung auf dem nationalen Markt keine beherrschenden Stellungen entstehen oder verstärkt werden.

In einem weiteren energiewirtschaftlichen Verfahren haben das Bundeskartellamt und Gaz de France vereinbart, daß letztere für den Fall des Vollzugs eines angemeldeten Beteiligungserwerbs in Höhe von 38,16 % an der GASAG Berliner Gaswerke AG eine bestehende Verflechtung mit der Erdgas Mark Brandenburg GmbH auf maximal 20 % reduziert.

2.5 Ministererlaubnis

391. Im Juli 1997 hat der Bundesminister für Wirtschaft den Antrag der BASF AG und der Potash Corporation of Saskatchewan Inc. (PCS) auf Erteilung einer *Ministererlaubnis* gemäß § 24 Abs. 3 GWB abgelehnt.[56]) Das Bundeskartellamt hatte mit Beschluß vom 27. Februar 1997 das Vorhaben von PCS untersagt, 51 % vom Grundkapital der Kali und Salz Beteiligungs AG (K+S) zu erwerben.[57]) Nach Auffassung des Amtes hätte die Fusion mit dem Weltmarktführer PCS die marktbeherrschende Stellung der Kali und Salz GmbH auf dem deutschen Markt für landwirtschaftlich genutztes Kali verstärkt.

392. Der Antrag auf Ministererlaubnis war im wesentlichen mit den Argumenten begründet:

- Sicherung der Wettbewerbsposition von K+S auf den internationalen Kalimärkten,
- Erhalt von Arbeitsplätzen bei K+S,
- Ermöglichung der Privatisierung des von der Treuhandnachfolgerin Beteiligungs-Management-Gesellschaft Berlin mbH (BMBG) gehaltenen 49 %-Anteils an der K+S GmbH.

Die Monopolkommission hat in ihrem Sondergutachten gemäß § 24 b Abs. 5 Satz 7 GWB die Bedeutung der *Gemeinwohlvorteile* im Vergleich zu den Wettbewerbsbeschränkungen gewichtet und dem Bundeswirtschaftsminister empfohlen, die beantragte Erlaubnis nicht zu erteilen.[58]) Ihrer Meinung nach waren die wettbewerbsbeschränkenden Wirkungen des Zusammenschlusses quantitativ und qualitativ erheblich, während die vorgebrachten Gemeinwohlvorteile weder hinreichend schlüssig noch von notwendigem Gewicht waren.

393. Die Ministerentscheidung bestätigt die bisherige Linie, daß das Gemeinwohlargument *„Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit"* nur dann Anerkennung findet, wenn diese zweifelsfrei nur durch den Zusammenschluß und auf Dauer gesichert wird. Im vorliegenden Fall konnte dies nicht mit ausreichender Sicherheit dargelegt werden. Kurzfristig ist K+S mit und ohne den Zusammenschluß international wettbewerbsfähig. Dies gilt auch für die außereuropäischen Märkte und Osteuropa. Langfristig kann ihr das hohe inländische Kostenniveau bei der Kaliförderung zum Nachteil gereichen. Daran wiederum ändert auch der Zusammenschluß nichts.

394. Es bleibt dabei, der Minister stellt hohe Anforderungen an den Nachweis der *Sicherung von Arbeitsplätzen*, wenn dieses Argument als Gemeinwohlvorteil durchschlagend sein soll. Generell betrachtet – so die Entscheidung – gefährdet die Aufrechterhaltung international nicht wettbewerbsfähiger Strukturen im Ergebnis auch solche Arbeitsplätze, die bei Durchführung der notwendigen Anpassungsmaßnahmen hätten erhalten werden können. Die Ministerentscheidung folgt der Auffassung der Monopolkommission, daß die vorhandenen Arbeitsplätze bei K+S auf kurze Sicht auch ohne die Fusion nicht gefährdet sind. Auf längere Sicht – gemeint ist die Zeit nach dem Jahr 2000 – gibt es auch mit dem Zusammenschluß keine Bestandsgarantie. Darauf hat auch PCS verwiesen. Arbeitsplätze bei der K+S, die vom Kaliexport in außereuropäische Märkte abhängen, werden nach Auffassung der Monopolkommission durch den Zusammenschluß nicht sicherer. Dagegen sprechen die Produktionskostennachteile der in Deutschland produzierten Kaliprodukte. Auch nach Auffassung des Ministers spricht vieles dafür, daß PCS auf längere Sicht K+S-Exporte nach Südamerika und Asien durch eigenes, billiger produziertes Kali ersetzt hätte.

[56]) WuW/E BWM 225.
[57]) WuW/E BKartA 2885.
[58]) Vgl. Monopolkommission, Zusammenschlußvorhaben der Potash Corporation of Saskatchewan Inc. und der Kali und Salz Beteiligungs Aktiengesellschaft, Sondergutachten 25, Baden-Baden 1997.

395. Grundsätzlich im Interesse der Allgemeinheit liegt die ordnungspolitische Aufgabe der *Rückführung des staatlichen Einflusses auf die private Wirtschaft*. Im Fall K+S/PCS wäre jedoch der Vorteil, den die Allgemeinheit von der Privatisierung der verbleibenden staatlichen Anteile an der K+S hätte, nicht gravierend genug, um die schweren wettbewerblich negativen Auswirkungen der Fusion auszugleichen.

396. Mit dem zuletzt entschiedenen Fall hat sich die *Anzahl der Ministererlaubnisanträge* seit Einführung der Fusionskontrolle im Jahr 1973 auf insgesamt 16 erhöht. In lediglich sechs Fällen wurde eine Erlaubnis ganz oder teilweise gegeben. Fünf Anträge wurden abgelehnt, weitere fünf vor der Entscheidung zurückgenommen. Gemessen an der Zahl von 121 Untersagungen (vgl. Tabelle IV.1) bleiben Ministererlaubnisanträge die Ausnahme. Die bis heute mit diesem Instrument gemachten Erfahrungen sind positiv. Die ordnungspolitische Trennung zwischen einer rein wettbewerblichen Prüfung durch das unabhängige Bundeskartellamt und die politische Gesamtabwägung durch den Bundeswirtschaftsminister ist eine Errungenschaft des nationalen Wettbewerbsrechts, dessen Beibehaltung im Zuge der Anpassung des GWB an das europäische Recht durch die Sechste Gesetzesnovelle ausdrücklich begrüßt wird.[59])

2.6 Marktstrukturentwicklung im Handel

397. Im Mittelpunkt der Stellungnahme der Monopolkommission zu den Marktstrukturentwicklungen im Handel steht, wie in den früheren Untersuchungen auch, der *Lebensmittelhandel*. Für diesen Bereich hatte die Kommission in ihrem letzten Hauptgutachten eine Unterbrechung der seit Mitte der achtziger Jahre anhaltenden Konzentrationszunahme festgestellt.[60]) Diese Entwicklung hat sich im Berichtszeitraum nicht bestätigt. In den Jahren 1996 und 1997 stiegen die Zahl der Unternehmenszusammenschlüsse und das übernommene Umsatzvolumen wieder an (vgl. *Tabelle IV.4*). Bezieht man die Anfang 1998 beim Bundeskartellamt angemeldeten Großfusionen Metro/Allkauf und Schickedanz/Karstadt mit Umsätzen von insgesamt über 30 Mrd. DM in die

[59]) Vgl. dazu auch Tz. 90 ff.
[60]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1994/1995, a.a.O., Tz. 657 f.

Tabelle IV.4

Vollzogene Zusammenschlüsse im Lebensmittelhandel (Groß- und Einzelhandel) in der Bundesrepublik Deutschland 1996 und 1997[1])

(übernommene Umsätze in Mrd. DM)

Jahr	1996	1997
Zusammenschlüsse insgesamt		
Zahl der Zusammenschlüsse	34	37
darunter: Spitzengruppe[2])	18	11
übernommene Umsätze	10,744	18,449
darunter: Spitzengruppe[2])	7,669	16,326
davon: „echte" Zusammenschlüsse		
Zahl der Zusammenschlüsse	31	35
darunter: Spitzengruppe[2])	15	9
übernommene Umsätze	5,958	2,993
darunter: Spitzengruppe[2])	2,883	0,870
davon: gruppeninterne Zusammenschlüsse		
Zahl der Zusammenschlüsse	3	2
darunter: Spitzengruppe[2])	3	2
übernommene Umsätze	4,786	15,456
darunter: Spitzengruppe[2])	4,786	15,456

[1]) Zusammenschlüsse, deren Vollzug im jeweiligen Jahr angezeigt wurde und bei denen das erwerbende und das erworbene Unternehmen der Warengruppe 7168 (Lebensmittelhandel) bzw. ab 1995 den Wirtschaftszweigen 52100, 52110, 52111, 52112, 52122 und 52200 (Lebensmitteleinzelhandel) bzw. 51300, 51390 und 51392 (Lebensmittelgroßhandel) zuzuordnen sind, bereinigt um Doppelzählungen im wirtschaftlichen Sinne – wiederholter Verkauf eines Unternehmens in einem Jahr sowie in mehreren Stufen vollzogene Zusammenschlüsse – sowie um dekonzentrative Vorgänge.
[2]) Metro, REWE-Gruppe, EDEKA/AVA-Gruppe, Tengelmann. Zu den führenden Handelsunternehmen gehört weiterhin die Aldi-Gruppe, die sich allerdings, wie bisher auch, nicht an den Unternehmensübernahmen im Inland beteiligt, sondern ausschließlich unternehmensintern wächst.

Quelle: Bundeskartellamt

Betrachtung ein, muß sogar von einem sprunghaften Wiederanstieg der Zusammenschlußaktivitäten im Handel gesprochen werden.

398. Die *deutliche Zunahme der Zusammenschlußaktivitäten* im Berichtszeitraum ist unter anderem darauf zurückzuführen, daß sich eine Reihe von Handelsunternehmen aus dem Verfolgerfeld der Spitzengruppe wie Wertkauf, Kathreiner, Konsumgenossenschaft Dortmund-Kassel oder Pfannkuch wegen wirtschaftlicher Probleme oder aus sonstigen Gründen vom Markt zurückgezogen hat und insgesamt oder in Teilen an Konkurrenten veräußert wurde. Auffallend ist, daß es sich hier jeweils um Unternehmen mit Umsätzen von mehr als 1 Mrd. DM handelt. Nach Auffassung des Marktforschungsunternehmens M+M Eurodata zeigt diese Entwicklung, daß die „kritische Umsatzgröße" im Lebensmittelhandel, d. h. der für eine langfristig erfolgreiche Marktteilnahme notwendige Mindestumsatz, inzwischen bei etwa 20 Mrd. DM liegt.[61]) Dafür spricht, daß die führenden acht Handelsunternehmen in Deutschland oberhalb dieser Umsatzgrenze liegen. Die nachfolgenden Unternehmen (Nr. 9 ist Schlecker, Nr. 10 Allkauf) setzen sich mit Umsätzen von jeweils etwa 6 Mrd. DM deutlich von dieser Größenordnung ab.

399. Beeinflußt wird die *Strukturentwicklung im Lebensmittelhandel* sowie im Handel insgesamt auch weiterhin von der schwachen Konjunktur. 1997 hatte der Lebensmittelhandel im siebten Jahr in Folge reale Umsatzrückgänge zu verzeichnen. Wachstum kann in einer solchen Situation nur im Rahmen eines intensiven Verdrängungswettbewerbs oder unternehmensextern, d. h. durch Übernahmen, realisiert werden.

Geteilt sind die Auffassungen darüber, welchen Einfluß die längeren *Ladenöffnungszeiten* auf die Strukturentwicklung des Einzelhandels haben. Für die Branche insgesamt – so die Feststellungen des Hauptverbandes des Deutschen Einzelhandels (HDE) – habe sich die mit der Liberalisierung verknüpfte Hoffnung auf mehr Umsatz und Beschäftigung nicht erfüllt. Für einzelne Unternehmen kann dies anders aussehen. Nach einer HDE-Umfrage unter 2 000 Einzelhändlern geben 14 % an, ihre Erlöse gesteigert zu haben.[62]) Dies gelingt allerdings nicht immer, denn insgesamt hatte knapp die Hälfte der Betroffenen angegeben, ihre Geschäfte länger geöffnet zu halten.

400. Bedeutende Zusammenschlüsse im Berichtszeitraum waren die Übernahme von 142 „Schätzlein"-Supermärkten durch Tengelmann, die Übernahme von 66 „Bolle"-Märkten durch die SPAR Handels-AG sowie die Veräußerung der 36 „Continent"-Warenhäuser durch Promodès. Veräußerer in den beiden ersten Fällen war jeweils die Metro. Getrennt hat sich die Metro darüber hinaus vom Geschäftsbetrieb Zustellgroßhandel der BLV Großverbraucher Service GmbH mit einem Umsatz von knapp 380 Mio. DM. Die Filialen der Kathreiner AG – SB-Warenhäuser, Verbraucher- und Baumärkte sowie Nonfood-Discounter – wurden nach dem Rückzug des Unternehmens aus dem operativen Geschäft im Jahr 1997 zum Teil an Wettbewerber abgegeben. So hat u. a. Tengelmann mehr als 30 Filialen, vornehmlich in Bayern, übernommen. Eine Reihe von Verbrauchermärkten und SB-Warenhäusern ging an Lidl & Schwarz. Der Großhandelsbereich wurde von der SPAR Handels-AG – Region Süd übernommen. Die in wirtschaftliche Schwierigkeiten geratene Konsumgenossenschaft Dortmund-Kassel hat ihre Einzelhandels-, Einkaufs- und Logistikaktivitäten Anfang 1997 in separate Gesellschaften eingebracht, an denen sich andere Handelsunternehmen, vornehmlich die Allkauf, beteiligt haben. Die operative Führung übernommen hat Allkauf u. a. in dem gemeinsam mit der KG Dortmund-Kassel gegründeten Gemeinschaftsunternehmen zum Betrieb der Plaza SB-Warenhäuser und Pro Verbrauchermärkte. Im Bereich Großhandel haben Anfang 1996 die Unternehmen Lekkerland und Sügro fusioniert. Die Geschäftsbetriebe von 17 regionalen Sügro-Gesellschaften wurden von Lekkerland-Regionalgesellschaften übernommen. Betroffen war ein Umsatz von etwa 855 Mio. DM.

401. Eine *gruppeninterne Neuorganisation* hat innerhalb der EDEKA stattgefunden. Die zwölf Großhandlungen der EDEKA, an denen die EDEKA Zentrale AG mit jeweils 50 % beteiligt ist, wurden Ende 1996/Anfang 1997 zu drei Kooperationsgruppen – Nord, West und Süd – zusammengefaßt. Die einzelnen Großhandlungen einer Kooperation werden an dieser zu gleichen Teilen beteiligt, ohne jedoch auf diese unternehmerisches Vermögen oder operative Aufgaben zu übertragen. Ziel der Neustrukturierung ist die Koordination der Beschaffung sowie die Etablierung einer gemeinsamen Sortiments- und Vertriebspolitik.

Das Bundeskartellamt hat die Bildung der Kooperationsgruppen fusionskontrollrechtlich überprüft. Dabei geht das Amt nach eigenen Angaben weiterhin davon aus, daß die EDEKA-Gruppe kein unter einheitlicher Leitung stehendes Konzernunternehmen ist. Diese Annahme steht im Widerspruch zu zwei Entscheidungen aus dem Jahr 1995.[63]) Dabei wurde, um den Erwerb von Handelsunternehmen durch regionale EDEKA-Genossenschaften der Marktstrukturkontrolle zu unterstellen, die EDEKA-Gruppe erstmals als Konzernunternehmen betrachtet.[64]) Das Amt sieht sich dadurch jedoch nicht daran gehindert, bei anderen Sachverhalten den konzernartigen Verbund abzulehnen. Ohnedies wären die Kooperationsgründungen der EDEKA-Gesellschaften konzerninterne Vorgänge gewesen, die nicht kontrollpflichtig gewesen wären. Von den betroffenen EDEKA-Gesellschaften wird dieses Vorgehen nicht bemängelt. Die wettbewerbsrechtliche Prüfung der Kooperationsgründungen geschah ausdrücklich im Einvernehmen mit den Gesellschaften.

402. Größere Übernahmen der führenden deutschen Handelsunternehmen fanden im Berichtszeit-

[61]) Vgl. M+M Eurodata, Top-Firmen 1998, Frankfurt/Main 1998.

[62]) Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 31. Oktober 1997.

[63]) EDEKA Nordbayern/Kondi B 9-10/95, EDEKA Minden-Hannover/Reichelt B9-86/95.

[64]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1994/1995, a.a.O., Tz. 660 ff.

raum vor allem im benachbarten Ausland statt. Im November 1997 übernahm die Metro AG die alleinige Kontrolle bei der niederländischen SHG Makro N.V. Betroffen war der Geschäftsbereich Selbstbedienungsgroßhandel mit einem Umsatzvolumen von 5,6 Mrd. ECU. Der Zusammenschluß unterlag der europäischen Fusionskontrolle. Er führt nicht zur Entstehung oder Verstärkung von Marktbeherrschung im Cash & Carry-Großhandel, da beide Unternehmen bereits seit Ende der sechziger Jahre wechselseitig verflochten sind und wirksamer aktueller und potentieller Wettbewerb zwischen ihnen bereits vor der Fusion nicht bestand.

403. Bereits im August 1996 hatte die REWE International Beteiligungs GmbH sämtliche Anteile der BML Vermögensverwaltung (Billa) übernommen. Billa ist mit einem Marktanteil von etwa 25 % Marktführer im österreichischen Lebensmittelhandel. Der Zusammenschluß wurde nicht untersagt, da er nicht zu Marktanteilsadditionen auf den nationalen Handelsmärkten führt. Auch auf dem Beschaffungsmarkt wird Billa nach Auffassung der Europäischen Kommission durch die Verbindung mit REWE nicht in eine beherrschende Position gelangen. Bei der Qualifizierung der REWE-Gruppe als Gleichordnungskonzern folgt die Europäische Kommission dem Bundeskartellamt.

404. Dem zunehmend stärker werdenden Engagement deutscher Handelsunternehmen im Ausland stehen weiterhin *nur wenige Marktzutritte von Ausländern in Deutschland* gegenüber. Im Berichtszeitraum hat es gegensätzliche Entwicklungen gegeben. Dem Marktaustritt der französischen Promodès-Tochter Promohypermarkt stehen die Marktzutritte von Intermarché und der amerikanischen Wal Mart Stores gegenüber.

Im Oktober 1996 endete mit dem Verkauf der 36 „Continent"-Warenhäuser an die SPAR Handels-AG durch Promodès das bis dahin größte Auslandsengagement im deutschen Einzelhandel. An der SPAR selbst hat zur Jahresmitte 1997 die französische ITM Entreprises S.A, zu der auch das Firmenzeichen Intermarché gehört, die Mehrheit erworben. Veräußerer der Anteile war die Norddeutsche Handels Holding (NHH), die seit Ende 1995 einen Anteil von 75 % der Stammaktien der SPAR hielt. Der Zusammenschluß unterlag ebenfalls der europäischen Fusionskontrolle und wurde Ende Juni 1997 freigegeben. Die neue Unternehmensgruppe Intermarché/SPAR hat einen gemeinsamen Umsatz von knapp 19 Mrd. ECU. Ihr Tätigkeitsgebiet ist vornehmlich Lebensmittelgroß- und -einzelhandel in Frankreich, Deutschland, Portugal, Belgien, Italien und Spanien. Auf dem deutschen Markt entwickelt sich SPAR auch nach der Übernahme durch die Franzosen weiterhin expansiv. Mit den Unternehmen Pfannkuch Handelsgesellschaft und der Pro-Verbraucher-Handels GmbH hat SPAR Anfang 1998 weitere Milliardenumsätze übernommen.

405. Aus wettbewerblicher Sicht ebenfalls positiv zu bewerten ist der im Dezember 1997 erfolgte Zutritt des größten amerikanischen Einzelhandelsunternehmens Wal Mart Stores Inc. auf den deutschen Markt. Wal Mart betreibt Selbstbedienungswarenhäuser, Supermärkte, Discountmärkte und Warenhäuser für Clubmitglieder in den USA, Kanada, Brasilien, Argentinien, China und Indonesien. Der weltweite Gesamtumsatz betrug 1996 knapp 105 Mrd. US-$. Weltweit werden etwa 700 000 Menschen beschäftigt. Wal Mart hat sämtliche Anteile der Wertkauf-Gruppe von der Familie Mann übernommen, die sich damit aus dem operativen Geschäft zurückgezogen hat. Wertkauf betreibt in Deutschland 21 SB-Warenhäuser und zwei Discountmärkte. Der Umsatz lag im Geschäftsjahr 1996/1997 bei etwa 2 Mrd. DM. Laut einschlägiger Fachpresse war neben Wal Mart eine Reihe weiterer Handelsunternehmen, u.a. auch Tengelmann und Metro, an Wertkauf interessiert. Mit der Übernahme verschafft sich Wal Mart den Zugang zum deutschen und europäischen Einzelhandelsmarkt. In der Branche wird kurz- und mittelfristig mit weiteren Akquisitionen gerechnet.

406. Zum Zeitpunkt der Fertigstellung dieses Gutachtens noch nicht abgeschlossen ist die kartellrechtliche Prüfung der beiden neuerlichen *Großfusionen* im deutschen Einzelhandel Schickedanz/Karstadt und Metro/Allkauf. Die Schickedanz-Holding hatte bereits im August 1997 von der Commerzbank ein Anteilspaket von 10,3 % an der Karstadt AG erworben. Weitere 10 % an Karstadt wurden seitens der Deutschen Bank an die zur Dresdner Bank gehörende FGL Frankfurter Gesellschaft für Luftfahrtwerte mbH verkauft. Diese Anteile werden für die Schickedanz-Holding gehalten, der das Recht eingeräumt wurde, die FGL jederzeit übernehmen zu können. Im Zuge der Anmeldung des Zusammenschlußvorhabens beim Bundeskartellamt hat Schickedanz angekündigt, eine Mehrheit an Karstadt erwerben zu wollen.

Im Dezember 1997 wurde die Anmeldung vorläufig zurückgezogen, um die Tourismus-Fusion Condor/NUR nicht zu gefährden. Schickedanz war mit 20 % an der TUI beteiligt. Die Fusion mit Karstadt hätte eine direkte Querverbindung zu der zweiten vollständig integrierten Unternehmensgruppe in der Tourismuswirtschaft Preussag/Hapag Lloyd/TUI hergestellt. Dies war aus Sicht des Bundeskartellamtes nicht genehmigungsfähig. Inzwischen hat Schickedanz seine TUI-Beteiligung an Preussag veräußert, womit eine wesentliche Vorbedingung für die Nichtuntersagung des Zusammenschlusses mit Karstadt erfüllt ist.

407. Ende Februar 1998 hat die Metro AG angekündigt, die SB-Warenhausgruppe Allkauf mit einem Gesamtumsatz von mehr als 7 Mrd. DM (1997) zu übernehmen. Allkauf betreibt einschließlich der zuletzt übernommenen Plaza Dortmund Warenhaus AG mehr als 90 SB-Warenhäuser mit einem Umsatz von ca. 5 Mrd. DM. Hinzu kommt eine größere Zahl von Foto- und Optikfachgeschäften. Allkauf betreibt darüber hinaus mehr als 150 Reisebüros. Mit der Übernahme würde die Metro im Bereich des Lebensmittelhandels ihren Abstand zu den führenden REWE, Aldi und EDEKA verkleinern.

408. Zusammenfassend betrachtet hat sich die *Situation des Wettbewerbs* im bundesdeutschen

Lebensmittelhandel nicht verschlechtert, sondern *tendenziell eher verbessert*. Positiv zu bewerten sind vor allem die Marktzutritte von Wal Mart und der französischen ITM-Intermarché. Das Ausscheiden großer Mittelständler wie Wertkauf, Kathreiner, die KG Dortmund-Kassel, Pfannkuch oder Pro als selbständige Anbieter bleibt marktstrukturell ohne negative Auswirkungen, da diese Unternehmen nicht von Unternehmen aus den Führungsgruppen des Handels übernommen wurden. Statt dessen konnten Unternehmen des Verfolgerfeldes wie SPAR oder Lidl & Schwarz durch Übernahmen wieder näher an die Gruppe der Top 5 des Lebensmittelhandels (Metro, REWE, EDEKA, Aldi, Tengelmann) heranrücken.

2.7 Konzentration und Wettbewerb in der Tourismuswirtschaft

409. In der seit Jahren durch fortschreitenden Strukturwandel und eine zunehmende Konzentration gekennzeichneten *Tourismuswirtschaft in Deutschland* vollzieht sich gegenwärtig eine *Neuordnung der Kräfteverhältnisse*. Ausgelöst wurde diese Entwicklung durch die beiden im Herbst 1997 beim Bundeskartellamt und bei der Europäischen Kommission angemeldeten Zusammenschlußvorhaben Condor/NUR und Preussag/Hapag Lloyd/TUI. Das gemeinsame Merkmal dieser Fusionen ist die *Vertikalisierung der Leistungserbringung*. In beiden Fällen verbinden sich Veranstalter und Fluggesellschaften. Als Motiv für die Übernahme wird jeweils die Sicherung der Auslastung von Charterflugkapazitäten angegeben. Dahinter steht aber auch ein struktureller Trend, der in Richtung möglichst vollständig integrierter Anbieter weist, die das gesamte Spektrum der Tätigkeiten, von der Leistungserstellung über die Veranstaltung bis hin zur Reisevermittlung, abdecken.

410. Die Deutsche Lufthansa AG und deren Tochter Condor Flugdienste GmbH auf der einen sowie die Karstadt AG und die NUR Touristik GmbH auf der anderen Seite, hatten im August 1997 beim Bundeskartellamt das Vorhaben der Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens im Bereich der Touristik angemeldet. In die C & N Touristic AG bringen Karstadt und Lufthansa je 90 % der Anteile von NUR und Condor ein. An der Holding selbst halten die Konzernmütter jeweils 50 %. Das neu gegründete Unternehmen steuert sämtliche touristischen Aktivitäten von Condor, NUR und von deren Beteiligungsgesellschaften. Condor ist ein führender deutscher Anbieter von Charterflugleistungen, NUR der zweitgrößte nationale Reiseveranstalter.

411. Ende September 1997 hatte die Preussag AG bei der Europäischen Kommission die Vorhaben angemeldet, *unmittelbar eine Mehrheit* an der Hapag Lloyd AG und *mittelbar die alleinige Kontrolle* über die Touristik Union International (TUI) erwerben zu wollen. Geplant war, daß Preussag zunächst die von den bisherigen Großaktionären (VEBA, Lufthansa, Metro, Deutsche Bank, Veritas und Gevaert) insgesamt gehaltenen 99,13 % der Anteile von Hapag Lloyd erwirbt. Diese wiederum kontrolliert 30 % an der TUI. In einem zweiten Schritt erreicht Preussag die alleinige Kontrolle an TUI durch einen Stimmbindungsvertrag mit der WestLB, die ebenfalls 30 % an TUI hält. In diesem Vertrag verpflichtet sich die WestLB zur Stimmabgabe nach Weisung der Preussag. Dafür zahlt Preussag ein Entgelt.

TUI ist der führende deutsche und europäische Reiseveranstalter und hält Beteiligungen an einer großen Zahl von Vertriebsunternehmen (Reisebüros), Hotelgesellschaften und Zielgebietsagenturen. An TUI sind vor dem Zusammenschluß Hapag Lloyd und die WestLB mit je 30 % der Anteile sowie die zur Deutschen Bahn AG gehörende DER Deutsches Reisebüro GmbH und die Schickedanz/Quelle-Gruppe mit je 20 % beteiligt.

Hapag Lloyd ist ein Transport- und Logistikunternehmen mit den Geschäftsfeldern Container-Linienschiffahrt, Touristik und Spedition. Im Bereich der Touristik betreibt Hapag Lloyd die drittgrößte nationale Ferienfluggesellschaft und ist in der Reisevermittlung tätig. Die bisherigen sieben Großaktionäre halten Anteile zwischen 10 % und 18 %. Die Beteiligungshöhe der Lufthansa betrug 17,95 %.

Preussag ist ein diversifizierter Mischkonzern ohne Touristikaktivitäten. Größter Anteilseigner der Preussag ist die WestLB. Sie hält über eine Tochtergesellschaft 29,5 % der Anteile an Preussag und ist mit 33,3 % an der Niedersachsen Holding GmbH beteiligt, die wiederum 10,4 % der Preussag-Anteile hält. Da sonstige Anteilseigner maximal 5 % Anteile an dem Mischkonzern halten und die Hauptversammlungspräsenz im Durchschnitt weniger als 60 % beträgt, verfügen WestLB und Niedersachsen-Holding über eine gesicherte Stimmenmehrheit an der Preussag. Nach übereinstimmender Auffassung von Bundeskartellamt und der Europäischen Kommission werden die Touristikaktivitäten der Preussag nach dem Zusammenschluß von der WestLB kontrolliert. Die Mitgesellschafter in der Niedersachsen-Holding – Nord LB und Dresdner Bank – verfügen selbst über keine Erfahrungen in der Tourismuswirtschaft und werden ihr Stimmverhalten an der WestLB orientieren. Die Europäische Kommission hatte den Zusammenschluß im November 1997 in Teilen freigegeben und im übrigen an das Bundeskartellamt rückverwiesen.[65])

412. Bereits vor den geplanten Zusammenschlüssen waren die Märkte für die Veranstaltung von Flugpauschalreisen sowie für die Erbringung von Charterflugreisen *oligopolistisch strukturiert*. Auf dem wichtigsten Veranstaltermarkt, dem Markt für Flugpauschalreisen im Nah- und Mittelstreckenbereich (Mittelmeeranrainerstaaten und Kanarische Inseln), bestand ein deutlich abgrenzbares Dreieroligopol aus TUI, NUR und LTU Touristik (LTT) mit einem gemeinsamen Marktanteil von etwa 77 %. Nachfolgende Anbieter sind Condor, Alltours, ITS und Öger Tours mit Marktanteilen zwischen knapp 9 % und etwas über 3 %.

Führende Anbieter auf dem Markt für Charterflugleistungen im Nah- und Mittelstreckenbereich sind

[65]) Vgl. Tz. 418 ff.

LTU, Condor und Hapag Lloyd mit einem gemeinsamen Marktanteil von etwa 75 %.

413. Zwischen Veranstaltern und Charterfluggesellschaften bestanden vor den Fusionen folgende *Querverbindungen*:

- TUI und LTU waren über die WestLB miteinander verflochten. WestLB hielt neben seiner 30 %-Beteiligung an TUI 34,3 % an der Unternehmensgruppe LTU/LTT.
- Lufthansa als Konzernmutter der Condor hielt ein Drittel der Anteile an dem Reiseveranstalter DER, der wiederum mit 20 % an TUI beteiligt ist.
- Lufthansa hielt ferner 17,95 % der Anteile an der Hapag Lloyd Fluggesellschaft, die ihrerseits mit 30 % an TUI beteiligt ist.
- Die mit 20 % an der TUI beteiligte Schickedanz/Quelle-Gruppe ist mit 10,3 % an Karstadt (NUR) beteiligt und hatte zeitgleich mit der Anmeldung der Gründung der C&N-Holding die Aufstockung dieser Anteile um weitere 10 % angemeldet.

Diese Verbindungen wären durch die ursprünglich angemeldeten Zusammenschlüsse verstärkt worden. Entstanden wären zwei untereinander verflochtene Unternehmensgruppen um die WestLB (TUI, LTU/LTT, Hapag Lloyd) und um die C&N Touristik (NUR und Condor), die sog. „roten" und „gelben" Lager.

414. Der Zusammenschluß Condor/NUR führt nach Auffassung des Bundeskartellamtes zu einer Verstärkung der Position des *Dreieroligopols* auf dem Markt für Flugpauschalreisen im Nah- und Mittelstreckenbereich. Der zweitgrößte nationale Veranstalter NUR verbessert mit der Fusion seinen Marktanteil von 23,3 % auf 32,1 %. Condor fällt als stärkster Oligopolaußenseiter mit einem Marktanteil von knapp 9 % weg. Die bestehende marktbeherrschende Stellung des Oligopols im Außenverhältnis wird verstärkt. Zugleich hätte der Zusammenschluß den Binnenwettbewerb innerhalb des Oligopols entscheidend geschwächt, da die Querverbindungen zwischen der TUI und NUR erweitert worden wären. Das Bundeskartellamt hat den Zusammenschluß nicht untersagt, nachdem die Beteiligten im Verlauf des Verfahrens folgende Maßnahmen getroffen haben:

- Die Lufthansa Commercial Holding hat ihre Beteiligung an der DER in Höhe von 33,2 % mit Wirkung zum 31. Dezember 1997 an die Deutsche Bahn AG veräußert. Das Aufsichtsratmandat der Lufthansa bei DER wurde niedergelegt.
- Die Schickedanz Holding hatte die Anmeldung des Erwerbs weiterer Anteile an Karstadt zunächst zurückgenommen. Ihre Beteiligung an der TUI in Höhe von 20 % ist inzwischen an Hapag Lloyd veräußert worden.
- Die Lufthansa hat darüber hinaus die Stimmrechte aus ihrer 17,95 %-Beteiligung an Hapag Lloyd auf die Kreditanstalt für Wiederaufbau übertragen.

415. Der Zusammenschluß Preussag/Hapag Lloyd/TUI verstärkt ebenfalls die beherrschende Stellung des Oligopols auf dem Markt für Flugpauschalreisen und führt zur Entstehung einer beherrschenden Oligopolstellung auf dem Markt für Charterflugleistungen. Mit der Fusion entsteht neben Condor/NUR mit TUI/Hapag Lloyd ein zweiter voll integrierter Anbieter. Der Zugang von TUI zum Beschaffungsmarkt für Charterflugleistungen wird deutlich verbessert. Über die Verbindungen WestLB/Preussag/Hapag Lloyd und WestLB/LTU wäre zugleich der bestehende Wettbewerb zwischen Hapag Lloyd und LTU auf dem Carriermarkt entfallen.

Die Untersagung des Zusammenschlusses wurde durch den Abschluß eines *öffentlich-rechtlichen Zusagenvertrages* vermieden. Die WestLB hat sich gegenüber dem Bundeskartellamt dazu verpflichtet, sämtliche von ihr gehaltenen Beteiligungen an LTU/LTT und deren Gesellschaften auf einen Treuhänder zum Zwecke der Weiterveräußerung zu übertragen. Die Zusage ist erfüllt.

416. Mit der Neuordnung der Tourismuswirtschaft in Deutschland tritt an die Stelle der ursprünglichen Oligopole auf den Ebenen Veranstaltergeschäft und Charterflugleistungen mit weitreichenden Verflechtungen der Anbieter untereinander ein *Oligopol von zwei vertikal integrierten Unternehmensgruppen*, die keine Verbindungen mehr untereinander haben.

Mit dem Ausstieg der WestLB bei der LTU/LTT besteht die realistische Möglichkeit, daß um diese Gruppe – LTU ist das führende deutsche Charterflugunternehmen, LTU/LTT drittgrößter deutscher Reiseveranstalter – ein dritter integrierter Großanbieter mit einem entsprechenden Wettbewerbspotential tritt. Interessenten für die Beteiligungen sind nach Auskunft der WestLB in ausreichender Zahl vorhanden.

Nach Ansicht des Bundeskartellamtes ist die neu entstandene Marktstruktur *wettbewerblich positiv zu beurteilen*. Die Monopolkommission teilt diese Auffassung. Auch wenn Teilbereiche der deutschen Tourismuswirtschaft, namentlich die Veranstalter- und die Carriermärkte, hoch konzentriert sind, ist der Wettbewerb dort intensiv. Im Veranstalterbereich sind es gerade nachfolgende Unternehmen wie Alltours oder Frosch Touristik, die in den letzten Jahren besonders erfolgreich waren.[66]) Marktzutritte sind sowohl im Veranstalter- wie auch im Carriergeschäft möglich. Dies zeigen nicht zuletzt der Eintritt der britischen Fluggesellschaft Britannia Airways im Jahr 1997 und die im Mai 1998 angekündigte Übernahme von knapp 30 % der Anteile an der Frosch Touristik International, München, durch den zweitgrößten britischen Reiseveranstalter Airtours plc., Manchester.[67])

417. Ein ordnungspolitischer Wermutstropfen der Neuordnung ist, daß die WestLB über die Preussag faktisch die alleinige Kontrolle über Europas größten

[66]) Alltours war im Geschäftsjahr 1996/1997 mit einem nach dem Umsatz gerechneten Marktanteil von 4,3 % die Nr. 6 im deutschen Reiseveranstaltermarkt. Frosch Touristik International lag im gleichen Jahr mit einem Marktanteil von 4,1 % an siebter Stelle. Vgl. fvw Deutsche Veranstalter in Zahlen, Beilage zur FVW International Nr. 28 vom 19. Dezember 1997, S.3.

[67]) Vgl. Süddeutsche Zeitung vom 14. Mai 1998.

Reiseveranstalter, die TUI, erlangt. Die Monopolkommission sieht darin eine Ausdehnung des *Staatssektors auf Länderebene*, der mit strukturpolitischen Interessen des Landes Nordrhein-Westfalen nicht zu rechtfertigen ist. In der Tourismuswirtschaft selbst wirkt ein solches Engagement wettbewerbsverzerrend, da TUI damit unter den *mittelbaren Schutz der Gewährträgerhaftung* gelangt. Das Insolvenzrisiko entfällt, die Finanzierungsmöglichkeiten werden im Vergleich zu den Wettbewerbern deutlich besser. Der Ausstieg der WestLB bei der LTU/LTT-Gruppe ist wettbewerbs- und ordnungspolitisch positiv. Als Kompensation für das Erreichen der alleinige Kontrolle über die TUI bleibt dies freilich unzureichend.

3. Europäische Fusionskontrolle

418. Bis zum 31. Dezember 1997 stieg die Zahl der *angemeldeten Zusammenschlußvorhaben* in Brüssel auf *701*. Auf das Jahr 1996 entfielen 131 Anmeldungen, in 1997 wurden 172 Zusammenschlußvorhaben notifiziert. Dies stellt – im Vergleich zum vorangegangenen Berichtszeitraum – eine Steigerung um ca. 50 % dar. Im Vergleich zu den Jahren 1991, 1992 und 1993 mit jeweils ca. 60 Fällen, hat sich die Zahl der Anmeldungen im letzten Jahr sogar fast verdreifacht. Einen Grund dafür sieht die Monopolkommission in der weiter voranschreitenden faktischen Absenkung der Schwellenwerte. Im Rahmen der Novellierung der Fusionskontrollverordnung berechnete die Europäische Kommission unter Berücksichtigung von Inflation und Währungsschwankungen immerhin eine Absenkung der Schwellenwerte von 5 Mrd. ECU auf durchschnittlich 4,3 Mrd. ECU bzw. von 250 Mio. ECU auf 216 Mio. ECU. Nach Berechnungen des Bundeskartellamtes sind die Schwellenwerte in Deutschland wegen der höheren Inflation faktisch sogar auf 3,45 Mrd. ECU und rund 170 Mio. ECU gesunken. Dieser Umstand wirkt sich auf die Gesamtzahl der Notifizierungen merklich aus, weil deutsche Unternehmen einen relativ großen Teil der Anmelder ausmachen. Neben der geographischen Erweiterung der Europäischen Union und dem realen Umsatzwachstum der Unternehmen liegt eine weitere wichtige Ursache in der Behandlung von Gemeinschaftsunternehmen. Diese wurden von der Kommission auf der Basis ihrer Bekanntmachung über die Unterscheidung von konzentrativen und kooperativen Gemeinschaftsunternehmen[68]) in verstärktem Maß als konzentrativ eingestuft. Die *Novelle der Fusionskontrollverordnung*, die am 1. März 1998 in Kraft getreten ist und die Erfassung aller Vollfunktions-Gemeinschaftsunternehmen vorsieht, wird diese Entwicklung weiter stärken.

Die Europäische Kommission hat bis zum Ende des Berichtszeitraums *636 Verfahren mit Entscheidung abgeschlossen*[69]), davon fielen 40 nach Artikel 6 Abs. 1 lit. a FKVO nicht in den Anwendungsbereich der Fusionskontrollverordnung. In der weitaus überwiegenden Zahl der Fälle hatte die Kommission keine ernsthaften Bedenken gegen die angemeldeten Vorhaben und erließ 549 Freigabeentscheidungen[70]) nach Artikel 6 Abs. 1 lit. b FKVO. In vier Verfahren hat die Europäische Kommission jeweils Entscheidungen nach Artikel 6 Abs. 1 lit. a und b FKVO getroffen. Fünf Verfahren verwies die Kommission gemäß Artikel 9 Abs. 3 lit. b FKVO in ihrer Gesamtheit an die Mitgliedstaaten. Neun Vorhaben genehmigte die Kommission gemäß Artikel 8 Abs. 2 FKVO, in 23 Verfahren verband sie die Genehmigung mit Auflagen.[71]) Die Gesamtzahl der Untersagungen stieg von vier auf acht.

Im Berichtszeitraum gab die Kommission lediglich zwei Fälle nach Durchführung des Hauptverfahrens ohne Auflagen frei – Shell/Montecatini und Coca Cola Enterprises/Amalgamated Beverages Great Britain. Zehn Vorhaben wurden mit Auflagen genehmigt. Die Europäische Kommission *verbot* die Zusammenschlüsse Gencor/Lonrho, Kesko/Tuko, Saint-Gobain/Wacker Chemie/NOM und Blokker/Toys 'R' Us.

419. Die Verfahren Kesko/Tuko und Blokker/Toys 'R' Us gelangten auf Ersuchen der finnischen bzw. niederländischen Regierung in die Zuständigkeit der Europäischen Kommission. Der weltweite Umsatz von Kesko und Tuko überstieg zwar die 5 Mrd. ECU-Grenze des Artikel 1 Abs. 2 FKVO, beide Unternehmen erzielten aber mehr als zwei Drittel ihres Umsatzes in Finnland, also in ein und demselben Mitgliedstaat. Im Fall Blokker/Toys 'R' Us erreichten die beteiligten Unternehmen dagegen die 5 Mrd. ECU-Grenze nicht. Die Europäische Kommission sah in beiden Fällen die Voraussetzungen des Artikel 22 Abs. 3 FKVO als erfüllt an und leitete das Hauptverfahren ein. Der *Handel zwischen den Mitgliedstaaten* ist ihrer Ansicht nach betroffen, wenn ein großer Teil der angebotenen Produkte aus dem Ausland importiert wird. Zwischenstaatlichkeit ist auch gegeben, wenn durch den Zusammenschluß Marktzutrittsschranken für neue, ausländische Wettbewerber erhöht werden. So stellte die Kommission in dem Verfahren Kesko/Tuko fest, daß der Zusammenschluß einen Ausschlußeffekt für potentielle Marktneulinge – aus Finnland, aber auch aus anderen Mitgliedstaaten – bewirke. Schließlich verwies die Kommission darauf, daß Kesko im Frühjahr 1996 sein Geschäft auf Schweden ausgedehnt habe und ebenso wie Tuko Mitglied in verschiedenen internationalen Einkaufsorganisationen sei.

Aufgrund der Reform der Fusionskontrollverordnung ist es künftig möglich, daß auch *mehrere Mitgliedstaaten gemeinsam* einen Antrag nach Artikel 22 Abs. 3 FKVO stellen. Die Kommission kann solchen

[68]) Bekanntmachung der Kommission über die Unterscheidung zwischen konzentrativen und kooperativen Gemeinschaftsunternehmen nach der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89, ABl. EG Nr. C 385 vom 31. Dezember 1994, S. 1 ff.

[69]) Ohne Verfahren, die mit der Rücknahme der Anmeldung oder nach Artikel 10 Abs. 6 FKVO endeten. Vgl. näher die Übersicht im Anhang C dieses Gutachtens.

[70]) Davon verwies die Europäische Kommission acht Verfahren teilweise an die nationalen Wettbewerbsbehörden zurück.

[71]) In dem Verfahren Shell/Montecatini hatte die Kommission ursprünglich eine Genehmigung unter Auflagen ausgesprochen; nachträglich hob sie letztere auf und erließ eine Entscheidung nach Artikel 8 Abs. 2 FKVO ohne Auflagen. In dem Verfahren RTL/Veronica/Endemol war im September 1995 eine Untersagung ausgesprochen worden; diese wurde durch eine Genehmigung mit Auflagen im Juli 1996 ersetzt.

Anträgen stattgeben, wenn der Zusammenschluß eine marktbeherrschende Stellung begründet oder verstärkt, durch welche wirksamer Wettbewerb im Gebiet des oder der betreffenden Mitgliedstaaten erheblich behindert würde.

420. Die Mitgliedstaaten reichten im Berichtszeitraum *16 Mitteilungen gemäß Artikel 9 Abs. 2 FKVO* in Brüssel ein; allein neun Anträge auf Verweisung kamen aus Deutschland. In den Verfahren Hochtief/Holzmann und Promodès/Rallye erübrigte sich eine Entscheidung der Kommission, weil die Unternehmen zwischenzeitlich ihre Anmeldungen zurückgenommen hatten. Das Verfahren Generali/Unicredito fiel nach Ansicht der Kommission nicht in den Anwendungsbereich der Fusionskontrollverordnung und wurde mit einer Entscheidung nach Artikel 6 Abs. 1 lit. a FKVO beendet. In den Fällen Bertelsmann/Kirch und Deutsche Telekom/Beta Research leitete die Kommission das Hauptverfahren nach Artikel 6 Abs. 1 lit. c FKVO ein und untersagte die Zusammenschlüsse schließlich am 27. Mai 1998.[72]) Im übrigen verwies die Kommission – unter gleichzeitigem Erlaß einer Artikel 6 Abs. 1 lit. b-Entscheidung – sieben Zusammenschlüsse teilweise an den beantragenden Mitgliedstaat zurück. In vier Fällen – Gehe/Lloyds, RWE/Thyssengas, Bayernwerk/Isarwerke und Southern Energy Holding Beteiligungsgesellschaft/Viag/PreussenElektra/Bewag – sprach sie *Vollverweisungen* aus.

3.1 Zuständigkeit der Europäischen Kommission

3.1.1 „Forum shopping"

421. Ein bereits bekanntes Problem stellt das sog. *„forum shopping"*, also die *Umgehung der nationalen zugunsten der europäischen Fusionskontrolle*, dar. In der Vergangenheit standen insbesondere deutsche Unternehmen unter dem Verdacht des forum shopping, weil sie sich von einer Prüfung in Brüssel größere Erfolgsaussichten versprachen. Im Berichtszeitraum sind wiederum mehrere Versuche, die Zuständigkeit des Bundeskartellamtes zu umgehen, offensichtlich geworden: Saint-Gobain/Wacker Chemie/NOM, Hochtief/Deutsche Bank/Holzmann, Thyssen Krupp Stahl/ITW Signode/Titan sowie Preussag/TUI und Preussag/Hapag Lloyd.

Für die Zuständigkeitsverteilung zwischen nationaler und europäischer Fusionskontrolle sind nach Artikel 1 Abs. 2 FKVO bestimmte Umsatzgrenzen maßgebend. Artikel 5 FKVO bestimmt, welche Umsätze im einzelnen zu berücksichtigen sind. Die Höhe dieser Umsätze läßt sich durch die *Wahl bestimmter gesellschaftsrechtlicher Konstruktionen* ändern, so daß bei Bedarf die Grenzen des Artikel 1 Abs. 2 FKVO erreicht werden. Die Vermutung, mit der Wahl einer bestimmten rechtlichen Konstruktion seien Umgehungsabsichten verbunden, liegt immer dann nahe, wenn auf nationaler Ebene bereits *Bedenken* gegen den Zusammenschluß erhoben worden sind. Diese können sich in öffentlichen Presseerklärungen, in Abmahnungen oder – am deutlichsten – in einer Untersagung äußern.

Eine solche Untersagung auf nationaler Ebene war in dem Fall Hochtief/Holzmann ergangen, als Hochtief seine Beteiligung an Holzmann von 20 % auf 35 % aufstocken wollte. In Brüssel meldeten Hochtief und die Deutsche Bank daraufhin den Abschluß eines Poolvertrages an, aufgrund dessen sie gemeinsame Kontrolle über Holzmann ausüben würden. Das Verfahren unterfiel damit der europäischen Fusionskontrolle, weil die Deutsche Bank knapp weniger als zwei Drittel ihres Umsatzes in Deutschland erwirtschaftete. Aus wettbewerblicher Sicht decken sich beide Vorhaben weitgehend, da die Deutsche Bank über keine weiteren Aktivitäten und Erfahrungen im Baubereich verfügt und nach eigenem Bekunden Industriebeteiligungen aufgeben möchte. In dem Verfahren Saint-Gobain/Wacker Chemie/NOM planten die Parteien die Bildung eines gemeinsam kontrollierten Gemeinschaftsunternehmens, das die Siliziumkarbid-Aktivitäten der Partner aufnehmen sollte. Vorausgegangen war eine Anmeldung in Berlin, wonach Saint-Gobain das entsprechende Tochterunternehmen von Wacker Chemie hatte erwerben wollen. Diese Anmeldung wurde zurückgenommen, nachdem das Bundeskartellamt zunächst abgemahnt und dann eine Untersagung angekündigt hatte. Eine Abmahnung war auch in dem Verfahren ITW Signode/Lenzen/Titan ergangen, worauf die Parteien ihre Anmeldung in Berlin zurücknahmen. Wenige Monate später wurde das Vorhaben Thyssen Krupp Stahl/ITW Signode/Titan in Brüssel angemeldet. Die gesellschaftsrechtliche Konstruktion des Gemeinschaftsunternehmens macht deutlich, daß es wirtschaftlich weiterhin um die Übernahme von Titan durch ITW Signode geht. Die skeptische Position des Bundeskartellamtes war den Parteien schließlich auch im Hinblick auf Preussag/TUI und Preussag/Hapag Lloyd bekannt. Das Bundeskartellamt hatte bereits bei Bekanntwerden der Vorhaben öffentlich erhebliche Bedenken geäußert.

422. Die Europäische Kommission hat das Problem des „forum shopping" im Grundsatz und im Einzelfall erkannt und dementsprechend reagiert. Sie untersagte den Zusammenschluß Saint-Gobain/Wacker Chemie/NOM und erließ eine Artikel 6 Abs. 1 lit. c-Entscheidung in dem Verfahren Thyssen Krupp Stahl/ITW Signode/Titan. Die Fälle Preussag/TUI und Preussag/Hapag Lloyd verwies sie an die deutsche Behörde zurück. In dem Verfahren Hochtief/Deutsche Bank/Holzmann erübrigte sich die angekündigte Verweisungsentscheidung, weil die Parteien die Anmeldung vorher zurücknahmen. Nach Ansicht der Monopolkommission sollte die hier eingeschlagene Praxis weiter geführt werden. Liegen konkrete Anhaltspunkte für den Versuch einer Umgehung der nationalen Fusionskontrolle vor, sollte die Europäische Kommission die gesellschaftsrechtliche Konstruktion eingehend prüfen. Insbesondere ist darauf zu achten, ob die Bildung eines Gemeinschaftsunternehmens *nur formal oder auch materiell gemeinsame Kontrolle* ermöglicht. Liegen darüber hinaus die Voraussetzungen des Artikel 9 Abs. 2 FKVO vor, sollte die Kommission ihr Ermessen dahin-

[72]) Vgl. Tz. 514 ff.

gehend ausüben, eine *Verweisung* an die nationale Behörde vorzunehmen. Ein solches Vorgehen würde die Anreize auf Unternehmensseite ganz erheblich mindern, Zusammenschlußvorhaben mit Rücksicht auf die Schwellenwerte der Fusionskontrollverordnung zu gestalten. Nur auf diese Weise läßt sich verhindern, daß die Zuständigkeitsverteilung im Belieben der beteiligten Unternehmen und befreundeter Banken liegt, nationale und europäische Fusionskontrolle beliebig austauschbar sind und die Europäische Kommission als Revisionsinstanz für Abmahnungen und Untersagungen der nationalen Behörde mißbraucht wird.

3.1.2 Drittstaaten-Zusammenschlüsse

423. Im Berichtszeitraum rückten Entscheidungen wie Kimberley-Clark/Scott Paper, Ciba-Geigy/Sandoz und Gencor/Lonrho das Thema der Drittstaaten-Zusammenschlüsse in den Vordergrund des Interesses. Zitiert wurde in diesem Zusammenhang auch Boeing/McDonnell Douglas, obwohl sich die US-amerikanische Kritik nicht auf die Zuständigkeit der Europäischen Kommission, sondern auf vermutete industriepolitische Ambitionen konzentrierte. Im Mittelpunkt der Diskussion steht die Frage, ob bei Drittstaaten-Zusammenschlüssen neben den Aufgreifkriterien der Fusionskontrollverordnung noch *weitere Voraussetzungen* erfüllt sein müssen, um die Kompetenz der Europäischen Kommission zu begründen.

Die Kommission selbst geht von ihrer Zuständigkeit aus, wenn die gesetzlich festgelegten Aufgreifkriterien erfüllt sind. Das Vorliegen eines Drittstaaten-Zusammenschlusses berücksichtigt sie lediglich im Rahmen der materiellen Prüfung. Hat ein Vorhaben keine oder geringfügige Auswirkungen auf den Gemeinsamen Markt – wie jüngst die Fälle Archer-Daniels-Midland/Grace Cocoa und Dupont/Hitachi – stellt sie dies in der im übrigen sehr knappen Artikel 6 Abs. 1 lit. b-Entscheidung fest. Gehen die Auswirkungen darüber hinaus, nimmt die Kommission eine eingehendere Prüfung vor, wie im Berichtszeitraum etwa bei Elektrowatt/Landis & Gyr, Baxter/Immuno und Credit Suisse/Winterthur geschehen. Resultieren aus dem Vorhaben Gefahren für den Wettbewerb auf dem Gemeinsamen Markt, trifft die Kommission Auflagen- bzw. Untersagungsentscheidungen. In zwei dieser Fälle – Gencor/Lonrho und Boeing/McDonnell Douglas – machte sie Ausführungen zum Auswirkungsprinzip, nachdem das Erreichen der gesetzlichen Aufgreifkriterien festgestellt worden war.

Es erscheint sinnvoll, den Anwendungsbereich der Fusionskontrollverordnung auf Zusammenschlußvorhaben zu beschränken, die sich *auf den Gemeinsamen Markt auswirken*. Einerseits wäre die Kompetenz der Kommission dadurch nicht wesentlich eingeschränkt. Wie die Erfahrung zeigt, haben nur wenige Zusammenschlüsse, die die Aufgreifkriterien erfüllen, keinen materiellen Bezug zum Gebiet der Europäischen Union. Andererseits ließen sich knappe personelle und sachliche Ressourcen auf wettbewerblich problematische Vorhaben konzentrieren. Zudem würde eine restriktive Handhabung der Kompetenzen möglichen politischen Auseinandersetzungen mit Drittstaaten vorbeugen.

3.2 Zusammenschlußtatbestand

424. Im November 1996 hatte Anglo American Corporation (AAC) – der weltweit führende Platinproduzent – den Erwerb von 24,98 % der Anteile an Lonrho in Brüssel angemeldet. Nach Aussage der Unternehmen geschah dies rein vorsorglich, da ein Kontrollerwerb gemäß Artikel 3 FKVO nicht stattgefunden habe. Die Europäische Kommission hingegen bejahte das Vorliegen eines Zusammenschlusses, weil Lonrho von AAC als Minderheitsaktionär kontrolliert werde. Abweichend von der Anmeldung ermittelte die Kommission einen Anteilsbesitz in Höhe von 27,48 %, den AAC und verbundene Unternehmen erworben hatten. Ausgehend von dieser Anteilshöhe bejahte die Kommission den Erwerb alleiniger Kontrolle durch AAC an Lonrho. Dabei bezog sie sich im wesentlichen auf die von 1993 bis 1996 stattgefundenen Hauptversammlungen; nur in einer – außerordentlichen – Hauptversammlung hätte der Anteil von 27,48 % nicht genügt, um die Stimmenmehrheit auf sich zu vereinigen. Die Kommission hält diese außerordentliche Hauptversammlung jedoch für nicht repräsentativ und vernachlässigbar, da keine geschäftliche Angelegenheit, sondern die „höchst strittige Frage" der Ernennung Tiny Rowlands zum Präsidenten verhandelt worden sei. Ferner habe sich auch diese Abstimmung durch die starke Position des größten Anteilsinhabers ausgezeichnet, dessen Einfluß nach Ansicht der Kommission wiederum maßgeblich war.

Die Bejahung eines Zusammenschlusses im vorliegenden Fall erscheint nicht unproblematisch. Die Fusionskontrollverordnung legt mit dem Begriff „Kontrollerwerb" ein qualitatives Merkmal zugrunde, das auch von einem *Minderheitsaktionär* erfüllt werden kann.[73]) Wird aber als Prüfungsmaßstab die Hauptversammlungsmehrheit herangezogen, erscheint fraglich, ob bei dieser Betrachtung einzelne – wenn auch außerordentliche – Hauptversammlungen außer acht gelassen werden dürfen. Eine „sichere" Stimmenmehrheit zeichnet sich schließlich dadurch aus, daß sie auch bei der Abstimmung über besonders strittige Fragen gewährleistet ist. Bedenken ergeben sich insoweit auch angesichts der letzten außerordentlichen Hauptversammlung im Jahre 1996, bei der eine Beteiligung von 27,48 % nur eine denkbar knappe Mehrheit von 50,06 % der abgegebenen Stimmen ergeben hätte.

Es ist zwar nachvollziehbar, daß die Mitgliedstaaten angesichts der vorausgegangenen Untersagungsentscheidung Gencor/Lonrho[74]) darüber einig waren, die Beteiligung des Weltmarktführers AAC an Lonrho nicht ungeprüft zu lassen. Bedenklich erscheint das Vorgehen jedoch in Hinsicht auf die *mögliche*

[73]) Bekanntmachung der Kommission über den Begriff des Zusammenschlusses der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89, ABl. EG Nr. C 385 vom 31. Dezember 1994, S. 5 ff., Ziffer 14.

[74]) Die Europäische Kommission hatte am 24. April 1996 den Erwerb von Lonrhos Platinaktivitäten durch den weltweit zweitgrößten Platinproduzenten Gencor verboten.

Signalwirkung für die weitere Entscheidungspraxis. Das grundsätzliche Bestreben der Europäischen Kommission, ihren Zuständigkeitsbereich zu erweitern, ist bekannt. Dies wird ihr durch eine großzügige Auslegung des Begriffs „sichere Hauptversammlungsmehrheit" auch für solche zukünftigen Fälle erleichtert, in denen einzelne Mitgliedstaaten die eigene Zuständigkeit beanspruchen. Aufgrund der Besonderheiten des vorliegenden Falles kann der Bewertung der Europäischen Kommission im Ergebnis dennoch zugestimmt werden. Ihrer Ansicht nach wird der bestimmende Einfluß von AAC aufgrund seiner Stimmrechte durch folgende Faktoren gestärkt. Zum einen ist der nächstgrößere Anteilseigner von Lonrho ein mit AAC verbundenes Unternehmen, so daß von einem gemeinsamen Geschäftsinteresse auszugehen sei. Zum anderen ist AAC der einzige Anteilseigner mit Erfahrungen im Industrie- und Bergbaubereich; mit der industriellen Führerschaft werde sich auch sein Einfluß auf Lonrhos Vorstand erheblich vergrößern.

425. Die Kontrolle über ein Unternehmen wird nicht allein durch die Übernahme der Rechtspersönlichkeit begründet, sondern kann auch durch den *Erwerb von Vermögensgegenständen* erfolgen. In diesem Fall müssen die fraglichen Vermögenswerte ein Geschäft bilden, dem sich eindeutig ein Marktumsatz zuweisen läßt.[75]) Dies stellte die Kommission in dem Verfahren Blokker/Toys 'R' Us klar, bei dem Blokker Spielwarengeschäfte von Toys 'R' Us aufgrund einer Franchise-Vereinbarung übernommen hatte. Die Parteien stellten sich auf den Standpunkt, ein Zusammenschluß im Sinne der Fusionskontrollverordnung liege nicht vor. Im Mittelpunkt des Vorhabens stehe die Franchise-Vereinbarung, die lediglich um Zusatzbestimmungen ergänzt würde. Blokker erlange keine Kontrolle im Sinne der Fusionskontrollverordnung und erhalte nicht mehr Sicherheiten als ein gewöhnlicher Franchise-Nehmer. Die Kommission wies dagegen zu Recht darauf hin, daß Blokker sämtliche Vermögensgegenstände, die das Geschäft von Toys 'R' Us in den Niederlanden ausmachen (Mietverträge, Einrichtungsgegenstände, Warenbestand, Personal, Verwendung des Warenzeichens) erwerbe. Diesem Geschäft lasse sich auch eindeutig ein Umsatz zurechnen. Toys 'R' Us will sich gänzlich aus dem niederländischen Markt zurückziehen und zieht keinen anderen Käufer für sein Geschäft in Betracht. Blokker betreibt die Geschäfte zwar als Franchise-Nehmer, aufgrund der Vereinbarungen übernimmt er aber nicht nur die Kontrolle über die laufenden Geschäfte, sondern bestimmt auch das Geschäftskonzept selbst. Er trifft die Auswahl der Produkte innerhalb der vorgegebenen Produktgruppen und setzt die Preise fest. Es bleibt ihm überlassen, darüber hinausgehende Produktkategorien in das Sortiment aufzunehmen. Außerdem beabsichtigt Blokker nach eigenem Bekunden, ein neues Verkaufskonzept zu entwerfen, das sich wesentlich vom bisherigen Konzept unterscheidet.

426. Einen interessanten Aspekt weist auch das Zusammenschlußverfahren Clariant/Hoechst auf. Clariant beabsichtigte, das von Hoechst in eine neue Tochtergesellschaft Virteon eingebrachte Spezialchemikaliengeschäft zu erwerben. Im Gegenzug sollte Hoechst neben einem bestimmten Barbetrag eine 45 %-Beteiligung an Clariant erhalten. Dessen Satzung beschränkt das Stimmrecht der einzelnen Aktionäre grundsätzlich auf maximal 10 % des Aktienkapitals, bei satzungsändernden Beschlüssen auf maximal 33,4 % der anwesenden Stimmen. Hoechst hat Anspruch auf drei Sitze im Verwaltungsrat von Clariant, der insgesamt mindestens acht und höchstens zwölf Sitze umfaßt.

Die Kommission ging davon aus, daß es sich bei der Anmeldung um *zwei eigenständige Vorhaben* im Sinne der Fusionskontrollverordnung handelte. Sie folgte damit den Ausführungen in ihrer Bekanntmachung über den Begriff der beteiligten Unternehmen.[76]) Danach wird bei einem Tausch von Vermögenswerten jeder Tauschvorgang einzeln geprüft. Obwohl im Rahmen eines Tauschgeschäfts beide Übertragungen von Vermögenswerten für die Unternehmen üblicherweise Hand in Hand gehen, muß in jedem Einzelfall die wettbewerbliche Wirkung des Vorhabens beurteilt werden. Die rechtlichen oder gar wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den einzelnen Vorhaben reichen danach nicht aus, um sie als einen einzigen Zusammenschluß zu betrachten.

Die Europäische Kommission bewertete folgerichtig nur den Erwerb der Virteon durch Clariant als Zusammenschluß. Dagegen unterfiel der Anteilserwerb von 45 % durch Hoechst ihrer Ansicht nach nicht der Fusionskontrollverordnung. Hoechst erwerbe weder rechtliche noch faktische Kontrolle an Clariant. Rechtliche Kontrolle liege nicht vor, weil Hoechst sich sowohl in der Hauptversammlung als auch im Verwaltungsrat in der Minderheit befinde. Die Entscheidungen, bei denen Hoechst über eine Sperrminorität verfügt, gehen nicht über das hinaus, was in der Regel Minderheitsaktionären an Vetorechten eingeräumt wird. Unter Berücksichtigung der bisherigen Hauptversammlungspräsenz ist auch nicht zu erwarten, daß Hoechst eine gesicherte Hauptversammlungsmehrheit erreichen wird. Nach den Feststellungen der Kommission bestehen zwischen Hoechst und Clariant keine weiteren wirtschaftlichen Beziehungen, die zur Begründung eines faktischen Kontrollerwerbs ausreichend wären. Vor diesem Hintergrund verzichtete die Kommission schließlich auch auf eine materielle Beurteilung der mit der 45 %-Beteiligung verbundenen Wettbewerbswirkungen. Statt dessen stellte sie ausdrücklich fest, daß ihre Entscheidung sich nicht auf diesen Beteiligungserwerb bezieht und die wettbewerbsrechtliche Beurteilung der Transaktion *nicht präjudiziert*. Somit bleibt die Möglichkeit der Kommission bzw. nationaler Kartellbehörden bestehen, dieses Vorhaben nach Artikel 85 EG-Vertrag bzw. nach nationalen Regeln zu überprüfen.

Sinn und Zweck der Fusionskontrollvorschriften erfordern eine *umfassende Untersuchung* der Wettbe-

[75]) ABl. EG Nr. C 385 vom 31. Dezember 1994, S. 5ff., Ziffer 11.

[76]) Bekanntmachung der Kommission über den Begriff der beteiligten Unternehmen in der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89, ABl. EG Nr. C 385 vom 31. Dezember 1994, S. 12 ff., Ziffer 49.

werbswirkungen eines Zusammenschlußvorhabens. Rechtsanwendungslücken sollten daher soweit wie möglich vermieden werden. Erfüllt eine Minderheitsbeteiligung – wie im vorliegenden Fall – keinen Zusammenschlußtatbestand des Artikels 3 FVKO, sollte ihre Prüfung entweder inzidenter im Rahmen des Zusammenschlußvorhabens, das der Fusionskontrollverordnung unterliegt, erfolgen oder in sonstiger Weise gewährleistet sein – sei es in einem Verfahren nach Artikel 85 EG-Vertrag, sei es im Rahmen eines nationalen Zusammenschlußverfahrens. Die Möglichkeit einer solchen Untersuchung stellte die Europäische Kommission in der vorliegenden Entscheidung sicher, indem sie ausdrücklich auf die fehlende Präjudizwirkung hinwies und dem Bundeskartellamt auf diese Weise die Gelegenheit beließ, ein nationales Verfahren anzustrengen. Die Parteien haben inzwischen die 45 %-Beteiligung in Berlin angemeldet. Das Bundeskartellamt sah zwar auf dem Markt für Textilfarbstoffe die Oligopolvermutung des § 23 a Abs. 2 GWB als erfüllt an, gab den Zusammenschluß aber schließlich frei, weil die Parteien die Vermutung widerlegen konnten.

3.3 Marktbeherrschung

3.3.1 Einzelmarktbeherrschung

427. Nach wie vor bildet der Marktanteil ein wichtiges Kriterium für die Feststellung von Marktmacht. Die Europäische Kommission berücksichtigt sowohl den *absoluten Marktanteil* und gegebenenfalls bestehende *Marktführerschaft* als auch die *relative Marktstellung* im Verhältnis zu aktuellen Wettbewerbern. In den Verfahren Kesko/Tuko und Blokker/Toys 'R' Us ging die Kommission sogar davon aus, daß ein bestimmter Marktanteil eine beherrschende Position *vermuten* lasse. Die Betrachtung der Marktanteile ist aber immer nur ein erster Schritt und wird um die Berücksichtigung weiterer Aspekte ergänzt.

428. In dem Verfahren Kimberley-Clark/Scott Paper stellte die Kommission wettbewerbliche Probleme auf den Märkten für Tissue-Produkte in Großbritannien/Irland fest. Zentraler Punkt der von der Kommission geäußerten Bedenken war allerdings nicht der hohe gemeinsame Marktanteil, sondern – wie bereits in dem Verfahren Nestlé/Perrier – die *Zusammenführung der zwei wichtigsten Herstellermarken* durch den geplanten Zusammenschluß. Die daran anknüpfende Beurteilung der Kommission zeichnet sich durch bemerkenswerte Ausführlichkeit unter Heranziehung unabhängiger Marktforschungsstudien aus. Nach Ansicht der Kommission ist der Wettbewerb zwischen den Marken Kleenex und Andrex grundlegend für den gesamten wettbewerblichen Prozeß auf den betroffenen Märkten. Gerade Herstellermarkenprodukte sind verantwortlich für dauerhafte Vorstöße bei der Produktqualität und anderen Innovationen. Dagegen setzen Handelsmarken in der Regel keinen eigenen neuen Trend, sondern folgen solchen lediglich nach. Die großen Herstellermarken nehmen darüber hinaus die „Preisführer"-Rolle ein, deren Preiserhöhungen von den Einzelhändlern für ihre Eigenprodukte nachvollzogen werden. Dem „inter-brand"-Wettbewerb kommt somit nach Auffassung der Kommission ganz entscheidende Bedeutung zu.

Anders als in vielen vorangegangenen Entscheidungen, beschränkte sich die Kommission hier nicht darauf, von der beherrschenden Stellung der Parteien automatisch auf eine mögliche Behinderung des Wettbewerbs zu schließen oder auf eventuelle strukturelle Auswirkungen wie Preiserhöhungen oder Angebotsverknappung hinzuweisen. Sie prüfte vielmehr ausführlich die Möglichkeit von Kimberley-Clark/Scott Paper, sich gegenüber ihren Abnehmern mißbräuchlich zu verhalten. Dies könnte nach Ansicht der Kommission in zweierlei Hinsicht geschehen. Zum einen wäre der Marktführer in der Lage, die Abgabe seiner Herstellermarkenprodukte von der dauerhaften Abnahme seiner Handelsmarkenprodukte abhängig zu machen. Zum anderen könnte er den Verkauf einer Herstellermarke mit der Abnahme der zweiten verbinden und so das Angebot von Konkurrenzprodukten aufgrund der begrenzten Regalfläche erheblich beschränken. Die Kommission stimmte dem Vorhaben schließlich unter Entgegennahme von Zusagen zu, die sich sowohl auf die Veräußerung von Produktionskapazitäten als auch auf die Trennung bzw. Lizenzierung von Herstellermarken bezogen.

429. Eine Untersagung sprach die Europäische Kommission in dem Verfahren Saint-Gobain/Wacker Chemie/NOM aus. Die Parteien hatten die Gründung eines niederländischen Gemeinschaftsunternehmens geplant, das im wesentlichen alle Siliziumkarbid-Aktivitäten der industriellen Partner aufnehmen sollte. Neben den gemeinsamen Anteilen von über 60 % auf den zwei problematischen Märkten berücksichtigte die Kommission folgende Aspekte. Saint-Gobain ist der größte und ressourcenstärkste Hersteller und Verarbeiter von Siliziumkarbid in Westeuropa und in der Welt. Das Unternehmen verfügt über ca. 40 % der westeuropäischen Produktionskapazitäten und über ein beträchtliches Engagement außerhalb Europas. Wie Wacker Chemie ist Saint-Gobain ein hochentwickelter Produzent, der *besonders gute Qualität und spezielle Produkte* liefern kann. Aktuelle Wettbewerber sind durchweg kleinere Unternehmen mit weitaus niedrigeren Marktanteilen und begrenzten Ressourcen. Die Europäische Kommission erkannte ferner keine potentiellen Wettbewerber, die den Verhaltensspielraum der Parteien innerhalb eines überschaubaren Zeitraums von drei Jahren beschränken könnten. Schließlich existiert nach Ansicht der Kommission auch keine Nachfragemacht, die die Position des Gemeinschaftsunternehmens relativieren könnte, da 1995 auf den größten Abnehmer weniger als 3 % des Marktwertes entfielen.

Dem Argument, der Zusammenschluß trage zum *wirtschaftlichen und technischen Fortschritt* bei, folgte die Kommission nicht. Sie hielt zwar gewisse Synergie-Effekte zum Vorteil der Parteien für möglich, konnte jedoch deren Weitergabe zum Nutzen des Verbrauchers nicht feststellen. Das Vorliegen einer *Sanierungsfusion* lehnte die Kommission ebenfalls ab, weil nicht zwingend alle Marktanteile auf

Saint-Gobain übergehen würden. Schließlich setzte sich die Kommission mit dem Zusagenangebot der Parteien auseinander, die Beibehaltung der Antidumping-Maßnahmen gegen China, Polen, Ukraine und Rußland nicht weiter zu unterstützen. In den Augen der Kommission erschien diese Zusage schon deshalb als unzureichend, weil sie die Antidumping-Maßnahmen für die Frage der Marktbeherrschung als unmaßgeblich bewertet hatte. Die Kommission lehnte die Zusage auch deshalb ab, weil die Parteien keine Garantie für die tatsächliche Aufhebung der genannten Maßnahmen übernehmen konnten.

430. Hohe Marktanteile müssen nicht immer zu Untersagungen oder Auflagen führen, wie etwa der Fall Ciba-Geigy/Sandoz zeigt. Die Parteien planten die Neugründung der Gesellschaft Novartis, in die beide Unternehmen überführt werden sollten. Die Kommission sah Ermittlungsbedarf auf mehreren hundert Märkten in den Bereichen Pharmazeutika, Pflanzenschutzmittel, Saatgut und Tiergesundheit. Trotz durchgängig hoher Marktanteile war die Abgabe einer Zusage lediglich auf dem Markt für Tiergesundheit erforderlich. Die Kommission bejahte das Entstehen einer marktbeherrschenden Stellung auf dem Markt für Kleintier-Ektoparasitizide. Durch den Zusammenschluß wird Novartis zum Marktführer in allen betroffenen Märkten. In dem Segment „Insect Growth Regulators" (IGR) liegen die Anteile der Parteien auf europäischer Ebene im Bereich von 80 bis 90 %. Dabei verfügt Ciba über das in Hinsicht auf Anwendungsfreundlichkeit, Gesundheitsrisiko und Erfolgsquote am weitesten entwickelte Produkt. Ein weiterer entscheidender Faktor für die Beurteilung der Wettbewerbssituation ist nach Ansicht der Kommission das *Ausmaß der Lieferung von Wirkstoffen*, die Novartis an Wettbewerber tätigt. Die Parteien kontrollieren derzeit drei der fünf zur Herstellung von IGR geeigneten Wirkstoffe. Nach dem Zusammenschluß werde für Novartis kaum ein Anreiz bestehen, derzeitige Lieferungen an Wettbewerber fortzusetzen. Für die Mehrheit der Wettbewerber sei es auch nicht möglich, die benötigten Wirkstoffe von anderen Herstellern zu erhalten. Die Bedenken der Kommission wurden durch die Zusage der Parteien ausgeräumt, binnen eines Zeitraumes von zwei Jahren nach der Fusion jedem ernsthaften und geeigneten Interessenten für die Verwendung in Kleintier-Ektoparasitiziden zum Absatz in Europa eine nicht ausschließliche und unbefristete Lizenz für die Herstellung des Wirkstoffs Methoprene zu gewähren.

In bezug auf die Bereiche Pharmazeutika, Pflanzenschutzmittel und Saatgut ließen die hohen Marktanteile nach Auffassung der Kommission dagegen *keine Wettbewerbsgefährdung* erkennen. Zur Begründung führt sie die im Zeitablauf bedeutenden Marktanteilsverluste und -schwankungen, die Vielzahl der Wettbewerber auf allen betroffenen Märkten sowie deren ebenfalls bedeutende F & E-Kapazitäten an. Sie weist ferner auf die Vielzahl der erfolgten und auch zukünftig zu erwartenden Produkteinführungen, die Marktein- und -austritte in allen betroffenen Bereichen und den von Generika ausgehenden Preisdisziplinierungseffekt hin. Schließlich existiert auf den Märkten für Pflanzenschutzmittel und Saatgut eine gewisse Gegenmacht von Großhandel und Genossenschaften.

Näher untersuchte die Kommission auch den zukünftigen Markt für Gen-Therapie zur Behandlung von Gehirn- und anderen Tumoren. Aufgrund paralleler Forschungs- und Entwicklungstätigkeit könnten die Parteien durch den Zusammenschluß einen exklusiven Zugang zu einer Kombination von breit angelegten Patenten über Wirkstoffe und Behandlungsmethoden in diesem Segment erlangen. Im Falle einer Erteilung der Patente im beantragten oder ähnlichen Umfang würden andere Wettbewerber aus diesem Forschungsbereich weitgehend ausgeschlossen. Angesichts der völlig offenen Entwicklung sah sich die Kommission aber nicht in der Lage, mit *hinreichender Wahrscheinlichkeit* festzustellen, daß der Zusammenschluß in diesem Bereich zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung führen wird. Die Parteien sagten unverbindlich zu, im Falle der Patentgewährung nicht ausschließliche Lizenzen zu den üblichen wirtschaftlichen Bedingungen an interessierte Wettbewerber zu vergeben.

431. Auf *mangelnder Nachweisbarkeit* – der Verstärkung – einer marktbeherrschenden Stellung beruht auch die Entscheidung Coca Cola Enterprises (CCE)/Amalgamated Beverages Great Britain. Nach Ansicht der Kommission führt der Zusammenschluß zwar zu einer strukturellen Änderung des britischen Marktes für colahaltige Erfrischungsgetränke. Mit The Coca Cola Company (TCCC) – der Muttergesellschaft von CCE – entsteht ein vertikal voll integrierter Getränkehersteller; dieser könnte die Werbung des Markeninhabers mit der Verkaufsförderung des Abfüllers optimal koordinieren. Durch den Zusammenschluß würde TCCC ferner die volle Kontrolle über das breite Portefeuille des bisher gemeinsam mit Schweppes geführten Abfüllunternehmens gewinnen. Die Kommission wies allerdings auch darauf hin, daß TCCC bereits vor dem Zusammenschluß die volle Kontrolle über die Vermarktung seiner eigenen Produkte hatte. Damit ließ sich ihrer Ansicht nach nicht mehr zwischen den Vorteilen unterscheiden, die durch den Zusammenschluß erst entstehen und denen, die bereits zuvor existierten. Sie erließ daher eine Genehmigung ohne Auflagen und nahm die von den Unternehmen angebotenen Zusagen nur zur Kenntnis; diese beziehen sich auf bestimmte Verhaltensweisen in bezug auf Exklusivvereinbarungen, Zielrabatte und Koppelungsgeschäfte.

432. Den wohl spektakulärsten Fall im Berichtszeitraum – Boeing/McDonnell Douglas (MDC) – entschied die Kommission Ende Juli 1997. Außergewöhnlich und nur schwer an bisherigen Erfahrungen zu messen war das Verfahren trotz entgegenstehender Bekundungen des Wettbewerbskommissars, „es handele sich um einen ganz normalen Wettbewerbsfall". Erstens waren mit Boeing und MDC zwei nichteuropäische Unternehmen ohne Produktionsstätten in Europa beteiligt; die Durchsetzbarkeit einer Verbotsverfügung erschien daher von Anfang an ungewiß. Zweitens war der Markt für zivile Flugzeuge mit nur drei globalen Produzenten schon vor dem Zusammenschluß hoch konzentriert; den Parteien stand lediglich das Airbus-Konsortium als aktueller Wett-

bewerber gegenüber. Drittens begleiteten massive industriepolitische Interessen den gesamten Verfahrensgang. Die amerikanische Federal Trade Commission (FTC) billigte am 1. Juli 1997 den Zusammenschluß ohne Einwände. Das Votum fiel mit vier gegen eine Stimme aus, wobei die Behörde einräumte, daß auch sie die unterdessen abgeschlossenen exklusiven Lieferverträge Boeings mit mehreren amerikanischen Luftverkehrsgesellschaften als „potentiell besorgniserregend" erachte. Die Aufgabe dieser Exklusivlieferverträge war Teil des Zusagenpakets, das Boeing der Europäischen Kommission buchstäblich in letzter Minute vorlegte. Diese hatte zuvor unmißverständlich auf ihre *Bereitschaft zur Untersagung* des Zusammenschlusses hingewiesen, wobei alle Mitgliedstaaten geschlossen hinter dem Wettbewerbskommissar standen. Die Entscheidung, das Vorhaben unter Auflagen zu genehmigen, fiel am 30. Juli 1997.

Der Zusammenschluß betrifft die weltweiten Märkte für große düsengetriebene Verkehrsflugzeuge und für Rüstungs- und Weltraumtechnik. Auf dem Weltmarkt für Verkehrsflugzeuge konkurrierten vor dem Zusammenschluß lediglich drei Unternehmen – Boeing, Airbus und MDC. Die Kommission geht davon aus, daß Boeing bereits vor dem Zusammenschluß eine marktbeherrschende Position auf dem Markt für große Verkehrsflugzeuge einnahm. Dafür spricht zum einen der Marktanteil von über 60 %, zum anderen der Anteil von schätzungsweise 60 % an der weltweiten operationellen Flotte. Hinzu kommt die bei weitem breiteste Produktpalette mit Typenreihen für sämtliche Kategorien von großen Verkehrsflugzeugen. Als *Indiz für eine marktbeherrschende Stellung* wertet die Kommission den Abschluß von Exklusivlieferverträgen mit drei der führenden Fluggesellschaften American, Delta und Continental-Airlines. Die Verträge waren die ersten ihrer Art und hätten während ihrer Laufzeit von 20 Jahren zu *erheblichen Abschottungseffekten* auf dem Weltmarkt (13 %) und dem US-amerikanischen Markt (30 %) geführt.

Nach Ansicht der Kommission wird die marktbeherrschende Stellung Boeings durch den Zusammenschluß noch verstärkt. Die Kommission stellt zwei Probleme in den Vordergrund – den *Erwerb des Wettbewerbspotentials von MDC* bei den Verkehrsflugzeugen und die *wesentliche Erweiterung des Rüstungs- und Raumfahrtsektors* Boeings durch die Übernahme der MDC-Aktivitäten. Die Bewertung der Kommission befaßt sich eingehend mit der wettbewerblichen Kraft von MDC in den vergangenen Jahren und zum Zeitpunkt der Entscheidung. Dabei stellt sie einerseits fest, daß der Wettbewerbseinfluß des Unternehmens trotz des kontinuierlichen Rückgangs in der Vergangenheit größer gewesen ist, als es der gegenwärtige Marktanteil von 6 % widerspiegelt. Gegenwärtig bildet MDC wegen fehlender Investitionen, Innovationen und Aufträge aber nicht länger eine wirkliche Kraft auf dem betroffenen Markt. In den letzten Monaten hatte MDC seine wichtigsten Kunden – American, Northwest, Delta und Continental – an Boeing verloren. Andererseits bekräftigt die Kommission ihre Auffassung, daß das noch vorhandene Wettbewerbspotential bei Einbindung in einen starken Konzern verstärkt wird. Der Erwerb des Rüstungs- und Raumfahrtgeschäfts von MDC wird die beherrschende Position Boeings auf dem Markt für Verkehrsflugzeuge ebenfalls unterstützen. Unter anderem kann Boeing mit den erweiterten Rüstungs- und Raumfahrtaktivitäten Konjunkturschwankungen im Verkehrsflugzeugsektor besser ausgleichen und den Druck auf Zulieferer erhöhen.

Trotz dieser Feststellungen sah sich die Kommission an einer Untersagung oder Genehmigung mit Veräußerungszusage gehindert. In ihrer abschließenden Gesamtbewertung beschrieb sie dafür zwei Gründe. Zum einen hatte weder Airbus noch ein potentieller Wettbewerber Interesse für die Übernahme des zivilen Flugzeugbereichs von MDC gezeigt. Eine Veräußerungszusage konnte nach Ansicht der Kommission daher nicht erfolgreich sein, hätte MDC aber wegen des längere Zeit schwebenden Verfahrens möglicherweise großen Schaden zugefügt. Zum anderen – und wohl wesentlicheren – Teil hat die Kommission die von der US-amerikanischen Regierung massiv vorgetragenen Interessen in ihre Überlegungen eingestellt. Die Vereinigten Staaten von Amerika hatten sich deutlich gegen eine Untersagung und eine Veräußerungszusage verwahrt und mit Sanktionen gedroht. Angesichts dieser Umstände blieben die letztlich vereinbarten Auflagen notwendigerweise hinter den Anforderungen zurück, die die von der Europäischen Kommission aufgezeigten Wettbewerbsprobleme stellen.

3.3.2 Oligopolistische Marktbeherrschung

433. Die Untersagung Gencor/Lonrho stützte die Europäische Kommission auf die Entstehung dyopolistischer Marktmacht auf dem weltweiten Platinmarkt. Sie griff dabei wie in früheren Fällen einerseits auf Kriterien der Produkthomogenität, Markttransparenz, Marktzutrittsschranken sowie fehlender Nachfragemacht zurück. Andererseits verwies sie auf die *Gleichartigkeit der Marktanteile, Kostenstrukturen und Anreize* der Oligopolisten.

Nach Auffassung der Europäischen Kommission war der Platinmarkt bereits vor dem Zusammenschluß durch eine geringe Wettbewerbsintensität und eine Tendenz zu oligopolistischer Marktbeherrschung gekennzeichnet. Lediglich vier Produzenten – Anglo American Corporation mit Amplats, Gencor mit Implats, Lonrho mit LPD sowie Rußland – decken ca. 90 % des Platinangebotes ab. Die Europäische Kommission stellte ein hohes Maß an *Transparenz bei einem homogenen Produkt* fest. Die Transparenz erfasse sowohl die Preise als auch Förder- und Verkaufsmengen, Kapazitätssteigerungen durch neue Investitionsprojekte und Gesamtvorkommen der Erzeuger. Sie werde noch durch die Tatsache erhöht, daß die Platinindustrie eine relativ kleine Anzahl von Unternehmen erfasse, die in engem Kontakt miteinander stehen. Die Angebotsseite weise darüber hinaus hohe Marktzutrittsschranken und eine ausgereifte Produktionstechnologie auf. Nach Ermittlungen der Kommission ist die Nachfrageseite dagegen durch ein gemäßigtes Wachstum, eine unelastische

Nachfrage und eine unbedeutende ausgleichende Nachfragemacht gekennzeichnet.

Die wichtigsten Wettbewerbsimpulse gingen bisher von Rußland und LPD aus. Die russischen Bergwerke sind nach Erkenntnissen der Kommission jedoch heruntergewirtschaftet, und man geht allgemein davon aus, daß die russischen Lagerbestände beim jetzigen Verkaufstempo in rund zwei Jahren vollständig abgebaut sein werden. Das andere wichtige Wettbewerbselement im letzten Jahrzehnt war die Expansion von Lonrho mit einer Erhöhung des Marktanteils von 5 auf über 10 % im Zeitraum 1985 bis 1995. Im Laufe der Jahre hat sich LPD zu einer maßgebenden „dritten Kraft" auf dem Markt entwickelt, die durch den Zusammenschluß als unabhängiger Marktbeteiligter ausgeschaltet würde. Nach erfolgtem Zusammenschluß existierten zwei südafrikanische Erzeuger mit *jeweils rund 40 % Marktanteil, ähnlichen Anreizen und Kostenstrukturen.* Durch den Zusammenschluß würde ein Unternehmen derselben Größe wie Amplats geschaffen, das über erhebliche, relativ günstig ausbeutbare Vorkommen verfügt. Unter diesen Umständen sieht die Kommission angesichts der Marktmerkmale und des bisherigen Wettbewerbsverhaltens in der Branche keinen Anreiz für Amplats und Implats/LPD, miteinander zu konkurrieren. Die Kommission hält es im Gegenteil für sehr wahrscheinlich, daß der Zusammenschluß mittelfristig eine weitere Verknappung des Platinangebotes und somit höhere Platinpreise zur Folge hätte. Dies läge im Interesse beider Unternehmen, die aufgrund der mittelfristig schlechteren Wettbewerbsfähigkeit Rußlands eine effektive Dyopolstellung einnehmen könnten.

Die Kommission setzte sich schließlich noch kurz mit dem Argument des *technischen und wirtschaftlichen Fortschritts* auseinander. Implats trug vor, daß der Zusammenschluß die Erzielung erheblicher Synergien und dadurch eine Senkung der Kosten ermögliche. Nach Ansicht der Kommission ist die sich aus dem Zusammenschluß hauptsächlich ergebende Synergie jedoch die Erhöhung der Marktmacht des fusionierten Unternehmens, die sich nicht zum Vorteil der Verbraucher auswirken werde.

3.4 Änderungsverpflichtungen gemäß Artikel 8 Abs. 2 FKVO

434. Die Kommission hat im Berichtszeitraum zehn Entscheidungen unter Auflagen getroffen. Es ist positiv zu bewerten, daß sie in der Regel *strukturelle Zusagen* vereinbart hat, welche die Veräußerung von Unternehmensteilen und Produktionskapazitäten sowie die nicht ausschließliche Lizenzvergabe betrafen.

435. Der Zusammenschluß Veba/Degussa führte zu wettbewerblichen Problemen auf dem Markt für pyrogene Kieselsäure, der sowohl in Europa als auch weltweit hoch konzentriert ist. In Europa gibt es mit Degussa, Cabot und Wacker nur drei Hersteller. Degussa ist Marktführer mit einem Anteil von 50 bis 60 %, während Cabot und Wacker jeweils um die 30 % der Marktanteile besitzen. Cabot produziert in einem paritätischen Gemeinschaftsunternehmen mit Hüls pyrogene Kieselsäure und hat daneben nur noch eine Produktionsstätte in Europa. Da Veba als Mutterunternehmen von Hüls an einer der zwei Produktionsstätten Cabots beteiligt ist, würde der Zusammenschluß die Stellung von Cabot als unabhängiger Wettbewerber deutlich schwächen und zur Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung von Veba/Degussa führen. Die Marktstellung des verbleibenden Wettbewerbers Wacker würde nicht mehr ausreichen, um wirksamen Wettbewerbsdruck zu erzeugen. In den letzten fünf Jahren ist auch kein neuer Wettbewerber in den Markt eingetreten. Bereits zu einem frühen Zeitpunkt in dem Verfahren sagte Veba deshalb zu, seine Beteiligung an der Cabot-Hüls innerhalb einer kurzen Frist zu veräußern.

436. Wettbewerbliche Bedenken auf dem Markt für öffentliche Payphones in Deutschland resultieren aus dem Zusammenschluß Siemens/Elektrowatt. Auf diesem Markt standen bis 1995 noch die drei Anbieter Siemens, Landis & Gyr und Bosch-Telecom im Wettbewerb. Bosch-Telecom hat jedoch die Neuentwicklung öffentlicher Payphones seit 1995 eingestellt und liefert derzeit nur noch im Rahmen laufender Verpflichtungen nach. Einziger Nachfrager nach öffentlichen Fernsprechanlagen ist die Deutsche Telekom. Nach 1996 konnte sie ihre Aufträge immerhin noch an mindestens zwei Anbieter vergeben. Angesichts der bedeutenden Nachfragemacht der Deutschen Telekom waren auf der Grundlage dieser Beschaffungspraxis die Grundbedingungen für wirksamen Wettbewerb auch nach dem Rückzug von Bosch-Telecom gesichert, da mit Siemens und Landis & Gyr noch zwei miteinander in Wettbewerb stehende Anbieter verblieben. Mit dem Zusammenschluß wird Siemens als einziger Anbieter von Kartentelefonanlagen der neuen Generation marktbeherrschend. Den Eintritt neuer Wettbewerber hält die Europäische Kommission für unwahrscheinlich; zum einen haben Siemens und Landis & Gyr mit der Deutschen Telekom das neue Telefonkartensystem für den deutschen Markt entwickelt und kontrollieren die zur Anwendung gebrachte Technologie. Zudem hat die Deutsche Telekom bereits erhebliche Liefermengen bei den traditionellen Anbietern fest bestellt. Anhaltspunkte für ausreichende Nachfragemacht der Deutschen Telekom sieht die Kommission ebenfalls nicht. Siemens hat sich im Wege einer Zusage zur Veräußerung des gesamten Geschäftsbereichs „Public and Privat Payphones" von Landis & Gyr Communications verpflichtet. Nach Auffassung der Kommission war es äußerst fraglich, ob sich für einen lediglich auf öffentliche Payphones beschränkten Veräußerungsgegenstand ein geeigneter Erwerber finden ließe. Die vorgeschlagene Zusage ist deshalb erforderlich, um die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung mit hinreichender Sicherheit abzuwenden. Durch den Verkauf des Geschäftsbereichs konnten die Bedenken der Kommission aufgehoben werden, da es bei der Existenz zweier unabhängiger Anbieter in Deutschland bleibt.

437. Auch in dem Verfahren Guinness/Grand Metropolitan hat die Kommission Zusagen entgegenge-

nommen. Der Zusammenschluß betrifft die beiden weltweit größten Spirituosenhersteller und wirkt sich insbesondere auf die Märkte für Whisky, Gin und Wodka aus. Die Kommission stellte fest, daß marktbeherrschende Positionen der Parteien in Griechenland, Spanien, Belgien/Luxemburg und Irland entstehen oder verstärkt würden. Sie resultierten aus absolut und relativ hohen Marktanteilen, entsprechenden Marktanteilsadditionen und der Zusammenlegung von international führenden Spirituosenmarken; die Nachfragemacht des Handels konnte nach Ansicht der Kommission insoweit kein ausreichendes Gegengewicht bilden. Zur Abwendung einer Untersagung schlugen die Parteien folgende Zusagen vor. Sie verpflichteten sich, zwei Whiskymarken in Europa mit dem nötigen Know-how und Schutzrechten zu verkaufen. In Irland wird Guinness seine Beteiligungen an nachgelagerten Vertriebsunternehmen reduzieren. In Griechenland stellen die Parteien den Vertrieb von Bacardi ein. In Belgien/Luxemburg soll der Vertrieb einer Wodka-Fremdmarke aufgegeben und der Vertrieb einer Gin-Eigenmarke auf einen unabhängigen Händler übertragen werden. Die Veräußerungszusagen sind geeignet, die Marktanteile der Parteien auf dem Whiskymarkt in allen Mitgliedstaaten zu reduzieren und den Markenportefeuille-Effekt erheblich abzuschwächen. Auch die Vertriebsaufgabe bzw. -minderung ist als strukturelle Zusage positiv zu bewerten. Zweifel verbleiben insoweit lediglich in bezug auf die Vertriebsübertragung der Gin-Eigenmarke in Belgien/Luxemburg.

438. In aller Regel runden *ausführliche Durchführungsanweisungen* die Vereinbarungen ab. Sie regeln Einsetzung und Aufgaben eines Treuhänders und dienen damit der Erhaltung von Funktionsfähigkeit, Marktwert und Wettbewerbsfähigkeit der ausgegliederten Geschäftsbereiche. Die Modalitäten des Treuhandverhältnisses entsprechen der inzwischen gängigen Praxis der Kommission. Danach bleiben den Parteien in der Regel wenige Wochen, um einen geeigneten Treuhänder – mit Genehmigung der Kommission, die nur mit sachlichem Grund versagt werden darf – einzusetzen. Dieser erhält eine unwiderrufliche Vollmacht zur Veräußerung der betroffenen Geschäftsbereiche. Um einen zügigen Verkauf zu gewährleisten, enthält seine Vergütung in der Regel entsprechende Erfolgsprämien. Während seiner Tätigkeit hat der Treuhänder umfangreiche Berichts- und Informationspflichten gegenüber der Europäischen Kommission. Der Erwerber muß ein unverbundener, aktueller oder potentieller Wettbewerber sein, der ebenfalls der Zustimmung der Kommission bedarf. Bisher hat sich diese Praxis als überaus erfolgreich erwiesen. Alle vereinbarten Zusagen wurden erfüllt. Ein Problem könnte sich allerdings in Zukunft stellen, da die Anzahl der Zusagenvereinbarungen ständig wächst und *vermehrten Kontrollbedarf* begründet. Fraglich ist, wie lange der dafür nötige personelle und sachliche Aufwand noch geleistet werden kann. Die Kommission geht selbst davon aus, daß ein gewisses Maß an Kontrolle durch Wettbewerber gewährleistet werden muß, die sich wegen nicht oder unvollständig erfüllter Zusagen an die Kommission wenden.

439. Anders als bei den genannten Fällen geben die Änderungsverpflichtungen in dem Verfahren Boeing/McDonnell Douglas in mehrerer Hinsicht Anlaß zu Bedenken. Ein Teil der Zusagen ist struktureller Natur, der weitaus größere beruht auf *reinen Verhaltensbestimmungen*. Die Überwachung dieser Zusagen muß als problematisch angesehen werden. Schließlich bestehen Zweifel daran, ob die Vereinbarungen imstande sind, die von der Kommission genannten Wettbewerbsprobleme zu lösen. Boeing verpflichtet sich unter anderem, den zivilen Flugzeugbereich von MDC zehn Jahre lang als juristisch selbständiges Unternehmen zu führen und während dieser Zeit öffentlich zugängliche Geschäftsberichte vorzulegen. Dies mindert nach Ansicht der Kommission die Gefahr, daß MDC-Maschinen zu „Discount-Preisen" veräußert werden. Weiter verpflichtet sich Boeing, den erleichterten Zugang zu MDC-Kunden nicht für den Verkauf eigener Flugzeuge auszunutzen. Sofern Exklusivlieferverträge betroffen sind, darf Boeing bis zum Jahr 2007 keine solchen Vereinbarungen treffen; die Rechte aus bereits bestehenden Verträgen dürfen nicht ausgeübt werden. Boeing verspricht darüber hinaus die Vergabe von Lizenzen bezüglich Patenten und dazugehörendem Know-how, die aus öffentlich finanzierter Forschungs- und Entwicklungsarbeit resultieren. Das Unternehmen wird die Europäische Kommission ferner regelmäßig über bestimmte staatliche Fördermaßnahmen informieren. Schließlich verpflichtet Boeing sich zu einer Nichtdiskriminierung seiner Lieferanten, auch wenn diese in Geschäftsbeziehungen zu Konkurrenten stehen.

Die Fortführung eines juristisch selbständigen Unternehmensbereichs bleibt aus wettbewerblicher Sicht hinter dessen Veräußerung an einen Dritten zurück. Wirtschaftliche Einflußnahme ist etwa mittels Preis- und Verkaufs- sowie Produktentwicklungspolitik möglich und wahrscheinlich. Die Aufgabe bereits bestehender Exklusivlieferverträge führt zwar zu einer gewissen strukturellen Marktöffnung. Diese wäre aber gar nicht notwendig geworden, hätte Boeing nicht etwa zeitgleich mit dem Bekanntwerden der Fusionspläne entsprechende Vereinbarungen mit drei Fluglinien getroffen. So wurden in der Presse Vermutungen laut, Boeing habe die Verträge geschlossen, um eben diese bei Bedenken der Europäischen Kommission gegen den Zusammenschluß mit MDC zum Gegenstand einer Zusage machen zu können. Die Verpflichtung gegenüber MDC-Kunden und Boeing-Lieferanten erschöpfen sich in reinen Verhaltenszusagen. Ihre Einhaltung muß als unwahrscheinlich betrachtet werden. Selbst wenn Boeing bei MDC-Kunden nicht ausdrücklich für die eigenen Produkte wirbt und Verkaufsförderung betreibt, ist doch jedem Kunden klar, daß seine Chancen auf gute, schnelle und preiswerte Service-Leistungen, Ersatzteillieferungen und sonstige Unterstützungshandlungen bei einer Vertiefung der Geschäftsbeziehungen zu Boeing steigen. Dies gilt genauso für die Lieferanten Boeings, die Geschäftsbeziehungen zu Wettbewerbern nicht aufnehmen. Davon abgesehen macht der erleichterte Zugang zu Kunden und Lieferanten eine Fülle von Maßnahmen zu deren Beeinflussung möglich. Eine effiziente Überwachung der

Zusagen durch die Europäische Kommission ist nicht vorstellbar. Sie scheitert schon an der mangelnden personellen Ausstattung der Merger Task Force. Anders als in früheren Fällen kann eine wirksame Kontrolle auch kaum von verbleibenden Wettbewerbern ausgehen. Sie wären dazu – wie die Kommission – auf Hinweise Dritter angewiesen, die aber als Kunden und Lieferanten des Marktbeherrschers ein nachvollziehbares Interesse an ungestörten Geschäftsbeziehungen zu diesem und an der Wahrung ihrer Anonymität haben. Letztere kann weder von Wettbewerbern noch von der Kommission garantiert werden.

440. Wie in den Verfahren Ciba-Geigy/Sandoz und Coca Cola Enterprises/Amalgamated Beverages Great Britain finden sich auch in der Entscheidung The Coca Cola Company (TCCC)/Carlsberg *unverbindliche Zusagen*. In den beiden erstgenannten Fällen betrafen die unverbindlichen Zusagen Bereiche, in denen die Europäische Kommission die Kausalität zwischen Zusammenschluß und marktbeherrschender Position nicht nachweisen konnte. Sie war daher nicht in der Lage, eine Untersagung bzw. Genehmigung mit Auflagen auszusprechen. Die Zusagen beruhen eindeutig auf einem freiwilligen Entgegenkommen der Parteien. In dem Verfahren TCCC/Carlsberg geht die Europäische Kommission dagegen von einer Verstärkung marktbeherrschender Positionen durch den Zusammenschluß aus und nimmt die unverbindlichen Zusagen – neben verbindlichen – zur Kenntnis. Grundsätzlich hält die Monopolkommission an ihrer ablehnenden Haltung gegenüber unverbindlichen Zusagen fest. Ihre Entgegennahme kann zu Mißverständnissen darüber führen, ob sie im Rahmen der materiellen Gesamtbewertung berücksichtigt worden sind oder nicht. Ist ersteres der Fall, erscheint die Vereinbarung einer verbindlichen Zusage wegen der besseren Durchsetzbarkeit vorzugswürdig. In der vorliegenden Entscheidung vermeidet die Europäische Kommission allerdings Mißverständnisse dieser Art. Sie teilt ausdrücklich mit, daß sie die Zusagen nicht weiter berücksichtigt. Ihrer Ansicht nach sind die Verpflichtungen nicht angemessen, um die wettbewerbsbeschränkenden Wirkungen des Zusammenschlusses rückgängig zu machen.

441. Im Berichtszeitraum hat die Europäische Kommission zwei *Zusagen in der ersten Phase* entgegengenommen – in den Fällen Bank Austria/Creditanstalt und Lyonnaise des Eaux/Suez. Der erste Zusammenschluß wirkte sich auf den Märkten für Bankdienstleistungen und Bauleistungen aus. Die Kommission stellte bedenkliche Marktanteilsadditionen in Teilen des Privatkundengeschäfts in Österreich und die Verstärkung der Position von Bank Austria auf den österreichischen Baumärkten fest. Um die daraus resultierenden Bedenken auszuräumen, gaben die Parteien mehrere Veräußerungszusagen ab. Der Zusammenschluß Lyonnaise des Eaux/Suez führte zu erheblichen Bedenken der Kommission auf dem belgischen Entsorgungsmarkt, die die Einleitung des Hauptverfahrens gerechtfertigt hätten. Die Zweifel der Kommission beruhen auf den absolut und relativ hohen Marktanteilen der Unternehmen, auf ihrer Erfahrung im Entsorgungsbereich und der gemeinsamen Finanzkraft. Die Parteien gaben auch insoweit Veräußerungszusagen ab, so daß auf den drei besonders kritischen Märkten keine Marktanteilsadditionen mehr stattfanden.

In der Praxis hat die Europäische Kommission bereits früher Zusagen in der ersten Phase entgegengenommen, wenn das Wettbewerbsproblem klar umrissen und die Zusagen leicht kontrollierbar waren. Die Monopolkommission begrüßt, daß diese Anwendungspraxis durch die Reform der Fusionskontrollverordnung nun eine *gesetzliche Grundlage* erhalten hat. Bestehende Rechtsunsicherheiten werden damit aufgehoben. Der neue Artikel 6 Abs. 1a FKVO erlaubt die Entgegennahme von Zusagen und die Freigabe des angemeldeten Zusammenschlusses, wenn nach den Änderungen kein Anlaß mehr zu ernsthaften Bedenken besteht. Die Kommission kann ihre Entscheidung mit Bedingungen und Auflagen verbinden, um sicherzustellen, daß die beteiligten Unternehmen den eingegangenen Verpflichtungen nachkommen. Nach Artikel 6 Abs. 1b FKVO kann die Entscheidung widerrufen werden, sofern sie auf unrichtigen Angaben beruht oder die Unternehmen einer vorgesehenen Auflage zuwiderhandeln. Die Verlängerung der ersten Prüfungsphase auf sechs Wochen in Zusagenfällen ist ebenfalls zu befürworten, da sie die Möglichkeit von Dritten und Mitgliedstaaten verbessert, ihre verfahrensrechtlich garantierten Beteiligungsrechte wahrzunehmen.

3.5 Auflösung vollzogener Zusammenschlüsse

442. Grundsätzlich gilt für die unter die Fusionskontrollverordnung fallenden Zusammenschlußvorhaben gemäß Artikel 7 Abs. 1 FKVO ein Vollzugsverbot. Zusammenschlüsse dürfen weder vor der Anmeldung noch während der auf die Anmeldung folgenden drei Wochen vollzogen werden. Dieses Verbot greift jedoch nicht bei Zusammenschlüssen, die erst auf Ersuchen eines Mitgliedstaates gemäß Artikel 22 FKVO in die Zuständigkeit der Europäischen Kommission gelangen. In drei Fällen dieser Art – Holland Media Groep, Kesko/Tuko und Blokker/Toys 'R' US – hatten die beteiligten Unternehmen ihre Vorhaben bereits vor der endgültigen Entscheidung der Kommission realisiert. Nachdem Brüssel alle Zusammenschlüsse für mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar erklärt hatte, war zum ersten Mal über *geeignete Entflechtungsmaßnahmen* zu entscheiden. In dem Verfahren Anglo American/Lonrho hatten die Unternehmen den Erwerb einer Minderheitsbeteiligung rein vorsorglich angemeldet. Ihrer Ansicht nach lag ein Zusammenschluß im Sinne des Artikel 3 FKVO nicht vor. Nachdem die Europäische Kommission einen Kontrollerwerb und die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung angenommen hatte, wurde auch insoweit die Auflösung des Zusammenschlusses notwendig.

443. Im September 1995 hatte die Europäische Kommission festgestellt, daß die Gründung von Holland Media Groep (HMG) durch RTL, Endemol und Veronica zu einer beherrschenden Stellung auf dem niederländischen Markt für Fernsehwerbung führen und die bereits bestehende beherrschende Stellung

von Endemol auf dem Markt für unabhängige Fernsehproduktionen weiter verstärken würde. Als Reaktion auf die Untersagungsentscheidung zog sich Endemol vollständig aus dem Gemeinschaftsunternehmen zurück. Nach der modifizierten Fusionsvereinbarung erhält RTL 65 % der HMG-Anteile, Veronica 35 %. Außerdem sagte HMG der Europäischen Kommission zu, den Sender RTL 5 von einem Vollprogramm zu einem reinen Nachrichtenkanal zu transformieren. In den ersten fünf Jahren nach Erlaß der Entflechtungsentscheidung werde HMG ohne die vorherige Einwilligung der Kommission weder den wesentlichen Charakter des Nachrichtenprogramms ändern noch erheblich vom vorgelegten Geschäftsplan abweichen.

Durch den Rückzug von Endemol aus HMG wird die strukturelle Verbindung zwischen dem größten holländischen Fernsehproduzenten und dem größten Privatsender aufgehoben. Infolge des Ausstiegs von Endemol aus HMG stellt die Umwandlung von RTL 5 in ein Nachrichtenprogramm nach Auffassung der Europäischen Kommission ein angemessenes und ausreichendes Mittel zur Wiederherstellung effektiven Wettbewerbs auf dem Markt für TV-Werbung dar. Ein mit geringem finanziellem Aufwand betriebenes Nachrichtenprogramm dürfte einen weit niedrigeren Marktanteil als ein Vollprogramm erzielen und mit seiner Werbung einen spezifischen Zuschauerkreis ansprechen, der bisher noch nicht als Zielgruppe existierte. Damit würde vermutlich der gesamte jetzige Marktanteil von RTL 5 für den Wettbewerb frei werden. Ferner könne HMG nach der Umwandlung von RTL 5 nur noch zwei Vollprogramme betreiben und aufeinander abstimmen, so daß sich auch insoweit der Spielraum für Wettbewerb vergrößere. Schließlich könne HMG nicht mehr mit RTL 5 als „Kampfprogramm" auf die Programmgestaltung von Konkurrenzsendern und Neuanbietern reagieren. Die Europäische Kommission hat den Zusammenschluß im Juli 1996 für mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar erklärt und eine Entscheidung gemäß Artikel 8 Abs. 2 FKVO gefällt. In materieller Hinsicht kann ihr zugestimmt werden. Der Rückzug von Endemol wirkt sich strukturell auf die betroffenen Märkte aus. Die die Umwandlung von RTL 5 betreffende Vereinbarung stellt sich zwar als Verhaltenszusage dar, die beabsichtigten strukturellen Auswirkungen lassen sich jedoch leicht nachvollziehen. HMG bleibt zwar mit einem Marktanteil von ca. 50 % des Fernsehwerbemarktes klarer Marktführer in Holland. Den Darlegungen der Kommission läßt sich aber entnehmen, daß sich die Wettbewerbsbedingungen für andere Anbieter dennoch deutlich verbessern.

444. Im November 1996 untersagte die Kommission den vollzogenen Zusammenschluß Kesko/Tuko. Sie stellte marktbeherrschende Positionen Keskos auf dem finnischen Einzelhandels- und Cash und Carry-(C&C-)Markt für Waren des täglichen Bedarfs fest. Auf dem Einzelhandelsmarkt erreichten die beteiligten Unternehmen je nach lokaler, regionaler oder nationaler Abgrenzung gemeinsame Marktanteile von mindestens 55 %, während der größte Wettbewerber mit ca. 22 % der Marktanteile folgte. Die starke Stellung der Parteien wurde durch mehrere Faktoren unterstrichen: die überproportional hohe Zahl großflächiger Verkaufsstellen, die Verfügungsgewalt über einen großen Teil der Geschäftslokale, die Existenz von Kundentreueprogrammen, Eigenmarken und Distributionssystemen sowie erheblicher Nachfragemacht der zentralen Einkaufsorganisationen. Auf dem nationalen C&C-Markt für Waren des täglichen Bedarfs erzielte Kesko/Tuko einen Marktanteil von 80 %, der regional teilweise sogar 100 % erreichte. Umstände, die den Verhaltensspielraum der Parteien insoweit hätten begrenzen können, lagen nicht vor. Auch die von den Parteien angebotenen Zusagen zerstreuten die Bedenken Brüssels nicht.

Wie bei HMG hatte sich die Kommission in der Untersagungsentscheidung die Anordnung von Entflechtungsmaßnahmen zu einem späteren Zeitpunkt vorbehalten. Sie stützte sich dabei auf Artikel 8 Abs. 4 FKVO. Ursprünglich sollte Kesko innerhalb von sechs Monaten sämtliche Tuko-Anteile en bloc abgeben; dabei sollten bereits veräußerte Vermögensgegenstände zurückerworben bzw. kompensiert, bestehende Verträge von Tuko wiederhergestellt werden. Im Entflechtungsverfahren hatten die Parteien besonderes Gewicht auf die *Beachtung des Verhältnismäßigkeitsgrundsatzes* gelegt. Ein noch strengerer Maßstab ergebe sich im vorliegenden Fall aus Artikel 22 Abs. 5 FKVO. Danach trifft die Kommission bei einem auf Ersuchen eines Mitgliedstaates in ihre Zuständigkeit gelangten Fall „nur die Maßnahmen, die unbedingt erforderlich sind, um wirksamen Wettbewerb im Gebiet des Mitgliedstaates zu wahren oder wiederherzustellen, auf dessen Antrag hin sie tätig geworden ist." Die Regelung grenze Aktionen der Kommission zum einen geographisch auf das Gebiet des beantragenden Mitgliedstaates, zum anderen auf das unbedingt Erforderliche ein. Kesko begründet das Vorliegen eines strengeren Maßstabes mit der mangelnden originären Zuständigkeit Brüssels. Diese basiere auf dem Antrag eines Mitgliedstaates, bilde insofern eine Ausnahme vom Subsidiaritätsprinzip und sei daher in besonderem Maße beschränkt. In ihrer Entscheidung stellte die Europäische Kommission zunächst zutreffenderweise klar, daß Artikel 22 Abs. 5 FKVO die Reichweite von Maßnahmen zwar auf das Gebiet des betroffenen Mitgliedstaates beschränke, im übrigen aber keinen strengeren Maßstab setze als Artikel 8 Abs. 4 FKVO. Auf letztere Vorschrift verweise Artikel 22 Abs. 3 FKVO ausdrücklich, so daß es unerheblich sei, ob die Kommission aufgrund eigener Zuständigkeit oder erst auf Veranlassung eines Mitgliedstaates tätig werde. Im Ergebnis stimmte die Europäische Kommission allerdings einer flexibleren Lösung als ursprünglich vorgesehen zu.

445. Den Zusammenschluß Blokker/Toys 'R' Us untersagte die Kommission, weil sich ihrer Meinung nach die beherrschende Position von Blokker auf dem niederländischen Markt für Spielwarenfachhandel verstärkt hätte. Bereits vor dem Zusammenschluß nahm Blokker mit einen Marktanteil von rund 60 % die Marktführerschaft ein. Einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil Blokkers sieht die Europäische Kommission darin, daß das Unternehmen drei verschie-

dene Typen von Spielwarengeschäften betreibt, die auf unterschiedlichen Geschäftskonzepten mit unterschiedlichen Sortimenten beruhen. Vorteilhaft wirke sich auch der hohe Anteil von Nichtmarken- und Eigenmarkenerzeugnissen aus, die Blokker vertreibt. Schließlich nimmt das Unternehmen aufgrund seines Marktanteils eine Schlüsselstellung für den Zugang von Spielwarenherstellern zum niederländischen Markt ein. Um ein neues Spielzeug auf dem Markt einzuführen, sind die Hersteller auf den Zugang zu den wichtigsten Absatzwegen angewiesen, zu denen namentlich die Geschäfte Blokkers gehören. Der Zusammenschluß führt zu einer Stärkung der beschriebenen Position – einerseits aufgrund der Marktanteilsaddition von mindestens 3 %, andererseits durch das Zuwachsen des wettbewerblichen Potentials von Toys 'R' Us. Wie bei Boeing/MDC bewertet die Kommission das übernommene Potential wesentlich höher, als es dessen gegenwärtiger Marktanteil widerspiegelt. Blokker wird die drei bereits bestehenden Geschäftskonzepte durch ein viertes ergänzen, das ihm den Zugang zu dem besonders wichtigen Marktsegment der großflächigen Einzelhandelsgeschäfte außerhalb der Stadtgrenzen ermöglicht. Das Unternehmen könne ferner als Franchise-Nehmer Spielwaren zu günstigen Konditionen über die Einkaufszentrale von Toys 'R' Us beziehen. Schließlich weist die Kommission darauf hin, daß die schlechten Geschäftsergebnisse von Toys 'R' Us auf strukturellen Schwächen und gravierenden Marketingfehlern beruhen. Durch einen lokalen Geschäftspartner mit der notwendigen Kenntnis des nationalen Marktes wird Toys 'R' Us seine Marktanteile erheblich steigern können. Wie in dem Verfahren Saint-Gobain/Wacker Chemie/NOM folgt die Kommission dem vorgetragenen Argument der *„failing company defence"* nicht. Für das Vorliegen der Voraussetzungen sind die Parteien beweispflichtig. Nach Ansicht der Kommission haben die Parteien im vorliegenden Fall weder nachgewiesen, daß Blokker den gesamten Marktanteil von Toys 'R' Us erlangen würde, noch daß es keinen weniger wettbewerbsgefährdenden Käufer des Unternehmens gibt.

Die Entflechtungsanordnung sieht vor, daß Blokker mindestens 80 % des Aktienkapitals an dem rechtlich zu verselbständigenden Geschäftsbereich abgeben muß. Mindestens 60 % sollen auf einen unabhängigen Wettbewerber, bis zu 20 % dürfen an Toys 'R' Us übertragen werden. Blokker selbst darf für einen begrenzten Zeitraum ebenfalls bis zu 20 % der Anteile behalten. Obwohl Blokker dadurch Zugang zu wichtigen Informationen erhält und gegebenenfalls seine eigene Geschäftsstrategie entsprechend abstimmen kann, ist diese Lösung nach Ansicht der Europäischen Kommission einer vollständigen und sofortigen Auflösung des Zusammenschlusses vorzuziehen. Angesichts der schlechten Unternehmensergebnisse von Toys 'R' Us in den Niederlanden erscheint es zweifelhaft, ob ohne weiteres ein Käufer für das gesamte Anteilspaket gewonnen werden kann. Diese Chance steige bei einer Beteiligung von Blokker bis zu der genannten Höhe, weil sie das Vertrauen des Marktführers in die Geschäfte von Toys 'R' Us demonstriere und deren Entwicklung in ein gesundes Unternehmen garantiere. Formal ordnete die Kommission die Untersagung und Entflechtung in einer Entscheidung an, was Artikel 8 Abs. 4 FKVO – anders als das deutsche Recht – erlaubt.

446. *Formalrechtlich* schlug die Europäische Kommission in dem Verfahren Anglo American Corporation/Lonrho einen vierten Weg ein. Kurzfristig wandelte sie den Entwurf einer Untersagungsentscheidung mit Entflechtungsanordnung in eine Freigabe unter Auflagen um, wobei sich die geplanten Entflechtungsmaßnahmen mit dem Inhalt der letztlich festgesetzten Auflagen decken. Im Rahmen der wettbewerblichen Beurteilung folgte die Kommission weitgehend ihrer Argumentation und Schlußfolgerung in dem Verfahren Gencor/Lonrho und konstatierte eine marktbeherrschende Position von AAC im Platin- und Rhodiummarkt. Um die Wettbewerbsprobleme zu lösen, hat AAC sowohl mit der Anmeldung als auch innerhalb der in Artikel 18 der Verordnung Nr. 3384/94[77]) genannten Dreimonatsfrist mehrere Zusagen angeboten, die jedoch die Bedenken der Kommission nicht ausräumen konnten. Eine überarbeitete Fassung der Verpflichtungserklärungen bot AAC erst an, nachdem die Kommission den Entwurf einer Untersagungsentscheidung bereits an den Beratenden Ausschuß weitergeleitet hatte. Im konkreten Fall nahm die Europäische Kommission *außergewöhnliche Umstände* an, die es ihr erlaubten, Zusagen auch nach Ablauf der Dreimonatsfrist entgegenzunehmen. Von einem Ausnahmefall ging die Kommission aus, weil die geplante Entflechtungsentscheidung genau jene Auflagen enthielt, die AAC in der überarbeiteten Verpflichtungserklärung angeboten hatte. Um überflüssige Nachteile für die Parteien zu vermeiden, sollte AAC jene größere Flexibilität zugestanden werden, die mit einer Umsetzung von sich aus eingegangener Verpflichtungen anstelle wortgleicher, per Entscheidung gemäß Artikel 8 Abs. 4 FKVO angeordneter Entflechtungsmaßnahmen verbunden wäre.

Die Verpflichtungserklärungen enthalten im wesentlichen die Zusagen der Veräußerung von Lonrho-Anteilen durch AAC und verbundenen Unternehmen sowie ihrer vorläufigen Übertragung an eine unabhängige Treuhandgesellschaft, so daß bei allen Unternehmen insgesamt nur noch 9,99 % der Anteile verbleiben. Die Kommission ist überzeugt, daß eine Verringerung der Anteile auf 9,99 % alle Möglichkeiten beseitigt, bestimmenden Einfluß auf Lonrho auszuüben. Damit ist ihrer Ansicht nach den wettbewerbsrechtlichen Bedenken Rechnung getragen, die dadurch entstehen, daß AAC und Lonrho ihre Geschäftstätigkeiten zusammenlegen und auf den Märkten für Platin und Rhodium eine beherrschende Stellung einnehmen würden. Die Veräußerungspflicht entfällt, falls Lonrho seine gesamte Beteiligung an LPD an einen unabhängigen Dritten verkauft. Der Käufer darf grundsätzlich nicht im nennenswerten Umfang im Platingeschäft tätig sein. Eine Ausnahme macht die Kommission für den Fall,

[77]) Verordnung der Kommission vom 21. Dezember 1994 über die Anmeldungen, über die Fristen sowie über die Anhörung nach der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen, ABl. EG Nr. L 377 vom 31. Dezember 1994.

daß das Gericht erster Instanz die Klage gegen die Untersagung des Zusammenschlusses Gencor/Lonrho zugunsten Gencors entscheidet. Die Verbindung, die die Kommission zu dem *Gerichtsverfahren Gencor/Lonrho* herstellt, führt auch zu der unüblich langen Veräußerungsfrist; der Ablauf dieser Frist stimmt mit dem erwarteten Zeitpunkt der Urteilsverkündung überein. Bedenken gegen die lange Frist werden durch das Bemühen der Kommission abgemildert, das Verfahren vor Gericht in erster Instanz nicht leerlaufen zu lassen. Würde Lonrho LPD vor dem abschließenden Urteil veräußern, hätte Gencor keine Möglichkeit, ein obsiegendes Urteil auch praktisch umzusetzen. Der für Gencor interessante Unternehmensteil wäre schon an einen Wettbewerber verloren.

447. Gemäß Artikel 8 Abs. 4 FKVO kann die Europäische Kommission die Trennung der erworbenen oder zusammengefaßten Unternehmen oder Vermögenswerte, die Beendigung der gemeinsamen Kontrolle oder andere Maßnahmen anordnen, die geeignet sind, wirksamen Wettbewerb wiederherzustellen. Auf die Frage, ob *die Restitution* oder *die sonstige Wiederherstellung wirksamen Wettbewerbs* vorzuziehen sei, ging die Kommission nicht ein; sie wählte in keinem Fall die Restitutionslösung. Die Kommission entsprach damit grundsätzlich einer Forderung der beteiligten Unternehmen in den Verfahren Kesko/Tuko und AAC/Lonrho, die sich ausdrücklich auf den Verhältnismäßigkeitsgrundsatz berufen hatten. Ihrer Ansicht nach kommt eine Restitution nur in dem Ausnahmefall in Betracht, in dem sie das einzige Mittel zur Wiederherstellung effektiven Wettbewerbs darstellt. Die Parteien legten dar, daß es in den konkreten Fällen weniger einschneidende Maßnahmen gebe, die sie geringer belasten würden. So mußte Kesko schließlich nicht – wie geplant – alle Anteile, sondern lediglich die Vermögenswerte veräußern und konnte einen Teil der übernommenen Verkaufsstellen behalten. AAC räumte man eine ungewöhnlich lange Veräußerungsfrist ein und berücksichtigte dabei den möglichen Verkauf von LPD durch Lonrho.

448. Einer weitergehenden Forderung von Kesko und AAC kam die Kommission dagegen nicht nach. Artikel 3 FKVO eröffnet die Zuständigkeit der Europäischen Kommission nur bei Vorliegen eines Kontrollerwerbs. Nach Ansicht der Unternehmen muß diese Grenze auch im Rahmen eines Entflechtungsverfahrens beachtet werden. Eine Anteilsreduzierung komme daher nur bis zu dem Punkt in Betracht, bei dem die Voraussetzung eines Kontrollerwerbs gerade nicht mehr erfüllt sei. Die Zuständigkeit der Kommission ende dort, da sie auch bei ursprünglicher Anmeldung eines Anteilserwerbs unter dieser Schwelle nicht hätte tätig werden können. Die Kommission folgt dieser Auffassung zutreffenderweise nicht. Die Regelung des Artikel 8 Abs. 4 FKVO nimmt in keiner Weise Bezug auf den Begriff des Kontrollerwerbs. Im Mittelpunkt der Vorschrift steht vielmehr das Ziel, durch die Entflechtung *wirksamen Wettbewerb wiederherzustellen.* Um dieses Ziel zu erreichen, kann es im Einzelfall erforderlich sein, Beteiligungen gravierend zu senken, und zwar auch deutlich unter die Schwelle des Kontrollerwerbs. So ging die Kommission in dem Verfahren Kesko/Tuko von vornherein davon aus, daß Kesko sämtliche Anteile an Tuko abgeben müsse. Im Fall AAC/Lonrho hatte die Kommission aus gesellschaftsrechtlichen Gründen von der geplanten Anteilsreduzierung auf 10 bis 15 % Abstand genommen, um den Anteilsbesitz auf unter 10 % zu senken. Dies war gerechtfertigt, da AAC bei einer höheren Beteiligung noch Einfluß auf Lonrho hätte nehmen können und damit Dritte vom Erwerb der restlichen Anteile abgeschreckt hätte. Erst die vorgenommene Anteilsreduzierung machte die Beteiligung eines Dritten an Lonrho wahrscheinlich und sicherte damit die Wiederherstellung wirksamen Wettbewerbs. Das Risiko einer Auflösung des Zusammenschlusses liegt insoweit bei den Unternehmen, die ein Vorhaben trotz Anmeldepflicht und Vollzugsverbot bereits vor der behördlichen Genehmigung durchführen.

Selbst Zusammenschlüsse, die keiner nationalen Fusionskontrolle unterliegen und erst nach Vollzug gemäß Artikel 22 FKVO in den Zuständigkeitsbereich der Europäischen Kommission gelangen, sollten trotz des guten Glaubens der Unternehmen insofern nicht anders behandelt werden. Wird die Wiederherstellung wirksamen Wettbewerbs nur durch eine erhebliche bzw. völlige Anteilsaufgabe erreicht, ist eine entsprechende Entflechtungsmaßnahme anzuordnen. Eine *gewisse Entschärfung* des Problems bringt das Reformgesetz zur Fusionskontrollverordnung. Nach dem neu eingeführten Artikel 22 Abs. 4 FKVO gilt das Vollzugsverbot jetzt auch für Zusammenschlüsse, die erst auf Antrag in die europäische Zuständigkeit fallen, ab dem Zeitpunkt, in dem die Kommission den Parteien die Antragstellung mitteilt.

449. Die dargestellten ersten Entflechtungsmaßnahmen in der Praxis der Europäischen Kommission vermitteln auf den ersten Blick *kein einheitliches Bild.* In dem Verfahren HMG beließ die Kommission den Gesellschaftern einen Zeitraum von drei Monaten, um eigene Entflechtungsvorschläge zu machen. Daraufhin zog sich Endemol freiwillig aus dem Gemeinschaftsunternehmen zurück. HMG blieb jedoch mit veränderter Beteiligungsstruktur zwischen RTL und Veronica bestehen, die lediglich ein Programm inhaltlich ändern mußten. Dagegen räumte die Kommission Kesko nur eine Frist von einer Woche ein, um zu ihren geplanten Entflechtungsmaßnahmen Stellung zu nehmen. Sie verpflichtete Kesko zur Aufgabe aller Vermögenswerte von Tuko. Eine Ausnahme machte sie lediglich in Hinsicht auf die Lebensmittelabteilungen einer Kaufhauskette mit relativ geringen Marktanteilen. Zudem durfte Kesko diese nur behalten, wenn das Unternehmen dafür eigene Geschäfte in gleicher Marktanteilshöhe abgab. Die Veräußerungsfrist hielt sich schließlich mit sechs Monaten im üblichen Rahmen. Eine bloße Anteilsreduzierung zog die Kommission nicht in Betracht. Im Gegensatz dazu konnten Blokker und AAC 20 % bzw. 9,99 % der erworbenen Anteile behalten. Insgesamt verfolgte die Kommission damit in ihrer bisherigen Entflechtungspraxis einen *pragmatischen Ansatz.* Sie wählte nicht die strenge Restitutionslösung, sondern berücksichtigte auf der Grundlage des Verhältnismäßigkeits-

grundsatzes das für die beteiligten Unternehmen mildere Mittel der sonstigen Wiederherstellung effektiven Wettbewerbs. Die Kommission stellte dabei auf die Umstände des Einzelfalles ab und suchte mit den Unternehmen eine weitgehend einvernehmliche Regelung. Dies geschah wohl im Wissen um die Schwierigkeiten einer Umsetzung von Entflechtungsmaßnahmen, die gegen den Willen der Parteien angeordnet werden.

3.6 Verweisungen gemäß Artikel 9 Abs. 2 FKVO

450. Im Berichtszeitraum gingen *16 Mitteilungen gemäß Artikel 9 Abs. 2 FKVO* in Brüssel ein. Damit erhöhte sich die Gesamtzahl der Verweisungsanträge auf 26. Wie in der Vergangenheit machte insbesondere Deutschland mit neun Anträgen von der Regelung des Artikel 9 Abs. 2 FKVO Gebrauch. Im übrigen kamen vier Mitteilungen aus Frankreich, zwei aus Großbritannien und eine aus Italien. Zwei Anträge auf Verweisung erledigten sich aufgrund der Rücknahme der Anmeldung (Hochtief/Holzmann, Promodès/Rallye). Lediglich einmal entschied die Europäische Kommission nach Artikel 6 Abs. 1 lit. a FKVO; der Zusammenschluß zwischen dem italienischen Versicherungsunternehmen Generali und der italienischen Bankgesellschaft Unicredito fiel mangels konzentrativen Charakters nicht unter die Fusionskontrollverordnung. Damit entsprach die Kommission dem Anliegen der italienischen Regierung, die insbesondere die Selbständigkeit und Vollfunktionsfähigkeit des geplanten Gemeinschaftsunternehmens bezweifelt und hilfsweise einen Antrag auf Verweisung gestellt hatte. In zwei weiteren Fällen (CLT-UFA/Taurus, Deutsche Telekom/Beta Research) beschloß die Europäische Kommission trotz massiver politischer Interessenvertretung von deutscher Seite gemäß Artikel 6 Abs. 1 lit. c FKVO, das Verfahren selbst durchzuführen.[78]) Von den verbleibenden Fällen verwies die Kommission vier insgesamt und sieben teilweise – unter gleichzeitigem Erlaß einer Artikel 6 Abs. 1 lit. b-Entscheidung – an die betroffenen Mitgliedstaaten zurück.

451. *Lokale und regionale Märkte*, die die Voraussetzungen gesonderter Referenzmärkte im Sinne des Artikel 9 Abs. 2, 7 FKVO erfüllen, stellte die Kommission in den Verfahren Compagnie Nationale de Navigation/Sogelfa-CIM (Lagerung von Rohöl und raffiniertem Öl), Promodès/Rallye und Promodès/Casino (jeweils Lebensmitteleinzelhandel) sowie Lafarge/Redland (Fertigbeton und Granulate) fest. Der letztgenannte Fall weist die Besonderheit auf, daß sowohl Frankreich als auch Großbritannien einen Antrag auf Verweisung hinsichtlich bestimmter lokaler Märkte auf dem Gebiet der jeweiligen Mitgliedstaaten stellten. Obwohl der Zusammenschluß die wettbewerblichen Verhältnisse in mehr als einem Mitgliedstaat zu gefährden drohte, verwies die Kommission, nachdem Lafarge seine Bereitschaft eingeräumt hatte, mit beiden nationalen Behörden zusammenzuarbeiten. In allen genannten Verfahren unterstrich die Kommission die Notwendigkeit eingehender Ermittlungen und Untersuchungen, zu deren Durchführung die jeweiligen nationalen Behörden eher imstande seien.

452. An die deutschen Behörden verwies die Europäische Kommission erstmals *drei Fälle aus dem Energiebereich* – RWE/Thyssengas, Bayernwerk/Isarwerke und Southern Energy Holding Beteiligungsgesellschaft/Viag/PreussenElektra/Bewag. Nach Ansicht der Kommission ist der geographisch relevante Markt für alle betroffenen Produktmärkte ein regional oder lokal abgegrenzter Teil Deutschlands, der das jeweilige Versorgungsgebiet des betroffenen Unternehmens erfaßt. Der Markt für die Erzeugung und Verteilung von Strom sei aufgrund bestehender Leitungsmonopole, Exklusivliefer- und Demarkationsverträge sowie den auf das jeweilige Versorgungsgebiet beschränkten Investitionen traditionell räumlich auf die jeweiligen Tätigkeitsgebiete der Lieferanten begrenzt. Auch auf dem Gasverteilermarkt gebe es eine Reihe von Unternehmen, die ihre Tätigkeit historisch auf ein regional abgegrenztes Gebiet beschränken. Diese Beschränkung werde teilweise durch langfristige Gebietsschutzverträge zwischen benachbarten Gaslieferanten verstärkt. Das traditionelle System des Gebietsschutzes habe auch hier dazu geführt, daß die Lieferanten auf ihr Versorgungsgebiet beschränkte Leitungsnetze errichtet und langfristige Lieferverträge mit Kunden vereinbart hätten. Die auf nationaler und europäischer Ebene angestrebte Liberalisierung der genannten Märkte mache die bestehenden Vertragsbindungen und Leitungsnetze nicht gegenstandslos und könne daher nicht als Grundlage für eine andere Bewertung dienen.

Die Kommission geht ferner davon aus, daß die beteiligten Unternehmen in ihren jeweiligen Versorgungsgebieten marktbeherrschende Positionen bzw. Monopolstellungen einnehmen. Vor dem Hintergrund auslaufender Exklusivliefer- und Gebietsschutzverträge hielt die Kommission eine Absicherung, d. h. eine Verstärkung der derzeit bestehenden marktbeherrschenden Positionen durch die Zusammenschlüsse für wahrscheinlich. Eine solche Verstärkung sei sowohl auf der Verteilerebene als auch auf der Weiterverteiler- und Letztverteilerebene zu befürchten, weil die Parteien einerseits bereits bestehende Lieferbeziehungen gesellschaftsrechtlich absicherten und andererseits verhindern könnten, daß ihre Tochterunternehmen in Wettbewerb um die Versorgung bestimmter Gebiete treten. Damit sah die Europäische Kommission alle Voraussetzungen des Artikel 9 Abs. 3 FKVO als erfüllt an und gab die Fälle an die deutsche Wettbewerbsbehörde ab. Das Bundeskartellamt hat inzwischen alle Zusammenschlüsse unter Zusagen freigegeben.[79])

453. Von Bedeutung sind ferner die Fälle Rheinmetall/British Aerospace/STN Atlas, Gehe/Lloyds sowie Preussag/TUI und Preussag/Hapag Lloyd, weil die Kommission das *Vorliegen nationaler Märkte* bejahte bzw. für möglich hielt und dennoch Verweisungsentscheidungen traf.

[78]) Die Europäische Kommission erklärte die Zusammenschlüsse am 27. Mai 1998 für mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar; vgl. Tz. 514 ff.

[79]) Vgl. Tz. 383 ff.

454. In dem Verfahren Rheinmetall/British Aerospace/STN Atlas gab die Kommission den Bereich Systemträger für gepanzerte Fahrzeuge zur weiteren Ermittlung und Entscheidung an das Bundeskartellamt ab. In räumlicher Hinsicht sieht die Kommission Rüstungsmärkte trotz gewisser Auflockerungen als traditionell nationale Märkte an. Ihrer Einschätzung nach ändern weder die Bemühungen zur Gründung einer Europäischen Rüstungsagentur noch die Zusammenarbeit von Mitgliedstaaten bei bestimmten Waffengattungen etwas an der nationalen Beschaffungspraxis der öffentlichen Auftraggeber. Auch insoweit wird der Eigenbedarf der Beteiligten jeweils im eigenen Land gedeckt oder allenfalls mittelfristig auf der Basis von Ausgleichsbeschaffungen befriedigt, die nicht denselben Markt betreffen müssen.

Die Kommission befürchtete in Übereinstimmung mit dem Bundeskartellamt das Entstehen einer marktbeherrschenden Stellung des Systemanbieters Rheinmetall aufgrund des Erwerbs des Subsystemanbieters STN Atlas. Durch den Zusammenschluß könnte der für den Wettbewerb auf der Systemebene notwendige ständige Austausch mit dem Elektronikhersteller aus Konkurrenzgründen erschwert oder blokkiert werden. Aufgrund dieser Bedenken änderten die Beteiligten ihre Anmeldung nach erfolgter Verweisung des Verfahrens ab. Der Produktbereich „Fahrzeugsysteme, Flugabwehr" ist nicht mehr Bestandteil des Zusammenschlußvorhabens, sondern soll aus STN Atlas ausgegliedert und auf ein neues Unternehmen übertragen werden. An diesem beteiligen sich neben Rheinmetall und British Aerospace die Wettbewerber Krauss-Maffei und Wegmann & Co. zu jeweils 25 %. Das Gemeinschaftsunternehmen gewährleiste den uneingeschränkten und gleichberechtigten Zugang aller Systemanbieter zu der für sie notwendigen Technologie. Da die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung von Rheinmetall somit ausgeschlossen werden konnte, gab das Bundeskartellamt den Zusammenschluß in der veränderten Form frei.

455. Die deutsche Gehe AG beabsichtigte, im Wege eines öffentlichen Übernahmeangebots sämtliche Anteile an der britischen Lloyds Chemist PLC zu erwerben. Der Zusammenschluß hätte sich nach Ansicht der Kommission auf die gesonderten Märkte des Groß- und Einzelhandels mit pharmazeutischen Produkten ausgewirkt und Gehe möglicherweise zu einer marktbeherrschenden Position verholfen. Der Großhandelssektor weist nationale und regionale Züge auf. Einerseits sind Lizenzierung und Überwachung des gesamten Bereichs national einheitlich geregelt. Andererseits gibt es neben drei national tätigen Unternehmen 26 regionale Großhändler. Auch die landesweit auftretenden Unternehmen verfügen über regionale Depots, um eine schnelle und zuverlässige Versorgung des Einzelhandels – in der Regel zweimal am Tag – sicherzustellen. Die Marktanteile der drei großen Anbieter sind ferner regional stark unterschiedlich ausgeprägt. Im Einzelhandel mit pharmazeutischen Produkten ging die Kommission ähnlich wie im Lebensmitteleinzelhandel von lokalen Märkten aus.

Die Kommission vertrat die Auffassung, daß der Zusammenschluß auf den genannten Märkten zu beherrschenden Positionen führen könnte. Im Großhandelssektor befürchtete die Kommission die Entstehung einer dyopolistischen Marktbeherrschung von Gehe/Lloyds einerseits und Unichem andererseits. Im Einzelhandelssektor hielt die Kommission die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung von Gehe jedenfalls in einer kleinen Zahl von lokalen Märkten aufgrund der räumlichen Nähe von Apotheken der am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen für denkbar. Die Kommission verwies das Verfahren trotz des Einwands der Parteien, die Bewertungskriterien nach britischem Recht seien weiter gefaßt und nicht auf rein wettbewerbliche Kriterien beschränkt. Die Kommission ließ dieses Argument zu Recht nicht gelten und zog zur Begründung die *Regelung des Artikel 9 Abs. 8 FKVO* heran. Danach kann der Mitgliedstaat, an den ein Verfahren verwiesen wird, nur die Maßnahmen ergreifen, die zur Aufrechterhaltung oder Wiederherstellung wirksamen Wettbewerbs auf dem betreffenden Markt unbedingt erforderlich sind; an diese Verpflichtung seien auch die britischen Wettbewerbsbehörden gebunden.

456. Die Fälle Preussag/TUI und Preussag/Hapag Lloyd betrafen den Touristikbereich, den die Kommission vertikal in drei Ebenen – Veranstaltermarkt, Markt für Carrier-Flugleistungen und Reisevermittlungsmarkt – einteilt. Soweit die Zusammenschlüsse Auswirkungen auf die Veranstaltung von Flußreisen, die Vermittlung von Reisen sowie auf Container- und Frachtguttransporte hatten, entschied die Kommission gemäß Artikel 6 Abs. 1 lit. b FKVO. Sie verwies das Verfahren an das Bundeskartellamt hinsichtlich der Märkte für die Veranstaltung von Flugpauschalreisen, die Erbringung von Charterflugreisen sowie die Veranstaltung von Hochseekreuzfahrten. Nach Ansicht der Kommission lagen erhebliche Anhaltspunkte für die Existenz nationaler Märkte vor, etwa unterschiedliche Sicherheitsstandards, Informationsdefizite und Sprachprobleme. Darüber hinaus unterscheiden sich die Marktstrukturen und Wettbewerbsbedingungen in den einzelnen Mitgliedstaaten erheblich.

Bei der wettbewerblichen Beurteilung der beabsichtigten Zusammenschlüsse berücksichtigte die Kommission die Beteiligungsunternehmen der Westdeutschen Landesbank Girozentrale (WestLB) im Tourismusbereich. Sie hielt dies nach einer eingehenden Überprüfung der Verflechtungen von Preussag, WestLB und der LTU-Gruppe für notwendig. Nach Meinung der Kommission sprechen die Umstände dafür, daß die WestLB gemeinsam mit der Niedersachsen-Holding einen bestimmenden Einfluß im Sinne des Artikel 3 FKVO auf die Preussag ausüben könne, soweit deren Aktivitäten im Touristikbereich betroffen seien. Ferner gelangte die Kommission zu der Auffassung, daß die WestLB maßgeblichen Einfluß auf das strategische Wirtschaftsverhalten der LTU-Gruppe nehmen könne. Vor diesem Hintergrund und dem geplanten Zusammenschluß Condor/NUR prüfte die Kommission die Verhältnisse auf den genannten Märkten und bejahte eine mögliche Gefährdung wirksamen Wettbewerbs durch die Entste-

hung marktbeherrschender Stellungen. Das Bundeskartellamt hat inzwischen beide Preussag-Fälle unter der Auflage freigegeben, daß WestLB sich von ihren Anteilen an der LTU-Gruppe trennt.[80])

457. Seit Inkrafttreten der Fusionskontrollverordnung ist erst ein Zusammenschluß mit nationalem Referenzmarkt an die deutsche Wettbewerbsbehörde abgegeben worden. In dieser restriktiven Praxis spiegelt sich die Auffassung der Kommission wider, daß eine Verweisung nur ausnahmsweise in Betracht kommt, wenn der gesonderte Referenzmarkt einen wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes ausmacht. Auch die jetzt getroffenen Verweisungsentscheidungen bieten *keine Anzeichen für eine grundsätzliche Lockerung* dieser Praxis. Denkbar wäre eine solche Lockerung vor dem Hintergrund des Subsidiaritätsprinzips zwar, weil die Zahl der Notifizierungen in Brüssel in der letzten Zeit massiv angestiegen ist. Hatte die Kommission in den ersten Jahren der Fusionskontrolle jeweils ca. 60 Fälle zu bewältigen, hat sich die Zahl der Verfahren inzwischen fast verdreifacht. Eine liberalere Handhabung von Artikel 9 Abs. 3 FKVO könnte diese signifikante Zuständigkeitsverlagerung zumindest in eng begrenztem Rahmen ausgleichen. Die Kommission stellt jedoch in den vorliegenden Entscheidungen ausdrücklich den Ausnahmecharakter von Verweisungen klar, wenn nationale Referenzmärkte und damit wesentliche Teile des Gemeinsamen Marktes betroffen sind. Die Kommission bezieht sich auf konkrete Besonderheiten des jeweiligen Falles und nennt neben dem Vorliegen der gesetzlichen Voraussetzungen des Artikel 9 Abs. 3 FKVO zusätzliche Gründe für die Verfahrensabgabe. Fällt diese Begründung in den ersten beiden Entscheidungen noch relativ kurz aus, bildet sie in dem Verweisungsbeschluß Preussag bereits einen formal selbständigen Teil, der angesichts seiner Systematik und inhaltlichen Bestimmtheit als Vorbild für künftige Fälle dieser Art dienen könnte.

458. Im Verfahren Rheinmetall/British Aerospace/STN Atlas berücksichtigte die Kommission insbesondere, daß die vom Bundeskartellamt vorgetragenen Wettbewerbsprobleme in der Sache nur auf einen Aspekt des Zusammenschlußvorhabens begrenzt sind und sich auf nationale Produktmärkte beziehen, die traditionell ausländischem Wettbewerb nur in marginalem Ausmaß zugänglich sind. Als Ausnahmefall bewertete die Kommission auch das Zusammenschlußvorhaben Gehe/Lloyds. Parallel zu Gehe hatte Unichem ein öffentliches Übernahmeangebot für Lloyds abgegeben, das in den Zuständigkeitsbereich der britischen Monopolies and Mergers Commission fiel. Da beiden Zusammenschlußvorhaben dieselben geographischen und sachlichen Produktmärkte zugrunde lagen, verwies die Kommission das Verfahren Gehe/Lloyds, um eine *sachlich und zeitlich übereinstimmende Prüfung* sicherzustellen. Eine kohärente Beurteilung der wettbewerblichen Bedenken wollte die Kommission auch durch die Verweisungsentscheidung Preussag/TUI und Preussag/Hapag Lloyd sicherstellen. Das Bundeskartellamt prüfte zeitgleich mit dem Brüsseler Verfahren den Zusammenschluß Condor/NUR. Dieser Fall und die bei der Kommission angemeldeten Vorhaben wirken sich ganz überwiegend auf denselben Märkten in Deutschland aus und werfen in ökonomischer und rechtlicher Hinsicht weitgehend übereinstimmende Fragen auf. Darüber hinaus beruht die wettbewerbliche Beurteilung in beiden Fällen, insbesondere der Nachweis einer drohenden oligopolistischen Marktbeherrschung, auf dem Ausgang des Verfahrens im jeweils anderen Fall.

459. Ausnahmecharakter besaß auch das Zusammenschlußvorhaben Hochtief/Deutsche Bank/Holzmann. Hochtief und die Deutsche Bank wollten ihre bestehenden Anteile an Holzmann in einem Poolvertrag bündeln, um so die gemeinsame Kontrolle zu erlangen. Bereits 1994 hatte Hochtief versucht, seine Beteiligung an Holzmann auf 35 % aufzustocken. Das in Deutschland durchgeführte Verfahren endete mit einer Untersagung des Bundeskartellamtes, die inzwischen gerichtlich überprüft wurde. Vor diesem Hintergrund beabsichtigte die Kommission, den deutschen Verweisungsantrag positiv zu bescheiden, obwohl vor allem zwei Punkte gegen eine Verweisung sprachen. Zum einen lag zwar der Schwerpunkt des Zusammenschlusses in Deutschland, wettbewerbliche Auswirkungen gingen aber über die nationalen Grenzen hinaus. In früheren, ähnlich gelagerten Fällen – z. B. MSG und ABB/Daimler-Benz – hatte die Kommission von einer Verweisung abgesehen und das Verfahren selbst durchgeführt. Zum anderen hatte die Kommission bisher noch keinen Fall verwiesen, in dem räumliche und sachliche Marktabgrenzung zweifelhaft waren und mittels Verweisung der nationalen Behörde überlassen wurden. Entscheidend für die Verweisungsabsicht der Kommission war einerseits, daß ihre bisherigen Ermittlungsergebnisse die sachliche Marktabgrenzung des Bundeskartellamtes zumindest stützten. Eine sachgerechte Prüfung der wettbewerblichen Fragen finde bereits in Deutschland statt und erfolge unter Berücksichtigung der bisher gefundenen Ergebnisse. Mit einer Verweisung lasse sich andererseits vermeiden, daß die Europäische Kommission in der Art einer *Revisionsinstanz* über ein bei den zuständigen nationalen Stellen noch anhängiges Verfahren befinde. Nach der Ankündigung der Verweisungsabsicht haben Hochtief und die Deutsche Bank die Anmeldung des Zusammenschlusses zurückgenommen. Das Kammergericht hat den Untersagungsbeschluß des Bundeskartellamtes inzwischen aufgehoben[81]), Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof ist eingelegt.

460. Die Kommission ist nach wie vor eher bereit, Fälle mit lokalen und regionalen Referenzmärkten an nationale Wettbewerbsbehörden abzugeben. Diese Bereitschaft findet sich in dem *Reformgesetz zur Fusionskontrollverordnung* nun auch ausdrücklich wieder. Nach der neuen Regelung, die am 1. März 1998 in Kraft getreten ist, wird die Verweisungsmöglichkeit für Zusammenschlüsse, die nur einen unwesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes betreffen, erleichtert. Der Mitgliedstaat muß in diesem Fall

[80]) Vgl. Tz. 388 ff., 409 ff.

[81]) Vgl. Tz. 363 ff.

nicht mehr darlegen, daß der Zusammenschluß eine marktbeherrschende Position begründet oder verstärkt. Darüber hinaus soll bei derartigen Zusammenschlüssen die Entscheidung künftig immer dem beantragenden Mitgliedstaat überlassen werden. Diese Regelung ist vor dem Hintergrund des Subsidiaritätsprinzips zu begrüßen. Zusätzlich wird in Artikel 9 Abs. 3 FKVO klargestellt, daß die Kommission einen Zusammenschluß auch *teilweise verweisen* kann, was sie bereits bislang – zuletzt im Verfahren Lafarge/Redland – praktizierte. Damit hat sie jetzt auch nach dem Gesetz die Möglichkeit, ihrer Ansicht nach unproblematische Aspekte eines Vorhabens selbst zu prüfen und zügig zu entscheiden. Für die Unternehmen bedeutet dies schnelle Rechtssicherheit, ohne daß sich das Verfahren hinsichtlich aller betroffenen Produktmärkte unnötig verzögert.

3.7 Internationale Zusammenarbeit zwischen der Europäischen Kommission und anderen Wettbewerbsbehörden

3.7.1 Kooperation mit Mitgliedstaaten

461. Wie in der Vergangenheit gab es auch im Berichtszeitraum *gewisse Koordinationsschwierigkeiten* zwischen der Europäischen Kommission und den nationalen Wettbewerbsbehörden. So hatte die Kommission etwa in dem Verfahren Ciba-Geigy/Sandoz drei Tage vor der Sitzung des Beratenden Ausschusses noch keinen Entscheidungsentwurf bezüglich des problematischsten Bereichs vorgelegt. Die fundierte Meinungsbildung der Mitgliedstaaten wird auf diese Weise erschwert bzw. vereitelt. Die Europäische Kommission ist außerdem dazu übergegangen, Zusagenfristen auch in der vertraulichen Fassung ihrer Entscheidungen zu schwärzen. Es habe immer wieder Presseberichte gegeben, die die vertraulichen Veräußerungsfristen veröffentlichten. Zum Schutz der Unternehmen und deren Interessen an angemessenen Verkaufsbedingungen wurden die Fristen daraufhin auch den nationalen Behörden nicht mehr übermittelt. Die Kommission hält insoweit den Schutz der beteiligten Unternehmen für wichtiger als die umfassende Information der Mitgliedstaaten. Nach Artikel 19 Abs. 1 FKVO hat die Europäische Kommission den zuständigen nationalen Behörden die wichtigsten Schriftstücke zu überlassen. Die Monopolkommission gibt zu bedenken, daß die Weitergabe aller wichtigen Informationen eine Voraussetzung für die Stellungnahmen bildet, zu der die nationalen Behörden gemäß Artikel 19 Abs. 2 FKVO berechtigt sind. Die konkrete Dauer der Frist ist ein wesentlicher Teil des Zusagenangebots; nur wenn sie – wenigstens annäherungsweise – mitgeteilt wird, kann die Geeignetheit einer Zusage insgesamt bewertet werden.

462. Solche Koordinierungsprobleme im Detail vermögen jedoch die im übrigen effiziente und für Behörden und Unternehmen *positive Kooperation* zwischen den Wettbewerbsbehörden nicht zu gefährden. Dies zeigte sich z. B. in dem Verfahren Watt AG II. Bayernwerk, Badenwerk und Nord-Ost-Schweizerische Kraftwerke AG hatten den Erwerb der Watt AG zunächst im Mai 1997 bei der Kommission angemeldet. Bundeskartellamt und Bundeswirtschaftsministerium bereiteten einen Verweisungsantrag vor, der hinfällig wurde, als die Kommission eine Entscheidung nach Artikel 6 Abs. 1 lit. a FKVO ankündigte und die Unternehmen ihre Anmeldung daraufhin zurücknahmen. Im November 1997 meldeten die Parteien ihr geändertes Vorhaben erneut in Brüssel an. Zugleich meldete Badenwerk den Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung an der Kraftwerk Laufenburg AG und Kraftwerk Rheinfelden AG, derzeit Tochtergesellschaften von Watt AG, beim Bundeskartellamt an. Die Verfahren in Brüssel und Berlin betrafen identische Wettbewerbsprobleme – eine mögliche Verstärkung von marktbeherrschenden Stellungen von Badenwerk, Kraftwerk Laufenburg und Kraftwerk Rheinfelden in ihren jeweiligen Stromversorgungsgebieten. In dem Brüsseler Verfahren lag die Beantragung der Verweisung wiederum nahe, konnte aber aufgrund der Kooperation zwischen Unternehmen, Bundeskartellamt und Europäischer Kommission unterbleiben. Die Parteien gaben in dem nationalen Verfahren Zusagen ab, die die dortigen Bedenken ausräumten. Diese Zusagen wurden zusätzlich zum Gegenstand der Anmeldung in Brüssel gemacht, so daß auch insoweit die wettbewerblichen Bedenken entfielen.

3.7.2 Zusammenarbeit zwischen der Europäischen Kommission und den USA

463. Am 23. September 1991 wurde das „Abkommen zwischen den Europäischen Gemeinschaften und der Regierung der Vereinigten Staaten von Amerika über die Anwendung ihrer Wettbewerbsregeln" geschlossen.[82]) Die wichtigsten Ziele des Abkommens bestehen darin, die *Zusammenarbeit zwischen den Wettbewerbsbehörden* der Vertragsparteien zu intensivieren und die Notwendigkeit zum Ergreifen *einseitiger Maßnahmen* zu verringern. Die Vereinbarung beinhaltet im wesentlichen Regelungen über gegenseitige Unterrichtung und Informationsaustausch, über Zusammenarbeit und Abstimmung von Anwendungsmaßnahmen sowie über negative und positive comity.[83]) Jeweils im Oktober 1996 und 1997 legte die Europäische Kommission ihre ersten Berichte über die praktischen Erfahrungen bei der Anwendung des Abkommens vor. Sie erfassen den Zeitraum vom 10. April 1995 bis 31. Dezember 1996. In dieser Zeit hat die Europäische Kommission 81 Fälle notifiziert, während die amerikanischen Behörden in 65 Verfahren Mitteilung machten. Die Mehrzahl der Notifizierungen bezogen sich auf Unternehmenszusammenschlüsse. Die Art der Zusammenarbeit hängt nach den Feststellungen der Europäischen Kommission vom Einzelfall ab. Sie kann sich auf bloße Anfragen zum Zeitplan eines Verfahrens beschränken, den Meinungsaustausch über die Auswirkungen

[82]) ABl. EG Nr. L 95 von 27. April 1995, Seite 47–50.

[83]) Vgl. Artikel V und VI des Abkommens; gemäß Artikel V kann eine Vertragspartei die andere unter bestimmten Umständen auffordern, Maßnahmen gegen wettbewerbswidrige Verhaltensweisen zu ergreifen (positive comity). Artikel VI beinhaltet den Grundsatz der negative comity, wonach eine Partei die Interessen der anderen Partei in jeder Phase des Verfahrens berücksichtigen soll.

wettbewerbswidriger Verhaltensweisen oder die Abstimmung der im Einzelfall anzuwendenden Maßnahmen betreffen. Auf die positive comity-Regel hatte sich keine der Parteien förmlich berufen. Allerdings überließ die US-Behörde im Fall IRI/Nielsen der Kommission die Leitung der Untersuchung, sobald sicher war, daß diese tätig werden würde. Dieses Vorgehen könnte als Vorbild für künftige Anwendungsfälle der positive comity dienen. Eine weitergehende Vereinbarung über die Anwendung des positive comity-Prinzips in Wettbewerbssachen soll im Laufe des Jahres 1998 wirksam werden.

464. Wie die Europäische Kommission selbst feststellt, enthalten die vorgelegten Berichte wenig konkrete Angaben und Schlußfolgerungen. Dies ist zum einen auf den relativ kurzen Berichtszeitraum zurückzuführen. Zum anderen sind viele der notifizierten Fälle noch in den USA oder in Europa anhängig und damit vertraulich zu behandeln. Insgesamt zieht die Europäische Kommission dennoch eine *positive Bilanz*. Die amerikanischen Behörden zeigten die Bereitschaft, von einseitigen Maßnahmen Abstand zu nehmen und statt dessen einer engeren Zusammenarbeit mit ihr den Vorzug zu geben. Ferner erwies die Zusammenarbeit in Einzelfällen eine beachtliche Übereinstimmung in den Analysen der Kommission und der amerikanischen Wettbewerbsbehörden, etwa in bezug auf die Abgrenzung der relevanten Produktmärkte. Obwohl die nach der Fusionskontrollverordnung geltenden Fristen schließlich nur begrenzten Raum für eine Zusammenarbeit bieten, konnte in wichtigen Punkten Übereinstimmung erzielt werden. Das Abkommen bildet demgemäß den Rahmen für eine sinnvolle und nützliche Zusammenarbeit, von deren Vorteilen Wettbewerbsbehörden und beteiligte Unternehmen gleichermaßen profitieren. Die Erfahrungen im Fall Boeing/MDC zeigen nach Ansicht der Monopolkommission allerdings auch, daß die Kooperation dort ihre *natürlichen Grenzen* findet, wo substantielle Unterschiede in der Bewertung aus unterschiedlichen wettbewerbspolitischen Denkansätzen resultieren.

465. Die vorgelegten Berichte decken eine weitere wesentliche Schwierigkeit der internationalen Zusammenarbeit von Wettbewerbsbehörden auf. Ein effizientes Vorgehen gegen Wettbewerbsverstöße mit internationalen Auswirkungen setzt eine möglichst umfassende Informationsbasis, auf die sich die Entscheidungsträger stützen können, voraus. Die Wettbewerbsbehörden sind aber an ihr jeweils geltendes nationales bzw. supranationales Recht und somit auch an die dort festgelegten *Geheimhaltungsgrundsätze* gebunden. Diese zielen nicht alleine auf die Vermeidung von Indiskretionen ab. Sie ermöglichen es den Wettbewerbsbehörden vielmehr erst, alle notwendigen Informationen auf einer breiten Basis zu sammeln. Die behördliche Geheimhaltungspflicht verhindert nämlich, daß die Unternehmen die Zurückhaltung von Informationen mit der Existenz eines Berufsgeheimnisses rechtfertigen können. Die Vertraulichkeit wird so zu einer unerläßlichen Voraussetzung für eine effiziente Untersuchung. Die Europäische Kommission verweist darauf, daß in vielen Fällen der Austausch vertraulicher Informationen nicht erforderlich ist. Im übrigen könne allerdings die Effizienz der Zusammenarbeit leiden, wenn die Beteiligten nicht auf den Geheimnisschutz verzichten. Zu unterstützen sind daher die Bemühungen der Kommission, Vereinbarungen mit den US-Wettbewerbsbehörden über den Austausch vertraulicher Daten abzuschließen. Dabei ist einerseits auf Prinzipien der Gegenseitigkeit und Zweckbindung zu achten sowie andererseits auf die berechtigten Interessen der betroffenen Wirtschaftskreise in angemessener Form Rücksicht zu nehmen.

3.8 Weiterentwicklung der Europäischen Fusionskontrolle

3.8.1 Rechtsprechung

466. Am 31. März 1998 hob der Europäische Gerichtshof die Entscheidung der Kommission in dem Verfahren Kali + Salz/Mitteldeutsche Kali AG auf.[84]) Nach Ansicht des Gerichtshofes hatte die Kommission die Voraussetzungen einer oligopolistischen Marktbeherrschung nicht ausreichend nachgewiesen. Die Entscheidung wurde *insgesamt für nichtig erklärt*, weil die Freigabe untrennbar mit den angegriffenen Zusagen verbunden sei.

467. Zwei Grundsatzfragen der europäischen Fusionskontrolle fanden dennoch höchstrichterliche Klärung. Das Gericht machte zum einen deutlich, daß die *„failing company defence"* Prüfkriterium für die Kausalität zwischen Zusammenschluß und marktbeherrschender Stellung ist. Es folgte den von der Kommission aufgestellten Voraussetzungen, wonach ein Zusammenschluß nicht kausal für die Verschlechterung der Wettbewerbsstruktur ist, wenn das erworbene Unternehmen ohne die Übernahme durch ein anderes Unternehmen kurzfristig aus dem Markt ausscheiden würde, die Marktposition des erworbenen Unternehmens im Falle seines Ausscheidens aus dem Markt dem erwerbenden Unternehmen zuwachsen würde und es keine weniger wettbewerbsschädliche Erwerbsalternative gebe.

468. Zum anderen stellte das Gericht fest, daß auch die *kollektive Marktbeherrschung* vom Geltungsbereich der FKVO erfaßt ist. Dem Wortlaut des Artikel 2 FKVO und der Entstehungsgeschichte der Verordnung lasse sich nicht entnehmen, daß der Anwendungsbereich auf individuelle beherrschende Stellungen beschränkt sei. Zielsetzung und Systematik des Gesetzes sprechen vielmehr für eine Einbeziehung solcher Zusammenschlüsse, die oligopolistische Marktbeherrschung begründen oder verstärken. Ansonsten würde das Ziel, ein den Wettbewerb vor Verfälschungen schützendes System zu schaffen, teilweise gefährdet. Der Verordnung würde ein nicht unerheblicher Teil ihrer praktischen Wirksamkeit genommen. Gegen dieses Ergebnis spricht nach Auffassung des Gerichtshofs auch nicht das Fehlen spezifischer Verfahrensrechte für die am Zusammenschluß nicht beteiligten Oligopolmitglieder. Die Beachtung der Verteidigungsrechte in allen Verfahren,

[84]) Vgl. Monopolkommission, Mehr Wettbewerb auf allen Märkten, Hauptgutachten 1992/1993, Tz. 600 ff.

die zu einer eine bestimmte Person beschwerenden Maßnahme führen können, bilde einen fundamentalen Grundsatz des Gemeinschaftsrechts, dem auch ohne spezifische Regelungen Rechnung zu tragen sei.

469. Die Klärung insbesondere dieses für die europäische Fusionskontrolle entscheidenden Punktes im Sinne eines umfassenden Wettbewerbsschutzes ist zu begrüßen. Sie macht eine entsprechende Änderung des Verordungswortlautes sowie weitere Prozesse entbehrlich und sorgt für die notwendige Sicherheit bei Anwendung des Gesetzes. Andere Klagen stehen ebenfalls zur Entscheidung an. Sie betreffen unter anderem die Zuständigkeit der Kommission, die Marktbeherrschung sowie die Abgrenzung kooperativer und konzentrativer Gemeinschaftsunternehmen. Auch insoweit ist eine Klärung grundsätzlicher Natur wünschenswert, um künftige Entscheidungen der Kommission für die betroffenen Unternehmen noch vorhersehbarer zu machen.

3.8.2 Reform der Fusionskontrollverordnung

470. Am 30. Juni 1997 wurde das Reformgesetz zur Fusionskontrollverordnung verabschiedet, das am 1. März 1998 in Kraft getreten ist.[85]) Von besonderer Bedeutung sind die *Änderungen der Aufgreifkriterien in Fällen sog. Mehrfachnotifizierungen* und die *Erstreckung der fusionskontrollrechtlichen Vorschriften auf kooperative Vollfunktions-Gemeinschaftsunternehmen*. Eines der Hauptziele der Kommission – die generelle Absenkung der Schwellenwerte des Artikel 1 Abs. 2 FKVO – scheiterte dagegen an dem Widerstand der Mitgliedstaaten.

471. Kommission und Mitgliedstaaten waren sich im Grundsatz einig, daß die Wahl der Aufgreifkriterien unter Berücksichtigung des effektiven Wettbewerbsschutzes einerseits und des Subsidiaritätsprinzips andererseits zu erfolgen hat. Die Meinungen über die optimale Höhe der Umsatzschwellen gingen jedoch weit auseinander. Eine Absenkung der Kriterien wurde schließlich von Dänemark, Deutschland, Frankreich, Irland, Schweden, Spanien und Großbritannien abgelehnt. Die Monopolkommission sieht nach wie vor keine zwingende Notwendigkeit für eine Änderung der Aufgreifkriterien. Sie würde zu einer deutlichen Verschiebung der Zuständigkeit führen, für die aus Sicht eines wirksamen Wettbewerbsschutzes kein Anlaß besteht. Die geltenden Aufgreifschwellen ermöglichen eine *angemessene Aufteilung* der Kompetenzen zwischen Europäischer Kommission und nationalen Wettbewerbsbehörden. Im wesentlichen werden bereits auf Grundlage der geltenden Aufgreifkriterien alle relevanten Fälle von der Fusionskontrollverordnung erfaßt, im übrigen greifen die nationalen Vorschriften ein. Schließlich führten Inflation und Unternehmenswachstum bereits in der Vergangenheit zu einer signifikanten Absenkung der Umsatzschwellen.

472. Mehr Erfolg hatte der Vorschlag der Kommission, die Aufgreifschwellen für Fälle sog. *Mehrfachanmeldungen* zu reduzieren. Für alle Unternehmenszusammenschlüsse, die in drei oder mehr Mitgliedstaaten bestimmte Umsatzkriterien erfüllen, werden die Umsatzschwellenwerte für den weltweiten Gesamtumsatz aller Unternehmen auf 2,5 Mrd. ECU und den gemeinschaftsweit von zwei Unternehmen zu erzielenden Gesamtumsatz auf 100 Mio. ECU abgesenkt. Ferner müssen alle am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen zusammen in jedem von drei oder mehr Mitgliedstaaten einen Gesamtumsatz von mehr als 100 Mio. ECU erreichen. Schließlich muß in mindestens drei dieser Mitgliedstaaten jedes von zwei oder mehr Unternehmen einen Gesamtumsatz von über 25 Mio. ECU erzielen. Die Zweidrittelgrenze bleibt auch insoweit bestehen. Da Erkenntnisse über die Praktikabilität der Kriterien fehlen, ist die Europäische Kommission beauftragt, vor dem 1. Juli 2000 einen Bericht über die Anwendung der Schwellenwerte an den Rat zu erstellen.

473. Die Monopolkommission hatte sich gegen den ursprünglichen Vorschlag der Kommission ausgesprochen, wonach der Zusammenschluß in drei oder mehr Mitgliedstaaten die Voraussetzungen für eine – obligatorische oder freiwillige – Anmeldung erfüllen mußte.[86]) Ein solches Vorgehen hätte zu erheblichen Verfahrensproblemen geführt und den Unternehmen Raum für „forum shopping" gegeben. Die Monopolkommission hält daher die jetzt gefundene Lösung für vorzugswürdig. Sie stellt auf *rein quantitative Kriterien* ab, die zwar keine genaue Differenzierung im Einzelfall ermöglichen, aber für größere Praktikabilität und Rechtssicherheit sorgen. Die Orientierung an Umsatzgrenzen führt dazu, daß eine einheitliche Feststellung durch die Kommission möglich ist. Einer Auslegung nationaler Wettbewerbsgesetze der Mitgliedstaaten durch die Kommission bedarf es daher nicht mehr. Eine Verlängerung der Fristen erübrigt sich. Vorteilhaft wirkt sich schließlich auch aus, daß die Möglichkeit zum „forum shopping" weitgehend ausgeschlossen wird.

474. Unterstützung fand auch das zweite wichtige materielle Anliegen der Novelle – die *Einbeziehung aller Vollfunktions-Gemeinschaftsunternehmen* in den Anwendungsbereich der Fusionskontrollverordnung. Der neue Artikel 3 Abs. 2 FKVO verzichtet auf eine Unterscheidung zwischen konzentrativen und kooperativen Vollfunktions-Gemeinschaftsunternehmen. Ein Vollfunktions-Gemeinschaftsunternehmen, das keine erheblichen kooperativen Elemente aufweist, wird jetzt ausschließlich nach dem Konzept der Marktbeherrschung beurteilt. Sofern jedoch mit der Gründung des Gemeinschaftsunternehmens auch eine Koordinierung des Wettbewerbsverhaltens einhergeht, werden gemäß Artikel 2 Abs. 4 FKVO die kooperativen Elemente zusätzlich nach den Kriterien des Artikel 85 Abs. 1 und 3 EG-Vertrag beurteilt. Die Europäische Kommission ist nun für alle Vollfunktions-Gemeinschaftsunternehmen zuständig, die die Umsatz-

[85]) Verordnung (EG) Nr. 1310/97 des Rates vom 30. Juni 1997 zur Änderung der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen, Abl. Nr. L 180 vom 9. Juli 1997, S. 1.

[86]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1994/1995, a.a.O., Tz. 715, 716.

schwellen des Artikel 1 Abs. 2 FKVO erreichen. Auf solche Gemeinschaftsunternehmen können die Mitgliedstaaten ihre nationalen Wettbewerbsvorschriften nicht mehr anwenden, verlieren also einen Teil ihrer Befugnisse. Die Kommission hat allerdings in einer Erklärung für das Ratsprotokoll zu verstehen gegeben, daß sie sich bei der Ausübung der eigenen Kompetenzen auf Vollfunktions-Gemeinschaftsunternehmen unter den Schwellenwerten Zurückhaltung auferlegen werde. Sie will es gewöhnlich den einzelstaatlichen Wettbewerbsbehörden überlassen, diese Gemeinschaftsunternehmen zu kontrollieren. Sie wird darüber hinaus weiterhin bemüht sein, Lösungen für eine stärker dezentrale Anwendung der Artikel 85 und 86 EG-Vertrag zu erarbeiten.

475. Nach Ansicht der Monopolkommission *überwiegen die Vorteile* der neuen Regelung die daraus resultierenden Nachteile. Zwar greift die Fusionskontrollverordnung nur bei solchen Vollfunktions-Gemeinschaftsunternehmen, die die Umsätze des Artikel 1 Abs. 2 FKVO erreichen. Für sonstige Vollfunktions-Gemeinschaftsunternehmen bleibt die Rechtslage unverändert, so daß gleich gelagerte Sachverhalte in Abhängigkeit von Umsatzgrößen unterschiedlich behandelt werden. Allerdings hat die Europäische Kommission ihre Bereitschaft erklärt, eine etwaige Ungleichbehandlung möglichst abzumildern. Muß sie über eine Freistellung nach Artikel 85 Abs. 3 EG-Vertrag für ein kooperatives Gemeinschaftsunternehmen unterhalb der Schwellenwerte entscheiden, wird sie sich soweit möglich an die Fristen und Modalitäten des Fusionskontrollverfahrens halten. Sie wird jährlich einen Bericht über die Dauer und Ausgestaltung der Verfahren erstatten und die Fortschritte in der „Konvergenz" der Behandlung der unterschiedlichen Fallgruppen darstellen. Zu bedenken ist ferner, daß die Neuregelung die Ungleichbehandlung zwischen konzentrativen und kooperativen Vollfunktions-Gemeinschaftsunternehmen beseitigt.

Für die beteiligten Unternehmen bietet die Neuregelung *mehrere Vorteile*. Zum einen werden alle Verfahren mit einer förmlichen Entscheidung abgeschlossen, die Rechtssicherheit gewährt. Die Erledigung eines Verfahrens durch formloses Verwaltungsschreiben ist nicht zulässig. Die Kommission ist außerdem an die fusionskontrollrechtlichen Fristen gebunden, was den zügigen Abschluß der Verfahren gewährleistet. Schließlich kann eine Genehmigung nicht mehr befristet erteilt werden, es verbleibt allein die Möglichkeit des Widerrufs nach den allgemeinen fusionskontrollrechtlichen Vorschriften. Die Europäische Kommission wird insoweit entlastet, als bei einem großen Teil der Vollfunktions-Gemeinschaftsunternehmen die problematische Abgrenzung zwischen konzentrativen und kooperativen Vorhaben entfällt. Nur im Rahmen von Artikel 2 Abs. 4 FKVO bleibt eine Abgrenzung weiterhin von Bedeutung. Allgemein wird jedoch erwartet, daß die Anwendung des Artikel 85 EG-Vertrag auf kooperative Vollfunktions-Gemeinschaftsunternehmen eher die Ausnahme sein wird. Angesichts der erforderlichen komplexen Prüfung von Kriterien der Marktbeherrschung einerseits und des Artikel 85 Abs. 1, 3 EG-Vertrag andererseits bleiben insoweit die Erfahrungen in der Praxis abzuwarten.

476. Sonstige Änderungen betreffen u. a. die Berechnung der Umsätze von Finanz- und Kreditinstituten, die Verweisung eines Zusammenschlusses an die Kommission und die Rückverweisung an die Mitgliedstaaten sowie das Verfahren der ersten Phase (Zusagen, Nebenabreden, Widerruf etc.). Die Reform beschränkt sich insoweit auf punktuelle *Änderungen* und führt teilweise lediglich zur rechtlichen Absicherung bereits geltender Praxis. In ihren Grundzügen bleibt die Fusionskontrollverordnung damit weitgehend unverändert. Im Rahmen des Gesetzgebungsverfahrens zeigte sich nur ein relativ geringer Reformbedarf – ein Beleg dafür, daß sich die fusionskontrollrechtlichen Vorschriften *insgesamt als funktionsfähig* erwiesen haben.

KAPITEL V

Regulierung und Wettbewerb im Bereich der elektronischen Medien

1. Einführung

477. Mit dem vorliegenden Kapitel setzt die Monopolkommission ihre Berichterstattung über Wettbewerbsaspekte im Mediensektor fort. Den Anlaß für die erste Stellungnahme der Monopolkommission zum Medienbereich in ihrem Zweiten Hauptgutachtens bildete ein Ersuchen der Bundesregierung aus dem Jahre 1977, über Stand und Entwicklung der Pressekonzentration zu berichten und diesen Bericht im Rahmen der Zweijahresgutachten fortzuschreiben. Seit ihrem Fünften Hauptgutachten bezieht die Monopolkommission die elektronischen Medien in die Betrachtung mit ein. Die rasche Herausbildung neuer Medienmärkte veranlaßte die Monopolkommission, vorzeitig auf drohende Fehlentwicklungen hinzuweisen. Die seitdem fortgeschriebene Berichterstattung umfaßt neben der konzentrationsstatistischen Untersuchung des Pressesektors vor allem die kartellbehördliche Entscheidungspraxis im Presse- und Rundfunkbereich sowie die Entwicklung der Rahmenbedingungen im Bereich der elektronischen Massenmedien. Eine veränderte Ausrichtung lag der Untersuchung des Medienbereichs im Elften Hauptgutachten zugrunde. Im Mittelpunkt stand eine Analyse der Strukturbedingungen und des Regelungsbedarf in den verschiedenen Teilordnungen des Multimediasektors. Das geändertes Untersuchungsinteresse ging zurück auf eine Anregung der Bundesregierung, im Rahmen eines Sondergutachtens die mit der Multimedia-Entwicklung verbundenen Probleme darzustellen und entsprechende Empfehlungen auszusprechen.

478. Die Monopolkommission schreibt die Untersuchung der Entwicklung der Wettbewerbsbedingungen nunmehr für den Bereich der elektronischen Medien fort. Die Berichterstattung über die Pressekonzentration wird nicht wieder aufgenommen. Sie wurde aufgrund ihrer zuletzt nur noch begrenzten Aussagefähigkeit mit dem Elften Hauptgutachten eingestellt. Fragestellungen des Elften Hauptgutachten werden dabei erneut aufgegriffen und sich abzeichnende Wettbewerbsprobleme im Bereich neuer, multimedialer Dienste in die Betrachtung einbezogen. Im Vordergrund steht die Stellungnahme über die Entwicklung der Rechtsprechung und der gesetzlichen und institutionellen Rahmenbedingungen im Bereich der elektronischen Medien (2. Abschnitt). Die Gesetzgebung hat zwischenzeitlich mit einer Reihe neuer Vorschriften und Initiativen auf die tiefgreifenden Veränderungen im Informations-, Kommunikations- und Mediensektor reagiert. Dabei lassen einige Neuerungen in der Tendenz eher eine Zunahme der Regulierungsdichte erkennen. Die Monopolkommission sieht sich daher veranlaßt, zu den maßgeblichen Veränderungen des Ordnungsrahmens Stellung zu nehmen. Anlaß besteht ferner, der Darstellung der kartellbehördlichen Entscheidungspraxis bei den elektronischen Medien einen deutlichen Schwerpunkt einzuräumen (3. Abschnitt). Im Vordergrund steht die Anwendung der Fusionskontrolle und der Mißbrauchsaufsicht in einer Reihe von Verfahren im Rundfunkbereich, anhand derer sich bedenkliche Marktentwicklungen und Wettbewerbsprobleme aufzeigen lassen. Abschließend zeigt die Monopolkommission Handlungsbedarf im Bereich der legislativen und infrastrukturellen Rahmenbedingungen auf (4. Abschnitt).

2. Entwicklung der Rahmenbedingungen für die elektronischen Medien

2.1 Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts

479. Das Bundesverfassungsgericht (BVerfG) hat mit seiner Rechtsprechung zu Artikel 5 Grundgesetz (GG) die Ausgestaltung der Rahmenbedingungen für den Rundfunk entscheidend geprägt. Im Berichtszeitraum hat sich das Gericht in zwei weiteren Entscheidungen zu erforderlichen Vorkehrungen zur Sicherung der Meinungsvielfalt geäußert.

In seinem Urteil zur Zulassung des Deutschen Sportfernsehens (DSF) vom Dezember 1996 unterstrich das Gericht die Notwendigkeit einer *präventiven Rundfunkkonzentrationskontrolle*.[1]) Im Jahr 1992 hatte die Bayerische Landeszentrale für neue Medien DSF rundfunkrechtlich zugelassen. Gegen den BLM-Bescheid wurde Klage erhoben, weil angesichts ungeklärter unternehmerischer Verflechtungen der DSF-Gesellschafter zweifelhaft war, ob die Zulassungsvoraussetzungen des § 21 Rundfunkstaatsvertrag (RStV) a. F. erfüllt waren. Die zuletzt in der Hauptsache festgestellte Unzulässigkeit der DSF-Lizenz blieb nach Inkrafttreten des neuen RStV ohne Konsequenzen. Auch das BVerfG war mit der Sache befaßt, wies aber die Beschwerde als unzulässig ab. Dennoch ist die Entscheidungsbegründung bemerkenswert, weil sie einige Anmerkungen zur Konzentrationskontrolle im Rundfunk enthält. Das Gericht sieht die Sicherung der Meinungsvielfalt trotz neuerer Entwicklungen durch drei Tendenzen bedroht. Dies sind die im Vergleich zu den Printmedien fortgeschrittene und weiter fortschreitende horizontale Verflechtung auf dem Fernsehmarkt, die vertikale Verflechtung von Rundfunkveranstaltern mit Produk-

[1]) Beschluß des BVerfG vom 18. Dezember 1996, 1 BvR 748/93, 1 BvR 616/95,1 BvR 1228/95.

tionsfirmen, Inhabern von Film- und Sportübertragungsrechten und Eigentümern von (Programm-) Zeitschriften sowie die Privatisierung der Übertragungswege. Bedeutsam sei vor diesem Hintergrund eine präventive Konzentrationskontrolle, weil eine nachträgliche Korrektur eingetretener Fehlentwicklungen gerade gegenüber konzentrierter Meinungsmacht und des dadurch entstehenden, auch politisch einsetzbaren Einflusses problematisch sei.

Die Monopolkommission teilt die vom Verfassungsgericht geäußerten Bedenken nicht. Die aufgeführten Gefährdungen der Meinungsvielfalt durch horizontale und vertikale Verflechtungen betreffen die Entstehung und Verstärkung marktbeherrschender Stellungen auf den Märkten für Rundfunkprogramme und auf vor- und nachgelagerten Märkten. Diese können mit Hilfe des allgemeinen Wettbewerbsrechts ausreichend kontrolliert werden. Dabei ist zu bedenken, daß weniger ökonomische Besonderheiten des Rundfunkbereichs als vielmehr die rundfunkrechtlichen Vorschriften der präventiven Konzentrationskontrolle sowie die Lizenzvergabepraxis der Landesmedienanstalten zu der fortgeschrittenen Verflechtung auf den Rundfunkmärkten beigetragen haben. Unzutreffend ist, daß die Privatisierung der Übertragungswege zur Gefährdung der Meinungsvielfalt beiträgt. Vielmehr schafft die Privatisierung erst die notwendigen Anreizstrukturen, um die zuvor bestehende Kanalknappheit zu mindern. Sie trägt dazu bei, daß sich die bereits erreichte Programmvielzahl zukünftig noch ausweiten kann und schafft eine wichtige Voraussetzung dafür, daß die Gefahren einseitiger Meinungskonzentration geringer werden.

480. Mit Urteil vom 17. Februar 1989 entschied das BVerfG, daß das *Recht auf Kurzberichterstattung* im Fernsehen nach § 3a des Gesetzes über den Westdeutschen Rundfunk Köln (WDR-G) und § 3a des Rundfunkgesetzes für das Land Nordrhein-Westfalen (LRG NW) mit dem Grundgesetz vereinbar ist.[2]) Diese Norm räumt allen Fernsehveranstaltern das Recht auf eine unentgeltliche nachrichtenmäßige Berichterstattung über Ereignisse ein, die öffentlich zugänglich und von allgemeinem Informationsinteresse sind. Allerdings steht – so das BVerfG – im Fall berufsmäßig durchgeführter Veranstaltungen den Ereignisveranstaltern ein angemessenes Entgelt zu. Weiter darf das Kurzberichterstattungsrecht nicht vor dem vertraglich begründeten Übertragungsrecht ausgeübt werden, wenn der Erwerber der vertraglichen Rechte eine Karenzzeit zwischen Veranstaltung und Erstverwertung einzuhalten hat. Das Recht auf Kurzberichterstattung gilt dem Inhalt nach in allen Bundesländern.

Mit der Einführung des Kurzberichterstattungsrechts reagierte der Gesetzgeber auf den Erwerb exklusiver Senderechte für herausragende, besonders zuschauerattraktive Sportveranstaltungen durch private Fernsehveranstalter. Da deren technische Reichweiten noch gering waren, sah der Gesetzgeber die flächendeckende Informationsversorgung gefährdet. In der Exklusivität der Senderechte wurde zudem eine Bedrohung für die Vielfalt der Informationsquellen und mithin für eine plurale Berichterstattung über ein und denselben Gegenstand gesehen. Beide Aspekte stellen nach Ansicht des Bundesverfassungsgerichtes Gemeinwohlerwägungen dar, die von der verfassungsrechtlichen Garantie der Rundfunkfreiheit hoch bewertet werden. Das Gericht hält die Kurzberichterstattung für geeignet, den Gefährdungen zu begegnen und betrachtet den damit verbundenen Eingriff in die Berufsfreiheit der betroffenen Ereignisveranstalter als gerechtfertigt.

In seiner Urteilsbegründung betont das Gericht die Gefährdung der Meinungsvielfalt durch *Informationsmonopole*. Die verfassungsrechtlich garantierte Meinungsfreiheit richte sich auf eine plurale Informationsvermittlung, weil medial vermittelte Information stets Ergebnis eines Auswahl-, Deutungs- und Aufbereitungsprozesses sei, das nur durch konkurrierende Berichterstattung relativiert werden könne. Im Widerspruch dazu begünstige eine monopolisierte Berichterstattung eines einzelnen Rundfunkveranstalters uniforme Information. Zur Verhinderung vorherrschender Meinungsmacht bedürfe es im Fall der Informationen von allgemeiner Bedeutung ausreichender Maßnahmen gegen Informationsmonopole. Prinzipiell müsse ein ungehinderter Informationszugang auch unabhängig vom Willen des Rechteinhabers abgesichert sein.

481. Es ist empfehlenswert, den Begriff der Informationen von allgemeinem Interesse bzw. der herausragenden Sportereignisse möglichst eng zu fassen, da das Recht auf Kurzberichterstattung den Wert der Übertragungsrechte und die ökonomischen Anreize betroffener Rechteinhaber erheblich beeinträchtigt. Das Recht erfaßt verschiedene Formen politischer, kultureller, unterhaltender und sportlicher Veranstaltungen, die zu einem nennenswerten Teil kommerziell verwertet werden. Durch die Einräumung des Kurzberichterstattungsrechts sinkt der wirtschaftliche Wert der Fernsehübertragungrechte, der in hohem Maße von der Exklusivität und der Aktualität der Übertragung abhängt. Die Rechteerwerber müssen bei der Ausstrahlung mit Zuschauer- und Einnahmeneinbußen rechnen, wenn das Ereignis an anderer Stelle ebenfalls übermittelt wird. Angesichts der Wertminderung spricht einiges dafür, daß die Ereignis- und Fernsehveranstalter ein Interesse daran haben, die Anwendung des Kurzberichterstattungsrechts zu vermeiden. So wurde es in der Vergangenheit kaum in Anspruch genommen. Seine Bedeutung lag vielmehr in seiner Wirkung als Druckmittel für die Fernsehveranstalter gegenüber den Ereignisveranstaltern beim Abschluß von Verwertungsverträgen. Allein die Möglichkeit der Kurzberichterstattung verbessert bereits die Verhandlungsposition der Fernsehsender und erleichtert ihnen die Durchsetzung von Verwertungsverträgen zu aus ihrer Sicht vorteilhaften Bedingungen. Insgesamt begünstigt das Kurzberichterstattungsrecht – auch wenn es nicht zur Anwendung kommt – den Zugang der Fernsehveranstalter zu den Übertragungsrechten an herausragenden Veranstaltungen bei geringeren

[2]) Urteil des BVerfG vom 17. Februar 1998, 1 BvR 1/91.

Rechtepreisen zu Lasten der Rechteinhaber. Um die genannten Grundrechtseinschränkungen möglichst gering zu halten, muß der Anwendungsbereich auf ein unerläßliches Ausmaß reduziert werden. Die Monopolkommission empfiehlt zudem, bei der Bemessung der Entgelthöhe den Zeitpunkt der Kurzberichterstattung zu berücksichtigen. Je kürzer die Zeitspanne zwischen Ereignis und Kurzbericht, desto stärker ist tendenziell die Einbuße bei den Senderechten. Ein Kurzbericht, der zeitgleich oder im unmittelbaren Anschluß an ein Ereignis gesendet wird, läuft Gefahr, seinen primär nachrichtenhaften Charakter zu verlieren, und reduziert den Wert der vertraglichen Senderechte erheblich.

Die Monopolkommission weist darauf hin, daß die Einräumung eines Kurzberichterstattungsrechts die Chancen für eine rasche Marktdurchsetzung des entgeltfinanzierten Fernsehens beeinträchtigt und zur Verfestigung der gegenwärtigen Anbieterstruktur auf den Märkten für frei zugängliches Fernsehen beiträgt. Gerade die von der Vorschrift betroffenen Ereignisübertragungen sind von erheblicher Bedeutung für die Akzeptanz des Pay-TV. Die jüngsten Urteile verdeutlichen nach Auffassung der Monopolkommission eine generelle Problematik der Verfassungsgerichtsrechtsprechung im Medienbereich: Bereits in der Vergangenheit ist in Umsetzung der Rechtsprechung eine ausufernde Rundfunkregulierung entstanden. Sie hat eine Entwicklung hin zu ungünstigen Marktverhältnissen begünstigt, die nunmehr durch zusätzliche Interventionen wieder korrigiert werden sollen.

2.2 Nationaler medienrechtlicher Rahmen

482. Die tiefgreifenden Veränderungen im Informations-, Kommunikations- und Mediensektor machten eine Anpassung des gesetzlichen Rahmens erforderlich, mit dem die Voraussetzungen für eine freie, wettbewerbliche Entfaltung und die Erschließung der Wachstumspotentiale auf den neuen Märkten geschaffen werden sollten. Als wesentliche Eckpunkte des neuen Ordnungsrahmens traten in Deutschland am 1. August 1997 der Mediendienste-Staatsvertrag der Länder, der den Btx-Staatsvertrag von 1992 ablöst, sowie das Gesetz zur Regelung der Rahmenbedingungen für Informations- und Kommunikationsdienste (IuKDG) des Bundes in Kraft.[3]) Das Artikelgesetz IuKDG beinhaltet mit Teledienstedatenschutzgesetz, Signaturgesetz (SigG) und Gesetz über die Nutzung von Telediensten (TDG) drei neue Gesetze. Artikel 1 IuKDG legt mit dem TDG die grundlegenden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die elektronischen Informations- und Kommunikationsdienste fest. In weiteren Artikeln werden bestehende Bundesgesetze im Bereich Straf- und Ordnungswidrigkeitenrecht, Jugendschutzrecht, Urheberrecht und Verbraucherschutzrecht angepaßt. Zuvor war zum 1. Januar 1997 der Dritte Rundfunkänderungsstaatsvertrag in Kraft getreten.

[3]) Abweichend davon trat Artikel 7 IuKDG am 1. Januar 1998 in Kraft.

2.2.1 Geltungsbereiche und Kompetenzabgrenzung

483. Dem jetzigen Kompromiß waren Differenzen über die *Regelungskompetenz für die neuen Dienste* vorausgegangen. Den Bestrebungen der Länder, den Geltungsbereich des RStV auf multimediale Dienste auszuweiten oder diese als rundfunkähnliche Kommunikation vergleichbar restriktiven staatsvertraglichen Vorschriften zu unterwerfen, war der Bund seinerseits mit einem Regelungsanspruch für die Dienste des individuellen Wirtschaftsverkehrs entgegengetreten. Das Nebeneinander dreier Gesetze soll einer abgestuften Meinungsrelevanz verschiedener Multimedia-Dienste gerecht werden. Die neuen Rechtsgrundlagen unterscheiden zwischen Telediensten, Mediendiensten und Rundfunk. Dagegen abzugrenzen sind Telekommunikationsdienste, die unstreitig dem Kompetenzbereich des Bundes zugeordnet werden und den spezifischen Vorschriften des Telekommunikationsgesetzes unterliegen.

Die Nutzung von *Telediensten* regelt das TDG des Bundes. Nach § 2 Abs. 1 TDG sind Teledienste „alle elektronischen Informations- und Kommunikationsdienste, die für eine individuelle Nutzung von kombinierbaren Daten wie Zeichen, Bilder oder Töne bestimmt sind". Darunter fallen gemäß § 2 Abs. 2 Nr. 1 bis 5 TDG Angebote im Bereich der Individualkommunikation, Angebote zur Information oder Kommunikation, soweit nicht die redaktionelle Gestaltung zur Meinungsbildung für die Allgemeinheit im Vordergrund steht, Angebote zur Nutzung des Internets oder weiterer Netze, Angebote zur Nutzung von Telespielen sowie Angebote von Waren- und Dienstleistungen in elektronisch abrufbaren Datenbanken mit interaktivem Zugriff und unmittelbarer Bestellmöglichkeit. *Mediendienste* unterliegen den Vorschriften des Mediendienste-Staatsvertrages der Länder. Sie werden nach § 2 Abs. 1 Mediendienste-Staatsvertrag definiert als „an die Allgemeinheit gerichtete Informations- und Kommunikationsdienste in Text, Ton oder Bild". Die exemplarische Auflistung in § 2 Abs. 2 Nr. 1 bis 4 Mediendienste-Staatsvertrag umfaßt Fernseheinkauf in Form von direkten Angeboten an die Öffentlichkeit für den Verkauf, den Kauf oder die Miete oder Pacht von Erzeugnissen oder die Erbringung von Dienstleistungen, Verteildienste, in denen Meßergebnisse und Datenermittlungen in Text oder Bild mit oder ohne Begleitton verbreitet werden, und Verteildienste in Form von Fernsehtext, Radiotext und vergleichbaren Textdiensten. Unter den Mediendienste-Staatsvertrag fallen ferner solche Dienste, bei denen Text-, Ton- oder Bilddarbietungen auf Aufforderung aus elektronischen Speichern zur Nutzung übermittelt werden, mit Ausnahme von Telespielen und von solchen Diensten, bei denen der individuelle Leistungsaustausch oder die reine Übermittlung von Daten im Vordergrund steht. Rundfunkdienste unterfallen wie bisher dem RStV der Länder. *Rundfunk* wird gemäß § 2 Abs. 1 RStV n.F. unverändert definiert als „für die Allgemeinheit bestimmte Veranstaltung und Verbreitung von Darbietungen aller Art in Wort, in Ton und in Bild". Darüber hinaus sieht § 20 Abs. 2 RStV vor, daß ein Mediendienst nach einvernehmlicher Feststellung der Landesme-

dienanstalten dem Geltungsbereich des RStV zugeordnet werden kann.

484. Die Schaffung eines gesonderten Länderstaatsvertrages für Mediendienste wäre nach Auffassung der Monopolkommission aus *kompetenzrechtlicher Sicht entbehrlich* gewesen. Eine vorzugswürdige Abgrenzung stellt auf die Idealtypen des individuellen Wirtschaftsverkehrs einerseits und des klassischen Rundfunks entsprechend dem Sinn der Verfassungsrechtsprechung andererseits ab. Die Zwischenformen wären derjenigen der beiden Kategorien zuzuordnen, der sie funktional näher stehen.

Eine Zuständigkeit der Länder für das Rundfunkwesen ergibt sich aus der Auffangkompetenz nach den Artikeln 30, 70 Abs. 1 GG. Sie ist insoweit unstreitig, als nach dem Sinn der Verfassungsrechtsprechung gemäß Artikel 5 Abs. 1 Satz 2 GG die Notwendigkeit zu einem Modell der Ausgewogenheitspflege, d. h. einer positiv ausgestalteten Rundfunkordnung, besteht. Dies betrifft nach der Rechtsprechung des Verfassungsgerichts den Bereich des klassischen Rundfunks. Dieser kann als Veranstaltung eines redaktionell gestalteten Gesamtprogramms, das nach einem festen zeitlichen Schema abläuft und ein Publikum gesamthaft an sich zu binden sucht, charakterisiert werden. Ein solches Programm ist ein Machtinstrument ersten Ranges für die Bildung der öffentlichen Meinung. Ziel der Rundfunkgarantie nach Artikel 5 Abs. 1 Satz 2 GG ist es nach der Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichtes, durch staatliche Ausgewogenheitspflege den einseitigen Gebrauch dieser Macht zu verhindern. Je weniger ein solches Modell der Ausgewogenheitspflege verfassungsrechtlich erforderlich ist und je mehr es durch ein Modell der Offenheitspflege, d. h. der Schaffung funktionsfähigen Wettbewerbs ersetzt werden kann, desto eher greifen die Hauptkompetenzen des Bundes ein. Sie gründen sich im Bereich der Informations- und Kommunikationsdienste auf die ausschließliche Bundeskompetenz in der Telekommunikation nach Artikel 73 Nr. 7 GG, die konkurrierende Zuständigkeit für das Recht der Wirtschaft nach Artikel 74 Nr. 11 GG und die Rahmenkompetenz über die allgemeinen Rechtsverhältnisse der Presse nach Artikel 75 Nr. 2 GG. In diesem Modell bleibt kein Raum für einen gesonderten Mediendienste-Staatsvertrag.

485. Die vorgenommene Unterteilung der Dienste eignet sich nur begrenzt, zuvor *bestehende Rechtsunsicherheiten* abzubauen. Die Monopolkommission teilt die seitens der Praxis geäußerten Bedenken, wonach die Einordnung eines neuen Dienstes in eine der gesetzlichen Kategorien, an die sich z. T. unterschiedliche Rechtsfolgen knüpfen, im Einzelfall Probleme aufwirft. Hiervon geht eine nicht unerhebliche Behinderung der Diensteanbieter im Wettbewerb auch mit ausländischen Konkurrenten aus. Die Monopolkommission sieht eine wesentliche Ursache für die Abgrenzungsschwierigkeiten in der Unschärfe der überkommenen Begriffe der Individual- und Massenkommunikation, die der Abgrenzung von Telediensten einerseits sowie Mediendiensten und Rundfunk andererseits zugrunde gelegt werden. Auch die Ausrichtung auf die Allgemeinheit bildet in diesem Fall kein geeignetes Abgrenzungsmerkmal. Die Grenzen zwischen diesen klassischen Kategorien lösen sich mit fortschreitender Konvergenz neuer Dienste und Techniken auf.

Gegenüber der jetzigen rechtlichen Situation wäre im Hinblick auf die unerläßliche Rechtssicherheit und -klarheit ein Abgrenzungskriterium vorzugswürdig, das den Rundfunk gegenüber anderen Multimediadiensten funktionell nach dem Schutzzweck der Rundfunkgarantie abgrenzt. Praktikabel und der Rechtsprechung des Verfassungsgerichts gemäß ist die oben genannte Abgrenzung des klassischen Rundfunks. So dürfte etwa bei Near-Video-on-Demand-Diensten, bei denen nicht ein redaktionell gestaltetes Gesamtprogramm, sondern etwa ein einzelner Film zeitversetzt wiederholt ausgestrahlt wird, eher eine Nähe zum Bereich Kino oder Video als zum Rundfunk gegeben sein. Eine Zuordnung zur Regelungshoheit des Bundes wäre angemessen. Zwar besteht auch bei diesem Lösungsansatz eine gewisse Unschärfe bei der Umschreibung klassischen Rundfunks und funktionell nahestehender Dienste, die bei der Zuordnung eine Abwägung im Einzelfall unumgänglich macht. Diese läßt sich jedoch nicht vollständig verhindern. Da im übrigen auch die zukünftige Angebotsentwicklung unsicher ist, hält die Monopolkommission zusätzlich ein Mindestmaß an Flexibilität bei der Zuordnung der Dienste für angebracht. Damit wird der Überlegung Rechnung getragen, daß ein zunächst dem individuellen Wirtschaftsverkehr zuzuordnender Dienst bei entsprechender Gestaltung den Charakter von Rundfunk im klassischen Sinn annehmen kann und unter die Länderhoheit fällt. Zu denken wäre etwa an eine Form des Fernseheinkaufs, bei dem die Verkaufsveranstaltung in ein umfassendes Unterhaltungsprogramm eingefügt wird.

2.2.2 Teledienstegesetz und Mediendienste-Staatsvertrag

486. Mit dem TDG und dem Mediendienste-Staatsvertrag wurde für einen großen Teil der neuen Multimedia-Dienste ein im Ansatz liberaler, *wettbewerbsorientierter Ordnungsrahmen* geschaffen. Beide Gesetze beschränken sich auf die Hervorhebung weniger ordnungsrechtlicher Prinzipien und sehen von steuernden Eingriffen in die Inhalte ab. In den aus wettbewerblicher Sicht maßgeblichen Vorschriften zum Marktzugang und zur Verantwortlichkeit für die Inhalte sehen die Gesetze inhaltsgleiche, teilweise wortgleiche Regelungen vor. Unterschiede von einigem Gewicht bestehen vor allem bei den ergänzenden, allgemeinen Vorschriften u. a. zu Datenschutz, Jugendschutz, Datensicherheit, Urheberrecht und Verbraucherschutz.

Tele- und Mediendienste sind nach § 4 TDG bzw. § 4 Mediendienste-Staatsvertrag grundsätzlich *zulassungs- und anmeldefrei.* Die Monopolkommission begrüßt die hiermit festgeschriebene klare Abgrenzung von der äußerst restriktiven Rundfunkregulierung. Der freie Marktzugang für einen beachtlichen Teil der neuen Kommunikationsformen schafft eine wesentliche Voraussetzung für die Entwicklung eines international wettbewerbsfähigen Multimedia-Sektors.

Die überwiegend inhaltsgleichen Vorschriften der §§ 5 TDG bzw. 5, 18 Abs. 3 Mediendienste-Staatsvertrag regeln die *Verantwortlichkeit für die Inhalte*, die im Rahmen von Tele- und Mediendiensten bereitgestellt oder vermittelt werden. Nach beiden Gesetzen übernehmen die Diensteanbieter die Verantwortung für eigene Inhalte sowie für fremde Inhalte, soweit sie ihnen bekannt sind und soweit es ihnen technisch möglich und zumutbar ist, die Nutzung zu verhindern. Keine Verantwortung übernehmen sie für fremde Inhalte, für die sie lediglich den Zugang vermitteln. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit zur Sperrung rechtswidriger Inhalte, sofern der Anbieter davon Kenntnis erlangt und eine Sperrung möglich und zumutbar ist. Die klare Zuordnung von Verantwortlichkeiten für Kommunikationsinhalte trägt nach Auffassung der Monopolkommission zum Abbau zuvor bestehender Rechtsunsicherheiten bei. Die Bestimmungen folgen dem Grundsatz, die Verantwortung für Inhalte möglichst verursachungsgerecht zuzuordnen und sind positiv zu beurteilen. Dennoch dürfte trotz geregelter Verantwortlichkeiten die Überwachung und Durchsetzung auch straf- und zivilrechtlicher sowie urheberrechtlicher Vorschriften in der Praxis erhebliche Schwierigkeiten bereiten.[4])

Mit dem *Gesetz zur digitalen Signatur* nach Artikel 3 IuKDG wird eine fakultativ nutzbare Infrastruktur für fälschungssichere digitale Signaturen geschaffen. Darunter versteht man eine Art „Siegel" zu digitalen Daten, mit dessen Hilfe Urheber und Unverfälschtheit elektronisch übertragener Daten zuverlässig erkennbar werden. In dem gesetzlich abgesicherten Verfahren wird eine Signatur zu digitalen Daten eingesetzt, die mit einem privaten Datenschlüssel erzeugt und mit Hilfe eines zugehörigen öffentlichen Schlüssels identifiziert und dem Urheber zugeordnet werden kann. Die Zuordnung des öffentlichen Schlüssels zu dem Urheber wird durch ein Signaturschlüssel-Zertifikat einer staatlich anerkannten und lizenzierten Zertifizierungsstelle dokumentiert. Die Monopolkommission steht dem Anliegen des Gesetzgebers grundsätzlich positiv gegenüber. Zuverlässige Verfahren für eine Form der elektronischen Unterschrift sind für eine breite kommerzielle Nutzung elektronischer Dienste zweifelsohne von erheblicher Relevanz und dürften im Interesse aller Anbieter und Nutzer liegen. Ob es dafür einer administrativen Infrastruktur bedarf, wird sich in der Praxis erweisen.

2.2.3 Dritter Rundfunkänderungsstaatsvertrag

487. Der neue RStV enthält einige Veränderungen für den privaten und den öffentlich-rechtlichen Rundfunk. Eine wesentliche Neuerung stellen die §§ 25 ff. RStV n.F. zur *Sicherung der Meinungsvielfalt im privaten Rundfunk* dar, mit denen die medienrechtliche Konzentrationskontrolle vom Beteiligungsmodell zum Zuschaueranteilsmodell übergeht. § 26 Abs. 1 RStV gestattet einem Unternehmen unbegrenzte Fernsehprogrammträgerschaft, sofern es dadurch keine vorherrschende Meinungsmacht erlangt. § 26 Abs. 2 RStV nennt drei Vermutungskriterien für *vorherrschende Meinungsmacht*. Diese wird vermutet, wenn alle einem Unternehmen zurechenbaren Programme im Jahresdurchschnitt einen Zuschaueranteil von 30 % erreichen. Der Zuschaueranteil wird unter Einbeziehung aller deutschsprachigen öffentlich-rechtlichen und bundesweit empfangbaren privaten Programme ermittelt. Ferner wird vorherrschende Meinungsmacht bei einer geringfügigen Unterschreitung eines Zuschaueranteils von 30 % vermutet, wenn das Unternehmen auf einem medienrelevanten verwandten Markt eine marktbeherrschende Stellung inne hat. Dabei können u. a. Märkte für Hörfunk, Presse, Werbung, Rechte oder Produktion berücksichtigt werden. Bei einer geringfügigen Unterschreitung des Zuschaueranteils von 30 % wird vorherrschende Meinungsmacht schließlich vermutet, wenn eine Gesamtbeurteilung der Unternehmensaktivitäten im Fernsehen und auf medienrelevanten verwandten Märkten ergibt, daß ein dem kritischen Zuschaueranteil von 30 % vergleichbarer Meinungseinfluß erzielt wird. Unabhängig von den Vermutungstatbeständen für vorherrschende Meinungsmacht muß nach § 26 Abs. 5 RStV bei Fernsehvoll- und Informationsspartenprogrammen Sendezeit für unabhängige Dritte, also redaktionell und rechtlich unabhängige Fensterprogramm-Veranstalter, zwingend eingerichtet werden, wenn diese einen jahresdurchschnittlichen Zuschaueranteil von 10 % erreichen.

Bei der Berechnung des *Zuschaueranteils auf Konzernebene* sind einem Unternehmen nach § 28 RStV neben Programmen, die es selbst veranstaltet, auch Programme von Veranstaltern voll zuzurechnen, an denen es unmittelbar mit mindestens 25 % beteiligt ist. Im Fall mittelbarer Beteiligungen werden Programme voll zugerechnet, an denen ein gemäß § 15 Aktiengesetz (AktG) verbundenes Unternehmen eine mindestens 25 %-ige Beteiligung hält. Bei der Programmzurechnung kommt es nicht allein auf die formale Beteiligungshöhe an. Programme werden auch zugerechnet, wenn gemäß § 28 Abs. 2 RStV andere, vergleichbare Einflußmöglichkeiten auf den Veranstalter bestehen.

Wird vorherrschende Meinungsmacht eines Unternehmens festgestellt, sind nach § 26 Abs. 3 RStV weitere, dem Unternehmen zurechenbare Programme nicht zuzulassen und weiterer Beteiligungserwerb nicht als unbedenklich zu bestätigen. Darüber hinaus sehen die Vorschriften des § 26 Abs. 3, Abs. 4 RStV verschiedene *vielfaltssichernde Maßnahmen* vor, die im Einvernehmen zwischen der Medienaufsicht und dem Unternehmen festzulegen sind. Möglich sind Entflechtungsmaßnahmen. Hierbei soll durch die Aufgabe zurechenbarer Beteiligungen der Zuschaueranteil bzw. die Marktstellung auf medienrelevanten verwandten Märkten gesenkt werden. Weiter kann Sendezeit für unabhängige Dritte eingeräumt werden. Als weitere Maßnahme kann das Unternehmen einen Programmbeirat einrichten. Falls eine einvernehmliche Ergreifung vielfaltssichernder Maßnahmen nicht herbeizuführen ist, sieht § 26 Abs. 4 Satz 4 RStV als ultima ratio vor, die Zulassung von so vielen zurechenbaren Programmen zu widerrufen, bis vorherrschende Meinungsmacht nicht mehr vorliegt.

[4]) Vgl. Tz. 525.

Zur Kontrolle über die Einhaltung der Vorschriften zur Sicherung der Meinungsvielfalt werden die *Kommission zur Ermittlung der Konzentration im Medienbereich (KEK)* und die *Konferenz der Direktoren der Landesmedienanstalten (KDLM)* eingerichtet. Beide Gremien dienen der jeweils zuständigen Landesmedienanstalt als Organe zur Erfüllung ihrer Aufsichtstätigkeit im Rahmen der Meinungsvielfaltssicherung. Der KEK obliegt es, Fragestellungen der Sicherung von Meinungsvielfalt im Zusammenhang mit der bundesweiten Veranstaltung von Fernsehprogrammen abschließend zu beurteilen. In diesem Rahmen prüft sie insbesondere medienkonzentrationsrechtliche Fragen bei der Zulassung oder Zulassungsänderung oder bei einer Änderung von Beteiligungsverhältnissen und verhandelt Sanktionen im Fall vorherrschender Meinungsmacht. Die Beschlüsse der KEK, der sechs unabhängige, weisungsfreie Sachverständige des Rundfunk- und des Wirtschaftsrechts angehören, sind mit der Mehrheit ihrer gesetzlichen Mitglieder zu treffen. Sie sind bei der Zulassungsentscheidung durch die zuständige Landesmedienanstalt grundsätzlich bindend. Abweichungen sind nur aufgrund eines Mehrheitsbeschlusses von zwölf der derzeit 15 Mitglieder der ebenfalls neu gegründeten KDLM möglich. Ihr gehören die jeweiligen gesetzlichen Vertreter der Landesmedienanstalten an.[5])

488. Wesentliche Neuerungen der Novelle betreffen weiter die Finanzierung des öffentlich-rechtlichen Rundfunks. § 13 RStV und §§ 1 ff. Rundfunkfinanzierungsstaatsvertrag (RFinStV) enthalten die Überarbeitung der bisherigen *Vorschriften für die Ermittlung des Finanzbedarfs des öffentlich-rechtlichen Rundfunks*. Der Finanzbedarf soll nunmehr auf der Grundlage der Bedarfsanmeldungen der öffentlich-rechtlichen Anstalten von der Kommission zur Ermittlung des Finanzbedarfs der Rundfunkanstalten (KEF) überprüft und ermittelt werden. Die Gebührenhöhe wird entsprechend der bisherigen Praxis staatsvertraglich festgesetzt. Die neuen Vorschriften sollen dem Gebührenurteil des Bundesverfassungsgerichts vom 22. Februar 1994[6]) Rechnung tragen und die Vorgaben eines staatsfernen, mehrstufigen und kooperativen Verfahrens bei der Festsetzung der Rundfunkgebühr umsetzen. Die Monopolkommission hatte die mit dem Urteil entstandene Verpflichtung des Gesetzgebers, ein Verfahren zu entwickeln, welches den politischen Einfluß auf die Gebührenfestsetzung minimiert, grundsätzlich begrüßt.[7]) Sie gibt allerdings zu bedenken, daß auch nach dem neuen Recht die Gefahr politischer Einflußnahme auf die Gebührenhöhe nicht vollständig ausgeräumt werden kann. Durch die weiterhin bestehende Möglichkeit, mit der staatsvertraglichen Gebührenentscheidung von der KEF-Empfehlung abzuweichen, werden den Ländern erneut Ermessensspielräume eröffnet.

489. Nach § 54 RStV kann erstmals zum Jahresende 2000 die *Kündigung des Finanzausgleichs* zwischen den Landesrundfunkanstalten durch ein einzelnes Bundesland erfolgen. Das Institut des Finanzausgleichs, den die in der ARD zusammengeschlossenen Landesrundfunkanstalten untereinander durchführen, dient vornehmlich der finanziellen Absicherung finanzschwächerer Anstalten, die aufgrund ihres Standortes in kleineren Bundesländern mit geringer Bevölkerungszahl über ein vergleichsweise kleines Potential an Gebührenzahlern verfügen. Nach dem Wortlaut des Staatsvertrages soll auch für diese Anstalten eine funktionsgerechte Aufgabenerfüllung abgesichert werden. Begünstigte des Finanzausgleichs sind in jedem Fall der Saarländische Rundfunk, Radio Bremen und der Sender Freies Berlin. Die vereinbarte Kündigungsmöglichkeit läßt in absehbarer Zeit die Überprüfung von Erforderlichkeit und Verfassungsmäßigkeit des Finanzausgleichs erwarten. So haben einige Geberländer die Sinnfälligkeit eines Finanzausgleichs bereits in Protokollerklärungen zum RStV in Frage gestellt.

Die Monopolkommission sieht in der Verteilungsdebatte innerhalb der Anstalten der ARD, die die kleineren, nehmenden Anstalten jetzt bereits unter massiven Rechtfertigungszwang geraten läßt, einen Reflex auf die knapper werdenden Spielräume für weitere Gebührenerhöhungen. Eine grundsätzliche Diskussion über eine mögliche Straffung der öffentlich-rechtlichen Programmzahl würde der nach Auffassung der Monopolkommission gebotenen Reduktion des öffentlich-rechtlichen Sektors dienen.

2.3 Europäische Medienpolitik

490. Die Entwicklung des Wettbewerbs auf den deutschen Märkten für elektronische Medien wird durch Maßnahmen der Europäischen Kommission beeinflußt. Sie erläßt unter Inanspruchnahme ihrer Querschnittskompetenzen zunehmend Richtlinien und Verordnungen, die den Ordnungsrahmen für den Medienbereich in den EU-Mitgliedstaaten ausgestalten. Der gemeinschaftliche Ordnungsrahmen für den Bereich des Rundfunks wurde im Berichtszeitraum von der Kommission weiterentwickelt.

2.3.1 Protokollnotiz zum EG-Vertrag

491. Den Mitgliedstaaten ist es in Übereinstimmung mit dem Gemeinschaftsrecht gestattet, aus kulturellen Erwägungen heraus rundfunkrechtliche Regelungen zur Sicherung von Meinungsfreiheit und Pluralität zu erlassen, die etwa dem öffentlich-rechtlichen Rundfunk eine Sonderstellung zuweisen. Die Anerkennung einer kulturellen Dimension des Rundfunks und eines öffentlichen Rundfunkauftrags wurde mit der Revision des EG-Vertrages (EGV) im Juni 1997 bestätigt. Die Vertragsparteien haben sich auf eine Protokollerklärung zur Finanzierung des öffentlich-rechtlichen Rundfunks in den Mitgliedstaaten verständigt, die aufgrund Artikel 239 EGV Bestandteil des Vertrages sein wird. Nach der Notiz berühren die Bestimmungen des EGV nicht die Kompetenz der Mitgliedstaaten, die Finanzierung des öffentlich-rechtlichen Rundfunks zu regeln. Die Finanzierung

---

[5]) Zur Problematik der Medienkonzentrationskontrolle vgl. Tz. 552 ff.

[6]) BVerfGE 90, 60.

[7]) Vgl. Monopolkommission, Mehr Wettbewerb auf allen Märkten, Hauptgutachten 1992/1993, Baden-Baden 1994, Tz. 667 ff.

muß öffentlichen Aufgaben dienen, die den Anstalten von den Mitgliedstaaten übertragen worden sind. Sie darf die Handels- und Wettbewerbsbedingungen der Gemeinschaft nicht in einem Ausmaß beeinträchtigen, das dem gemeinsamen Interesse zuwiderläuft.

Die Monopolkommission steht dem Vorstoß der Länder und der Bundesregierung kritisch gegenüber, im Wege einer Protokollnotiz zum Gemeinschaftsrecht die wettbewerbsverzerrenden Privilegien, die den öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten aus der Gebührenfinanzierung erwachsen, der europäischen Wettbewerbskontrolle zu entziehen. Mit der letztlich verabschiedeten Protokollerklärung haben jedoch die Vertagsparteien lediglich die bisherige Rechtslage festgeschrieben. Die Notiz steht einer grundsätzlichen Prüfmöglichkeit der EU-Kommission, ob die Gebührenfinanzierung im Einzelfall über den öffentlich-rechtlichen Auftrag hinausgeht und gegen europäisches Wettbewerbsrecht verstößt, nicht entgegen. Sie rückt allerdings den Auftrag, der den öffentlich-rechtlichen Anstalten vom Gesetzgeber übertragen wird, auch auf eine europäische Ebene.

2.3.2 Revision der europäischen Richtlinie „Fernsehen ohne Grenzen"

492. Die europäische Fernsehrichtlinie von 1989[8]) hat zum Ziel, die ungehinderte gemeinschaftsweite Übertragung von Fernsehsendungen zu gewährleisten. In der Fassung von 1989 harmonisiert die Richtlinie, die ausschließlich auf den Fernsehbereich anzuwenden ist, rundfunkrechtliche Mindeststandards insbesondere zu Werbung, Sponsoring, Jugendschutz und Gegendarstellungsrecht. Mit der Mindestharmonisierung soll die Richtlinie die notwendigen Voraussetzungen für die Anwendung des Sendestaatsprinzips in Europa schaffen. Danach erfüllt ein Fernsehprogramm die notwendigen Voraussetzungen für eine gemeinschaftsweite Ausstrahlung, wenn es die harmonisierten Vorschriften des Landes einhält, in dem der Veranstalter niedergelassen ist. Die Artikel 4 und 5 enthalten außerdem Quotenregelungen zur Förderung europäischer und unabhängiger Fernsehproduktionen. Danach sollen „im Rahmen des praktisch Durchführbaren" der Hauptteil der ausgestrahlten Produktionen europäischen Ursprungs sein und 10 % der Sendungen von unabhängigen Produzenten stammen.

Im Juli 1997 trat eine *Neufassung der Fernseh-Richtlinie*[9]) in Kraft, die bis Ende 1998 in nationales Recht umzusetzen ist. Die Novellierung betrifft vornehmlich die Bereiche Teleshopping, Jugendschutz und die Vorschriften zur Exklusivübertragung von Ereignissen von überragender Bedeutung. Weitgehend unverändert bleiben die Werbevorschriften und die Quotenregelungen. Zu begrüßen ist, daß entgegen der ursprünglichen Absicht des Europäischen Parlamentes durch die Revision der Geltungsbereich der Richtlinie nicht auf neue audiovisuelle Dienste ausgedehnt wird. Eine Ausweitung der Fernsehrichtlinie auf die neuen Kommunikationsformen hätte deren Marktchancen bereits in ihrer Entstehungsphase unnötig beeinträchtigt.

Positiv zu vermerken ist weiter, daß Bestrebungen des Europäischen Parlamentes erfolglos geblieben sind, im Rahmen der Novellierung verbindliche Programmquoten festzuschreiben. Vorzugswürdig wäre eine *vollständige Streichung der Quotenregelungen*. Die Monopolkommission bekräftigt insoweit ihre bereits früher dargelegte Forderung.[10]) Programmquoten sind weder für eine Harmonisierung des Programmrechts noch zur Schaffung eines Binnenmarktes für Fernsehdienstleistungen erforderlich. Vielmehr sind sie industriepolitisch motiviert und dienen dem Schutz der europäischen Film- und Fernsehwirtschaft vor starken Wettbewerbern aus dem Ausland, insbesondere aus den USA. Ein derartiger Kulturprotektionismus ist nach Auffassung der Monopolkommission mit einer freiheitlichen Medienlandschaft in Europa nicht vereinbar. Zudem zeigt sich, daß eine Marktsteuerung der Produktionen durch die Konsumentennachfrage durchaus geeignet ist, die gewünschten Ziele zu erreichen. In ihrem dritten Bericht zur Durchführung der Artikel 4 und 5 der Fernsehrichtlinie[11]) hat die EU-Kommission von 1991 bis 1996 in Europa insgesamt eine positive Entwicklung bei der Ausstrahlung europäischer Werke sowie unabhängiger Produktionen festgestellt. Einer verbindlichen Quotenregelung bedarf es nicht.

493. Mit der Einfügung des neuen Artikels 3 a der Richtlinie werden Bestimmungen über die Ausübung von *Exklusivübertragungsrechten an Ereignissen von erheblicher gesellschaftlicher Bedeutung* aufgenommen. Mit den Bestimmungen können die Mitgliedstaaten der prognostizierten Tendenz entgegenwirken, daß Liveübertragungen vor allem zuschauerattraktiver Spitzensportereignisse zukünftig ausschließlich gegen zusätzliches Entgelt empfangbar sind. Jedem Mitgliedstaat wird die Möglichkeit eingeräumt, im Einklang mit dem Gemeinschaftsrecht herausragende Ereignisse aufzulisten und durch entsprechende Maßnahmen sicherzustellen, daß deren Übertragung einem bedeutenden Teil der Öffentlichkeit live oder zeitversetzt frei zugänglich ist. Fernsehübertragungen werden gemäß der Richtlinie dann als frei zugänglich angesehen, wenn für ihren Empfang neben den national überwiegend anzutreffenden Arten der Gebührenentrichtung keine weitere Zahlung zu leisten ist. Jeder Mitgliedstaat stellt

[8]) Richtlinie 89/552/EWG des Rates vom 3. Oktober 1989 zur Koordinierung bestimmter Rechts- und Verwaltungsvorschriften der Mitgliedstaaten über die Ausübung der Fernsehtätigkeit, ABl. EG Nr. L 298 vom 17. Oktober 1989, S. 23.

[9]) Richtlinie 97/36/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 30. Juni 1997 zur Änderung der Richtlinie 89/552/EWG des Rates zur Koordinierung bestimmter Rechts- und Verwaltungsvorschriften der Mitgliedstaaten über die Ausübung der Fernsehtätigkeit (Richtlinie „Fernsehen ohne Grenzen"), ABl. EG Nr. L 202 vom 30. Juli 1997, S. 60.

[10]) Vgl. Monopolkommission, Wettbewerbspolitik in Zeiten des Umbruchs, Hauptgutachten 1994/1995, Baden-Baden 1996, Tz. 860 ff., dies., Wettbewerbspolitik vor neuen Herausforderungen, Hauptgutachten 1988/1989, Baden-Baden 1990, Tz. 644 f.

[11]) Dritte Mitteilung der Kommission an den Rat und das Europäische Parlament über die Durchführung der Artikel 4 und 5 der Richtlinie 89/552/EWG „Fernsehen ohne Grenzen" im Zeitraum 1995 und 1996 mit einer allgemeinen Bewertung der Durchführung im Zeitraum 1991 bis 1996, vom 3. April 1998.

sicher, daß die Veranstalter, die seiner Rechtshoheit unterliegen, nicht die in anderen Mitgliedstaaten getroffenen nationalen Maßnahmen unterlaufen können.

In einigen europäischen Staaten liegen bereits entsprechende Listen vor. In Deutschland gewann die öffentliche Diskussion über eine Beschränkung der Exklusivsenderechte an Dynamik, nachdem bekannt geworden war, daß die KirchGruppe, die u. a. im Entgeltfernsehen tätig ist, gemeinsam mit einem schweizerischen Unternehmen die Übertragungsrechte für die Fußballweltmeisterschaften in den Jahren 2002 und 2006 erworben hat und die Möglichkeit bestand, daß exklusive Liveberichte vornehmlich im Entgeltfernsehen übertragen würden. Die Länder legten im Februar 1998 einen *Diskussionsentwurf für die Novellierung des RStV* vor, in dem von den Möglichkeiten der Fernsehrichtlinie Gebrauch gemacht wurde.[12]) Nach dem Entwurf dürfen bestimmte Großereignisse nur in frei empfangbaren und allgemein, d. h. von mehr als zwei Dritteln der Haushalte, zugänglichen Fernsehprogrammen exklusiv übertragen werden. Von einer exklusiven Übertragung im entgeltfinanzierten Fernsehen sollen zumindest die Olympischen Spiele, alle Spiele der deutschen Fußballnationalmannschaft, die Eröffnungs-, Halbfinal- und Endspiele aller Fußballwelt- und -europameisterschaften und die Halbfinal- und Endspiele um den Deutschen Fußballpokal ausgenommen werden.

Ein Verbot der exklusiven Übertragung im entgeltfinanzierten Fernsehen würde den Wert der Fernsehübertragungsrechte für die betroffenen Ereignisse verringern und die Position der Rechteinhaber übermäßig stark beeinträchtigen. Dies wird aus folgender Überlegung deutlich. Im Vergleich zu alternativen Finanzierungsformen sind Fernsehveranstalter beim Bezahlfernsehen der Theorie nach besser in der Lage, die Zahlungsbereitschaften der Rezipienten für einzelne Exklusivübertragungen über die Abonnemententgelte abzuschöpfen. Zumindest langfristig wäre denkbar, daß sie in der Folge höhere Preise für die Beschaffung von Fernsehübertragungsrechten bezahlen könnten. Durch das geplante Verbot einer exklusiven Verwertung im entgeltfinanzierten Fernsehen werden entweder entsprechende Veranstalter ganz als Nachfrager nach Übertragungsrechten für fragliche Ereignisse wegfallen. Zumindest aber werden die Preise für die nicht mehr exklusiven Pay-TV-Rechte – und damit auch die entsprechenden Erlöse der Rechteinhaber – gegenüber einer exklusiven Verwertungsmöglichkeit im Entgeltfernsehen deutlich niedriger liegen. Die Einschränkung des Nachfragewettbewerbs der Veranstalter von Entgeltfernsehen würde sich vermutlich auch preismindernd auf die erzielbaren Rechtepreise und Rechteerlöse im frei zugänglichen Fernsehen auswirken. In der Folge würden die Fernsehübertragungsrechte für betroffene Spitzensportereignisse insgesamt deutlich an Wert verlieren. Die Monopolkommission weist darauf hin, daß ein Verbot der exklusiven Übertragung im Bezahlfernsehen den Wert der Fernsehübertragungsrechte für die betroffenen Ereignisse vergleichsweise stärker verringert und die Position der Rechteinhaber stärker einschränkt als etwa das Kurzberichterstattungsrecht, welches die Exklusivität der Übertragung weniger beschränkt.

494. Die geplante Regelung führt zu einer erheblichen *Wettbewerbsverzerrung zu Lasten der Veranstalter entgeltfinanzierter Programme*. Ein Verbot der Exklusivübertragung im Abonnentenfernsehen beschränkt die betroffenen Sender in ihren Möglichkeiten der Programmgestaltung. Sie verschafft ihnen Nachteile auf den Programmärkten im Wettbewerb mit werbe- und gebührenfinanzierten Veranstaltern. Gerade die genannten Spitzensportereignisse – und hier besonders die Liveberichterstattung – erzielen regelmäßig hohe Einschaltquoten. Die Möglichkeiten der betroffenen Veranstalter, neue Abonnenten zu gewinnen und bestehende Abonnentenstämme langfristig abzusichern, würden erheblich geschmälert. Eine daraus unweigerlich folgende Zurückdrängung des entgeltfinanzierten Fernsehens ist als nachteilig einzuschätzen. Insbesondere werden dadurch die ungünstigen Anbieterstrukturen auf den Märkten für frei zugängliches Fernsehen verfestigt.

Die Monopolkommission sieht *keinen Bedarf für eine derartige Beschränkung* der Ausübung von Exklusivrechten. Mit dem Recht auf nachrichtenmäßige Kurzberichterstattung steht bereits ein Instrument zur Verfügung, das die Teilhabe aller Fernsehhaushalte an Ereignissen von allgemeinem Informationsinteresse hinreichend sichert. Dabei spricht das BVerfG herausragenden Sportereignissen eine wichtige gesellschaftliche Funktion zu und bezieht sie ausdrücklich in das Kurzberichterstattungsrecht ein. Das Gericht führt in seiner Urteilsbegründung weiter aus, daß das Kurzberichterstattungsrecht auch einer Gefährdung der verfassungsrechtlich garantierten Meinungsvielfalt durch eine zukünftig denkbare exklusive Liveübertragung im Entgeltfernsehen entgegentritt. Eine zusätzliche Regelung ist demnach nicht erforderlich.

Bedarf für die Regelung besteht nach Auffassung der Monopolkommission auch deshalb nicht, weil Marktmechanismen dem Ausschluß breiter Bevölkerungsschichten von Großereignissen durch exklusive Liveübertragung im Bezahlfernsehen entgegenwirken. Zum einen ist bereits zweifelhaft, ob es bei der Übertragung von Großereignissen zwangsläufig zu der prognostizierten Verwertungsfolge kommt. Es spricht viel dafür, daß die Rechteinhaber bei der Veräußerung der Rechte nicht ausschließlich auf hohe Vermarktungsentgelte achten, sondern auch auf eine *insgesamt hohe Zuschauerzahl*. Hohe öffentliche Resonanz ist für die Ereignisveranstalter nicht nur aus sportpolitischen Erwägungen von Interesse, sondern verbessert auch die Möglichkeit, andere Einnahmequellen auszuschöpfen, etwa Formen des Merchandising. Solange entgeltfinanzierter Rundfunk noch wenig verbreitet ist, werden sehr wahrscheinlich nicht alle Spiele dort ausgestrahlt. Zweitens umfaßt eine im Sinne der Rechteinhaber optimale Rechtevermarktung in der Regel *sukzessive mehrere Auswertungsstufen*. An eine exklusive Übertragung im Entgeltfernsehen schließen sich zeitversetzt Nachverwertungen in frei zugänglichen Sendern an, so daß

[12]) Diskussionsentwurf zum Vierten Staatsvertrag zur Änderung rundfunkrechtlicher Staatsverträge (Vierter Rundfunkänderungsstaatsvertrag) vom 4. Februar 1998.

die Teilhabe letztlich keinem Fernsehhaushalt verschlossen bleibt. Drittens darf nicht übersehen werden, daß sich ein Fernsehprogramm, ökonomisch gesprochen, durch die Eigenschaft der Nichtrivalität im Konsum auszeichnet und ohne Nutzenschmälerung von beliebig vielen Zuschauern gleichzeitig rezipiert werden kann. Daraus folgt, daß selbst *Haushalte ohne Abonnement nicht von Liveübertragungen ausgeschlossen bleiben.* Beispiele dafür sind die inzwischen übliche öffentliche Übertragung von Fußballmeisterschaftsspielen etwa in Gaststätten oder auf Großleinwänden. Schließlich wird der Zugang zu den betroffenen Ereignissen keinesfalls dauerhaft beeinträchtigt, wenn im Zuge einer Marktdurchdringung des Entgeltfernsehens die Zuschauerzahl zunimmt.

Zweifelhaft ist schließlich auch die *Effektivität der vorgeschlagenen Maßnahme.* Für Rechtehändler und Programmveranstalter bestehen Umgehungsmöglichkeiten, indem sie einen Standort außerhalb des Geltungsbereichs der Vorschrift wählen, um ihr Programm von dort aus via Satellit auszustrahlen. Im Ergebnis lehnt die Monopolkommission die Beschränkung der Exklusivsenderechte ab. Sie ist in erheblichem Ausmaß wettbewerbsverzerrend und zur Sicherung der Informationsversorgung nicht erforderlich.

2.3.3 Europäische Medienkonzentrationsrichtlinie

495. Mehr als vier Jahre nach der Veröffentlichung des Grünbuchs zur Medienkonzentration im Dezember 1992 hatte die Generaldirektion XV der Europäischen Kommission im Herbst 1996 einen ersten inoffiziellen Entwurf für eine europäische Medienkonzentrationsrichtlinie vorgelegt. Er wurde von den Mitgliedstaaten mehrheitlich abgelehnt und schließlich zurückgezogen.[13]) Im März 1997 wurde er durch einen erneuten inoffiziellen *Richtlinienentwurf zum Medieneigentum im Binnenmarkt* ersetzt,[14]) der im Überblick folgende Bestimmungen vorsieht: Unter den Anwendungsbereich des Richtlinienentwurfs fallen Fernsehsender, Radiostationen und Tageszeitungen, die wenigstens fünfmal wöchentlich erscheinen. Binnenpluralistisch strukturierte, nicht gewinnorientierte und allgemein empfangbare Rundfunkveranstalter – in Deutschland trifft dies auf die öffentlich-rechtlichen Veranstalter zu – können von den Vorschriften ausgenommen werden. Kernstück des Entwurfs sind die vorgeschlagenen Regelungen zur Sicherung der Medienpluralität, die auf einem *Modell der Marktanteilsbegrenzung* basieren. Zur Begrenzung der Konzentration im Fernsehbereich sollte für Unternehmen zusammen mit allen von ihnen kontrollierten Sendern eine Zuschaueranteilsobergrenze von 30 % auf einem Fernsehmarkt festgeschrieben werden. Eine entsprechende Regelung war ebenso für den Hörfunkmarkt vorgesehen. Zur Kontrolle der intermediären Konzentration sollte einem Unternehmen der Zugang zum Fernsehen auf einem Markt untersagt werden, auf dem es bereits im Hörfunk oder im Printbereich einen Anteil von 10 % erreicht. Bei der Feststellung der Kontrolle sollten alle Möglichkeiten der Einflußnahme einbezogen werden, die ein Unternehmen auf eine Rundfunkstation oder eine Zeitung alleine oder gemeinsam, direkt oder indirekt, rechtlich oder tatsächlich ausübt. Die Marktanteile sollten als Anteil am gesamten Radio- bzw. Fernsehkonsum bzw. an den Zeitungslesern auf einem betroffenen Markt ermittelt werden. Abweichende Regelungen in den Mitgliedstaaten sollten untersagt werden. Die vorgelegten Vorschläge liefen im Ergebnis auf eine Vereinheitlichung des Medienkonzentrationsrechts in den Mitgliedstaaten hinaus.

496. Die Monopolkommission bekräftigt ihre früher bereits geäußerten Bedenken hinsichtlich der europäischen Initiativen zur Medienkonzentrationskontrolle. Sie erinnert an ihre im Elften Hauptgutachten dargelegten Zweifel hinsichtlich der rechtlichen Zulässigkeit einer Vereinheitlichung des Medienkonzentrationskontrollrechts auf europäischer Ebene.[15]) Zusätzlich hält die Monopolkommission eine Vereinheitlichung nicht für sinnvoll. Gegenüber einer medienspezifischen Konzentrationskontrolle durch eine Marktanteilsbegrenzung bestehen bereits auf nationaler Ebene erhebliche Vorbehalte, die auch im Jahr nach Inkrafttreten der neuen Vorschriften nicht ausgeräumt werden konnten.[16]) Die europäischen Vorschläge, die im übrigen erhebliche Unsicherheiten hinsichtlich der konkreten Ausgestaltung und nationalen Umsetzung aufwerfen, begegnen entsprechenden Bedenken. Vorzugswürdig ist eine Rückführung auf das allgemeine nationale oder europäische Wettbewerbsrecht. Die Monopolkommission gibt weiter zu bedenken, daß im Bereich der Medienkonzentrationskontrolle nach wie vor grundsätzliche Auffassungsunterschiede darüber, wie ein medienpolitisch wirksamer und wettbewerblich vorteilhafter Ordnungsrahmen ausgestaltet ist, nicht ausgeräumt werden konnten. In dieser Situation sollten die Vorteile eines Systemwettbewerbs innerhalb der Europäischen Union (EU), der überlegene Lösungen aufzuzeigen vermag, nicht durch eine internationale Vereinheitlichung des Marktanteilsmodells ungenutzt bleiben. Inzwischen bieten nationale Vorschriften wirksamen Schutz.

2.4 Kartellrecht

2.4.1 Medienrelevante Neuerungen im Kartellrecht

497. Mit der Einführung einer *Rundfunkrechenklausel* und mit der Schaffung einer Bereichsausnahme für den Sport enthält die Sechste GWB-Novelle zwei neue Vorschriften, die für die Entwicklung des Wettbewerbs im Rundfunkbereich von unmittelbarer Relevanz sind.

§ 38 Abs. 3 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) n.F. dehnt die Presseklausel

[13]) Grünbuch „Pluralismus und Medienkonzentration im Binnenmarkt", KOM(92) 480 endg. vom 23. Dezember 1992. Richtlinienentwurf „Draft Directive on Media Pluralism".

[14]) Richtlinienentwurf „Proposal for a European Parlament and Council Directive on Media Ownership in the International Market".

[15]) Vgl. Monopolkommision, Hauptgutachten 1994/1995, a.a.O.,Tz.870ff.

[16]) Vgl. Tz. 552ff.

des bisherigen § 23 Abs. 1 Satz 7 GWB auf den Rundfunkbereich aus. Für Unternehmen, deren Geschäftsbetrieb im Vertrieb und in der Veranstaltung von Rundfunkprogrammen sowie dem Absatz von Rundfunkwerbezeiten besteht, ist bei der Anwendung der Fusionskontrolle das Zwanzigfache ihrer Umsatzerlöse in Ansatz zu bringen. Die Pressefusionsklausel hat sich nach Auffassung der Monopolkommission in der Vergangenheit bewährt und auf den überwiegend lokalen und regionalen Pressemärkten eine Verschärfung der aufgrund wirtschaftlicher Ursachen ohnehin ungünstigen Wettbewerbssituation verhindert.[17]) Eine analoge Rechenklausel wird auch im Rundfunkbereich den spezifischen Verhältnissen auf den lokalen und regionalen Märkten gerecht. Sie ist geeignet, den für die Meinungsbildung besonderen Stellenwert des Rundfunks zu berücksichtigen und die Wirksamkeit der Zusammenschlußkontrolle auf den Rundfunkmärkten zu steigern.

498. Mit der Novelle wurde eine *kartellrechtliche Bereichsausnahme für den Sport* geschaffen. Danach sollen Sportverbände bei jeder wirtschaftlichen Tätigkeit, u. a. bei der Vermarktung der Fernsehübertragungsrechte, vom Kartellverbot freigestellt werden. Der Ausnahmebereich wird mit der gesellschafts-, insbesondere sportpolitischen Bedeutung der Tätigkeit der Sportverbände begründet. Vor allem sei die zentrale Rechtevermarktung erforderlich, weil die Vermarktungseinnahmen die finanzielle Grundlage für einen Finanzausgleich zwischen erfolgreicheren und finanziell schwächeren Vereinen bildeten. Dieser sei für die Erhaltung des sportlichen Wettbewerbs, der Nachwuchs- und Breitensportarbeit unerläßlich.

499. Mit der Schaffung eines erneuten Ausnahmetatbestands kam der Gesetzgeber einem Anliegen des Deutschen Fußballbundes (DFB) nach, dessen bisherige Vermarktungspraxis für Fernsehübertragungsrechte der Kontrolle durch das Wettbewerbsrecht zu entziehen. In einem Kartellverfahren gegen den DFB hatte das *Bundeskartellamt die zentrale Vermarktung der Fernsehübertragungsrechte an den Europapokalheimspielen deutscher Fußballvereine durch den DFB als Verstoß gegen das Kartellverbot untersagt.* Die Entscheidung wurde letztinstanzlich durch den Bundesgerichtshof (BGH) bestätigt. Der DFB, dem u. a. die Vereine der deutschen Lizenzligen (Erste und Zweite Bundesliga) angehören, ist zusammen mit anderen europäischen Fußballnationalverbänden Mitglied der Union des Associations Européennes de Football (UEFA). An den jährlich durchgeführten Vereinswettbewerben der UEFA nehmen deutsche Lizenzligavereine in wechselnder Besetzung teil, entsprechend ihrem sportlichen Erfolg in den nationalen Wettbewerben. Seit der Spielzeit 1989/90 vermarktet der DFB die Fernsehübertragungsrechte an den meisten Europapokalheimspielen deutscher Vereine zentral. Bis Ende der Spielzeit 1991/92 hatte er die Rechte zunächst spieltagsweise einzeln oder im Paket an Sportrechteagenturen oder Fernsehveranstalter vergeben. Für die Spielzeiten 1992/93 bis 1997/98 vergab der DFB die exklusiven Rechte erstmals im Paket für die gesamte Spielzeit in jährlichem Wechsel an die Sportrechteagenturen Ufa Film- und Fernseh-GmbH (Ufa) und die Internationale Sportrechteverwertungsgesellschaft (ISPR). Der DFB verteilt die Einnahmen nach einem Schlüssel an die UEFA, an die Vereine der Ersten bzw. Zweiten Bundesliga sowie an die deutschen Vereine, die für die Europapokalwettbewerbe qualifiziert sind. Die für die zentrale Vermarktung maßgeblichen Regelungen verstoßen gegen das Kartellverbot des § 1 GWB und sind unwirksam. Durch die Praxis der Zentralvermarktung wird der Preis- und Konditionenwettbewerb bei der Vermarktung der Übertragungsrechte an den Europapokalheimspielen zwischen den jeweils in einer Saison teilnehmenden deutschen Vereinen, die sich als aktuelle Wettbewerber hinsichtlich des Übertragungsrechteangebots gegenüberstehen, ausgeschlossen. Der einzelne Verein verliert die Möglichkeit, die Rechte an der Übertragung seiner Europapokalheimspiele einzeln oder im Paket zu veräußern. Auch in der zeitlichen und sachlichen Ausgestaltung seiner Rechte und deren Verwertung ist er nicht frei. Entscheidend für die Feststellung einer Wettbewerbsbeschränkung ist, daß die jeweils an den Europapokalwettbewerben teilnehmenden deutschen Heimvereine zumindest *als Mitveranstalter ihrer Heimspiele und Mitinhaber der originären Übertragungsrechte* anzusehen sind, weil sie die organisatorische und finanzielle Verantwortung und das unternehmerische Risiko der einzelnen Heimspiele tragen. Offen bleibt, ob auch die jeweiligen Verbände, die den Wettbewerb ins Leben gerufen, gestaltet und zu dem Ansehen geführt haben, das das hohe Interesse der Zuschauer an der Übertragung derartiger Spiele hervorgerufen hat, eine Mitberechtigung an den Übertragungsrechten haben könnten. Im Fall der Europapokalwettbewerbe könnte eine Mitbeteiligung der UEFA in diesem Sinne in Betracht stehen. Der DFB jedoch, gegen den sich die Untersagungsverfügung richtet, nimmt bei den Europapokalheimspielen keine Aufgaben wahr, die eine derartige Rechtsposition begründen.

Die Rechtevermarktung für die Europapokalheimspiele ist im Vergleich zur ebenfalls zentralen Vermarktung der Ligaspiele finanziell von untergeordneter Bedeutung. Um jedoch eine Übertragung der BGH-Entscheidung auf die Erste und Zweite Fußballbundesliga vorgreifend auszuschließen, setzte sich der DFB für eine kartellrechtliche Bereichsausnahme für den Sport ein.

500. Die Monopolkommission lehnt eine Absicherung der Zentralvermarktung durch eine kartellrechtliche Bereichsausnahme aus mehreren Gründen entschieden ab. Diese widerspricht dem Ziel der GWB-Novellierung, das Wettbewerbsprinzip zu stärken und die Ausnahmebereiche aufzuheben bzw. deutlich einzuschränken und verleiht Forderungen nach Ausnahmeregelungen in anderen Feldern Auftrieb. Die ökonomischen Besonderheiten des Sports, der zunehmend wirtschaftliche Bedeutung erlangt, rechtfertigen hingegen keine wettbewerbsrechtliche Privilegierung. Hinzu kommt, daß ein kartellrechtlicher Ausnahmebereich nicht erforderlich ist, um den angestrebten Solidarausgleich sicherzustellen. Die

[17]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1992/1993, a.a.O., Tz. 315.

Umverteilungsziele lassen sich durch Fondslösungen, die in den Verbandssatzungen verankert werden, kartellrechtsneutral erreichen. Zudem kann eine Bereichsausnahme für den Sport nach nationalem Recht nicht die Anwendbarkeit des europäischen Kartellverbots ausschließen.

501. Problematisch ist eine kartellrechtliche Bereichsausnahme insbesondere im Hinblick auf die zu erwartenden *medienpolitischen Folgewirkungen*. Die zentrale Vermarktung von Sportübertragungsrechten führt tendenziell zu einer Angebotsverknappung und zu einer Preiserhöhung auf den Märkten für Fernsehübertragungsrechte und leistet *konzentrativen Tendenzen auf den nachfolgenden Fernsehmärkten* Vorschub. Sportübertragungsrechte, insbesondere Rechte für Fußballübertragungen als der populärsten Fernsehsportart, erzielen regelmäßig hohe Einschaltquoten und sind aus Sicht der Fernsehveranstalter von erheblicher strategischer Bedeutung. Auf den Märkten für Übertragungsrechte führt das kartellierungsbedingte Vermarktungsmonopol des DFB zu einer Angebotsverknappung und zu überhöhten Rechtepreisen, denn erst die Kartellierung erlaubt es dem DFB bzw. der in die Vermarktungsposition eingerückten Rechteagentur, die Erst- und Nachverwertungserlöse zu maximieren. Bei zentraler Vermarktung können die Rechte z. B. hinsichtlich Exklusivität, Zeitpunkt, Dauer oder Häufigkeit der Ausstrahlung der Spiele spezifiziert werden, so daß zeitgleiche Übertragungen und mithin eine Zersplitterung des Zuschauerinteresses verhindert werden. Mit dem ungeteilten Publikum lassen sich höhere – letztlich auf dem Weg über die Rundfunkgebühren, Fernsehentgelte oder über die Werbung von den Konsumenten getragene – TV-Rechtepreise erzielen als unter Wettbewerb. Das Aufbrechen des Angebotskartells läßt eine eher zuschauernachfragegerechte Ausgestaltung der Übertragungsrechte und in der Tendenz niedrigere Rechtepreise erwarten. Auf der Angebotsseite steigen die Marktzutrittschancen auch für kleinere Vereine, die in ihrem regionalen Umfeld durchaus auf Zuschauerinteresse stoßen und ihre Übertragungsrechte kleineren, vor allem lokalen oder regionalen Sender anbieten können. Mehr Anbieterkonkurrenz auf dem Markt für Sportübertragungsrechte läßt einen verbesserten Zugang vor allem für kleinere, insbesondere auch lokale oder regionale Fernsehveranstalter und Rechteagenturen erwarten, die weniger als ihre großen Konkurrenten in der Lage sind, ein komplettes Rechtepaket vom Zentralvermarkter zu erwerben. Die positiven Auswirkungen dezentraler Vermarktung von Sportübertragungsrechten lassen sich am Beispiel des Collegefootball in den USA beobachten. Dort untersagte der Supreme Court im Jahre 1984 die zentrale Vermarktung von TV-Rechten an College-Footballspielen durch den Collegesport-Dachverband als Verstoß gegen das Kartellverbot. Durch das Aufbrechen des Kartells kam es zu einem Anstieg der Liveübertragungen. Die zuvor kartellierungsbedingt überhöhten Rechtepreise sanken und die Zahl der übertragenden Fernsehsender stieg an.

502. Die Monopolkommission weist darauf hin, daß die Kartellbereichausnahme der medienpolitischen Zielsetzung widerspricht, durch Gewährleistung von Zugangsfreiheit auf allen Märkten, u. a. auf den Märkten für Übertragungsrechte, die notwendigen Voraussetzungen für Meinungsvielfalt zu schaffen. Unter Hinweis auf die ohnehin bereits starke Konzentration auf den Märkten für Fernsehrechte sah das BVerfG in seinem Urteil zur Kurzberichterstattung den Sport als einen wesentlichen Bestandteil einer der Informationsfreiheit verpflichteten Berichterstattung an. Eine Gefährdung der Meinungsvielfalt durch Informationsmonopole sei zu verhindern und vielfältige Informationen über ein und denselben Gegenstand zu ermöglichen.[18]) Gerade diesem Ziel widerspricht jedoch eine Maßnahme, die im Ergebnis eine *Angebotsverknappung und Marktschließung für Sportübertragungsrechte* begünstigt.

Der Ausnahmebereich widerspricht medienpolitischen Maßnahmen auch in einem weiteren Punkt. Die gegenwärtige Vermarktungspraxis des DFB, der ganz im Sinne einer optimierten Verwertungskette die Senderechte verknappt und entgeltfinanzierte Programme bei der Vergabe der Liverechte bevorzugt bedient, unterstützt im Ergebnis eine Entwicklung, wonach *herausragende Sportveranstaltungen ins Bezahlfernsehen abwandern und dort gegen zusätzliches Entgelt empfangen* werden können. Diese Tendenz versucht die Medienpolitik an anderer Stelle durch Einschränkungen exklusiver Pay-TV-Übertragungen mit ebenfalls wettbewerbsbegrenzenden Maßnahmen wiederum zu konterkarieren. Die Maßnahmenkombinationen sind wenig zielgerichtet und ineffizient.

2.4.2 Anwendung des Kartellrechts

2.4.2.1 Zusammenschlüsse im Online-Bereich

503. Der deutsche Markt für Online-Dienste zeichnet sich durch hohe Dynamik aus. Kennzeichnend sind vor allem die rasche Veränderung und Differenzierung der angebotenen Produkte, mit denen sich die Diensteanbieter gegenüber konkurrierenden Kommunikationsformen abzugrenzen versuchen, sowie starke Bewegungen der Anbieterstruktur. Im Berichtszeitraum wurden mehrere Fusionsvorhaben im Online-Bereich angemeldet und vom Kartellamt freigestellt. In keinem der Fälle war zu erwarten, daß eine beherrschende Stellung auf dem Markt für Online-Dienste entsteht oder verstärkt wird.

504. Die Bertelsmann AG und America Online meldeten Mitte des Jahres 1995 die *Gründung eines paritätischen Gemeinschaftsunternehmens zum Betrieb des Online-Dienstes AOL* in Deutschland an.[19]) Der betroffene Markt für Online-Dienste befand sich in seiner Entstehungsphase und war durch intensiven Wettbewerb gekennzeichnet. Dem neuen Gemeinschaftsunternehmen standen mit T-Online und dem damaligen Weltmarktführer CompuServe starke Wettbewerber gegenüber, die bereits über einen Marktvorsprung verfügten und – ebenso wie AOL – an ressourcenstarke Konzerne angebunden waren.

[18]) Vgl. Tz. 480 f.
[19]) WuW 1995, 811.

Mit Europe Online, MicrosoftNetwork (MSN) und anderen war der Marktzutritt weiterer Dienste, an denen Großunternehmen der Medien-, Computer- oder Telekommunikationsindustrie maßgeblich beteiligt waren, angekündigt. Das Vorhaben von America Online und Bertelsmann wurde vor diesem Hintergrund freigegeben.

Im August 1996 stellte das Kartellamt den Zusammenschluß zwischen dem Marktbeherrscher *Deutsche Telekom* und *Europe Online* frei.[20]) Europe Online hatte erst kurz zuvor unter Beteiligung der Medienhäuser Burda, Pearson und Matra-Hachette als europaweiter Online-Dienst den Betrieb aufgenommen, sollte jedoch nach mehrfachen Beteiligungsveränderungen und enttäuschendem Geschäftsverlauf eingestellt werden. Die Deutsche Telekom meldete das Vorhaben an, wesentliche Vermögensteile von Europe Online zu erwerben, darunter die Kundenbeziehungen und die Marke „Europe Online". Auf einem eng abgegrenzten Markt für Online-Dienste war zwar die Telekom marktbeherrschend. Jedoch führte das Vorhaben zu keiner nennenswerten Veränderung der Marktstellung der Telekom. Ihr Abonnementenkreis nahm durch den Erwerb nicht nennenswert zu, da die Mehrzahl der ca. 10 000 deutschen Teilnehmer von Europe Online ohnehin zugleich Kunde bei T-Online war. Ebensowenig kam es zu Umsatzzuwächsen, da Europe Online seinen Teilnehmern in der Anlaufphase kostenlosen Zugang gewährt und keine Umsatzerlöse erzielt hatte.

Zu einem Zusammenschluß mit beträchtlichen Marktanteilsadditionen kam es im November 1997 als Folge der *Übernahme der amerikanischen CompuServe Corporation durch den US-Telekommunikationsdienstleister WorldCom Inc.*[21]) Im Zuge dieser Übernahme gingen die weltweiten Online-Aktivitäten von CompuServe auf America Online über. Das europäische Online-Geschäft von CompuServe wurde in eine eigene Gesellschaft eingebracht, an der America Online und Bertelsmann mit jeweils 50 % beteiligt wurden. Auf dem deutschen Markt für Online-Dienste führte die Übernahme von CompuServe durch America Online und Bertelsmann zu einer beträchtlichen Anteilsaddition. Dennoch blieb T-Online der Telekom mit erheblichem Vorsprung Marktführer vor den fusionierenden Unternehmen mit ihren beiden Diensten AOL und CompuServe. Durch die Fusion wurde eine beherrschende Stellung weder begründet noch verstärkt.

505. Nach mehreren Zusammenschlüssen zeichnet sich auf dem deutschen Markt für Online-Dienste ein intensiver Wettbewerb mindestens zweier großer Anbieter – Telekom und America Online/Bertelsmann – ab. Zum Jahresbeginn 1998 war T-Online der Deutschen Telekom mit ca. 1,9 Millionen Abonnenten mit großem Abstand Marktführer.[22]) Mit ca. 450 000 Kunden folgte AOL von America Online und Bertelsmann. Der mit ca. 360 000 Teilnehmern drittgrößte Dienst, CompuServe, wird seit Anfang 1998 ebenfalls von America Online und Bertelsmann betrieben. Neben diesen und weiteren kleineren bundesweiten Online-Diensten gab es eine größere Anzahl von regional oder lokal tätigen Diensten sowie Online-Anbieter, die sich auf bestimmte Nutzergruppen spezialisiert haben. Im Wettbewerb mit den Online-Diensten stehen auch die ca. 300 in Deutschland tätigen Internet-Provider. Diese bieten ihren Nutzern lediglich einen Zugang zum Internet an und stellen – anders als die Online-Dienste – keine zusätzlichen eigenen Inhalte bereit. Jedoch ist ein erheblicher Teil der bei Online-Diensten abrufbaren Informationen gleichzeitig im Internet zugänglich, da viele Inhalteanbieter Interesse an einem möglichst umfassenden Rezipientenzugang haben. Vor diesem Hintergrund teilt die Monopolkommission die Einschätzung des Bundeskartellamtes, daß von den Zusammenschlüssen jedenfalls derzeit *keine Gefährdung des Wettbewerbs auf den neu entstehenden Märkten* für Online-Dienste ausgeht.

2.4.2.2 Beteiligungsveränderungen beim analogen privaten Fernsehen

506. Im Zusammenhang mit der Novellierung des Rundfunkstaatsvertrages kam es im Berichtszeitraum mehrfach zu Umstrukturierungen des Beteiligungsbesitzes an privaten werbefinanzierten Fernsehveranstaltern, die der nationalen (WAZ/Bertelsmann, Thomas Kirch/ProSieben, KirchGruppe/DSF, Springer/SAT.1) oder europäischen Fusionskontrolle (Bertelsmann/CLT) unterlagen. Die geprüften Zusammenschlüsse lassen insgesamt eine *Tendenz zur Bildung von Senderfamilien* in Deutschland erkennen, die jeweils von einer Unternehmensgruppe mehrheitlich kontrolliert oder beeinflußt werden. Anfang 1998 hatten sich im privaten werbefinanzierten Fernsehen insgesamt drei Familien formiert: Die CLT-UFA ist Alleineigentümerin bei RTL und weiter an den Programmen RTL 2, Super RTL und Vox beteiligt. Die KirchGruppe ist Alleingesellschafter bei DSF und darüber hinaus maßgeblich an SAT.1 beteiligt. ProSieben und KABEL 1 sind mehrheitlich Thomas Kirch zuzurechnen und stehen der KirchGruppe aufgrund verwandtschaftlicher Beziehungen nahe.

Bei der Prüfung der Zusammenschlußwirkungen stand entsprechend der bisherigen kartellbehördlichen Entscheidungspraxis regelmäßig der *relevante bundesweite Fernsehwerbemarkt* im Vordergrund. Auf diesem Markt führten die Zusammenschlüsse nach Einschätzung der Kartellbehörden nicht zu nachteiligen strukturellen Veränderungen. Zwar entfiel in allen Jahren des Berichtszeitraums auf die drei nach Marktanteilen führenden Unternehmen CLT-UFA, KirchGruppe und ProSieben zusammen ein Marktanteil, der rechnerisch unstreitig die Vermutung eines marktbeherrschenden Oligopols nach § 23 a Abs. 2 Satz 1 GWB erfüllte. Jedoch haben in den Zusammenschlußfällen CLT-UFA und KirchGruppe/DSF die EU-Kommission bzw. das Bundeskartellamt die Oligopolvermutung als widerlegt angesehen und wesentlichen Wettbewerb zwischen den Oligopolisten – zumindest aber zwischen SAT. 1 und der RTL-Gruppe – angenommen. In den Zusammenschlußfällen Springer/SAT.1 und Thomas Kirch/ProSieben ließ das Kartellamt explizit offen, ob die

[20]) WuW 1996, 900.
[21]) WuW 1998, 246.
[22]) Zahlen aus der Süddeutschen Zeitung vom 27. Januar 1998.

Annahme wesentlichen Binnenwettbewerbs auf dem Fernsehwerbemarkt noch zutreffend sei. Auch unabhängig davon könnten die Vorhaben freigestellt werden, weil sie keinesfalls ursächlich für eine Verschlechterung der Wettbewerbsbedingungen seien, sondern lediglich bestehende Kräfteverhältnisse absicherten. Da an den Zusammenschlüssen mit der KirchGruppe, Springer, WAZ, Bertelsmann oder CLT regelmäßig integrierte Medienkonzerne beteiligt waren, prüften die Kartellbehörden zusätzlich die *Auswirkungen auf benachbarte relevante Märkte*, etwa einen national abgegrenzten Zuschauermarkt für Pay-TV (Bertelsmann/CLT, Bertelsmann/Kirch/Premiere), vorgelagerte Märkte für die Beschaffung von Sportübertragungsrechten und für die Beschaffung von Rechten für Spielfilme und Serien (Bertelsmann/CLT, Kirch/DSF), für Film- und Fernsehproduktionen (WAZ/Bertelsmann, Bertelsmann/CLT), für Nachrichtenzulieferungen (Bertelsmann/CLT) sowie regional abgegrenzte Hörfunkmärkte (Bertelsmann/CLT). In keinem der geprüften Zusammenschlüsse wurde die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung auf einem der relevanten Märkte festgestellt. Die Vorhaben wurden sämtlich freigegeben.

507. Im Zuge der *Formierung der Senderfamilie CLT-UFA* kam es zu den Zusammenschlüssen *Bertelsmann/CLT* und *WAZ/Bertelsmann*. Bertelsmann und die luxemburgische Audiofina haben ihre Rundfunkaktivitäten, die zuvor durch die Bertelsmann-Tochter UFA und die Audiofina-Tochter Compagnie Luxembourgeoise de Télédiffusion (CLT) wahrgenommen worden waren, in dem neu gegründeten *Gemeinschaftsunternehmen CLT-UFA* zusammengelegt. Der Zusammenschluß unterlag der europäischen Fusionskontrolle und wurde im Oktober 1996 freigegeben.[23]) Er wurde nach Eintreten der neuen medienkonzentrationsrechtlichen Regelungen vollzogen und hat das größte europäische Fernsehunternehmen hervorgebracht. Die Kommission sah jedoch keine Gefahr, daß CLT-UFA auf einem der betroffenen Medienmärkte eine beherrschende Position erringen oder verstärken könnte. Ausschlaggebend war insbesondere, daß sich die Aktivitäten der beiden Unternehmen auf den relevanten Märkten kaum überschnitten. Zu nennenswerten Marktanteilsadditionen führte die Fusion allein auf den Fernsehwerbemärkten in Deutschland. In dem neuen Gemeinschaftsunternehmen wurden maßgebliche Beteiligungen der Mütter an RTL, RTL2, Super RTL und Vox zusammengeführt. Von Marktbeherrschung sei jedoch – so die Europäische Kommission – nicht auszugehen. Auf dem Werbemarkt stehe der CLT-UFA-Senderfamilie die ebenfalls starke KirchGruppe gegenüber, die zumindest mit den ihr verbundenen Sendern SAT.1 und DSF über einen ebenfalls erheblichen Marktanteil verfügte. Rechnete man auch ProSieben und KABEL1 hinzu, so käme die KirchGruppe auf einen Marktanteil von über 50 %. Die Kommission sieht auch keinen Hinweis darauf, daß zukünftig eine gemeinsame Marktmacht der Sender der KirchGruppe (einschließlich Thomas Kirch) und der CLT-UFA entstehen könnte. Denn zwischen den beiden Gruppen, die zusammen einen Werbemarktanteil von über 80 % auf sich vereinten, konnte nach Auffassung der Kommission effektiver Wettbewerb angenommen werden. Die Kommission schloß ebenfalls aus, daß durch die Zusammenlegung der Sender zu einer Familie eine mächtige Position der CLT-UFA auf den Beschaffungsmärkten für Fernsehübertragungsrechte entsteht oder verstärkt wird. Auf diesen Märkten wurde eine Dominanz der KirchGruppe angenommen.

Im September 1997 stellte das Bundeskartellamt einen *Zusammenschluß zwischen der Westdeutschen Allgemeinen Zeitungsverlagsgesellschaft (WAZ) und Bertelsmann* frei, durch den die zuvor bereits bestehenden Zusammenarbeit der Unternehmen beim Sender RTL strukturell abgesichert wurde.[24]) Die WAZ beteiligte sich über ein Engagement bei der Bertelsmann TV und Film Verwaltungs GmbH (BW TV GmbH) mittelbar mit 10 % an CLT-UFA und brachte gleichzeitig u. a. ihren 11 %-Anteil an dem Sender RTL in die BW TV GmbH ein. Die CLT-UFA ist nunmehr Alleingesellschafter von RTL. Dabei verschafften die der WAZ eingeräumten Sonderrechte dieser einen dauerhaften maßgeblichen Einfluß auf die Geschäftspolitik von BW TV GmbH und CLT-UFA einschließlich deren Beteiligungsgesellschaften, so daß ein Zusammenschluß im Sinne des § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 4 GWB vorlag. Da die WAZ neben ihrer RTL-Beteiligung über keine weiteren Fernsehbeteiligungen verfügte, kam es nicht zu Marktanteilsadditionen auf dem relevanten Fernsehwerbemarkt.

508. Nach mehreren Beteiligungsveränderungen sind die Sender ProSieben und KABEL1 mehrheitlich der *Sendergruppe um Thomas Kirch* zuzurechnen. Die ProSieben Television GmbH ist auch alleinige Anteilseignerin bei KABEL 1. Ende 1995 wurde die ProSieben Televisions GmbH zur Vorbereitung des Börsengangs in die ProSieben Television AG umgewandelt. In diesem Zusammenhang reduzierte Thomas Kirch seine Beteiligung aus medienrechtlichen Gründen auf insgesamt 24,5 %. Die restlichen Anteile gingen auf ein Bankenkonsortium über. Aus deren Bestand übernahm Anfang 1996 die REWE-Handelsgruppe insgesamt 40 % der Anteile. Im Juli 1997 ging die ProSieben Television AG, nunmehr ProSieben Media AG, als erster Fernsehsender in Deutschland an die Börse. Die REWE-Gruppe blieb mit 40 % beteiligt. Thomas Kirch übernahm die dem Bankenkonsortium verbliebenen Stammaktien und erhöhte seinen Anteil am stimmberechtigten Kapital der ProSieben Media AG auf insgesamt 60 %. Dieser Anteilserwerb stellte einen Zusammenschluß zwischen Thomas Kirch und der ProSieben Media AG sowie die Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens zwischen der REWE-Gruppe und Thomas Kirch, die sich sukzessive an der ProSieben Media AG beteiligt haben, nach § 23 Abs. 2 Satz 3 GWB dar. Die Fusion unterlag der nationalen Fusionskontrolle und wurde freigestellt.[25]) Die Aufstockung der Beteiligung führte nicht zur Entstehung oder Verstärkung eines wettbewerbslosen marktbeherrschenden Oligopols

[23]) Entscheidung der Europäischen Kommission vom 7. Oktober 1996, ABl. EG Nr. C 364 vom 4. Dezember 1996, S. 3.

[24]) B6-67/97.

[25]) B6-86/97.

auf dem bundesweiten Fernsehmarkt. Durch die mehrheitliche Beteiligung von Thomas Kirch wurde die Geschäftspolitik des Unternehmens nicht entscheidend in Richtung einer Verschlechterung des Wettbewerbs auf dem Werbemarkt beeinflußt. Bereits vor der Rechtsformumwandlung war Thomas Kirch einer der Hauptgesellschafter bei ProSieben gewesen. Auch die zwischenzeitliche Beteiligung des Bankenkonsortiums sowie die Beteiligung der REWE-Handelsgruppe habe – so das Amt – an der Unternehmenspolitik keine entsprechenden Änderungen bewirkt, da die Mitgesellschafter nur ein begrenztes unternehmerisches Interesse verfolgten.

509. Zu *Umstrukturierungen bei den Senderbeteiligungen der KirchGruppe* kam es in den Zusammenschlußfällen *Kirch/DSF* und *Springer/SAT.1*. Im April 1997 hat das Bundeskartellamt das Vorhaben der KirchGruppe freigegeben, ihren Anteil an dem werbefinanzierten Sport-Spartensender DSF mittelbar von 24,5 % auf insgesamt 66,5 % zu erhöhen.[26]) Auf dem relevanten bundesweiten Fernsehwerbemarkt führte der *Zusammenschluß Kirch/DSF* nicht zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung, da es durch den Mehrheitserwerb an DSF nur zu einer marginalen Marktanteilsaddition kam. Die KirchGruppe blieb zweitgrößter Wettbewerber hinter der marktführenden RTL-Gruppe (35 % Werbemarktanteil) und vor ProSieben/KABEL 1 (20 %). Die Annahme wesentlichen Binnenwettbewerbs zumindest zwischen der KirchGruppe und der RTL-Gruppe ließ das Kartellamt davon ausgehen, daß die rein rechnerisch erfüllte Oligopolvermutung des § 22 Abs. 2 Nr. 2 widerlegt war. Auch der Markt für Sportübertragungsrechte war von der Fusion betroffen. Dort verfügte die KirchGruppe mit der Sportrechteagentur ISPR über eine starke Stellung. Durch den Mehrheitserwerb am DSF wurde für ISPR der Zugang zu einem weiteren Absatzkanal neben SAT.1 strukturell abgesichert. Jedoch sah das Amt hierin keine so wesentliche Veränderung der Wettbewerbssituation, daß dadurch die Entstehung einer beherrschenden Stellung auf dem Sportrechtemarkt begründet würde. Neben ISPR waren vor allem die vom Kartellamt als gleichstark eingeschätzten Sportvermarkter UFA (Bertelsmann) und die SportA (ARD, ZDF) aktiv. Ebenso wie ISPR hatten diese beiden Agenturen aufgrund ihrer engen Anbindung an reichweitenstarke Fernsehveranstalter und ihrer ebenfalls hohen Finanzkraft die Möglichkeit, mit der KirchGruppe bei der Nachfrage nach Sportrechten und beim Angebot an die Sender in Wettbewerb zu treten.

Zu den Senderbeteiligungen der KirchGruppe im werbefinanzierten Fernsehen zählt insbesondere SAT.1. Allerdings ringt die KirchGruppe mit dem Mitgesellschafter Springer um den publizistischen Einfluß. Die KirchGruppe hat im Oktober 1997 beim Bundeskartellamt das Vorhaben angemeldet, ihre Beteiligung an SAT.1 von bisher 43 % mittelbar auf mehrheitliche 58 % anzuheben. Der Zusammenschluß wird gegenwärtig noch vom Kartellamt geprüft. Zuvor hatte der bis dahin mit 20% an SAT.1 beteiligte Axel Springer Verlag seine Beteiligung mittelbar auf 40 % erhöht. Der *Zusammenschluß Springer/SAT.1* unterlag der nationalen Fusionskontrolle und wurde im Januar 1997 freigestellt.[27]) Nach Auffassung des Bundeskartellamtes bewirkte der Zusammenschluß keine ins Gewicht fallenden Veränderungen der Wettbewerbsstruktur auf dem betroffenen bundesweiten Fernsehwerbemarkt. Die tatsächlichen Kräfteverhältnisse bei dem Sender wurden durch die Beteiligungserhöhung nicht wesentlich verändert. Jedoch wurde die faktisch bestehende Pattsituation im Aufsichtsrat zwischen dem Springer-Verlag und der KirchGruppe strukturell abgesichert. Offen bleibt, ob die bisher vertretene Position noch zutraf, wonach die rein rechnerisch erfüllte Oligopolvermutung auf dem Fernsehwerbemarkt widerlegt sei. Keinesfalls bewirke – so das Amt – die Beteiligungserhöhung des Springer Verlages eine Verschlechterung der Wettbewerbsbedingungen oder eine Verfestigung der oligopolistischen Anbieterstruktur. Im Gegenteil: durch die Beteiligungserhöhung werde die Stellung von Springer und damit dessen Einfluß auf SAT.1 tendenziell gestärkt. Dies wirke einer einheitlichen Unternehmens- und Wettbewerbspolitik von SAT.1 und den Senderbeteiligungen der KirchGruppe eher entgegen.

510. Die Monopolkommission teilt die Auffassung der Kartellbehörden, wonach die Umstrukturierungen im privaten werbefinanzierten Fernsehen *nicht zu nachteiligen strukturellen Veränderungen der Wettbewerbssituation* auf den relevanten Märkten geführt haben. Vielmehr ließen die Zusammenschlüsse die Tendenz erkennen, daß zuvor faktisch bestehende Kräfteverhältnisse bei den privaten Veranstaltern, die aufgrund der alten medienrechtlichen Regelungen häufig verschleiert waren, nunmehr transparent gemacht wurden. Diese Entwicklung ist wettbewerbsrechtlich positiv zu bewerten. Problematisch ist der *Fortbestand eines engen Oligopols auf dem bundesweiten Fernsehwerbemarkt*. Die öffentlich-rechtlichen Sender nehmen nur noch eine nachrangige Position ein. ARD und ZDF verfügten 1996 gemeinsam über einen Werbemarktanteil von 8,8 %. Mit einem Marktanteil von 29,9 % war RTL der größte Werbeträger, es folgten SAT.1 mit 24,1 % und ProSieben mit 21,8 %, dann RTL2 (5,5 %), Kabel 1 (3,0 %), DSF (1,8 %), und Super RTL (1,0 %). Die weiteren Spartensender und lokale Ballungsraumsender konnten nur unwesentliche Marktanteile erzielen. Bezogen auf die Senderfamilien lag der Werbemarktanteil der CLT-UFA bei 39,2 %. Die KirchGruppe verfügte zumindest mit den ihr verbundenen Sendern SAT.1 und DSF über einen Marktanteil von 25,9 %. Rechnet man auch ProSieben und KABEL1 hinzu, so kam die KirchGruppe auf einen Marktanteil von 50,7 %.[28]) Möglicherweise könnte einiges dafür sprechen, daß zukünftig nicht mehr von wesentlichem Binnenwettbewerb zwischen den Oligopolisten auf den relevanten bundesweiten Fernsehwerbemärkten auszugehen ist. So könnten Gruppeneffekte im Fall von Verflechtungen zwischen den Oligopolisten

[26]) WuW 1997, 594.

[27]) B6-8/97.

[28]) Vgl. Entscheidung der Europäischen Kommission vom 27. Mai 1998, IV/M993.

auf benachbarten Märkten darauf hinwirken, daß die Unternehmen auf ihre gegenseitigen Interessen auf den Werbefernsehmärkten Rücksicht nehmen. Bereits jetzt besteht eine gemeinsame Beteiligung von Kirch und CLT-UFA an Premiere. Hinzuweisen ist außerdem auf die bestehenden verwandtschaftlichen und langjährigen geschäftlichen Beziehungen bei der Programmbeschaffung zwischen der KirchGruppe und Thomas Kirch. Hinzu kommt, daß zwischen den Oligopolisten bereits jetzt ein relativ ausgeglichenes Kräfteverhältnis besteht, das die Wahrscheinlichkeit von Wettbewerbsvorstößen negativ beeinflussen könnte. Fraglich ist auch bereits jetzt, wieweit der Wettbewerb durch öffentlich-rechtliche Veranstalter oder Spartenprogramme den Verhaltensspielraum der Oligopolisten noch kontrollieren kann. So ist der Werbemarktanteil der öffentlich-rechtlichen Sender kontinuierlich zurückgegangen. Spartenprogramme dürften von der Werbeindustrie aufgrund der engen Zielgruppenausrichtung und der vergleichsweise geringen Einschaltquoten eher als Ergänzung denn als Alternative zur Werbung in den privaten Vollprogrammen betrachtet werden. Die Monopolkommission verkennt nicht, daß das von ihr geforderte Verbot der Werbefinanzierung beim öffentlich-rechtlichen Rundfunk den schwachen, angeblichen Außenseiterwettbewerb durch ARD und ZDF auf dem bundesweiten Fernsehwerbemarkt reduzieren würde. Jedoch ist diese Maßnahme aus ordnungspolitischen Gründen unerläßlich.[29]) Zudem würde der Rückzug der öffentlich-rechtlichen Anstalten vom Werbemarkt Raum für tatsächliche Außenseiter – kleinere werbefinanzierte Veranstalter – schaffen.

2.4.2.3 Zusammenschlüsse zur Entwicklung des digitalen entgeltfinanzierten Fernsehens

511. Die Wachstumspotentiale des digitalen, entgeltfinanzierten Fernsehens werden heute allgemein weit vorsichtiger eingeschätzt als noch vor einigen Jahren. Dennoch deuten die Marktaktivitäten darauf hin, daß auf Anbieterseite weiterhin Interesse an der Einführung des digitalen Entgeltfernsehens besteht. Diese Beobachtung legt die Vermutung nahe, daß das Bezahlfernsehen den Veranstaltern durch die Möglichkeit, die Zahlungsbereitschaften der Fernsehzuschauer durch Entgelte abzuschöpfen, langfristig höhere Gewinnpotentiale im Vergleich zur Werbefinanzierung eröffnet.

Dennoch ist in Deutschland trotz zahlreicher Versuche eine breite Markteinführung des Abonnentenfernsehens nicht gelungen. Bis zum Juli 1996 war der analoge Abonnementkanal Premiere, der gemeinsam von Bertelsmann, Canal Plus und der KirchGruppe betrieben wird, Deutschlands einziger Pay-Sender. Die KirchGruppe startete im Juli 1996 mit dem digitalen Pay-Programmbouquet DF1 einen wirtschaftlich bisher erfolglosen Wettbewerbsvorstoß, allerdings mit begrenzter technischer Reichweite. Im Februar 1997 trat Premiere – zunächst in begrenztem Rahmen – als zweiter Anbieter digitalen Entgeltfernsehens mit einer konkurrierenden Decodertechnik auf. Parallel zu den Wettbewerbsvorstößen waren mehrfach Bestrebungen zu beobachten, in verschiedenen Allianzen und Zusammenschlüssen den schwierigen Markt gemeinsam zu erschließen. Die Vorhaben, an denen regelmäßig führende Programmveranstalter oder Kabelnetzbetreiber beteiligt waren, unterlagen der europäischen oder nationalen Fusionskontrolle.

512. Die im Berichtszeitraum geprüften Zusammenschlüsse geben Aufschluß über die Entwicklung neuer Märkte im Bereich des digitalen Entgeltfernsehens. Übereinstimmend haben die Kartellbehörden einen *Markt für technische bzw. administrative Vertriebsdienstleistungen* für Anbieter von entgeltfinanziertem Fernsehen und verwandten Kommunikationsdiensten abgegrenzt (MSG, MMBG, Primus). Darunter fallen etwa Dienste im Zusammenhang mit der Zugangskontrolle, der Set-Top-Box oder der Abonnentenverwaltung. Weiter grenzt das Bundeskartellamt einen *Zuschauermarkt für Pay-TV* (MMBG, Primus) ab. Auch nach Auffassung der EU-Kommission (MSG) stellt dieser einen getrennten Markt gegenüber dem Gebühren- und werbefinanzierten Fernsehen dar, auf dem grundsätzlich unterschiedliche Wettbewerbsbedingungen gelten. Für einen gesonderten Markt sprächen auch inhaltliche Unterschiede zwischen Pay-TV-Programmen, die, anders als werbefinanzierte Programme, zu einer Verspartung tendierten. Die Unterscheidung der Märkte könnte sich allenfalls verwischen, wenn ein aus Werbung und Entgelten mischfinanziertes Fernsehen angeboten wird. Im Pay-TV bestehe ein direktes Austauschverhältnis zwischen Zuschauer und Programmanbieter, im werbefinanzierten Fernsehen dagegen zwischen Veranstalter und Werbewirtschaft. Aktionsparameter der Veranstalter seien im entgeltfinanzierten Fernsehen eine zielgruppenorientierte Programmgestaltung und die Gestaltung der Abonnentenpreise, im frei zugänglichen Fernsehen dagegen die Einschaltquoten und die Werbepreise. Dieser Marktabgrenzung ist folgendes entgegen zu halten: Zwar besteht im frei zugänglichen Fernsehen kein monetärer Austausch zwischen Veranstalter und Zuschauer. Dennoch existiert hier nach Auffassung der Monopolkommission ein Zuschauermarkt, auf dem werbefinanzierte Veranstalter durch eine möglichst attraktive Programmgestaltung um die Aufmerksamkeit des Publikums konkurrieren, um die für die Werbeeinnahmen wichtigen Einschaltquoten zu erzielen.[30]) Dabei können sie im Wettbewerb mit Veranstaltern entgeltfinanzierter Programme stehen, wenn überschneidende Zielgruppen angesprochen werden. Diese Wettbewerbsbeziehungen zwischen Free- und Pay-TV dürfen bei der Betrachtung eines eigenständigen Pay-TV-Marktes nicht übersehen werden. Beachtenswert ist weiter die Abgrenzung eines eigenständigen *Marktes für Fernsehkabelnetze* (MSG, MMBG), auf dem die Telekom über eine marktbeherrschende Stellung verfügt. Die Kartellbehörden teilten nicht die von den Parteien vorgetragene Auffassung, wonach von einem Gesamtmarkt für die Signalübertragung von Fernseh- und anderen Kommunikationstechniken

[29]) Vgl. Tz. 536.

[30]) Vgl. zuletzt Monopolkommission, Hauptgutachten 1994/1995, a.a.O., Tz. 836.

auszugehen sei. Dem wurde entgegengehalten, daß zwischen den Empfangsalternativen aus Zuschauer- und Veranstaltersicht weiterhin maßgebliche Unterschiede bestehen. Für die engere Abgrenzung eines eigenständigen Kabelmarktes sprechen aus Rezipientensicht vor allem Kostenunterschiede zwischen den Empfangsalternativen sowie die Feststellung, daß die Empfangsalternativen nicht ohne weiteres austauschbar sind. Sofern ein Wechsel der Empfangstechnik überhaupt möglich sei, sei er für eine Vielzahl von Haushalten mit erheblichen Transaktionskosten verbunden.

513. Bereits im Jahr 1994 hatte die Europäische Kommission das Vorhaben von Telekom, Bertelsmann und Taurus, eine Beteiligungsholding der KirchGruppe, untersagt, sich zu je einem Drittel an der MSG Media Service GmbH bei deren Gründung zu beteiligen. Das Gemeinschaftsunternehmen sollte technische und administrative Dienstleistungen für Anbieter von Pay-TV erbringen.[31])

Im Berichtszeitraum wurden mit MMBG und Primus erneut zwei Gemeinschaftsunternehmen zur technischen und administrativen Abwicklung von entgeltfinanziertem digitalen Fernsehen angemeldet. Im April 1996 wurde das Vorhaben der Deutschen Telekom freigestellt, sich an der *MMBG Multimedia-Betriebsgesellschaft* bei deren Gründung mit 51 % zu beteiligen.[32]) Als weitere Gesellschafter waren u. a. UFA (Bertelsmann), die CLT sowie mittelbar ARD und ZDF vorgesehen. Die MMBG sollte technische Infrastrukturdienstleistungen für Pay-TV einschließlich der Bereitstellung eines Zugangskontrollsystems und der Set-Top-Box erbringen. Als technische Grundlage der Zugangskontrolle sollten der Mediabox-Decoder und das zugehörige Seca-Verfahren eingesetzt werden. Etwa zur gleichen Zeit gab das Kartellamt die Gründung der *Primus* als paritätisches Gemeinschaftsunternehmen von Vebacom und Metro frei.[33]) Primus sollte technische und administrative Dienstleistungen für entgeltfinanziertes Fernsehen einschließlich der Zugangskontrolle und der Abonnentenverwaltung anbieten. Geplant war der Einsatz der unter Mitwirkung der KirchGruppe entwickelten d-Box mit dem Beta-Irdeto-Zugangskontrollsystem.

Die Freigabe beider Vorhaben durch das Bundeskartellamt erfolgte vor dem Hintergrund des Wettbewerbs auf dem Markt für technische und administrative Dienstleistungen für Pay-TV, der sich zwischen den beiden Gemeinschaftsunternehmen, die jeweils Verbindungen zu bedeutenden Programmveranstaltern aufwiesen und deren technische Systeme miteinander konkurrieren, abzeichnete. Es war unklar, ob sich mittelfristig nur eines der beiden Systeme im Wettbewerb durchsetzen und damit eine Alleinstellung erhalten würde oder ob die Rezipienten bereit sein würden, zwei oder mehrere Set-Top-Boxen zu kaufen oder zu mieten. Eine eventuelle Alleinstellung wäre dann jedoch die Folge eines Marktprozesses und nicht ursächlich auf eines der Fusionsvorhaben zurückzuführen. Von einer Abschottung des sich gerade entwickelnden Marktes für technische Dienste durch eine der Fusionen wäre dann nicht auszugehen. Aufgrund des ungewissen Ausgangs des Decoderwettbewerbs war nach Auffassung des Amtes auf allen weiteren relevanten Märkten die Entstehung oder Verstärkung von Marktbeherrschung durch keines der beiden Vorhaben nachweisbar. Nur wenn die MMBG auf dem Markt für Vertriebsdienste eine beherrschende Position erlangt, könnte sie als Instrument in der Hand von Bertelsmann zur Erlangung einer beherrschenden Stellung auf dem Pay-TV-Markt dienen, wo Bertelsmann als Mitgesellschafter bei dem einzigen Anbieter Premiere bereits tätig war. Nur dann könnte auch die Telekom den Umgang für Programmveranstalter zu den Vertriebsdiensten von einer Inanspruchnahme ihrer Kabelnetze abhängig machen und ihre beherrschende Position absichern. Trotz der Freistellung nahmen weder Primus noch die MMBG ihre Arbeit in der geplanten Form auf.

514. *(Das Kommissionsmitglied Wernhard Möschel nahm an der Meinungsbildung der Monopolkommission zu Tz. 514 bis 516 nicht teil.)* Im Jahr 1997 einigten sich mit KirchGruppe, CLT-UFA und Telekom erneut führende Programmveranstalter und Kabelbetreiber auf ein gemeinsames Vorgehen bei der Einführung digitalen Entgeltfernsehens. Die komplexen Vereinbarungen unterlagen der europäischen Fusionskontrolle und wurden im Mai 1998 untersagt. Zwischenzeitlich von den Unternehmen vorgeschlagene Zusagen waren als nicht ausreichend angesehen worden, bestehende Wettbewerbsprobleme zu lösen.

Die angestrebte Einigung zwischen den drei Parteien umfaßte mehrere Komponenten. CLT-UFA, ein Gemeinschaftsunternehmen von Bertelsmann und der luxemburgischen Audiofina, und die KirchGruppe planten, die gemeinsame Kontrolle bei *Premiere* zu übernehmen und ihre Anteile von zuvor 37,5 % bzw. 25 % auf jeweils 50 % zu erhöhen. Gleichzeitig sollte die zu 100 % zur KirchGruppe gehörende digitale Pay-TV-Programmfamilie DF1 den Betrieb einstellen und ihre Vermögenswerte auf Premiere übertragen. Die alleinige Kirch-Tochter DSF sollte in Premiere eingebracht werden. DSF sollte digitale entgeltfinanzierte Sportprogramme für Premiere erstellen und wie bisher einen werbefinanzierten Sportspartensender betreiben. Die KirchGruppe sollte Premiere ihre umfangreichen Pay-TV- und Pay-Per-View-Rechte in Sublizenz zu Selbstkosten zur Verfügung stellen. Premiere sollte zu einer digitalen Programm- und Vermarktungsplattform ausgebaut werden, auf der eigen- sowie fremderstellte entgeltfinanzierte Programme zu Paketen gebündelt und vermarktet sowie die Abonnentenverwaltung und -betreuung für alle Programme abgewickelt wird. Weiter sollte Premiere die Decoderinfrastruktur für den digitalen Pay-TV-Empfang aufbauen und die Zugangskontrolle für den Bereich des digitalen Satellitenfernsehens bereitstellen. Als technische Grundlage wollte Premiere das Beta-Verschlüsselungssystem in Verbindung mit der d-Box einsetzen, an deren Entwicklung die KirchGruppe beteiligt war. Geplant war ferner, daß

[31]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1994/1995, a.a.O., Tz.686 f.
[32]) WuW 1996, 708.
[33]) B7-103/96.

sich CLT-UFA zur Hälfte an *BetaDigital* beteiligt, die derzeit zu 100 % zur KirchGruppe gehört. BetaDigital betreibt ein Sendezentrum für digitales Satellitenfernsehen und sollte seine Dienste künftig für Premiere und Drittunternehmen erbringen. Weiter sollte CLT-UFA zunächst 50 % der Anteile an *BetaResearch*, bisher eine alleinige Tochter der KirchGruppe, übernehmen. BetaResearch hält die ausschließlichen Rechte an der d-box-Technologie. Das Unternehmen sollte die Beta-Technologie weiterentwikkeln und an Premiere, Telekom sowie an andere Anbieter technischer Dienste, an Decoderhersteller und Programmveranstalter lizenzieren.

Anschließend wollte sich die Telekom an *BetaResearch* beteiligen und das Unternehmen gemeinsam mit CLT-UFA und der KirchGruppe kontrollieren. Telekom plant, technische Dienste für die Übertragung digitalen Fernsehens über ihre Breitbandkabelnetze zu erbringen und hat mit Kirch und CLT-UFA vereinbart, auf Basis der Beta-Technologie zu arbeiten. Mit dem Anteilserwerb beabsichtigte sie, ihren Zugang zu den Rechten an der Beta-Technologie abzusichern. Zwischen den drei Parteien war vereinbart worden, daß Telekom bei der Erbringung technischer Dienste über ihre Netze ausschließlich die Beta-Technologie verwenden würde.

Die Beteiligungen der KirchGruppe bzw. CLT-UFA an Premiere, BetaDigital und BetaResearch[34]) einerseits und die Beteiligung der Telekom an BetaResearch andererseits[35]) stellten formal zwei getrennte Zusammenschlüsse dar, die jedoch im Zusammenhang zu beurteilen waren. Beide Vorhaben führten nach Auffassung der EU-Kommission zur Entstehung oder Verstärkung marktbeherrschender Stellungen auf mehreren relevanten Märkten. Premiere erlangte eine marktbeherrschende Stellung auf dem deutschen Pay-TV-Markt. BetaDigital wäre beherrschend auf dem Markt für technische Dienstleistungen für Pay-TV im Satellitenbereich. Marktbeherrschender technischer Dienstleister für Pay-TV im Kabelbereich wäre die Telekom. Falls von einem Gesamtmarkt für technische Pay-TV-Dienste via Kabel und Satellit auszugehen sei – dies ließ die Kommission ausdrücklich offen – führten dort beide Vorhaben zusammen zu einem marktbeherrschenden Duopol. Zwischen den Duopolisten sei angesichts der gemeinsamen Technologie und der gesellschaftsrechtlichen Verflechtung kein Wettbewerb zu erwarten. Mit ihrer Beteiligung an BetaResearch verstärke die Telekom zudem ihre zuvor bereits bestehende marktbeherrschende Position auf dem deutschen Markt für Kabelfernsehnetze.

Die Entscheidungsbegründung basiert insbesondere auf folgenden Überlegungen:

- Nach dem Zusammenschluß wäre nur Premiere aufgrund der kombinierten Programmressourcen seiner Muttergesellschaften in der Lage, *Premium-Kanäle* mit besonders attraktiven Spielfilmen und Sportereignissen anzubieten. Ohne Premium-Kanäle ist es nach verbreiteter Auffassung schwer möglich, das Interesse potentieller Abonnenten an einem Pay-TV-Bouquet zu wecken. Alle weiteren Programme sind auf Bündelung angewiesen und lassen sich nur im Zusammenhang mit Premium-Inhalten vermarkten.

- Die Einigung der wichtigsten potentiellen Anbieter technischer Dienstleistungen auf den Einsatz der d-box-Technologie beendet mit hoher Wahrscheinlichkeit den Decoderwettbewerb zugunsten der d-box und macht die zugrundeliegende Technologie zur *Standardtechnologie* beim digitalen Fernsehen. Mit dem Aufbau einer konkurrierenden technischen Plattform ist auch deshalb nicht zu rechnen, weil sie nur in Verbindung mit einer mit Premiere konkurrierenden Programmplattform Aussicht auf eine erfolgreiche Marktdurchsetzung hätte. Die d-box-Technologie ist ein proprietäres, d. h. in sich geschlossenes System. Über die Anwendung des Simulcryptverfahrens oder die Installation einer gemeinsamen Schnittstelle (Common Interface) ist es dennoch möglich, unterschiedliche Verschlüsselungssysteme abzuwikkeln. Über die Implementierung einer Schnittstelle für Anwendungsprogramme (Application Program Interface – API) ist es potentiellen Konkurrenten weiter möglich, eigene Anwendungen, etwa Navigationssysteme (Electronic Programming Guides – EPG) anzubieten. Jedoch wäre jeder Dritte, der technische Dienste für das Digitalfernsehen im Wettbewerb mit Telekom oder BetaDigital erbringen möchte, auf die Erteilung einer Lizenz durch BetaResearch – also mittelbar durch seine Konkurrenten – angewiesen.

- Aufgrund der historischen Entwicklungen beherrscht die Telekom den deutschen Markt für Fernsehkabelnetze. Private Kabelnetzbetreiber sind bei ihren Aktivitäten auf Vorleistungen der Telekom angewiesen. In Deutschland verfügen insgesamt 18,5 Millionen Haushalte über einen Kabelanschluß. Historisch bedingt ist zwischen zwei Netzebenen zu unterscheiden: Die Netze der Ebene 3 verbinden die Kabelkopfstation mit der Grundstücksgrenze; die Netze der Ebene 4 verbindet die Ebene 3 mit den Teilnehmeranschlüssen. Die Telekom ist praktisch alleinige Betreiberin der Netzebene 3, versorgt aber nur insgesamt 6 Millionen Haushalte über die Netzebene 4 selbst. Die übrigen Ebene-4-Netze werden von privaten Unternehmen typischerweise als kleine, unverbundene und regional zersplitterte Kabelinseln betrieben. Die Entscheidungspraxis der Kartellbehörden geht übereinstimmend davon aus, daß die Überbrückung der Ebene 3 durch Errichtung eigener Netze oder via Satellit im Regelfall keine wirtschaftliche Alternative für die privaten Betreiber darstellt. Sie sind daher bei der Erbringung ihrer Dienstleistungen über ihre Ebene 4-Netze auf Vorleistungen der Telekom im Bereich der Netzebene 3 angewiesen. Diese Abhängigkeit hat im Hinblick auf die vorliegenden Zusammenschlüsse u. a. folgende Implikation: Indem die Telekom mit Kirch und CLT-UFA vereinbart, nicht als Programmvermarkter, sondern nur als technischer Dienstleister

[34]) Entscheidung der Europäischen Kommission vom 27. Mai 1998, IV/M.993.

[35]) Entscheidung der Europäischen Kommission vom 27. Mai 1998, IV/M.1027.

aufzutreten und ausschließlich auf Basis der d-box-Technologie zu arbeiten, sind auch die privaten Kabelnetzbetreiber der Ebene 4 auf eben diese Funktion festgelegt.

Vor diesem Hintergrund erwartet die EU-Kommission folgende Zusammenschlußwirkungen: Auf dem Pay-TV-Markt wird Premiere dauerhaft die einzige *Programm- und Vermarktungsplattform* betreiben. Der Aufbau einer alternativen Plattform dürfte vor allem daran scheitern, daß kein Unternehmen außer Premiere im erforderlichen Umfang über Programmressourcen zur Veranstaltung eines Premium-Kanals verfügt. Eine zusätzliche Programmplattform sei auch dann nicht zu erwarten, wenn Dritte Zugang zu Premium-Kanälen hätten: Die Premiere-Gesellschafter könnten ihren kontrollierenden Einfluß auf die Standardtechnologie nutzen, um den Aufbau einer konkurrierenden Plattform durch Behinderungen bei der Inanspruchnahme der technischen Dienste erschweren. Weiter scheiden nach Auffassung der EU-Kommission als Zusammenschlußfolge die Kabelbetreiber als potentielle Anbieter einer alternativen Programmplattform aus: Die Telekom habe ausdrücklich auf die Vermarktung von Premiere verzichtet. Die privaten Kabelnetzbetreiber wären zum Aufbau einer eigenen Programmplattform nicht in der Lage, weil sie auf technische Vorleistungen der Telekom angewiesen sind. Es sei nicht ersichtlich, daß die Telekom ihre Netze in der notwendigen Weise verfügbar macht. Als dauerhaft einziger Anbieter einer Programmplattform wäre Premiere marktbeherrschend und könnte *den Zutritt konkurrierender Veranstalter zum Pay-TV-Markt kontrollieren*. Der Zugang zu einer Programm- und Vermarktungsplattform und die Aufnahme in ein attraktives Programmpaket sei für jeden Veranstalter Voraussetzung für den Zuschauerzugang. Nach dem Zusammenschluß wären potentielle Wettbewerber aus dem In- und Ausland, die eigene Kanäle auf dem deutschen Markt anbieten wollen, auf die Aufnahme in die Plattform von Premiere angewiesen.

Auf dem *Markt für Kabelnetze* würde die marktbeherrschende Position der Telekom durch den geplanten Zusammenschluß nach Auffassung der EU-Kommission verstärkt, indem der aktuelle Wettbewerb auf der Ebene 4 beschränkt und potentieller Wettbewerb auf der Ebene 3 von vornherein beseitigt würde. Dem liegt folgende Überlegung zugrunde: Die Kabelfernsehnetze beinhalten erhebliche Nutzungspotentiale für die Bereitstellung multimedialer Dienste einschließlich Telekommunikationsleistungen. Dies setzt allerdings einen Netzausbau voraus, der sich – weil die Netzebene 4 auf Vorleistungen der dritten Ebene angewiesen ist – auch auf die Netzebene 3 erstrecken müßte. Die Telekom hat bisher keine Bereitschaft zum Netzausbau gezeigt. Sie dürfte auch – zumindest bei der gegenwärtigen Eigentümerstruktur – keinerlei Anreize haben, durch diesen Schritt verstärkte Konkurrenz zu ihrem eigenen TK-Netz zu schaffen.[36]) Der Ausbau einer alternativen dritten Netzebene durch die privaten Betreiber ist mit erheblichem Investitionsaufwand verbunden. Sie könnten sich allenfalls – so die Argumentation der EU-Kommission – aus ihrem angestammten Kerngeschäft, dem Kabelfernsehen, refinanzieren. Dafür wäre erforderlich, daß die Kabelbetreiber – etwa als Programmvermarkter – stärker an den neuen Wertschöpfungsmöglichkeiten des Pay-TV beteiligt würden, als dies bisher beim reinen Signaltransport der Fall ist. Die Entscheidung der Telekom für ein reines Transportmodell schränkt auch die privaten Betreiber auf diese Tätigkeit ein, die von den Vorleistungen der Telekom abhängig sind. Daraus folgt, daß mit der Entscheidung der Telekom für ein Transportmodell eine Ausdehnung der Aktivitäten der privaten Betreiber auf die Netzebene 3 in Konkurrenz zur Telekom und eine Aufrüstung der Netzebene 4 nicht finanzierbar sind und voraussichtlich unterbleiben.

Um die Bedenken der Kommission auszuräumen, haben die Unternehmen *Zusagen* vorgeschlagen:

- Das Angebot, in begrenztem Umfang Programmrechte von Premiere Dritten zugänglich zu machen, sei nicht weitreichend genug, um die Chancen für die Etablierung einer alternativen Programmplattform zu erhöhen.
- Um Wettbewerbsprobleme bei den technischen Diensten auszuräumen, hatten die Unternehmen angeboten, die diskriminierungsfreie Lizenzierung der d-box-Technologie durch Standardverträge, Pflichtlizenzen und Schiedsinstanzen zu gewährleisten und die Teilhabe der potentiellen Wettbewerber an der Weiterentwicklung der Technologie über eine Beteiligung an BetaResearch abzusichern. Nach Auffassung der Kommission erhöhten sich dadurch jedoch nicht die Chancen für die Etablierung einer konkurrierenden technischen Plattform, die bereits mangels konkurrierender programmlicher Plattform scheitern müsse.
- Um die Bedenken der EU-Kommission hinsichtlich des Wettbewerbs im Kabel auszuräumen, hatten die Unternehmen angeboten, den privaten Kabelnetzbetreibern begrenzte Möglichkeiten zur Programmbündelung und -vermarktung einzuräumen. Eingeschlossen waren Möglichkeiten zur eigenständigen Vermarktung von Premiere, zur Entkoppelung der Premiere-Basis- und Zusatzpakete und der Neukombination der Premiere-Pakete mit Programmen Dritter. Die Zugeständnisse reichten jedoch nach Auffassung der EU-Kommission zur Schaffung einer eigenständigen Programmplattform und darauf aufbauend eigener technischer Plattformen vor allem aus zwei Gründen nicht aus: Zum einen verblieben die wesentlichen Parameter im Wettbewerb der Programmbouquets in der Hand von Premiere. Zum anderen sei von der Telekom nicht überzeugend dargelegt worden, wie und wann eine Trennung zwischen den Netzebenen 3 und 4 überwunden werden könnte. Dies sei aber die Voraussetzung für die Errichtung von Programm- und technischen Plattformen durch die privaten Kabelnetzbetreiber.

515. Die breite Markteinführung des digitalen Entgeltfernsehens ist in Deutschland trotz zahlreicher Versuche eines gemeinsamen Vorgehens sowie der

[36]) Vgl. Tz. 20.

wettbewerblichen Vorstöße einzelner Anbieter bislang nicht gelungen. Als Gründe sind vor allem das international vergleichsweise umfangreiche Angebot an frei zugänglichen Kanälen und die bereits beträchtliche Belastung des Medienbudgets der Konsumenten durch öffentlich-rechtliche Rundfunkgebühren zu nennen. Hinzu kommt die anhaltende Marktspaltung in zwei inkompatible technische Systeme, die die Rezipienten verunsichert und die rasche Einführung behindert haben dürfte. Mit der jüngsten Untersagungsentscheidung in den Fällen Premiere und BetaResearch wird – so eine verbreitete Kritik – die Einführung des Digitalfernsehens neuerlich verzögert.

Die erwartete Marktdurchdringung des digitalen Pay-TV birgt einerseits Chancen für eine Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen im Medienbereich, begegnet andererseits aber auch Bedenken. Eine Gefährdung der verfassungsrechtlich abgesicherten Meinungsvielfalt wird befürchtet, wenn exklusiv im Bezahlfernsehen angebotene Inhalte einem bedeutenden Teil der Fernsehhaushalte unzugänglich bleiben. Wenn die geforderten Entgelte die Medienbudgets vor allem einkommenschwächerer Haushalte übersteigen, könnte es zu einer „Zwei-Klassen-Informationsgesellschaft" kommen. Diesen Bedenken ist entgegenzuhalten, daß es sich vor allem um vorübergehende Probleme handelt. Mit der Einführung digitalen entgeltfinanzierten Fernsehens wird eine erhebliche Veränderung der Fernsehlandschaft erwartet. Insbesondere dürfte sich die Erstverwertung besonders publikumsattraktiver Inhalte, dazu zählen Spitzensportveranstaltungen und Premiumspielfilme, in das Entgeltfernsehen verlagern. Entsprechend verändert sich die Programmstruktur im unverschlüsselt übertragenen Fernsehen. Eine Verdrängung des Free-TV ist jedoch nicht zu erwarten. Vor diesem Hintergrund bietet die optimale Verwertungskette für Fernsehinhalte und schließlich auch das Kurzberichterstattungsrecht eine hinreichende Gewähr dafür, daß kein Fernsehhaushalt dauerhaft von maßgeblichen Informationen oder von zuschauerattraktiven Inhalten ausgeschlossen bleibt.[37])

Auf der anderen Seite weist die Marktdurchdringung des entgeltfinanzierten Fernsehens aus wettbewerblicher Sicht Vorzüge auf. Zum einen eröffnet bei zunehmender Zahl der Übertragungskanäle das entgeltfinanzierte Fernsehen – gleichgültig ob in analoger oder digitaler Übertragung – die aus medienpolitischer Sicht positiv zu bewertende Chance, daß Programmwünsche zahlungsbereiter Minderheiten rentabel durch private Spartensender bedient werden. Das insgesamt angebotene *Themenspektrum des privaten Fernsehbereichs* gewinnt dann zum Nutzen der Zuschauer an Breite. Weiter ist durch das Pay-TV eine Verschiebung der Positionen auf den Fernsehzuschauermärkten zu erwarten. Diese kann das dort etablierte Oligopol der öffentlich-rechtlichen Anbieter und einiger reichweitenstarker privater Anbieter aufbrechen und dürfte zu einer *Wettbewerbsintensivierung* führen. Dies ist aus wettbewerblicher Sicht positiv einzuschätzen. Vor allem aber läßt die Marktdurchdringung des Pay-TV *positive Impulse für die Durchsetzung digitaler Techniken* auf den Rundfunkmärkten und als Folge beträchtliche gesamtwirtschaftliche Vorteile erwarten.

Insgesamt wäre eine rasche Durchsetzung vorteilhaft einzuschätzen. Die bisherigen Erfahrungen legen die Vermutung nahe, daß die Marktdurchsetzung des digitalen Bezahlfernsehens in Deutschland durch *ein gemeinsames Vorgehen der Akteure* beschleunigt werden kann. Insbesondere dürfte die damit verbundene beschleunigte Standardisierung der Decodertechnologie die Marktentwicklung fördern.

Andererseits teilt die Monopolkommission die Auffassung der Kartellbehörden, daß Zusammenschlußvorhaben zur Durchsetzung des digitalen Entgeltfernsehens in Deutschland nur dann freistellbar sind, wenn ein freier Zugang zu allen Ebenen der Bereitstellung des digitalen Pay-TV gewährleistet werden kann und es nicht zu einer *Verstärkung bereits dominierender Positionen auf den betroffenen Märkten oder von vornherein zu einer Abschottung der neu entstehenden Märkte* kommt. In diesem Fall wäre nicht zu erwarten, daß sich die positiven Wirkungen der neuen Techniken und Diensteangebote voll entfalten. Diese Gefahr ist angesichts der auf allen relevanten Märkten bereits jetzt verhältnismäßig hohen Konzentration nicht zu unterschätzen.

516. Im Hinblick auf die jüngsten Zusammenschlußvorhaben teilt die Monopolkommission die kritische Einschätzung der EU-Kommission hinsichtlich der zu erwartenden *Monopolisierung der Programmplattform* in der Hand von KirchGruppe und CLT-UFA. Hierdurch würden erhebliche Mißbrauchspotentiale bei der Zusammenstellung von Programmpaketen entstehen, die durch eine nachträgliche kartell- oder medienrechtliche Mißbrauchsaufsicht nur begrenzt kontrolliert werden können.[38])

Als ein Beweggrund für die Untersagungsentscheidung könnten möglicherweise Auswirkungen auf den *Wettbewerb im Telekommunikationssektor* eine Rolle gespielt haben. Die Europäische Kommission verfolgt seit längerem die Absicht, die Struktur des deutschen Kabelmarktes zu reorganisieren, um den Wettbewerb im Anschlußbereich durch Konkurrenz auf der Ebene der Ortsnetze zu intensivieren. Die aus dem Zusammenschluß folgende, vergleichsweise schlechte Wettbewerbsposition der Kabelnetzbetreiber bei der Programmbündelung und -vermarktung hätte aufgrund der verschlechterten Refinanzierungsmöglichkeiten die Chancen verringert, daß die Kabelnetze u. a. für die Erbringung von Telekommunikationsdiensten ausgebaut werden. Für solche Überlegungen würde freilich ein Fusionskontrollverfahren zum Digitalfernsehen keinen geeigneten Anlaß bieten. Indes folgt die Monopolkommission der Auffassung der EU-Kommission, daß die Vereinbarungen zwischen Kirch, Bertelsmann und Telekom zu einer Verstärkung der ohnehin marktmächtigen Position der Telekom gegenüber den privaten Betreibern im *Bereich des Kabelfernsehens* führen würden.

[37]) Vgl. Tz. 480 f.

[38]) Vgl. Tz. 546.

Durchaus möglich ist, daß es mit der Untersagung nicht gelingt, marktmächtige Positionen im Pay-TV längerfristig abzuwenden. So spricht einiges für die Vermutung, daß sich auch *im Wettbewerb letztlich ein faktischer Standard in der Decodertechnolgie durchsetzen* wird. Angesichts der erheblichen Belastung der Fernsehzuschauer durch Gebühren ist anzunehmen, daß jeder Empfänger aus Kostengründen nur einen Decoder nachfragt. Unterstellt man ein Interesse der Rezipienten, über einen Decoder möglichst viele attraktive Angebote empfangen zu können, so setzt sich tendenziell diejenige Technologie durch, mit der die interessantesten Programme bereits empfangbar sind bzw. für die Zukunft erwartet werden. Nimmt man ein Interesse der Veranstalter an, einen möglichst großen Empfängerkreis zu erreichen, so werden sie ihre Angebote vorzugsweise über den Decoder ausstrahlen, der am weitesten verbreitet ist. Kommt es zu einer Standardisierung, so ist eine diskriminierungsfreie Lizenzierungspolitik für die Standardtechnologie sicherzustellen, damit auch konkurrierende Anbieter technischer Plattformen ungehinderten Marktzugang erhalten. Hier wären die von den Unternehmen angebotenen Zusagen sicherlich als hilfreich anzusehen.

Denkbar ist weiter, daß Premiere auch ohne die geplante Beteiligungsveränderung zur einzigen Programm- und Vermarktungsplattform ausgebaut wird und die Netzbetreiber vollständig von der Vermarktung des Bouquets ausgeschlossen wären. Da Kirch und Bertelsmann weiterhin gemeinsam an Premiere beteiligt sind, besteht die Möglichkeit einer zukünftigen Koordinierung der Pay-TV-Interessen der beiden Unternehmen fort. Dazu könnte es kommen, wenn – wie von den Parteien im Zuge des Verfahrens geltend gemacht – der gegenwärtig einzige Wettbewerber von Premiere im Pay-TV, DF1, unabhängig von der Fusion ohnehin seinen Betrieb einstellte. Auch hier schließt sich die Monopolkommission der Argumentation der EU-Kommission an, die diese Einwände als nicht hinreichend belegbar zurückgewiesen hat. Die kurzfristige Einstellung von DF1 bedeute zudem weder einen vollständigen noch einen sofortigen Rückzug Kirchs aus dem digitalen Pay-TV, so daß eine jetzt getroffene unternehmerische Entscheidung in der Folgezeit durchaus noch revidierbar sei. Es sei auch nicht zwangsläufig davon auszugehen, daß DF1 im Falle einer Liquidation Premiere zufalle. Ebenso sei möglich, daß potentielle Konkurrenten die Gelegenheit nutzen, auf der Grundlage von Kirchs Pay-TV-Rechten in den Markt einzutreten.

2.4.2.4 Mißbrauchsaufsicht im Kabelnetz

517. Von überragender Bedeutung für den Veranstalterwettbewerb auf den Programmärkten sowie unabdingbare Voraussetzung für eine größtmögliche Meinungsvielfalt im Rundfunk ist der *freie Marktzugang auf allen Ebenen der Rundfunkbereitstellung*, u. a. der Zugang zu den Breitbandkabelnetzen. Um diesen durchzusetzen hat das Bundeskartellamt im Berichtszeitraum wiederholt Mißbrauchsverfahren gegen die Deutsche Telekom geführt, die auf vielen Märkten des Kabelbereichs noch marktbeherrschend ist.

518. Im Frühjahr 1996 beanstandete das Kartellamt die *Weigerung der Telekom, von der Vebacom aufbereitete Programmsignale unverändert in ihr Berliner Breitbandkabelnetz der Netzebene 3 einzuspeisen.*[39]) Die Telekom betreibt das Berliner Breitbandkabelnetz der Ebene 3 als alleinige Eigentümerin und ist dort marktbeherrschend. Die nachgelagerte Netzebene 4, die in der Regel die per Kabel angelieferten Programmsignale übernimmt und an die Empfängerhaushalte weiterleitet, ist überwiegend in der Hand konkurrierender Betreiber. Die Vebacom plante, Programmsignale für die Übertragung von Pay-TV technisch aufzubereiten (Multiplexing, Digitalisierung, Verschlüsselung) und zur Einspeisung und zum Weitertransport auf der Netzebene 3 an die Kopfstation des Breitbandkabels der Telekom heranzuführen. Für den Zuschauerempfang wollte die Vebacom ein Zugangskontrollsystem einschließlich der Set-Top-Box zur Decodierung und Freischaltung der ankommenden Signale bereitstellen und die Abonnentenverwaltung übernehmen. Bei der Zugangskontrolle sollte die Beta-Irdeto-Technologie in Verbindung mit der d-Box eingesetzt werden.

Die Telekom weigerte sich, die von der Vebacom aufbereiteten Signale einzuspeisen, weiterzuleiten und an die Netzebene 4 zu übergeben, so daß an der Schnittstelle zum Zuschauer ein Empfang mit der d-Box möglich wäre. Mit der Begründung, durch das Angebot zusätzlicher Dienstleistungen die Refinanzierung ihrer Investitionen in die Kabelnetze gewährleisten zu müssen, gab die Telekom an, unter Anwendung des *Transcontrolverfahrens* selbst entsprechende Dienste anbieten zu wollen. Bei diesem Verfahren wandelt die Netzbetreiberin vor der Kabeleinspeisung die herangeführten, hier bereits von Vebacom nach dem Beta-Irdeto-Verfahren aufbereiteten Programmsignale erneut nach dem alternativen Seca-Verfahren um. Die Telekom beabsichtigte, am Hausübergabepunkt ihrerseits technische und administrative Dienstleistungen, darunter den Vertrieb der Mediabox, die Abonnentenverwaltung sowie den Programmvertrieb einschließlich einer Paketierung selbst anzubieten.

Auf Hinwirken des Kartellamtes im Rahmen eines Mißbrauchsverfahrens erklärte sich die Telekom zu einer Zusammenarbeit mit Vebacom bereit. Sie verpflichtete sich, die von Vebacom verschlüsselten Programmsignale unverändert zu transportieren, soweit Vebacom ihrerseits bei der Signalaufbereitung das *Simulcrypt-Verfahren* anwendete. Bei diesem Verfahren wird zusammen mit der verschlüsselten Programmausstrahlung ein zusätzliches Steuersignal ausgestrahlt, welches die gleichzeitige Freischaltung durch Decoder-Boxen beider Systeme ermöglicht. Das Mißbrauchsverfahren wurde vorzeitig eingestellt, nachdem sich Vebacom aus dem Kabelprojekt zurückgezogen hatte.

519. In einem zweiten Verfahren beanstandete das Amt die *Weigerung der Telekom, analoge Fernsehprogramme durch das Hyperband ihres Berliner*

[39]) Vgl. Bericht des Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit in den Jahren 1995/96, BT-Drs. 13/7900 vom 19. Juni 1997, S.143 f.

Breitbandkabelnetzes der Netzebene 3 durchzuleiten.[40]) Das Netz umfaßt auf der Ebene 3 im Normalband 28 Kanäle, über die jeweils ein analoges Fernsehprogramm entsprechend der Belegungsvorgaben der Medienanstalt Berlin-Brandenburg verbreitet wird. Das Hyperband mit weiteren 18 Kanälen war von der Telekom für den vergleichsweise frequenzsparenden digitalen Betrieb ausgebaut worden, bei dem auf einem Kanal zwischen sechs und zehn digitale TV-Programme übertragbar sind. Um dem hohen analogen Kapazitätsbedarf nachzukommen, hatte die Telekom im Jahr 1993 drei digitale Hyperbandkanäle auf analogen Betrieb rückgerüstet. Sie wurden entsprechend medienrechtlicher Vorgaben mit analogen Programmen belegt, während die verbleibenden digitalen Hyperbandkanäle ungenutzt blieben. Die Medienanstalt erließ zur Nutzung des leerstehenden Hyperbandes mehrere Bescheide u. a. zur Belegung mit analogen Programmen. Als sich die Telekom weigerte, den Anordnungen nachzukommen, leitete das Kartellamt ein Mißbrauchsverfahren ein. Das Amt kündigte an, der Telekom noch vor Abschluß des Hauptsacheverfahrens in einer einstweiligen Anordnung aufzugeben, medienrechtlich zugelassenen Veranstaltern vorübergehend zwei Hyperbandkanäle zur analogen Programmdurchleitung zu überlassen. Das Verfahren wurde eingestellt, nachdem die Telekom der einstweiligen Anordnung zuvorgekommen war.

Zu beachten ist die vom Kartellamt vorgenommene enge *Marktabgrenzung im Kabelnetzbereich*. Die Telekom sei sowohl auf dem Markt für Programmtransportdienstleistungen via TV-Kabelnetz der Netzebene 3 als auch auf dem Markt für Programm-Signallieferungen an die Netzebene 4 via Kabelnetz marktbeherrschend. Bei der Abgrenzung eines Marktes für Programmtransportdienste via BK-Netz der Netzebene 3 geht das Amt davon aus, daß das TV-Kabelnetz aus Nachfragersicht nicht mit alternativen Übertragungswegen funktionell austauschbar ist. Nachfrager sind die Programmanbieter, die mit ihren Programmen TV-Haushalte mit Kabelanschluß erreichen wollen. Ein Bedarf nach Übertragung gerade zu den Kabelhaushalten ergibt sich, weil die erreichbaren insgesamt 16,5 Millionen Kabelempfänger, davon allein ca. 1,7 Millionen in Berlin, die technische Reichweite eines Programms erheblich vergrößern. Diese hohe Reichweite ist für werbefinanzierte Veranstalter eine notwendige Voraussetzung für den rentablen Programmbetrieb. Die Kabelhaushalte sind auf keine andere Weise als per Durchleitung durch die Ebene 3 des Telekom-Netzes erreichbar. Dafür sprechen folgende Überlegungen: Die Zuschauer verfügen regelmäßig nur über ein Empfangssystem. Für eine Reihe von Empfängerhaushalten scheitert die Möglichkeit eines parallelen Satellitendirektempfangs am Widerstand der Hauseigentümer oder Vermieter. Ohnehin haben die Programmanbieter keinen Einfluß auf die Entscheidung eines Zuschauers für eine Empfangsalternative. Die Veranstalter haben auch keine Möglichkeit, die Kabelhaushalte zu erreichen, indem das Übertragungsteilstück der Netzebene 3 per Satellit überbrückt wird und die Programmsignale auf der Netzebene 4 in Telekom-unabhängige Kabelnetze eingespeist werden. Dies ist technisch zwar möglich, setzt jedoch eine Satellitenempfangsmöglichkeit auf der Ebene 4 voraus, auf deren Installation der Programmveranstalter keinerlei Einfluß hat. Es ist aus Kostengründen auch nicht damit zu rechnen, daß die Netzebene 4-Betreiber von sich aus solche Empfangsanlagen installieren. Folglich ist von einem getrennten Markt für Programmtransportdienste via Kabelnetz der Ebene 3 auszugehen. Als weiteren eigenständigen Markt grenzt das Bundeskartellamt den Markt für Programm-Signallieferung via Kabelnetz ab, auf dem die Netzebene-4-Betreiber als Nachfrager nach Programmsignalen auftreten, die sie an ihre Kabelanschlußkunden weiterleiten. Auf alternative Lieferanten können die Netzebene-4-Betreiber nicht ausweichen: Während die terrestrische Überbrückung der Netzebene 3 mangels Kapazität scheitere, scheide die Signalanlieferung per Satellit für die Netzebene 4 aus Kostengründen aus.

In ihrer Position als marktbeherrschendes Unternehmen behinderte die Telekom auf den genannten Märkten nach Auffassung des Kartellamtes die Fernsehveranstalter und die Kabelnetzbetreiber der Ebene 4. Das wettbewerbsbehindernde Verhalten zu Lasten unbeteiligter Dritter konnte nach Ansicht des Amtes nicht durch Interessen der Telekom gerechtfertigt werden. Die Telekom hatte mehrfach die Absicht geäußert, die Rentabilität ihrer Kabelnetze steigern zu wollen, indem sie über den Signaltransport hinaus zukünftig weitere technische und administrative Dienste für Pay-TV bereitstellt und die Kanalbelegung in ihren Netzen selbst vornimmt. Dabei stand allerdings die Klärung der medienrechtlichen Frage noch aus, wer über die Belegung der fraglichen Kabelkanäle zu entscheiden befugt war. Vor dem Hintergrund dieser Kabelstrategie plante die Telekom, die Hyperbandkapazität ausschließlich für digitales Fernsehen zu reservieren. Das Kartellamt sah in der sich möglicherweise langfristig ergebenden digitalen Nutzungsmöglichkeit keine Rechtfertigung, zu Lasten der Programmveranstalter und privaten Netzebene-4-Betreiber eine auf weniger als zwei Jahre befristete analoge Nutzung zu verweigern, für die eine erhebliche konkrete Nachfrage bestand.

520. Nach Ansicht der Monopolkommission wurde die Verweigerung der Durchleitung zweier analoger Programme aus wettbewerblicher Sicht zu Recht beanstandet. Die Forderung der Netzbetreiber nach einer an Zuschauerinteressen orientierten Kabeleinspeisung ist durchaus berechtigt. Eine freie Kanalbelegung ist einem behördlichen Vergabeverfahren vorzuziehen.[41]) Die wiederholt gegen die Telekom geführten Verfahren bestätigen die von der Monopolkommission aufgezeigte *wachsende Bedeutung der Mißbrauchsaufsicht* in solchen Branchen, die sich in einem Übergangsstadium von regulierten und durch Wettbewerbsausschluß gekennzeichneten Sektoren zu wettbewerblich ausgerichteten Systemen befinden.[42]) In beiden oben beschriebenen Fällen bestand die Gefahr, daß die Telekom ihre gegen-

[40]) B7-94/97.

[41]) Vgl. Tz. 548.

[42]) Monopolkommission, Hauptgutachten 1994/1995, a.a.O., Tz. 556.

wärtig marktmächtige Position bei den TV-Kabelnetzen dazu nutzt, den Zutritt potentieller Konkurrenten zu neuen, nachgelagerten Märkten für technische und administrative Vertriebsdienstleistungen zu behindern und ihre eigenen strategischen Ziele im Hinblick auf die Einführung des Digitalfernsehens durchzusetzen. Obwohl es in beiden Fällen zu einer vorzeitigen Verfahrenseinstellung kam, dürften die drohenden Mißbrauchsverfahren der Einigung förderlich gewesen sein.

521. Insgesamt sieht sich die Monopolkommission durch die kartellbehördliche Entscheidungspraxis im Medienbereich in ihrer Auffassung bestätigt, daß mit dem *allgemeinen Wettbewerbsrecht ein wirksames Instrument zur Verfügung steht, um die Marktzugänge offenzuhalten und die Vermachtung der Medienmärkte zu begrenzen.* Zusätzlich ist darauf hinzuweisen, daß die allgemeine wettbewerbsrechtliche Fusionskontrolle auch das notwendige Instrumentarium bereithält, die vertikale Verzahnung dominanter Positionen bei Zusammenschlüssen unter Beteiligung integrierter Medienkonzerne zu verhindern. Auch die kartellrechtliche Prüfung berücksichtigt regelmäßig die Auswirkungen eines Zusammenschlusses auf vor- oder nachgelagerten relevanten Märkten. Dies schließt die Kontrolle von publizistisch sensiblen Cross-Ownership-Beziehungen auf benachbarten Presse- und Fernsehmärkten prinzipiell ein.

3. Ansätze einer wettbewerbskonformen Politik für die elektronischen Medien

3.1 Ordnungspolitische Grundhaltung

522. Der rechtliche Rahmen für die konvergierenden Bereiche Telekommunikation, Informationstechnologie und Medien setzt sich aus einem komplexen Gefüge nebeneinander bestehender Teilordnungen zusammen. Diese repräsentieren sehr unterschiedliche, nicht immer eindeutige, kompetenzielle Zuständigkeiten und sind durch voneinander abweichende, z. T. gegenläufige Ordnungsprinzipien gekennzeichnet. Für die einzelnen Güter und Dienste resultiert eine unterschiedliche – mitunter sehr hohe – Regulierungsdichte mit umfangreichen Zulassungs-, Lizenzierungs-, Anzeigepflichten etc. sowie einer Vielzahl unterschiedlicher, manchmal konkurrierender Aufsichtsinstanzen. Die Weiterentwicklung des Ordnungsrahmens ist vor diesem Hintergrund geboten.

Die gegenwärtige Situation erweist sich in mehrfacher Hinsicht als *Barriere für die Entwicklung von Gütern und Diensten* in den genannten Sektoren, denen im internationalen Standortwettbewerb eine zunehmende Bedeutung zukommt. Investitionen in die neuen Dienste sind häufig mit einem hohen finanziellen Aufwand und schwer übersehbaren Wettbewerbsrisiken verbunden. Potentielle Investoren brauchen klare und verläßliche rechtliche Rahmenbedingungen. Die bestehenden Rechtsunsicherheiten erweisen sich als Hindernis für neue Entwicklungen. Problematisch ist die unterschiedliche Behandlung der Dienste im zunehmenden Wettbewerb zwischen den konvergierenden Angeboten, die zu einer Benachteiligung der vergleichsweise stärker reglementierten Dienste führt. Hinderlich für neue Entwicklungen ist vor allem die hohe Regulierungsdichte. Damit Deutschland seine Wettbewerbsposition ausbauen kann, ist eine rasche Entfaltung der Marktkräfte unerläßlich. Gerade für Dienste und Güter in Bereichen, die sich durch eine besondere Wachstumsdynamik auszeichnen, besteht die vornehmliche Aufgabe der Gesetzgeber in der Schaffung von Rahmenbedingungen, unter denen sich funktionsfähiger, unverfälschter Wettbewerb entfalten kann. Angesichts der vielfältigen regulatorischen Restriktionen ist eine *Rückbesinnung auf die grundgesetzlich geschützten Freiheitsrechte der Wirtschafts- und Dienstleistungsfreiheit angezeigt.* Restriktive Vorschriften sind – wo immer möglich – auf ein notwendiges Maß zurückzuschneiden. Neue Regulierungsvorhaben können auf solche Bereiche beschränkt werden, die nicht bereits von der allgemeinen Gesetzgebung erfaßt sind.

523. Um der Problematik mehrfacher Zuständigkeitsebenen für die unterschiedlichen Telekommunikations-, Informations- und Mediendienste zu begegnen wurde verschiedentlich vorgeschlagen, die Gestaltung des Ordnungsrahmens künftig als *Bund-Länder-Gemeinschaftsaufgabe* im Grundgesetz zu verankern. Im Übergang von der Industrie- zur Informationsgesellschaft – so die Begründung – entscheide die Entwicklung neuer Informations- und Kommunikationstechniken über die Zukunftsfähigkeit des Standortes Deutschland. Nach Artikel 91 a GG könnten Aufgaben, die für die Gesamtheit bedeutsam sind und für die die Mitwirkung des Bundes zur Verbesserung der Lebensverhältnisse erforderlich ist, gemeinschaftlich von Bund und Ländern definiert und angegangen werden. Der Vorteil dieser Lösung könnte in der Beseitigung der entwicklungshemmenden Kompetenzstreitigkeiten, Mehrfachzuständigkeiten und Unterschieden in den Regulierungsansätzen bestehen. Gleichzeitig werde die Regelungshoheit der Länder für kulturelle Belange, die zumindest einen Teil der Dienste berührt, innerhalb der gemeinsamen Zusammenarbeit gewahrt. Die Monopolkommission hält die Verankerung einer neuen Gemeinschaftsaufgabe für nicht erforderlich. Ausreichend sind eine *klare Kompetenzaufteilung*, der eine funktionelle Abgrenzung des klassischen Rundfunks gegenüber anderen Diensten zugrunde liegt,[43]) in Verbindung mit einer *konsequenten Marktorientierung* der Teilordnungen, die geprägt ist durch die *Zugrundelegung wirtschaftlicher Prinzipien*, die *Betonung individueller Freiheiten* sowie die *Rückbesinnung auf die allgemeinen Gesetze*. Zusätzlich sind Überlegungen sinnvoll, eine Diskussion zwischen Bund und Ländern zu diesen Themen zu institutionalisieren sowie auf eine wirksame praktische Zusammenarbeit der Aufsichtsbehörden hinzuarbeiten.

524. Der Einsatz digitaler Techniken in allen Bereichen des Informations-, Kommunikations- und Mediensektors ermöglicht die *Vervielfachung und effektivere Nutzung von Übertragungskapazität* und schafft die Voraussetzung für ein *Zusammenwachsen*

[43]) Vgl. Tz. 484 f.

bisher getrennter Übertragungswege, Diensteangebote und Endgeräte. Damit verbindet sich die Hoffnung auf *erhebliche Kostensenkungspotentiale* und die *Bereitstellung neuer Angebotsformen* und letztlich auf erhebliche *Wachstumsimpulse* auch für andere Bereiche der Volkswirtschaft. Aufgrund der ökonomischen Überlegenheit der Digitaltechnik ist langfristig mit ihrer Durchsetzung zu rechnen.

Bei der Verbreitung von Rundfunk entwickelt sich die Digitalisierung trotz fortgeschrittener Standardisierungsbemühungen bisher allerdings nur langsam. Mit Digital Audio Broadcasting (DAB) und Digital Video Broadcasting (DVB) stehen Europäische Normen für den digitalen Rundfunk zur Verfügung. Mit dem Gesetz über die Übertragung von Fernsehsignalen (FÜG) wurden Regelungen über die Verwendung gemeinsamer Normen für die digitale Übertragung von Fernsehdiensten, Regelungen für die Zugangsberechtigung zu digitalen Fernsehdiensten sowie Anforderungen an Fernsehempfänger und andere Geräte der Unterhaltungselektronik geschaffen. Jedoch steht einer raschen Durchsetzung digitalen Rundfunks entgegen, daß ein überwiegender Teil der Rundfunkempfangsgeräte gegenwärtig nicht für den digitalen Empfang geeignet ist. Eine freiwillige Umrüstung oder Neuanschaffung digitaltauglicher Endgeräte ist nur zu erwarten, wenn den damit verbundenen Kosten ein entsprechender Zusatznutzen für den Endverbraucher gegenübersteht. Im Fernsehbereich wird allgemein erwartet, daß die exklusive Erstverwertung besonders quotenstarker Programminhalte im digitalen Entgeltfernsehen ein hinreichend großes Publikum findet und maßgeblich zur Durchsetzung der Digitaltechnik beitragen kann. Die Markteinführung hat sich allerdings bislang als schwierig erwiesen.[44]) Damit ist auch für die Veranstalter die digitale Übertragung noch nicht attraktiv. Um kostendeckende Reichweiten erzielen zu können, ist zumindest in einer Übergangsphase die simultane Programmausstrahlung mit analoger und digitaler Technik notwendig.

Aus volkswirtschaftlicher Perspektive ist das Beharren auf der Analogtechnik im Vergleich zu einer raschen Digitalisierung *frequenzintensiv und teuer.* Zudem unterbleibt die Einbindung des Rundfunks in den konvergierenden Medienverbund und *verzögert den Einsatz neuer Angebotsformen.* In Deutschland gibt es seitens der Gesetzgeber Bestrebungen, zusammen mit allen beteiligten Akteuren eine gemeinsame Strategie für die Digitalisierung der Rundfunkübertragungen zu erarbeiten, und die Schritte der Umstellung sowie einen Zeitplan vorzugeben. In anderen Ländern wird die Digitalisierung bereits aktiv vorangetrieben. Beispielsweise hat die amerikanische Federal Communications Commission (FCC), die dortige Aufsichtsbehörde für den Kommunikationsbereich, auf Basis der Bestimmungen des Telecommunications Act 1996 einen verbindlichen Zeitplan für den endgültigen Übergang vom analogen zum digitalen terrestrischen Fernsehen bis zum Jahre 2006 beschlossen.

Die Monopolkommission steht der deutschen Initiative *grundsätzlich positiv* gegenüber. Eine verbindliche Einführung der digitalen Technik führt allenfalls *vorübergehend zu Wettbewerbsverzerrungen.* Die finanziellen Aufwendungen, die den Veranstaltern durch die Umstellung auf digitalen Sendebetrieb entstehen, stellen eine erhebliche Belastung vor allem für kleinere Hörfunk- und Fernsehspartensender dar. Im Vorteil sind die öffentlich-rechtlichen Anstalten, für die die Digitalisierung bestehender Programme nach verbreiteter Auffassung durch die Bestands- und Entwicklungsgarantie gedeckt ist. Auch für die Verbraucher entstehende Kosten bei der Umstellung der Endgeräte, sind als Nachteil in Rechnung zu stellen. Langfristig würden jedoch bei einer Durchsetzung des Digitalfernsehens ohnehin entsprechende Kosten anfallen. Zudem überwiegen die Vorteile einer beschleunigten Digitalisierung. Die Verbraucher profitieren von Qualitätssteigerungen, Angebotsausweitung und neuen Angebotsformen. Langfristig sinken durch Realisierung der Kostensenkungspotentiale der technischen Fortschritte die Kosten der Rundfunkveranstalter. Die Marktzutrittsbarrieren für kleine Veranstalter werden geringer.

525. Die Rahmengestaltung in Deutschland muß berücksichtigen, daß nationale Regulierungen ihre Grenze finden, wo die *Internationalisierung der Kommunikationsmechanismen* wirksam wird, etwa im Bereich des Internet oder der weltumspannenden Satellitenübertragungen. Für Diensteanbieter eröffnen sich dadurch Möglichkeiten, die nationalen Vorschriften zu umgehen und ihre Angebote aus dem Ausland einzustrahlen. In den betroffenen Bereichen ist der nationale Ordnungsrahmen einem verstärkten internationalen Regulierungswettbewerb ausgesetzt, der überzogene Restriktionen für inländische Diensteanbieter sanktioniert. Die Grenzen nationaler Regulierbarkeit betreffen künftig auch den Rundfunk. Zwar dominieren gegenwärtig die terrestrische und die kabelgebundene Übertragung, die territorial begrenzt und national bzw. länderweit steuerbar sind. Die Grenzen territorialer Regulierbarkeit sind dagegen beim Satellitenfernsehen und beim Internetradio bereits erkennbar. Um im internationalen Wettbewerb nicht zurück zu fallen und Entwicklungspotentiale bei den neuen elektronischen Medien zu unterdrücken, sollten übermäßige Regulierungen frühzeitig zurückgeführt werden.

Problematisch ist die Internationalisierung im Hinblick auf den *Schutz vor Inhalten, die aus gesellschaftlicher Sicht als bedenklich eingestuft werden* und den allgemeinen Gesetzen widersprechen. Zwar ist die Regelung der Verantwortlichkeit für Kommunikationsinhalte, wie sie durch IuKDG und Mediendienste-Staatsvertrag festgelegt wurde, im Ansatz begrüßenswert. Jedoch dürfen die Durchsetzungsmöglichkeiten aufgrund der technischen Gegebenheiten und der Vielzahl der Dienste und Inhalte nicht überschätzt werden. Weltweit kann im Internet jedermann beliebige Inhalte anbieten oder abrufen. Angebote, die im Empfängerland nicht zulässig sind, können aus dem Ausland gesendet werden. Zugriffsmöglichkeiten der deutschen Justiz auf einen identifizierbaren Anbieter aus dem Ausland sind abhängig von internationalen

[44]) Vgl. Tz. 515.

Regelungen und der Kooperationsbereitschaft der jeweiligen Behörden. Anstrengungen, auf internationaler Ebene inhaltliche Mindeststandards etwa zum Jugendschutz zu harmonisieren, sollten fortgesetzt werden. Ergänzend sind die privaten Diensteanbieter aufgerufen, den Vorwürfen, ihrer gesellschaftlichen Verantwortung nicht hinreichend gerecht zu werden, durch eine Weiterentwicklung effektiver Selbstkontrollmechanismen entgegenzutreten.

3.2 Duale Rundfunkordnung

3.2.1 Entwicklung des öffentlich-rechtlichen Rundfunks und Handlungsbedarf

526. Handlungsbedarf sieht die Monopolkommission vornehmlich bei der Ausgestaltung der dualen Rundfunkordnung mit ihren zwei Säulen, dem privaten und dem öffentlich-rechtlichen Rundfunk. Die Ordnung ist wesentlich geprägt durch die Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts, wie sie in einer Reihe von Urteilen mit Blick auf die besondere Stellung des Rundfunks im Lichte von Artikel 5 GG entwickelt worden ist. Vor dem Hintergrund der gravierenden Umwälzungen im Bereich der elektronischen Medien ergibt sich eine neue Betrachtungsweise auch in rechtlicher Hinsicht. Eine Neuorientierung ist vor allem angesichts der umfangreichen Expansion des öffentlich-rechtlichen Sektors geboten.

527. Das Bundesverfassungsgericht hat in seiner Rechtsprechung den öffentlich-rechtlichen Veranstaltern die Aufgabe zugewiesen, eine ausgewogene Grundversorgung der Bevölkerung mit Rundfunkprogrammen sicherzustellen. Im Hinblick darauf wird die Position des öffentlich-rechtlichen Rundfunks durch eine umfassende Bestands-, Entwicklungs- und Finanzierungsgarantie abgesichert. Die Zulassung privater Veranstalter, die geringeren Anforderungen unterliegen, wurde an den Bestand eines voll funktionsfähigen öffentlich-rechtlichen Bereichs geknüpft. Das Gericht hat auf eine Präzisierung des Grundversorgungsbegriffs bisher verzichtet. Auch die Konkretisierung im fünften Rundfunkurteil hat wenig zur Klärung beigetragen. Danach umfaßt die unerläßliche Grundversorgung die Empfangbarkeit der Sendungen für alle Bürger, die Aufrechterhaltung von inhaltlichem Spektrum und Standard gemäß dem klassischen Rundfunkauftrag und die gleichgewichtige Vielfalt in der Darstellung der bestehenden Meinungsrichtungen innerhalb des Programms. Die Verantwortung bezüglich der Ausgestaltung und Umsetzung der Grundversorgungsaufgabe fällt wegen der Programmautonomie allein den Anstalten zu. Diese neigen dazu, zur Rechtfertigung ihrer weitreichenden Expansionsaktivität den Grundversorgungsbegriff extensiv auszulegen.

528. Die Angebotsentwicklung des öffentlich-rechtlichen Rundfunks ist gekennzeichnet durch eine *Expansion des Programmvolumens* in Hörfunk und Fernsehen mit einer deutlichen Tendenz zur *Zielgruppen- bzw. Spartenorientierung*, eine *Steigerung der technischen Reichweite*, eine schrittweise *Umstellung auf digitale Technik* verbunden mit der *Bereitstellung multimedialer Zusatzangebote*. Dabei ist eine zunehmende *inhaltliche Überschneidung* mit privaten Angeboten erkennbar ebenso wie eine Tendenz zu *Kooperationen mit privaten Unternehmen*.

Im Fernsehbereich traten im Berichtszeitraum neben die zwei bundesweiten Vollprogramme von ARD und ZDF, die acht Dritten Landesprogramme und die Spartenprogramme Arte und 3sat zwei weitere, gemeinsam von ARD und ZDF veranstaltete Spartenkanäle. Auf der Grundlage des § 19 Abs. 2 RStV gingen 1997 das Kinderspartenprogramm Der Kinderkanal und der sogenannte Dokumentations- und Ereigniskanal Phoenix auf Sendung. Beide Sender werden über Satellit verbreitet und in einigen Ländern vorrangig in die Kabelnetze eingespeist. Hinzu kommen landesweite Spartensender wie der analoge Bildungskanal alpha des Bayerischen Rundfunks, der über Satellit sowie einige lokale Kabelnetze ausgestrahlt wird. In der Öffentlichkeit weniger kontrovers diskutiert, jedoch weit vorangeschritten ist die zielgruppenspezifische Strukturierung des Hörfunkprogramms der ARD durch Einführung neuer oder Umformatierung bestehender Programme. Ende 1996 wurden in jedem Sendegebiet mindestens vier, zusammen einschließlich der Landesprogramme der Mehrländeranstalten insgesamt 52 landesweite Sender ausgestrahlt. Etwa die Hälfte der Programme wurde nicht nur terrestrisch, sondern zusätzlich analog via Satellit verbreitet, häufig verbunden mit einer Kabeleinspeisung. Die Mehrzahl der Programme wurde zudem – mitunter in erweiterter Form – digital via Satellit verbreitet. In der Gesamtstruktur der ARD-Radioprogramme und in den Anteilen am Hörermarkt spielen Musiksender eine überragende Rolle. Sie vereinen über 90 % der öffentlich-rechtlichen Hörerschaft auf sich. Die Segmentierung des Angebots setzt – ebenso wie im privaten Hörfunk – an Kriterien wie Alter, Bildung, Beruf und daraus abzuleitenden Musikvorlieben an. Wie auch die privaten Sender bieten die Landesrundfunkanstalten Melodie-Wellen sowie Pop-Wellen als musikdominierte Massenprogramme an. In Konkurrenz zu entsprechenden Nischenprogrammen der Privaten sind zusätzlich die neuen ARD-Jugendradios entstanden. Bezogen auf den Umfang ist ihr – geringer – Wortanteil mit dem der Privatradios entsprechenden Format vergleichbar. Die massenattraktiven Programme erhielten zudem eine „Durchhörbarkeit", d. h. eine Bereinigung um Sendeelemente, die den Hörer zum Um- oder Ausschalten bewegen. Alle Anstalten führen weiterhin Wort- und Kulturradios im Bouquet.

Die ARD hat 1997 begonnen, ein digitales Programmbouqet via Satellit auszustrahlen. Einbezogen sind die ARD-Fernsehprogramme, mehrere Hörfunkprogramme sowie der Online-Dienst der ARD. Zusätzlich enthält das Digitalpaket drei neue Programme, die sich überwiegend aus alten Inhalten zusammensetzen. Das Bouquet wird durch einen elektronischen Programmführer vernetzt. Die digitale Rundfunkfamilie soll um einen Online-Kanal ergänzt werden, über den Informations- und Serviceangebote aus dem Internet via Fernsehdecoder abrufbar sind.

Die öffentlich-rechtlichen Anstalten weiten auch ihre Multimediaaktivitäten kontinuierlich aus. ARD, ZDF sowie die Landesmedienanstalten stellen auf Inter-

net-Homepages programmbegleitende, -ergänzende oder auch darüber hinausgehende Informationen zur Verfügung und halten Sendeinhalte oder komplette Programme zum Abruf bereit. Besonders umstrittenes Beispiel für das expansive multimediale Engagement ist die Kooperation zwischen ZDF und MSNBC, einer Allianz zwischen Microsoft Network und und dem amerikanischen Fernsehnetwork NBC. Seit 1997 bietet das ZDF mit heute.online in Zusammenarbeit mit MSNBC einen werbefinanzierten Online-Nachrichtendienst an, der dem Nutzer laufend aktualisierte Informationen aus Politik, Wissenschaft, Kultur, Sport und Wetter in Texten, Audio- und Videodateien zur Verfügung stellt.

Gleichzeitig läßt sich feststellen, daß sich die Programme privater und öffentlicher Veranstalter in verschiedenen Bereichen zunehmend überschneiden. Beispielhaft zu nennen ist die oben geschilderte Zielgruppenauflösung öffentlich-rechtlicher Hörfunksender nach privatem Vorbild. Dies entspricht der – von Vertretern des öffentlich-rechtlichen Rundfunks bestrittenen – *Konvergenzthese*. Sie besagt in allgemeiner Form, daß sich die zuschauerstärksten Programme des dualen Systems auf längere Sicht strukturell, inhaltlich und qualitativ einander anpassen werden. Dies bedeutet nicht, daß sich öffentlich-rechtliche Sender durch Niveauverflachung einseitig an die privaten Programminhalte anpassen. Gemeint ist ein vielmehr *wechselseitiger Anpassungsprozeß*, der als gleichzeitige, beiderseitige Annäherung oder auch als einseitige Imitation erfolgen kann, wobei die Rolle zwischen Leit- und Folgemedium nicht fest verteilt sein muß. Konvergenz bezieht sich nicht nur auf das Gesamtprogramm, sondern auch auf einzelne Aspekte. In einem so verstandenen Sinne ist Konvergenz zu konstatieren.

Die realisierten und zukünftig zu erwartenden Programmneuerungen der öffentlich-rechtlichen Sender stehen im Kontext einer umfassenden inhaltlichen Verspartung und Individualisierung der Medienlandschaft und sind kennzeichnend für eine *grundsätzliche Neuorientierung*: ARD und ZDF planen nach eigenen Aussagen, den Grundversorgungsauftrag zukünftig durch die Gesamtheit ihrer Programmbouquets realisieren zu wollen, anstatt innerhalb der einzelnen Sender für ausgewogene Vielfalt zu sorgen. Ein gruppenübergreifendes Diskussionsforum in Form eines herkömmlichen Vollprogramms sei angesichts der zunehmenden Segmentierung in Teilöffentlichkeiten nicht mehr möglich.

529. Die öffentlich-rechtliche Strategie erweist sich nach Auffassung der Monopolkommission in mehrfacher Hinsicht als problematisch. Die Expansionsaktivitäten der öffentlich-rechtlichen Veranstalter sind *in erheblichem Umfang wettbewerbsverzerrend*. Insoweit private und öffentlich-rechtliche Veranstalter Programme bereitstellen, die sich inhaltlich überschneiden, stehen sie miteinander nicht nur in publizistischer Konkurrenz. Sie stehen in einem wirtschaftlichen Wettbewerb, in dem die öffentlich-rechtlichen Anstalten in mehrfacher Hinsicht durch die Gebührenfinanzierung begünstigt werden gegenüber privaten Sendern, denen diese Einkommensquelle verwehrt bleibt. Im Wettbewerb auf den Beschaffungs- und Übertragungsmärkten verschafft die kostenorientierte Gebühr einen nahezu unbegrenzten finanziellen Rückhalt. Vorteile auf den Zuschauermärkten entstehen, indem die öffentlich-rechtlichen Sender ihre Programme aufgrund der Gebühreneinnahmen ohne bzw. mit deutlich weniger Werbeunterbrechungen ausstrahlen können als die private Konkurrenz. Dies wiederum wirkt sich auf die Werbeeinnahmen der privaten Veranstalter aus, denn die Werbemärkte sind durch wechselseitige Beziehung eng mit dem Wettbewerb um die Zuschauer verbunden. Aus Sicht der Werbeindustrie steigt die Zahlungsbereitschaft für die Werbesendezeit in einem Programm mit der erwarteten Reichweite innerhalb der Werbezielgruppe im Programmumfeld. Eine abnehmende Popularität eines Programms und rückläufige zielgruppenspezifische Reichweiten führen zu einer verschlechterten Marktposition auf dem Werbemarkt und zu niedrigeren Werbeerlösen. Insgesamt bewirkt die öffentlich-rechtliche Expansionsstrategie eine Verdrängung entsprechender privater Angebote bzw. eine Behinderung neuer Zutritte. Diese Tendenz wird verstärkt, wenn die neuen öffentlich-rechtlichen Angebote bei der Belegung knapper Übertragungskapazitäten zu Lasten privater Wettbewerber bevorzugt werden. Die Folge ist ein erheblicher Reichweitenvorteil, dem ein Reichweitenverlust der privaten Konkurrenten und eine verschlechterte Werbemarktposition sowie eine verschlechterte Einnahmemöglichkeit gegenüberstehen. Ähnliche Bedenken bestehen gegenüber gebührenunterstützten multimedialen Verstößen öffentlich-rechtlicher Veranstalter in Bereichen, in denen sie private Diensteangebote verdrängen. Im Ergebnis behindert die Ausbreitung des öffentlich-rechtlichen Rundfunks die Entwicklung eines leistungsfähigen privaten Sektors im Rundfunk und auf den gerade entstehenden Märkten für multimediale Dienste.

530. Die Angebotsausweitung des öffentlich-rechtlichen Sektors wirft zudem *rechtliche Bedenken* auf. In weiten Teilen ist die Expansion nicht mehr durch den Grundversorgungsauftrag gedeckt und verläßt die legitimen Funktionen eines öffentlich-rechtlichen Rundfunks. Zweifelhaft ist zum einen der Grundversorgungscharakter einzelner Spartenprogramme. Als Folge der Separierung und Verspartung der Kanäle werden nur noch Teilöffentlichkeiten bedient. Mit der Entleerung der Vollprogramme geht die Funktion eines gemeinsamen Forums der öffentlichen Diskussion und Integrationsplattform verloren. Weiter ist eine differenzierte Beurteilung öffentlich-rechtlicher Spartensender unter Berücksichtigung ihrer thematischen Ausrichtung angebracht. Im konkreten Fall stellt sich die Frage, ob die Einengung auf einen als weniger meinungsrelevant einzuschätzenden Bereich – etwa eine bestimmte Musikfarbe – in einem Ausmaß zur öffentlichen Meinungsbildung und zur unerläßlichen Grundversorgung beiträgt, das die Errichtung eines Spezialkanals rechtfertigt.

Fraglich ist, inwieweit die einzelnen Multimedia-Aktivitäten von ARD und ZDF durch ihren öffentlich-rechtlichen Auftrag abgedeckt sind. Nach Auffassung der Monopolkommission fallen Internet-Aktivitäten, die weitgehend ohne Zusammenhang zu der

klassischen Programmtätigkeit angeboten werden, nicht unter den grundrechtlichen Rundfunkbegriff des Artikel 5 Abs. 1 GG. Sie werden auch nicht durch einen zugewiesenen Funktionsauftrag des öffentlich-rechtlichen Rundfunks abgedeckt. Es besteht kein Anlaß, ihnen einen Programmauftrag für den Bereich des Internet zuzuweisen, durch den eine ausgewogene Meinungsvielfalt institutionell und organisatorisch zu gewährleisten wäre. Der Internet-Bereich ist gekennzeichnet durch eine Vielzahl spezialisierter, individuell vom Rezipienten zusammengestellter oder mitgestalteter Kommunikationsangebote. In diesem Umfeld verliert der einzelne Veranstalter seine zentrale Rolle für die Meinungsbildung. Das Internet stellt sich, soweit meinungsrelevante Inhalte transportiert werden, als funktionsfähiges außenplurales Modell dar, in dem die Bedeutung der Ausgewogenheitspflege gegenüber der Marktoffenhaltung zurücktritt.

Die gebührenfinanzierte Programmausweitung der öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten wirft auch unter dem *Aspekt des europäischen Wettbewerbsrechts* Bedenken auf. Die EU-Kommission wird in Kürze über eine Beschwerde entscheiden, mit der u. a. beanstandet wird, daß für die Errichtung von Kinderkanal und Phoenix unangemeldet gemeinschaftsrechtswidrige staatliche Beihilfen an ARD und ZDF in Form der Rundfunkgebühr und in Form der bevorrechtigten Einspeisung und Weiterverbreitung in den bestehenden Kabelanlagen gewährt worden sind. Die Monopolkommission hat in ihrem letzten Gutachten ihre Auffassung deutlich gemacht, wonach die Gebühr eine Beihilfe im Sinne von Artikel 92 Abs. 1 EGV darstellt und aufgrund der Ausnahmebestimmungen des EGV nicht uneingeschränkt, sondern nur im Zusammenhang mit einem eingegrenzten öffentlich-rechtlichen Programmauftrag vor dem Gemeinschaftsrecht Bestand hat. Dem steht auch die Protokollnotiz zum EGV über den öffentlich-rechtlichen Rundfunk nicht entgegen.[45])

531. Eine Begrenzung weiterer öffentlich-rechtlicher Programmexpansion erscheint nicht zuletzt auch im *Interesse der Gebührenzahler* geboten, die den steigenden Finanzierungsbedarf auffangen müssen. Nach einer Studie von Booz, Allen & Hamilton und EMNID finanziert Deutschland hinsichtlich der jährlichen Gesamtinvestitionen und der Kosten pro Sendeminute im internationalen Vergleich ein außerordentlich teures öffentlich-rechtliches Programm. Die hohen Kosten fließen vornehmlich in die qoutenattraktiven Inhalte Filme und Sport, also Bereiche, in denen auch die privaten Veranstalter aktiv sind.[46])

Die geschilderten Tendenzen legen die Empfehlung nahe, die Entscheidung über den Umfang des öffentlich-rechtlichen Angebots nicht weiterhin den Veranstaltern selbst zu überlassen. Die Monopolkommission hält es für unerläßlich, die Aufgabenzuweisung im dualen Rundfunksystem neu zu überdenken und den *Auftrag, der dem öffentlich-rechtlichen Sektor übertragen werden soll, zu präzisieren.*

[45]) Vgl. Tz. 491.

[46]) Die Kurzfassung der Studie ist abgedruckt in Hamm, I. (Hrsg.), Fernsehen auf dem Prüfstand, Gütersloh 1998.

3.2.2 Veränderte Ausgangsbedingungen und Neuorientierung

532. Bei der Neugestaltung einer Rundfunkordnung ist von veränderten technischen Bedingungen auszugehen. Angesichts der Neuentwicklungen *verliert der klassische Rundfunk seine Rolle als Leitmedium* innerhalb des gesamten Medien- und Kommunikationssektors. Kennzeichnend für einen überwiegenden Teil der neuen Kommunikationsformen, die mit dem klassischen Rundfunk in Konkurrenz treten und ihn zum Teil ablösen, sind Eigenschaften der Interaktivität und der individuellen Selektion. Je stärker sich der Rundfunk in Richtung eines Einzelvertriebs audiovisueller Produkte entwickelt, desto stärker tritt die Bedeutung einer positiven Ordnung zur Gewährleistung der verfassungsrechtlich geforderten Meinungsvielfalt zurück. An die Stelle der Ausgewogenheitspflege sollte das *allgemeine Wirtschaftsrecht* treten, dessen Hauptaufgabe die Offenhaltung der Märkte und die Konzentrationsabwehr ist. Begründen läßt sich eine positive Ordnung allenfalls in Bereichen, wo weiterhin klassischer Rundfunk im Sinne eines redaktionell gestalteten Gesamtprogramms veranstaltet wird, das nach einem festen Schema abläuft und ein Publikum gesamthaft an sich zu binden sucht. Ein solches Angebot bleibt ein Machtinstrument ersten Ranges für die öffentliche Meinungsbildung.

533. Die Voraussetzungen für eine *marktliche Bereitstellung und funktionsfähigen Wettbewerb* im klassischen Rundfunk haben sich *maßgeblich verbessert*. Unstreitig überwunden sind die vom Bundesverfassungsgericht in seinem ersten Rundfunkurteil aufgezeigten, zutrittsbegrenzenden Mängellagen der knappen Übertragungswege und der prohibitiv hohen finanziellen Aufwendungen für die Veranstaltung von Rundfunk, mit denen ursprünglich eine Sondersituation gegenüber der Presse begründet und spezifische rundfunkrechtliche Vorkehrungen zur Sicherung der Meinungsvielfalt legitimiert wurden.[47]) Mit zunehmender Marktdurchdringung des Entgeltfernsehens wird auch die Sorge des Verfassungsgerichts ausgeräumt, da als Folge der reinen Werbefinanzierung private Angebote systematisch in erster Linie auf die einseitigen Interessen eines Massenpublikums ausgerichtet werden.[48]) Entgeltfinanzierter Rundfunk eröffnet beste Voraussetzungen dafür, daß Spezialinteressen zahlungsbereiter Minderheiten ebenfalls bedient werden. Eine Abkehr von der Marktsteuerung im Rundfunk läßt sich somit nicht länger durch eine vermeintliche Sondersituation gegenüber dem Printbereich begründen. Insoweit sollte die bestehende positive Angebotssteuerung einem ergebnisoffenen rechtlichen Ansatz weichen. Damit wächst zugleich die Bedeutung von Maßnahmen zur Konzentrationsabwehr und zur Offenhaltung des Marktzugangs.

534. Private Veranstalter leisten mit ihren Sendern einen *wesentlichen Beitrag zum Angebot eines gesellschaftlich für notwendig erachteten bzw. verfassungsrechtlich geforderten Programmspektrums.*

[47]) BVerfGE, 12, 205, 261.

[48]) BVerfGE, 73, 118, 157.

Dieser dürfte sich mit der künftigen Zunahme an Übertragungskapazität und der Ausbreitung von Pay-TV noch steigern. Zu vermuten ist außerdem, daß der Grundversorgungsbeitrag privater Veranstalter größer wäre, wenn diese nicht durch die gebührenfinanzierte Konkurrenz in einem verzerrten Wettbewerb behindert oder sogar verdrängt würden. Es ist nicht oder zumindest nicht mehr zutreffend, daß „Grundversorgung" von Natur aus allein durch öffentlich-rechtliche Veranstalter sichergestellt werden kann. Zur Gewährleistung von Meinungsvielfalt ist es nicht oder jedenfalls nicht mehr erforderlich, dem öffentlich-rechtlichen Bereich eine umfassende Grundversorgungsaufgabe in ihrer gegenwärtigen Form zuzuweisen.

535. Andererseits spricht einiges dafür, daß Programmbereiche verbleiben, in denen das privatwirtschaftlich insgesamt rentabel bereitzustellende Angebot auch dauerhaft hinter dem aus gesellschaftlichen Gründen gewünschten bzw. verfassungsrechtlich gebotenen Programm zurückbleibt. So zeigt etwa die Erfahrung auf dem amerikanischen Fernsehmarkt, wo Pay-TV in analoger Form erfolgreich etabliert ist, daß trotz einer erkennbaren Tendenz zum Angebot von Minderheitenprogrammen für einzelne Programmtypen nicht einmal auf dem vergleichsweise großen US-Markt eine kostendeckende Nachfrage besteht. Unterrepräsentiert bleiben dort vor allem kontroverse politische Themen, lokale politische und gesellschaftliche Aspekte sowie hochqualifizierte Erziehungsprogramme. Weiter mag es zutreffen, daß „Niveau-" und „Qualitätssteigerungen" in privaten Programmen als eine wettbewerbliche Reaktion auf entsprechende öffentlich-rechtliche Angebote entstanden sind. Es ist insofern nicht auszuschließen, daß vorübergehend bestimmte gesellschaftlich geforderte „Niveaus" und „Qualitäten" nicht marktlich angeboten werden. Zur Versorgung mit diesen *meritorischen Programmen*, Inhalten, Niveaus oder Qualitäten ist eine positive Ordnung auch aus ökonomischer Perspektive gerechtfertigt. Hierin, und nicht in einer letztlich alles umfassenden Grundversorgung, liegt nach Auffassung der Monopolkommission zukünftig die wesentliche Aufgabe des öffentlich-rechtlichen Rundfunks. Es dient nicht nur dem unverfälschten wirtschaftlichen Wettbewerb, sondern auch der Meinungsvielfalt, wenn der dem öffentlich-rechtlichen Rundfunk zugewiesene Auftrag stärker in Richtung einer Komplementärfunktion geht und vornehmlich auf den Ausgleich von Defiziten der privaten Bereitstellung ausgerichtet ist.

536. Mit einer Neupositionierung der öffentlich-rechtlichen Anstalten im dualen System ist eine Überprüfung seiner Finanzierungsform geboten. Die Monopolkommission bekräftigt ihre Empfehlung, die *Werbefinanzierung öffentlich-rechtlicher Angebote vollständig zu untersagen.*[49]) Neuerliche Überlegungen, die Werbezeiten in öffentlich-rechtlichen Programmen auszudehnen, sind entschieden zurückzuweisen. Dafür spricht nicht nur, daß die KEF in ihrem Elften Bericht keinen zusätzlichen Finanzierungsbedarf bis zum Jahr 2000 erkennt. Die für eine ergänzende Einnahmequelle öffentlich-rechtlicher Veranstalter angeführten Argumente vermögen auch grundsätzlich nicht zu überzeugen. Die Werbefinanzierung soll als ergänzende Einnahme den Gebührenzahler entlasten und dazu beitragen, die vom Verfassungsgericht geforderte Sozialverträglichkeit der Finanzierung des öffentlich-rechtlichen Rundfunks zu sichern. Allerdings wäre diesem Ziel besser durch eine Begrenzung der Expansion des öffentlich-rechtlichen Rundfunks gedient. Zusätzliche Werbeeinnahmen sind auch nicht erforderlich, um die Unabhängigkeit der öffentlich-rechtlichen Anstalten von der staatlichen Gebührenentscheidung zusätzlich abzusichern. Das Bundesverfassungsgericht hat die Gesetzgeber ausdrücklich nicht dazu verpflichtet, den öffentlich-rechtlichen Veranstaltern Werbefinanzierung zu ermöglichen.[50]) Zudem stärkt das neue Gebührenverfahren die Unabhängigkeit der Gebührenfestlegung.

Nicht von der Hand zu weisen ist hingegen, daß ein Rückzug der öffentlich-rechtlichen Anstalten aus den Fernsehwerbemärkten den ohnehin schwachen Außenseiterwettbewerb weiter reduziert. Dem ist – soweit Substitutionsmöglichkeiten angenommen werden können – zunächst entgegenzuhalten, daß ein Rückzug von ARD und ZDF Raum für andere, auf Werbefinanzierung angewiesene Veranstalter schafft. Vor allem aber ist ein öffentlich-rechtliches Werbeverbot aus ordnungs- und wettbewerbspolitischen Gründen unerläßlich. Nicht hinzunehmen ist, daß durch öffentlich-rechtliche Werbeeinnahmen der Finanzierungsspielraum für kommerzielle Angebote eingeengt und die Ausweitung des privaten Sektors behindert werden. Weiter eröffnet die neben der Werbefinanzierung gleichzeitig gesicherte Gebührenfinanzierung den öffentlich-rechtlichen Veranstaltern Potentiale für strategisches Verhalten auf den Werbemärkten, indem durch gezielte Preispolitik private Veranstalter verdrängt werden. Diese Tendenz betrifft vornehmlich die regionalen Hörfunkmärkte, auf denen die öffentlich-rechtlichen Veranstalter den überwiegenden Teil ihrer Werbeeinnahmen erzielen und gleichzeitig auf den Hörermärkten zunehmend starker privater Konkurrenz gegenüberstehen. Vor allem aber stehen die der Werbefinanzierung inhärenten Programmstruktureffekte im Widerspruch zum eigentlichen öffentlich-rechtlichen Auftrag. Werbeeinnahmen erfordern ein massenattraktives Programmumfeld und begünstigen tendenziell eine „Selbstkommerzialisierung" des öffentlich-rechtlichen Rundfunks.

537. Handlungsbedarf besteht nach Auffassung der Monopolkommission auch bei der Ausgestaltung der Gebührenfinanzierung. Sie wurde vom Bundesverfassungsgericht grundsätzlich als die dem öffentlich-rechtlichen Rundfunk gemäße Art der Finanzierung anerkannt.[51]) Über Anpassungen muß jedoch nachgedacht werden.

[49]) Vgl. Monopolkommission, Wettbewerbsprobleme bei der Einführung von privatem Hörfunk und Fernsehen, Sondergutachten 11, Baden-Baden, 1981, Tz. 7, 36; dies., Hauptgutachten 1994/1995, a.a.O., Tz. 851.

[50]) BVerfGE 87, 181, 200.

[51]) BVerfGE 87, 181, 199.

Als problematisch erweist sich die *Anknüpfung der Gebührenpflicht an die Bereithaltung eines empfangsbereiten Rundfunkgerätes*. Bisher hatte die Monopolkommission daran die mangelnde Berücksichtigung der tatsächlichen Inanspruchnahme bemängelt. Sie führt dazu, daß Gebühren zugunsten des öffentlich-rechtlichen Rundfunks zu entrichten sind, auch wenn nur private Angebote genutzt werden. Die Monopolkommission hatte eine verbesserte Orientierung der Gebührenzahlung an der tatsächlichen Nutzung des öffentlich-rechtlichen Rundfunks angemahnt, um eine stärkere Annäherung an die Ordnungsprinzipien des Marktes und die ihm eigenen Anreizmechanismen zu erreichen.[52]) Zukünftig tritt eine weitere Schwierigkeit hinzu. Bei konvergierenden Diensten, Übertragungswegen und Endgeräten werden tendenziell Endgeräte, die bisher für andere Zwecke eingesetzt worden sind, gleichzeitig zu Rundfunkempfangsgeräten. Die Gebührenpflicht entkoppelt sich daher nicht nur von der tatsächlichen Inanspruchnahme des öffentlich-rechtlichen Rundfunks, sondern löst sich vollständig von der Intention des Empfangs von Rundfunkprogrammen im allgemeinen. In der Folge werden Sektoren, die rundfunktaugliche Endgeräte für andere Zwecke einsetzen, wie etwa Wissenschaft oder Wirtschaft, zur Subventionierung des privaten Rundfunkkonsums herangezogen. Die damit verbundenen *Umverteilungswirkungen sind nicht mehr nachvollziehbar und keinesfalls zielgerichtet*. Derartige Probleme haben sich im Rahmen der Diskussion einer Gebührenpflicht für internetfähige Computer bereits angedeutet.

Angesichts dieser Schwierigkeiten sieht die Monopolkommission ein ordnungspolitisch sinnvolles Finanzierungsinstrument für einen öffentlich-rechtlichen Rundfunk, dessen Auftrag auf die Bereitstellung eines meritorischen Angebots zur Kompensation von Defiziten im privaten Sektor ausgerichtet ist, in der Erhebung einer *allgemeinen, nutzungsunabhängigen Abgabe*. Die Abkoppelung der Finanzierung von der tatsächlichen Nachfrage ist unerläßlich, weil sich ein meritorisches Angebot gerade dadurch auszeichnet, daß es nicht im gesellschaftlich erwünschten Umfang privatwirtschaftlich rentabel bereitgestellt werden kann. Auch die Finanzierung durch die Allgemeinheit entspricht dem Konzept meritorischer Güter. Indem die öffentlich-rechtlichen Programme der Erfüllung der gesellschaftlichen Funktionen elektronischer Medien dienen, kommen sie letztlich auch der Gesellschaft in ihrer Gesamtheit zugute und werden auch durch die Gesellschaft in ihrer Gesamtheit finanziert. Die Monopolkommission hat früher bereits darauf hingewiesen, daß mit der Bereitstellung meritorischer Programme nicht zwangsläufig ein öffentlich-rechtliches Rundfunkmodell begründet wird. Eine marktnähere Alternative besteht etwa in einer privaten Bereitstellung der öffentlich gewünschten Programme. Die Vergabe der dafür bereitzustellenden Mittel könnte, zur Gewährleistung der Staatsferne, über Stiftungen erfolgen.[53])

[52]) Vgl. Monopolkommission, Die Wettbewerbsordnung erweitern, Hauptgutachten 1986/1987, Baden-Baden 1988, Tz. 539; dies., Hauptgutachten 1994/1995, a.a.O., Tz. 848ff.

[53]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1994/95, a.a.O., Tz. 843.

3.3 Werberegulierung im privaten Rundfunk

538. Für den privaten Rundfunk stellen Werbeeinnahmen die bedeutendste Finanzierungsquelle dar. Das Volumen des deutschen Werbemarktes hat sich 1996 gegenüber 1995 um 5,7 % auf insgesamt ca. 26 Milliarden DM gesteigert. Damit lag die Wachstumsrate 1996 um 0,8 % über der des Vorjahres. Das stärkste Wachstum verzeichnete die Fernsehwerbung mit einer Wachstumsrate von 12,8 % gegenüber nur 6,5 % im Vorjahr. Die Printwerbung steigerte sich nur geringfügig, die Werbung im Hörfunk war rückläufig. Der Trend zum Werbefernsehen, das seinen Anteil an den gesamten Bruttowerbeinvestitionen zu Lasten der Printmedien und des Hörfunks auf insgesamt 41,6 % ausweiten konnte, ist ungebrochen. Ein differenzierteres Bild zeigt der Zuwachs der Nettowerbeumsätze, der 1996 nur noch 8,7 % im Vergleich zu 12,6 % im Vorjahr betrug. Danach hat sich die *Expansion des Fernsehwerbemarktes insgesamt abgeschwächt*.[54])

Durch verschiedene Entwicklungen geraten werbefinanzierte Veranstalter, die ohnehin zum überwiegende Teil defizitär arbeiten, zunehmend unter *Wettbewerbsdruck*. Zu nennen ist neben der gebührenunterstützen Programmexpansion des öffentlich-rechtlichen Rundfunks mit den genannten Wettbewerbsverzerrungen die steigende Anzahl alternativer medialer Angebote, die um die Aufmerksamkeit des Publikums konkurrieren. Pro Haushalt können im Durchschnitt mittlerweile 30 Rundfunkprogramme, darunter auch aus Abonnenten- und Zwangsentgelten finanzierte Sender, empfangen werden. Das Publikum wird zunehmend segmentiert. Wenn der Fernsehkonsum nicht in gleichem Maße steigt, nehmen die Marktanteile und die Einnahmenpotentiale eines Veranstalters zwangsläufig ab. Hinzu kommt zukünftig die Konkurrenz durch neue multimediale Angebote. Gleichzeitig sind die *Preise für Programmrechte angestiegen*. Betroffen waren in der Vergangenheit besonders die Übertragungsrechte für attraktive Sportveranstaltungen, die bei regelmäßig hohen Einschaltquoten von erheblicher strategischer Bedeutung für einen Sender sein können. Diese Tendenz könnte sich mit zunehmender Konkurrenz durch Pay-TV-Anbieter noch verstärken, falls diese – wegen langfristig zu erwartender besserer Refinanzierungsmöglichkeiten – höhere Beschaffungspreise bieten könnten als werbefinanzierte Sender.

539. Die Werbung im privaten Rundfunk und damit das Finanzierungspotential privater Veranstalter wird durch zahlreiche restriktive Vorschriften beschränkt. Beispielsweise zeigt sich, daß die großen privaten Fernsehvollprogramme im Rahmen der bestehenden Werberegeln allmählich an ihre Auslastungsgrenzen stoßen. Eine Einnahmensteigerung durch zeitliche Werbeausweitung ist nur noch begrenzt möglich. 1996 lag die Auslastung von RTL bei 84,6%, bei SAT.1 waren es 86,9 % und 79,9 % bei ProSieben. Aus den Werberestriktionen für private werbefinanzierte Sender folgen erhebliche *Benach-*

[54]) Zahlen zum Werbemarkt aus Heffler, Michael/Debus, Mechtild, Der Werbemarkt 1996, in: Media Perspektiven 6/97, S. 298ff.

teiligungen im Wettbewerb mit gebühren- und entgeltfinanzierten Veranstaltern.

Dies betrifft zum einen die *Vorschriften zur Unterbrecherwerbung.* § 44 Abs. 3 RStV bestimmt, daß Sendungen, die aus eigenständigen Teilen bestehen bzw. etwa im Fall von Sportsendungen erkennbare Pausen haben, nur zwischen den Teilen oder in den Pausen unterbrochen werden dürfen. Andere Fernsehsendungen dürfen im Abstand von mindestens 20 Minuten unterbrochen werden. Abweichend davon dürfen Filme ab 45 Minuten Dauer von einem Werbeblock unterbrochen werden. Von 90 Minuten Dauer an sind zwei und ab 110 Minuten Dauer drei Werbeunterbrechungen möglich. Strittig ist die Frage, ob im Zusammenhang mit den Regeln zur Unterbrecherwerbung bei der Bemessung der Dauer einer eigenständigen Sendung die zwischengeschaltete Werbung mitgerechnet werden kann *(Bruttoprinzip)* oder unberücksichtigt bleiben muß *(Nettoprinzip).* Die Rechtfertigung dieser Vorschriften wird im Schutz des inhaltlichen Zusammenhangs und der dramaturgischen Abläufe einer Sendung gesehen. Dem ist entgegenzuhalten, daß eher umgekehrt Anreiz besteht, Filme, die für das Fernsehen produziert werden, in ihrer Dramaturgie auf die zulässigen Werbeunterbrechungen hin auszurichten. Ein Schutz inhaltlicher Zusammenhänge läuft dann ins Leere. Im übrigen kann ein Eigeninteresse der Sender unterstellt werden, teuer eingekaufte Filmrechte nicht durch übermäßig viele Unterbrechungen zur Unzufriedenheit der Zuschauer zu entwerten. Zudem ist die Diskriminierung von längeren Sendungen, typischerweise Spielfilmen, gegenüber kürzeren Sendungen, typischerweise Serien, willkürlich. Vor allem aber folgt aus der Unterbrecherregelung eine Tendenz zu immer längeren Werbeblöcken, die die Zuschauer häufig zu einem Programmwechsel veranlassen. Auch hierin ist eine wettbewerbsverzerrende Belastung werbefinanzierter Veranstalter zu sehen.

Wettbewerbsverzerrend sind weiter die Regelungen des § 45 Abs. 1, 2 RStV zur *Werbedauer.* Sie begrenzen die tägliche Werbung für private Veranstalter auf 20 % der Sendezeit, Spotwerbung wird dabei auf 15 % der täglichen Sendezeit und auf 20 % innerhalb eines Einstundenzeitraumes begrenzt. Für die Beibehaltung der Restriktionen werden folgende Gründe angeführt: Ziel ist es, den Zuschauer vor einem Übermaß an Werbung zu schützen. Weiter dienen Werbebeschränkungen im Privatfernsehen dem Schutz der Printmedien, deren Werbevolumen abgesichert werden soll. Dem sind jedoch folgende Überlegungen entgegenzuhalten: Die Werbedauer in einem Programm wird bereits durch die Bereitschaft der Rezipienten begrenzt, die Einblendungen zu tolerieren. Je mehr werbefreie Gebühren- oder entgeltfinanzierte Programme den Rezipienten zur Verfügung stehen, desto leichter und schneller kann sich der Adressat den Werbebotschaften entziehen. Die Werbegrenzen entfalten weiter insoweit keine Schutzwirkung gegenüber den Printmedien, als die verschiedenen Mediengattungen im Mediamix der Werbeindustrie komplementär genutzt werden. Gegen die gegenwärtigen Werbegrenzen spricht ihre wettbewerbsverzerrende Wirkung. Die mit der beschränkten Werbedauer verbundene Begrenzung der Einnahmemöglichkeiten verschlechtert die Position der werbefinanzierten Sender im Wettbewerb mit entgelt- und gebührenfinanzierten Anstalten bei der Beschaffung attraktiver Programminhalte und damit letztlich auch im Wettbewerb um den Zuschauer.

540. Die Monopolkommission befürwortet eine rasche Durchsetzung des digitalen, entgeltfinanzierten Fernsehens, das aus wettbewerblicher Sicht mit einer Reihe von Vorteilen verbunden ist. Sie spricht sich zugleich gegen *verzerrende Vorschriften im Wettbewerb unterschiedlich finanzierter Senderformen* um den Zuschauer durch übermäßige Beschränkungen der Werbefinanzierung aus. Sie gehen zu Lasten der werbefinanzierten privaten Sender und letztlich auch zu Lasten derjenigen Zuschauer, die die Inkaufnahme von Werbung der Entrichtung von Entgelten vorziehen. Eine *Lockerung der Restriktionen,* zumindest eine Anpassung an die liberaleren Werberegeln der europäischen Fernsehrichtlinie, ist daher erforderlich.

3.4 Marktzugang

3.4.1 Gatekeeper im digitalen Fernsehen

541. Mit einer Rückführung der Ausgewogenheitspflege auf ein erforderliches Ausmaß wächst die Bedeutung der Konzentrationsabwehr und der Offenhaltung des Marktzugangs. Damit Veranstalterwettbewerb auf der Programmebene funktionieren kann und bestmögliche Voraussetzungen für Meinungsvielfalt im Rundfunk existieren, ist die *Zugangsoffenheit auf allen Ebenen der Programmbereitstellung* von überragender ordnungspolitischer Bedeutung. Angesichts fortgeschrittener und weiter fortschreitender horizontaler Verflechtung auf den Märkten des Fernsehbereichs wird die Sorge geäußert, daß marktmächtige Unternehmen die Kontrolle über den Zugang zu den einzelnen Ebenen der Programmbereitstellung erlangen und als Gatekeeper letztlich den Zugang der Programmveranstalter zu den Zuschauern kontrollieren können. Das Problem stellt sich in verschärfter Weise im Fall vertikal integrierter, auf vor- oder nachgelagerten Märkten tätiger Unternehmen. Diese haben Anreize, verbundenen Unternehmen bevorzugten Zugang einzuräumen und deren Wettbewerbern den Marktzutritt zu verweigern.

542. Im analogen, frei zugänglichen Fernsehen stellt sich die Zugangsproblematik bisher im wesentlichen auf den Ebenen der Programminhalte, also der Übertragungsrechte für Spielfilme und Serien, für Sportveranstaltungen etc., weiter auf der Übertragungsebene, darunter fällt der Zugang zu terrestrischen Frequenzen bzw. zu Kabel- oder Satellitenkanälen, sowie schließlich auf den Werbemärkten. Für die Bereitstellung digitaler Fernseh- und sonstiger Kommunikationsdienste sind zusätzlich neue technische und administrative Dienstleistungen erforderlich. Im Hinblick auf die Zugangsproblematik sind folgende Dienste von besonderem Interesse:

543. Beim digitalen entgeltfinanzierten Fernsehen werden Programme verschlüsselt übertragen und

können nur von zugangsberechtigten Rezipienten decodiert werden. Dazu bedarf es einer *technischen Plattform*, die den Betrieb eines Ver- und Entschlüsselungssystems sowie einer Decoderbox einschließlich der erforderlichen Decodersoftware umfaßt. Obwohl die neuen Märkte raschen Veränderungen unterliegen, spricht heute einiges dafür, daß die Marktdurchdringung digitalen Entgeltfernsehens mit einem einheitlichen Standard in der Decoder- und Verschlüsselungstechnologie einhergehen wird.[55]) Liegen die Rechte an der Standardtechnologie in einer Hand, dann – so eine häufig geäußerte Befürchtung – kontrolliert allein der Inhaber den Zugang der Programmveranstalter zum bundesweiten Pay-TV-Markt.

Weiter sollen in Ergänzung zu den Fernsehkanälen künftig *Anwendungsprogramme* bereitgestellt werden, die zusätzlichen Nutzen für die Zuschauer stiften sollen. Hierzu gehören etwa *Navigationssysteme*, die den Nutzer durch die erwartete Programmvielzahl führen. Neben traditionellen Programmzeitschriften werden heute bereits elektronische Programmführer (*Electronic Programming Guides – EPG*) offline auf Diskette, online via Internet oder per Videotext angeboten. Zukünftig werden mit unterschiedlichen Funktionsumfängen ausgestattete Anwendungsprogramme erwartet. Sie können etwa über Programme einzelner oder mehrerer Veranstalter informieren, zusätzliche Hintergrundinformationen zum Programm oder andere Serviceinformationen liefern oder eine individuelle Programmselektion im Dialog mit dem Zuschauer ermöglichen. Die Aufnahme und Präsentation eines Veranstalters im Navigationsystem wird als mitentscheidend für seinen Zuschauerzugang angesehen.

Weiter bedarf es zusätzlich neuer Dienste zur Zahlungsabwicklung im Fall von Einzel- oder Abonnentenentgelten, zur Abonnentenbetreuung oder zur *Bündelung einzelner Angebote zu Programmpaketen*. Das Beispiel des in den USA etablierten analogen Abonnentenfernsehens zeigt, daß den Zuschauern üblicherweise nicht nur verschiedene Einzelprogramme, sondern auch Programmbündel offeriert werden, in denen Einzelprogramme zu attraktiven Bouquets zusammengestellt werden. Der Zuschauererfolg einer Plattform wird nach verbreiteter Auffassung durch die sogenannten *Premium-Kanäle* begründet, die durch ihre besonders attraktiven Inhalte neue Abonnenten zum Vertragsabschluß veranlassen sollen. Um diese herum werden auf Bündelung angewiesene Spartenprogramme gruppiert und zu nachfragegerechten Programmpaketen zusammengestellt. Der Zugang einzelner Veranstalter zu einer solchen *Programm- und Vermarktungsplattform* ist bedeutsam für den Zutritt zu den Zuschauermärkten: Die Aufnahme eines Programms in ein zuschauerattraktives, reichweitenstarkes Paket wirkt sich maßgeblich auf seine Erfolgsmöglichkeit am Zuschauermarkt aus.

544. Es zeichnet sich ab, daß als Anbieter der genannten Dienste vor allem bereits auf benachbarten Märkten tätige und vertikal über mehrere Bereitstellungsstufen integrierte Medienunternehmen auftreten. Damit ist die Frage aufgeworfen, ob es im Hinblick auf die Digitalisierung des Rundfunks zusätzlicher Vorkehrungen bedarf, um die Zugangsoffenheit der betroffenen Märkte sicherzustellen und Meinungsvielfalt zu gewährleisten.

3.4.2 Sicherung des Marktzugangs durch eine medienspezifische Mißbrauchsaufsicht

545. Zur Sicherstellung des freien Zugangs zu verschiedenen technischen und administrativen Dienstleistungen verpflichtet § 53 RStV die Diensteanbieter, ihre Leistungen allen Programmveranstaltern zu chancengleichen, angemessenen und nichtdiskriminierenden Bedingungen anzubieten. Sanktionsmöglichkeiten sind insoweit nicht vorgesehen. Ein von den Ländern im Februar 1998 vorgelegter Novellierungsentwurf weitet die Vorschriften des § 53 RStV erheblich aus und enthält im Ergebnis die Einführung einer *spezifischen Mißbrauchsaufsicht* durch die Landesmedienanstalten. Die geplante Regelung richtet sich an Anbieter von Diensten mit Zugangsberechtigung, die Zugangsdienste zu Fernsehdiensten herstellen oder vermarkten, z. B. Verschlüsselungssysteme, Decoder, Navigationssysteme sowie die Vermarktung von Programmpaketen. An das Angebot werden über die bisherigen Vorschriften hinaus umfassende Anforderungen gestellt, darunter Anzeige- und Offenlegungspflichten. Die Einhaltung der Anforderungen wird von den Landesmedienanstalten überwacht und ggf. sanktioniert. Als ultima ratio kann das Diensteangebot untersagt werden.

546. Die geplante Neuregelung ist aus mehreren Gründen problematisch. Zweifelhaft ist, ob die Regelung solcher Dienste, die keine Rundfunkangebote darstellen, durch *die Rundfunkkompetenz der Länder* gedeckt ist. Weiter wird die Entwicklung des Multimediabereichs durch weitere *Anzeige- und Offenlegungspflichten* behindert. Hinderlich ist auch die Errichtung einer *konkurrierenden sektorspezifischen Mißbrauchsaufsicht*: Die vorgesehene Regelung stellt auf eine nachträgliche, korrigierend eingreifende Aufsicht ab und ist an die Vorschriften der kartellrechtlichen Mißbrauchskontrolle angelehnt. Dadurch wird das GWB nicht berührt, so daß beide Instrumente nebeneinander Anwendung finden. Es besteht die Gefahr einer Auseinanderentwicklung der Rechtsanwendung, zumal ein Benehmen zwischen den Aufsichtsbehörden nicht vorgesehen ist. Hingegen ist nicht zu erwarten, daß die rundfunkspezifische Mißbrauchsaufsicht im Vergleich zu besseren Ergebnissen führt. Insbesondere müßte eine an kartellrechtlichen Maßstäben orientierte Fernsehmißbrauchsaufsicht im wesentlichen nach denselben Abwägungsgrundsätzen erfolgen, wie sie für die §§ 22, 26 Abs. 2 GWB entwickelt worden sind. Zwar geht die Reichweite der geplanten Regelungen insoweit über das GWB hinaus, als eine Eingriffsbefugnis auch gegenüber nicht marktmächtigen Anbietern besteht. Allerdings liegt hierin keine Verbesserung gegenüber den Instrumenten des GWB: Bei Abwesenheit von Marktmacht bietet der Wettbewerb auf dem betroffenen Dienstemarkt durch tatsächliche, potentielle oder Substitutionskonkurrenz hinrei-

[55]) Vgl. Tz. 516.

chend Möglichkeiten für den Marktzugang einzelner Programmveranstalter. Werden dagegen Veranstalter durch einen marktmächtigen Anbieter behindert, bietet das allgemeine Wettbewerbsrecht hinreichend Instrumente, um den diskriminierungsfreien Zugang zu den neuen technischen und administrativen Diensten für das digitale Fernsehen zu gewährleisten. Grenzen der kartellrechtlichen Mißbrauchsaufsicht in diesem Bereich könnten nach Auffassung der Monopolkommission allenfalls bei der Bündelung einzelner Angebote zu Programmpaketen bestehen. Da die Aufnahme eines neuen Programms in ein Programmpaket dessen Qualität und Akzeptanz bei den Nachfragern verändert, ist der Nachweis mißbräuchlichen Verhaltens bei Nichtaufnahme eines einzelnen Senders problematisch. Diese prinzipielle Schwierigkeit kann jedoch auch eine sektorspezifische Mißbrauchsaufsicht nicht ausräumen.

Im Ergebnis ist ein zusätzlicher Nutzen einer an kartellrechtlichen Maßstäben angelehnten rundfunkspezifischen Mißbrauchsaufsicht nicht erkennbar. Davon zu trennen sind Instrumente, die auf eine positive Gestaltung der Meinungsvielfalt im Sinne einer Steuerung der Anbieterstruktur und des Programmspektrums abzielen, wie sie für meritorische Programme aus medienpolitischen Erwägungen heraus angestrebt wird. Einen hierfür geeigneten und bei entsprechender Ausgestaltung ordnungspolitisch vertretbaren Ansatz sieht die Monopolkommission in Must-Carry-Bestimmungen.

3.4.3 Zugangskontrolle durch Must-Carry-Regelungen

547. Die Einführung von Must-Carry-Regelungen wird im Novellierungsentwurf zum Rundfunkstaatsvertrag vom Februar 1998 in § 52 im Rahmen von Vorschriften für die Weiterverbreitung in Kabelanlagen für die Belegung digitaler Kabelkanäle vorgeschlagen. Nach dem Entwurf wird ein Drittel der verfügbaren digitalen Kanäle, der Must-Carry-Bereich, nach Maßgabe des Landesrechts belegt. Über die Vergabe der übrigen digitalen Kapazität entscheidet – unter Einschränkungen – der Kabelbetreiber. Im digitalen Kabel sollen eine Veranstaltervielzahl und eine Angebotsvielfalt aus Voll- und Spartenprogrammen, frei zugänglichen Programmen, Regional- und Lokalsendern, Fremdsprachenprogrammen, offenen Kanälen und Mediendiensten repräsentiert sein.

548. Der Einsatz von Must-Carry-Regeln stellt aus wettbewerblicher Sicht eine *Verbesserung gegenüber der jetzigen Vergaberegelung* dar. Nach gegenwärtigem Rundfunkrecht, das nicht explizit auf digitale Kanäle Bezug nimmt, entscheiden überwiegend die Landesmedienanstalten über den Kabelzugang. Die Monopolkommission hat die Nachteile dieser Regelung zuletzt im Elften Hauptgutachten aufgezeigt.[56]) Vor allem enthält das behördliche Vergabeverfahren ungenügende Anreize für eine knappheitsadäquate Kapazitätsentwicklung. Für Kabelnetzbetreiber besteht keine Veranlassung zu Netzinvestitionen, wenn sie anschließend nicht über die Verwendung der neuen Kapazität entscheiden dürfen. Gegen eine administrative Vergabe spricht zudem, daß die Rangfolgeentscheidungen – ggf. mit der Konsequenz des Ausschlusses rangunterer Programme – mit Ermessensfehlern behaftet sind. Weiter wird keine nachfragegerechte Aufteilung der Kapazitäten auf Rundfunk und andere Informations- und Kommunikationsdienste vorgenommen. Schließlich wird das behördliche Zuteilungsverfahren bei Kapazitätsüberfluß ohnehin obsolet. Aus wettbewerblicher Sicht ist daher für eine freie Vergabe der Kapazitäten durch die Betreiber zu plädieren.

549. Obschon die Installierung von positiven Zugangsregelungen – auch von Must-Carry-Regeln – aus wettbewerblicher Sicht abzulehnen ist, läßt sich eine *Rechtfertigung in medienpolitischen Zielsetzungen* finden: Selbst bei funktionsfähigem Wettbewerb auf der Übertragungsebene kann es zu der medienpolitisch unerwünschten Situation kommen, daß einzelne Programme, die aus gesellschaftlichen Erwägungen heraus angeboten werden sollen, mangels ausreichender Nachfrage ohne zwangsweise Einspeisung keinen Netzzugang finden. Bei einer an wirtschaftlichen Kriterien orientierten Kabelbelegung durch die Betreiber ist vor allem die Einspeisung solcher Programme zu erwarten, die die Attraktivität des Kabelanschlusses aus Nachfragersicht steigern.

Aus wettbewerblicher Sicht wirft das angestrebte Must-Carry-Modell in mehrfacher Hinsicht Probleme auf. Im Must-Carry-Bereich wird – wie bisher auch – der Kabelbetreiber daran gehindert, ein den Zuschauerwünschen entsprechendes Angebot an Rundfunk- und anderen Diensten zusammenzustellen. Die effiziente Nutzung der gegebenen Kapazität wird behindert, und die Anreize für nachfragegerechte Netzinvestitionen bleiben begrenzt. Die Privilegierung durch Must-Carry-Bestimmungen verschafft zudem Veranstaltern Vorteile beim Wettbewerb auf den Werbe- und Zuschauermärkten, wenn durch die zwangsweise Kabeleinspeisung ihre technische Reichweite zu Lasten der Konkurrenz gesteigert wird. Gegen Must-Carry-Regelungen spricht auch eine Verzerrung im Wettbewerb der Übertragungswege zu Lasten der Kabelbetreiber: Eine Must-Carry-Regelung verschafft solchen Programmen Zugang, für die ansonsten eine Einspeisung unrentabel wäre. Im Kabel dürften demnach eine Reihe von Programmen vertreten sein, die nur auf geringes Publikumsinteresse stoßen. Für die Übertragungsalternative Satellit, bei der sich wegen der internationalen Einstrahlung Must-Carry-Regelungen kaum durchsetzen lassen, entsteht ein Wettbewerbsvorteil gegenüber dem Kabel.

550. Dennoch erscheint der Monopolkommission die Must-Carry-Regelung bei entsprechender Ausgestaltung als eine ordnungspolitisch vertretbare Alternative. Kritisch ist allerdings die *Festlegung des Umfangs des Must-Carry-Bereichs* und die *Benennung der privilegierten Programme*. Grundsätzlich ist folgendes zu bedenken: Eine starre und extensive Auslegung des Must-Carry-Bereichs sowie übermäßig enge Strukturvorgaben im übrigen Bereich stel-

[56]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1994/1995, a.a.O., Tz. 764.

len die freie Vermarktung mit ihren genannten Vorteilen wieder in Frage. Um die oben angesprochenen Wettbewerbsverzerrungen auf ein Mindestmaß zu begrenzen, ist ein möglichst schmaler Must-Carry-Bereich festzulegen. Strukturvorgaben sind sinnvoll, soweit sie dazu beitragen, den Must-Carry-Bereich einzuengen. Ordnungskonform wäre ein Modell, in dem lediglich ein meritorischer Programmbereich, d. h. solche Programme, mit deren kommerzieller Bereitstellung und Aufnahme in die Kabelnetze nicht zu rechnen ist, weil sie keine entsprechende Nachfrage attrahieren, über Must-Carry-Bestimmungen abgesichert wird.

Überlegungen, den gesamten öffentlich-rechtlichen Rundfunk dem Must-Carry-Bereich zuzuordnen, sollten entschieden zurückgewiesen werden. Die zahlreichen Programme haben den Bereich der Grundversorgung verlassen und würden alleine bereits übermäßige Kabelkapazität absorbieren. Hinzu kommt, daß öffentlich-rechtliche Programme zunehmend Inhalte und Sparten abdecken, die auch von privaten Konkurrenten bedient werden bzw. angeboten werden könnten. Die ohnehin bestehende Wettbewerbsverzerrung zu Lasten der betroffenen privaten Veranstalter infolge der Gebührenfinanzierung würde durch eine zusätzliche Privilegierung im Kabel verstärkt.

3.4.4 Vertikale Separierung

551. Zur unerläßlichen Offenhaltung des Marktzutritts hatte die Monopolkommission im letzten Hauptgutachten als einen sehr weitgehenden Vorschlag in Erwägung gezogen, Produzenten und Vermarkter von Inhalten einerseits und die technische Übertragung sowie Abrechnungssysteme multimedialer Angebote andererseits zu trennen.[57]) Grundsätzlich ist die vertikale Separierung ein wirkungsvolles Instrument zur Offenhaltung des Marktzutritts. Indem die in Frage stehenden Dienste durch Eigentümer betrieben werden müssen, die keine Interessen auf vor- oder nachgelagerten Produktionsstufen haben dürfen, werden die Anreize für diskriminierendes Verhalten beim Zugang begrenzt. Dies ist vor allem vor dem Hintergrund der in Deutschland nach wie vor überwiegend monopolistischen Strukturen im TV-Kabelnetz von erheblicher Bedeutung. Gegen eine prinzipielle vertikale Separierung können hingegen im Einzelfall realisierbare *ökonomische Vorteile einer vertikalen Integration* zwischen den Ebenen der Programmbereitstellung sprechen. Im Bereich der elektronischen Medien, der gerade bei den technischen und administrativen Diensten für das Fernsehen durch zahlreiche Innovationen und rasche Veränderungen gekennzeichnet ist, kommt folgendem Argument weitere Bedeutung zu: Im Wettbewerb um den Zuschauer können Inhalteanbieter und Programmveranstalter bestrebt sein, durch eigene Aktivitäten auf nachgelagerten Stufen zum verbesserten Absatz ihrer Programme innovativ tätig zu werden. Durch die vertikale Separierung würde die Möglichkeit, daß auf diese Weise *neue Märkte eröffnet und neue Dienste angeboten werden, von vornherein unterbunden.* Ein Beispiel ist die Entwicklung innovativer Navigationssysteme durch Programmveranstalter, mit denen die Attraktivität der Fernsehangebote zusätzlich gesteigert werden soll. Um neue Entwicklungen nicht von vornherein zu behindern, empfiehlt sich eine vertikale Trennung der Ebenen jedenfalls zum gegenwärtigen Zeitpunkt nicht.

[57]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1994/1995, a.a.O., Tz. 873.

3.5 Konzentrationskontrolle

3.5.1 Zuschaueranteilsmodell

552. Die Konzentrationskontrolle im Medienbereich dient nach verbreiteter Auffassung zwei unterschiedlichen Zielsetzungen: dem Schutz des wirtschaftlichen Wettbewerbs und der Gewährleistung ausgewogener Meinungsvielfalt. Sie ist durch eine hohe Regelungsdichte und eine Vielfalt von Aufsichtsinstanzen gekennzeichnet. Die Konzentrationsvorgänge fallen unter die allgemeine wettbewerbsrechtliche Kontrolle durch das GWB und das europäische Fusionskontrollrecht. Hinzu tritt eine medienrechtliche Konzentrationskontrolle seitens der Bundesländer auf Basis des Rundfunkstaatsvertrags und der Landesmediengesetze. Die Einführung einer europäischen Medienkonzentrationsrichtlinie wird erwogen. Neben die Wettbewerbsaufsicht durch Bundeskartellamt, EU-Kommission und die für die Lizenzvergabe zuständigen Landesmedienanstalten treten nunmehr als weitere medienrechtliche Aufsichtsinstanzen die KEK, die ihre Arbeit im Mai 1997 aufgenommen hat, und die KDLM.

Mit Inkrafttreten des neuen Rundfunkstaatsvertrags am 1. Januar 1997 erfuhr die medienspezifische Konzentrationskontrolle eine grundlegende Neuorientierung. Die bis dahin geltende Beteiligungsbegrenzung an privaten Veranstaltern hatte sich nicht bewährt. Problematisch waren u. a. die Begünstigung wettbewerbspolitisch unerwünschter Mehrfachbeteiligungen der Unternehmen an verschiedenen Veranstaltern durch den Zwang zur Bildung von Anbietergemeinschaften sowie der Einfluß standortpolitisch motivierter Erwägungen bei Zulassungsentscheidungen.[58]) Die neuen Vorschriften der §§ 25 ff. RStV normieren nunmehr die Sicherung der Meinungsvielfalt im privaten Rundfunk durch ein Zuschaueranteilsmodell, in dem der Meinungseinfluß einzelner Unternehmen durch eine Begrenzung der erreichten Zuschaueranteile limitiert werden soll. Die grundsätzlichen Vorbehalte gegenüber den neuen Vorschriften, die die Monopolkommission in ihrem Elften Hauptgutachten aufgezeigt hatte,[59]) konnten nicht ausgeräumt werden.

553. Das neue Medienkonzentrationsrecht stellt unstreitig eine *Verbesserung gegenüber den zuvor geltenden Vorschriften* des § 21 RStV a.F. dar. Zu begrüßen ist die Aufhebung der Beteiligungsbegrenzung, in deren Folge es erwartungsgemäß zu Umstrukturierungen des Beteiligungsbesitzes an privaten Fern-

[58]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1994/1995, a.a.O., Tz. 828.

[59]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1994/1995, a.a.O., Tz. 830.

sehveranstaltern gekommen ist.[60]) Faktisch längst bestehende Kräfteverhältnisse wurden dadurch erkennbar. Indes bleibt die tatsächliche Reichweite der neuen Vorschriften schwer einschätzbar. Da der kritische Zuschaueranteil von keinem Unternehmen erreicht wird, muß sich noch erweisen, inwieweit die neuen Vorschriften wirksam werden.[61])

Zu *mehr Transparenz im Rundfunkbereich* tragen die neuen Publizitätspflichten nach § 23 RStV bei. Allerdings begegnen die Vorschriften insoweit Bedenken im Hinblick auf den Grundsatz der Verhältnismäßigkeit, als sie nicht nur für Programmveranstalter gelten, sondern auch für Kapitaleigner, denen das Programm eines Veranstalters zuzurechnen ist. Es ist fraglich, ob die gebotene Transparenz auch die Veröffentlichung von Daten mittelbar Beteiligter erfordert, sofern deren Geschäftsbetrieb im übrigen nicht von Relevanz für den Meinungsmarkt ist. Hierdurch wird der Kreis derjenigen, die der Publizitäts- und Vorlagepflicht unterliegen, kaum noch abgrenzbar.

Ein weiterer Vorteil der neuen Bestimmungen kann darin gesehen werden, daß durch die Einbindung der KEK in das landesrechtliche Zulassungsverfahren der *Einfluß länderspezifischer Interessen auf die Lizenzierungsentscheidungen für bundesweit ausgestrahlte Programme abgeschwächt* wird. Zwar obliegt das eigentliche Zulassungsverfahren wie bisher der zuständigen Landesmedienanstalt. Gleichwohl wird nun unabhängig von dem Ort der Anmeldung ein bundesweit einheitliches Prüfverfahren unter Mitwirkung der KEK eingeleitet. Welchen tatsächlichen Einfluß die KEK aufgrund der ihr zugewiesenen Kompetenzen in der Anwendungspraxis auf Zulassungsentscheidungen nehmen kann, bleibt angesichts erster Erfahrungen etwa mit dem geplanten Zusammenschlußfall von KirchGruppe und CLT-Ufa unsicher. So hatten noch vor der Einleitung eines medien- bzw. kartellrechtlichen Prüfverfahrens mehrere Medienanstalten mittels landesweiter Testlizenzen für die – nach den Plänen der Unternehmen zukünftig gemeinsam angebotenen – digitalen Programmangebote von Premiere und DF1 die Voraussetzungen für den Kabelzugang geschaffen. Damit sahen sich die Landesmedienanstalten dem Vorwurf ausgesetzt, eine spätere medien- bzw. kartellrechtliche Zulassung der Allianz vorwegzunehmen und mit Hilfe landesweiter Versuchslizenzen das neue, bundesweit ausgerichtete Konzentrationskontrollverfahren zu unterlaufen. Zweifel an der Wirksamkeit der neuen Vorschriften entstehen auch im Zusammenhang mit der Anwendung der Fensterprogrammregelung. Bei der Auswahl unabhängiger Fensterprogrammveranstalter, die nach § 36 Abs. 2 RStV durch die zuständige Landesmedienanstalt im Benehmen mit der KEK erfolgen soll, hatte sich in den Fällen SAT.1/News and Pictures und RTL/Center TV die jeweilige Landesmedienanstalt über das KEK-Votum hinweggesetzt. Die Sinnfälligkeit einer bundesweit einheitlichen Prüfung steht dann in Frage.

554. Den Vorzügen, die das Zuschaueranteilsmodell gegenüber § 21 RStV a.F. aufweist, stehen grundsätzliche Bedenken gegenüber. Von der Monopolkommission geäußerte *Zweifel, ob die Regelung den rechtsstaatlichen Anforderungen* voll entspricht, welche das Grundgesetz bei Maßnahmen der Eingriffsverwaltung fordert, bestehen fort. Folgende Aspekte sind hervorzuheben:

Angesichts erheblicher, nach wie vor ungeklärter methodischer und empirischer Probleme bleibt fraglich, ob sich hinreichend zuverlässige Methoden für die Messung des Zuschaueranteils – an die sich ggf. einschneidende Rechtsfolgen knüpfen – finden lassen, die einer gerichtlichen Kontrolle standhalten. Ein entsprechender Meßauftrag ist noch nicht ausgeschrieben worden. Bei der Anwendung des neuen Rechts ist die Medienaufsicht vorerst auf die Zuschauerzahlen angewiesen, die zur Bestimmung der Werbereichweiten erhoben werden. Sie werden nach allgemeiner Auffassung den spezifischen Anforderungen des Medienkonzentrationsrechts nicht gerecht. Eine unzureichende Zuschaueranteilsmessung steht einer wirksamen Zuschaueranteilskontrolle entgegen. Problematisch bleibt auch die Unbestimmtheit einiger Kriterien für die Überprüfung vorherrschender Meinungsmacht. Dies betrifft die Abgrenzung und ggf. Gewichtung der einzubeziehenden medienrelevanten verwandten Märkte ebenso wie die Maßstäbe für eine Gesamtbeurteilung der Aktivitäten und für die Feststellung eines entsprechenden Meinungseinflusses. Unbestimmt ist auch der Maßstab für eine geringfügige Unterschreitung der 30 %-Zuschaueranteilsgrenze, bei der verwandte Medienmärkte einzubeziehen sind.

555. Mit den neuen Vorschriften wird eine Art *„konkurrierendes Wettbewerbsrecht"* eingeführt,[62]) das einige Berührungspunkte zwischen allgemeiner nationaler bzw. europäischer Wettbewerbsaufsicht und medienspezifischer Konzentrationskontrolle durch die KEK entstehen läßt. Dies ist in mehrfacher Hinsicht von Nachteil. Insoweit die medienrechtliche Konzentrationskontrolle bei der Abgrenzung und der Feststellung marktbeherrschender Stellungen auf medienrelevanten verwandten Märkten nach § 26 Abs. 2 RStV sowie bei der Zurechnung von Programmen zu einem Unternehmen nach § 28 RStV an ähnlichen Sachverhalten ansetzt wie das Wettbewerbsrecht, besteht die Gefahr, daß die Mehrfachprüfung durch die beiden Instanzen zu einer Auseinanderentwicklung bei der Anwendungspraxis führt. Weiter besteht ein erhebliches Konfliktpotential immer dann, wenn die Beurteilung gleicher Sachverhalte letztlich zu divergierenden Ergebnissen führt und positiv-gestaltende Akte der einen Institution durch die jeweils andere konterkariert werden.

556. Gravierend aus wettbewerblicher Sicht ist ein Einwand grundsätzlicher Art: Indem im Zuschaueranteilsmodell auch dann Sanktionen wirksam wer-

[60]) Vgl. Tz. 506ff.

[61]) Im März 1998 hat die KEK der CLT-UFA mit einem Zuschaueranteil von ca. 26 % im Jahr 1997 einen unbedenklichen Meinungseinfluß bescheinigt, vgl. Handelsblatt vom 19. März 1998. Die Prüfung der KirchGruppe ist noch nicht abgeschlossen.

[62]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1994/1995, a.a.O., Tz. 826.

den, wenn die zulässige Zuschaueranteilsgrenze als Folge besonders zuschauerattraktiver Programmangebote überschritten wird, entfällt für private Anbieter der für funktionierenden Wettbewerb wesentliche Anreiz, die eigene Marktposition zu verbessern. Wird in der Folge nicht mehr der Ausbau des Marktanteils, sondern die Absicherung der bestehenden Position angestrebt, so besteht die *Gefahr, daß sich die ohnehin bereits oligopolistische Anbieterstruktur auf dem bundesweiten Fernsehmarkt verfestigt.* Falsche ökonomische Anreize resultieren ebenfalls aus der *Fensterprogrammregelung*, durch die einerseits publizistischer Erfolg negativ sanktioniert wird und andererseits Fensterprogrammveranstalter ohne unternehmerisches Risiko am Markterfolg des Hauptprogramms partizipieren.

3.5.2 Anknüpfungspunkte für die Sicherung der Meinungsvielfalt

557. Von verschiedener Seite wird die Auffassung vorgetragen, trotz z. T. gleicher Anknüpfungspunkte und Prüfkriterien bestehe kein Konfliktpotential zwischen allgemeiner wettbewerbsrechtlicher und medienspezifischer Konzentrationskontrolle, weil die Vorschriften von vornherein auf unterschiedliche Schutzzwecke zielen. Anders als das Kartellrecht, in dessen Mittelpunkt der wirtschaftliche Wettbewerb als Schutzgegenstand steht, sollen die §§ 25ff. RStV dem Zweck einer positiv ausgestalteten Rundfunkfreiheit dienen und richten sich auf eine präventive Kontrolle der Meinungsmacht.

Diese Sichtweise greift jedoch zu kurz. Die Monopolkommission hat bereits früher ihre Auffassung dargelegt, wonach *publizistischer und wirtschaftlicher Wettbewerb nicht zwei voneinander getrennt zu beurteilende Prozesse darstellen.* Beide sind über die Rückkopplung zum Publikum untrennbar miteinander verbunden. Eine Vielzahl voneinander unabhängig publizierter Meinungen bietet zwar keine Gewähr für Meinungsvielfalt, ist jedoch eine wesentliche Voraussetzung dafür. Insofern bewirken Maßnahmen zum Schutz des Wettbewerbs auf den Rundfunkmärkten gleichzeitig tendenziell den Schutz der Meinungsvielfalt.[63]) Hingegen stößt die Zielsetzung, Meinungsvielfalt durch eine positive Ordnung zu gewährleisten, nach dem Eindruck der Monopolkommission auf die prinzipielle Schwierigkeit, daß das Meinungspotential einer Gesellschaft unbekannt ist und in einem Entdeckungsprozeß freier Meinungsbildung ständiger Veränderung unterliegt. Der Schutz der Meinungsvielfalt kann daher nur an der *Sicherstellung eines funktionsfähigen Wettbewerbs und eines freien Marktzugangs* ansetzen. Beides sind Grundprinzipien des traditionellen Wettbewerbsrechts.

Die Monopolkommission bekräftigt ihre Empfehlung, *die Konzentrationskontrolle im Rundfunkbereich wieder verstärkt dem allgemeinen Kartellrecht zuzuführen.* Freilich ist das GWB nicht darauf ausgelegt, die Wettbewerbswirkungen internen Unternehmenswachstums zu erfassen. Während die medienrechtliche Konzentrationsprüfung durch die KEK nicht nur bei Beteiligungsveränderungen, sondern darüber hinaus auch bei Lizenzerteilungen, Lizenzänderungen u.ä. im bundesweiten Fernsehen eingeleitet wird, bleibt die wettbewerbsrechtliche Fusionskontrolle im Rundfunk auf kartellrechtliche Zusammenschlußtatbestände begrenzt. Abhilfe kann hier die von der Monopolkommission geforderte Einführung einer *wettbewerbsrechtlichen Zusammenschlußfiktion* im Fall der Vergabe von Rundfunklizenzen schaffen.[64]) Damit wäre gleichzeitig einer Forderung des Bundesverfassungsgerichts nach einer präventiven Konzentrationskontrolle nachzukommen, die das Gericht in seiner Entscheidung vom 18. Dezember 1996 im Fall DSF unterstrichen hat.[65])

---

[63]) Vgl. Monopolkommission, Sondergutachten 11, a.a.O., Tz. 11.

[64]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1994/1995, a.a.O., Tz. 839; dies., Sondergutachten 11, a.a.O., Tz. 4, 22ff.

[65]) Vgl. Tz. 479.

KAPITEL VI

Marktkonforme Ausrichtung des deutschen Gesundheitswesens

1. Einleitung

558. Wettbewerbliche Ausnahmebereiche bedürfen stets einer besonderen Begründung. Dies gilt auch für den *Gesundheitssektor*, der in Deutschland einer marktwirtschaftlichen Allokation und Verteilung weitgehend entzogen ist. Eine wettbewerbliche Rahmenordnung bietet die Chance, durch die Konkurrenz zwischen Krankenversicherungen und zwischen Leistungserbringern Effizienzsteigerungen zu bewirken und falsche Anreizstrukturen korrigieren zu können.

Das heutige System der sozialen Sicherung Deutschlands ist mit vielfältigen Aufgaben und Ansprüchen befrachtet, die es nicht mehr bewältigen kann. Nach Ansicht der Monopolkommission muß kritisch hinterfragt werden, welche distributionspolitischen Anliegen aus dem beitragsfinanzierten Versicherungssystem herauszulösen und dem allgemeinen Steuer- und Transfersystem anzuvertrauen sind.

Die Gesundheitsausgaben sind in den zurückliegenden Jahren stetig angewachsen. Von knapp 70 Mrd. DM im Jahre 1970 stiegen die Ausgaben bis 1980 auf 190, 1990 auf 300 und 1995 auf 500 Mrd. DM. In Deutschland löste diese Entwicklung eine Vielzahl von gesundheitspolitischen Reformen aus. Dem Beitragssatz zur gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) gilt dabei stets das Hauptaugenmerk, denn seine Abhängigkeit vom Lohneinkommen ruft unerwünschte Rückwirkungen auf den Arbeitsmarkt hervor.

Die hohen Kosten des deutschen Gesundheitswesens sind auf verschiedene Ursachen zurückzuführen. Der medizinisch-technische Fortschritt eröffnet ein kontinuierlich wachsendes Spektrum neuer Therapiemöglichkeiten. Da die Nachfrage nach Gesundheitsgütern *angebotsinduziert* ist, treffen Leistungsausweitungen zumeist auf interessierte Konsumenten. Die Nachfrage ist unbegrenzt, sie kann gesteuert und vor allem gesteigert werden. Dies gilt insbesondere in einer Gesellschaft, die alle oder nahezu alle technischen Neuerungen unverzüglich in die Praxis umsetzen möchte. Die Anreize sind so gesetzt, daß ein Großteil der Neuerungen dem vorhandenen Leistungsangebot hinzugefügt wird. Steigende Kosten sowie Ansprüche – und zwar aller am Leistungsgeschehen partizipierenden Teilnehmer – folgen unvermeidlich.

Kostensteigerungen sind auch in anderen Branchen zu verzeichnen, ohne daß ihnen dasselbe Ausmaß an öffentlicher Aufmerksamkeit gewidmet wird. Die Gesundheitsbranche hebt sich durch mehrere Besonderheiten von anderen Wirtschaftszweigen ab: Sie stellt einen wesentlichen Wirtschafts- und Wachstumsfaktor und zugleich eine bedeutende Zukunftsbranche der deutschen Volkswirtschaft dar. Das Gut Gesundheit wird in besonderem Maße geschätzt und beeinflußt das Humankapital. Die den Gesundheitssektor kennzeichnende *Regulierungsintensität* weckt das Interesse der Ordnungspolitik.

559. Der Gesundheitssektor erfüllt die maßgebliche Funktion, den Gesundheitszustand der Bevölkerung zu fördern, zu erhalten und wiederherzustellen. Mit über vier Millionen Erwerbstätigen birgt er zudem ein großes Beschäftigungspotential. Eine Funktion als Arbeitgeber bekleidet auch die Freie Wohlfahrtspflege: Die Einrichtungsträger dieses Sektors beschäftigen gemeinsam über eine Million hauptberufliche Mitarbeiter. Der Markt für soziale Dienste weist – auch aufgrund der demographischen Entwicklungen – ein erhebliches Wachstumspotential auf. Gegenüber öffentlichen und privaten Unternehmen dominiert die Freie Wohlfahrtspflege als Marktführer beim Angebot sozialer Dienstleistungen in vielen Teilsegmenten. Die Wohlfahrtsverbände bieten beispielsweise 37,6 % aller Krankenhausbetten an. Im Rettungsdienst vereinigen das Deutsche Rote Kreuz, der Arbeiter-Samariter-Bund, die Johanniter-Unfall-Hilfe und der Malteser-Hilfsdienst 75 % der Marktanteile.

560. Die besondere Stellung des Gesundheitswesens erklärt sich nicht zuletzt aufgrund der *Besonderheiten*, die dem Gut Gesundheit eigen sind. Die Diskussion über die Bereitstellung und Finanzierung von Gesundheitsleistungen und auch von sozialen Dienstleistungen ist in starkem Maße emotional geprägt. Gesundheit stellt zugleich ein besonders hoch geschätztes Gut wie auch die Grundlage für produktive Tätigkeiten dar. Sie kann als Teil des Humankapitals betrachtet werden und nimmt als solches einen Einfluß auf die Produktivität einer Volkswirtschaft. Der Wiederherstellung und dem Erhalt der Gesundheit kommt damit aus gesamtwirtschaftlicher Sicht zusätzliche Bedeutung zu. Implizit liegt ein ethisches Werturteil vor, das besagt, Gesundheitsleistungen allen Bevölkerungsschichten unabhängig von der finanziellen Situation gleichermaßen zugänglich zu machen. Auch in der Freien Wohlfahrtspflege liegt eine *spezielle Wertorientierung* vor. Die weltanschauliche oder religiöse Ausrichtung der Organisationen und die Nicht-Gewinnverteilungsregel – also das Verbot, Gewinne auszuschütten – mögen die Gründe dafür sein, daß dieser Sektor bislang wenig Aufmerksamkeit erfahren hat. Die Sicherstellung der Versorgung, die Produktion, die Finanzierung und die Anbieter sozialer Dienstleistungen stießen bis zu Beginn der neunziger Jahre weder auf ein breiteres wirtschaftswissenschaftliches Interesse noch waren sie Gegenstand tiefgreifender gesellschaftskritischer Auseinandersetzungen oder gar politischer Reformvorhaben.

561. Die umfangreiche staatliche Regulierung des Gesundheitswesens ist ein weiterer Grund dafür, diesen Sektor eingehend zu analysieren. Der Gesundheitsbereich ist wie kaum eine andere Branche staatlich reguliert und einer marktwirtschaftlichen Allokation und Verteilung entzogen. Daraus resultieren vielfältige *Steuerungsmängel*, die individuelle Rationalität zu kollektiver Irrationalität werden lassen. Im Gesundheitswesen sind die Bereiche erfolgreich, in denen die Akteure international tätig sind, wie beispielsweise die pharmazeutische Industrie. In den anderen Teilsegmenten findet sich bislang – ungeachtet zahlreicher Reformmaßnahmen – ein abgeschottetes, weitgehend staatlich und korporatistisch gelenktes System, das gesetzliche Krankenkassen, private Versicherungsunternehmen, Krankenhäuser und niedergelassene Ärzte umfaßt. Der bestehende Ordnungsrahmen ist das Ergebnis eines dirigistischen Grundverständnisses. Der Funktionsfähigkeit des Marktmechanismus im Gesundheitswesen wird großes Mißtrauen entgegengebracht. Der weitgehende Verzicht auf Marktkräfte wirft die Frage auf, ob ein solchermaßen ausgestaltetes System die effiziente Allokation knapper Ressourcen zu bewältigen vermag.

562. Bislang war die politische Moderation zwischen den Interessengruppen das Leitmotiv der Gesundheitsreformpolitik. Eine solche Politik stößt jedoch angesichts des demographischen Wandels und des medizinisch-technischen Fortschritts zunehmend an ihre Grenzen. Dem Gesundheitssektor innewohnende Wohlfahrts-, Wachstums- und Beschäftigungspotentiale lassen sich auf diesem Wege keinesfalls erschließen.

563. Der Sozialstaat Deutschland muß auf die zu erwartenden Veränderungen baldmöglichst reagieren. Die Systeme der sozialen Sicherung induzieren ein Kostenwachstum, das die Abgabenquote der Arbeitnehmer expandieren läßt und die Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandorts Deutschland beeinträchtigt. Die Finanzierungsbasis der GKV erodiert aufgrund der zunehmenden strukturellen Arbeitslosigkeit und der demographischen Entwicklungen zusehends. Die Aufmerksamkeit sollte sich jedoch nicht auf das Ausgabenwachstum im Gesundheitswesen fokussieren. Steigende Kosten allein bieten keinen Anlaß, für weiterreichende Reformmaßnahmen zu votieren. Die *Fehlanreize* im bestehenden System, dem eine pretiale Lenkung von Angebot und Nachfrage fehlt, sind vielmehr der Grund dafür, über Alternativen zur Finanzierung des Krankenversicherungsschutzes nachzudenken. Die gegebenen Anreizstrukturen verleiten sowohl die Versicherten wie auch die Leistungserbringer zu Leistungsausweitungen. Die Konsumenten der Gesundheitsleistungen mögen durchaus bereit sein, für die als superiores Gut klassifizierte Gesundheit einen größeren Teil ihres Einkommens zu verausgaben. Das bestehende System läßt jedoch diesbezüglich keine verläßliche Aussage zu.

564. Die Organisation zur Finanzierung des Krankenversicherungsschutzes sollte stärker den Marktkräften überlassen werden, um Fehlsteuerungen des bestehenden Systems zu überwinden. Dieses Ziel kann erreicht werden, indem die durch die Neuordnungsgesetze eingeleiteten Reformschritte konsequent weitergeführt und eine lenkende Ausgabendämpfungspolitik zurückgedrängt werden.

565. Die wettbewerbsbeschränkenden, kartellähnlich angelegten Strukturen, die die Versorgung mit sozialen Dienstleistungen charakterisieren, bedürfen ebenfalls einer näheren Analyse. Das Erkenntnisinteresse der Monopolkommission konzentriert sich vornehmlich auf die Frage, inwiefern die vorliegenden, staatlicherseits gesetzten institutionellen Rahmenbedingungen diese Struktur erleichtern oder gar bedingen. Das enge Verhältnis des Wohlfahrtssektors zum Staat manifestiert sich in vielschichtigen Beziehungen und Verflechtungen und räumt der Freien Wohlfahrtspflege eine *bedingte Vorrangstellung* im Vergleich zu privat-gewerblichen Anbietern und Selbsthilfegruppen ein. All dies ist letztlich auf den unzureichenden wettbewerblich-marktwirtschaftlichen Ordnungsrahmen zurückzuführen.

Die Freie Wohlfahrtspflege erfährt mittlerweile eine gewisse Kritik. Die gegen sie erhobenen Vorwürfe beziehen sich auf die starke Bürokratisierung, den Flexibilitätsverlust, die bislang weitgehend vernachlässigten volkswirtschaftlichen Kosten der Gratisressourcen und die These der unwirtschaftlichen Leistungserstellung. Neben dem bestehenden Ordnungsrahmen können die Ursachen in dem internen und externen Kontrollversagen sowie der schwachen Posititon der Anspruchsberechtigten in dem sozialhilferechtlichen Dreiecksverhältnis[1]) aufgespürt werden. Um eine wettbewerbliche Struktur zu etablieren, ist zunächst für die Einführung eines *wettbewerblichen Ordnungsrahmens*, basierend auf einem ungehinderten Marktzutritt und dem Prinzip der Nichtdiskriminierung, zu plädieren. Diskussionswürdige Reformansätze stellen eine Gewinnorientierung für alle Anbieter und eine Reform des Gemeinnützigkeitsprivilegs dar. Eine Substitution der Objekt- durch die Subjektförderung in Verbindung mit einem Geldleistungsanspruch sollte ebenfalls in Betracht gezogen werden. Neben einer Diskussion der Reformbestandteile ist es nach Auffassung der Monopolkommission darüber hinaus sinnvoll, die zu erwartenden Auswirkungen der Vorschläge auf die verschiedenen Interessengruppen – Kommunen, Sozialversicherungsträger, Wohlfahrtsverbände, freigemeinnützige Einrichtungen, andere Anbieter sowie die Anspruchsberechtigten – aufzuzeigen.

2. Die Bereitstellung und Finanzierung von Gesundheitsleistungen und sozialen Diensten im derzeitigen Versorgungssystem

2.1 Die Struktur des deutschen Gesundheitsversorgungssystems

566. Die folgenden Ausführungen beschäftigen sich mit der *Finanzierungsproblematik*. Eine Analyse der Nachfragerseite des Gesundheitssektors ist geboten, weil die Art der Finanzierung des Krankenversi-

[1]) Vgl. Tz. 639 f.

cherungsschutzes erwünschte Anreizstrukturen schaffen kann. Haben die Versicherten die Möglichkeit, ihre Präferenzen in bezug auf das von ihnen bevorzugte Leistungsspektrum und ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis geltend zu machen, so hat dies Rückwirkungen auf die Mittelverwendung: Die Krankenkassen müssen dann die Versicherteninteressen in ihren Verhandlungen mit den Leistungsanbietern – Verbände der niedergelassenen Ärzte, Zahnärzte, Krankenhäuser – stärker einbeziehen. Der Ausgestaltung des Versicherungsschutzes kommt folglich eine wichtige Steuerungsfunktion zu.

567. Zwei jedem Versicherungsmarkt inhärente Phänomene sind *Moral Hazard* und *Adverse Selection*. Beide basieren gleichermaßen auf der Problematik der asymmetrischen Informationsverteilung. Aufgrund ungenügender Informationen besteht sowohl auf Seiten der Versicherungsunternehmen als auch der Kunden eine hohe Wahrscheinlichkeit, Fehlentscheidungen zu treffen. Sind die Krankenversicherungen über das zu versichernde Krankheitsrisiko schlechter informiert als der Kunde, unterschätzen sie den tatsächlichen Umfang der bei Krankheitseintritt anfallenden Leistungen und kalkulieren folglich eine zu niedrige Prämie. Fehlen den Versicherungsnehmern Informationen über die Qualität des offerierten Leistungsspektrums, so laufen sie Gefahr, in ihrem Vertrag einen zu geringen Versicherungsumfang abzuschließen. In der fehlsamen Erwartung, das für sie beste Preis-Leistungs-Verhältnis geboten zu bekommen, werden sie den preisgünstigsten Anbieter wählen. Im Resultat münden beide Fälle in die Problematik der adversen Selektion: Bei den schlecht informierten Krankenversicherungen sammeln sich die schlechten Risiken, und die ungenügend informierten Versicherungsnehmer präferieren – freilich ohne dies realiter zu wollen – die Versicherungen mit der niedrigsten Qualität, da sie ihre Wahlentscheidung beinahe ausschließlich anhand des Preisniveaus treffen.

Mit dem Begriff Moral Hazard wird die Änderung der Anreizstruktur erfaßt, die sich für das Individuum aufgrund seines Versicherungsschutzes ergibt. Der Abschluß einer Versicherung beeinflußt das Verhalten – beispielsweise hinsichtlich der Vorsorgemaßnahmen – und verändert daher die Wahrscheinlichkeiten, mit denen ein Versicherungsunternehmen kalkulieren kann. Die Versicherungen können nicht zwischen überzogenen und tatsächlichen Ansprüchen unterscheiden. Sie antizipieren jedoch ein solches Verhalten, berücksichtigen es in ihrer Prämienkalkulation und setzen die Prämie dementsprechend hoch an. Höhere Prämien schrecken wiederum die Versicherten ab, die nur tatsächliche Ansprüche geltend machen. Existiert keine Vorgabe in Form einer Versicherungspflicht, fragen folglich nur noch solche Individuen Krankenversicherungsschutz nach, die dazu neigen, überzogene Ansprüche geltend zu machen.

Beide Phänomene lassen eine latente Instabilität von Versicherungsmärkten befürchten. Auf seiten der Versicherungsnehmer droht der Abschluß einer nicht ausreichenden Versicherungsdeckung, auf seiten der Anbieter ein ruinöser Wettbewerb. Jedoch gibt es Lösungsmöglichkeiten, den dargelegten Problemen auch in einem wettbewerblich organisierten Versicherungssystem zu begegnen. Die Problematik der ungleichen Informationsverteilung kann von zwei Seiten angegangen werden. So kann sich die ungenügend informierte Marktseite bemühen, zusätzliche Informationen zu gewinnen, z. B. durch Voruntersuchungen. Die besser informierte Marktseite wird in einem wettbewerblichen System ein Interesse daran haben, glaubwürdige Informationen über ihre Qualität zu vermitteln. Die private Krankenversicherung (PKV) begegnet dem Moral-Hazard-Problem beispielsweise durch Tarife mit Selbstbehalten und durch Beitragsrückerstattungen.

Damit stehen Informationsasymmetrien einer wettbewerblichen Orientierung des Krankenversicherungsschutzes nicht grundsätzlich entgegen. Wie gezeigt wurde, bestehen Lösungsmöglichkeiten, indem privatwirtschaftliche Vorkehrungen getroffen werden. Eine gesetzliche Versicherungspflicht sollte hinzutreten.

568. Im Bereich der GKV spielt die Verdrängung schlechter durch gute Risiken – Adverse Selection – keine große Rolle, da sie eine *Pflichtversicherung* für einen umfänglichen Personenkreis darstellt. In der PKV stellt sich die Situation hingegen anders dar: Der Wettbewerb beschränkt sich auf die neu zu versichernde, zumeist recht junge Klientel, die mit attraktiven Eintrittsprämien umworben wird. Hinzu kommt, daß die entsprechend dem Anwartschaftsdeckungsverfahren akkumulierten Alterungsrückstellungen im Falle eines Versicherungswechsels bei der alten Krankenversicherung verbleiben. Die neue Versicherung verlangt entsprechend höhere Prämien, da die Kapitaldecke von neuem und innerhalb eines kürzeren Zeitraums aufzubauen ist, und in der Folge lohnt sich ein Wechsel in den seltensten Fällen. Im Unterschied zur GKV kann die PKV aufgrund der von ihr verlangten Angaben zum Gesundheitszustand vor Vertragsabschluß eine ungefähre Einschätzung des Risikos vornehmen und entsprechende Risikozuschläge erheben.

2.1.1 Organisation des Krankenversicherungsschutzes

569. In Deutschland wird der Krankenversicherungsschutz von einem *gegliederten System* übernommen, dessen Träger die gesetzliche Krankenversicherung als Vertreter der Sozialversicherung und die private Krankenversicherung sind. Beinahe 90% der deutschen Bevölkerung sind in den Schutz der GKV einbezogen, gut 9% haben privaten Krankenversicherungsschutz oder sind über die Beihilferegelungen des öffentlichen Dienstes abgesichert. Der Leistungsumfang und die Leistungsbereiche der GKV sind staatlich reguliert. Wesentliche Bestandteile des Krankenversicherungssystems sind im Fünften Buch des Sozialgesetzbuches (SGB V) kodifiziert. Die GKV deckt die Risiken ab, die im Krankheitsfall in Form von kurativer Behandlung und Einkommensausfall im Anschluß an die Lohnfortzahlung auftreten. Der Leistungsumfang umfaßt ferner Maßnahmen zur Früherkennung und Verhütung von Krank-

heiten, Mutterschaftshilfe bei Schwangerschaft, Entbindung und Rehabilitation. In bezug auf den versicherten Personenkreis ist zwischen Pflichtmitgliedern (41% in 1995), freiwilligen Mitgliedern (7%) und mitversicherten Familienangehörigen (31%) zu unterscheiden.

570. 1995 waren 40% der Bevölkerung in einer AOK, 9% in Betriebskrankenkassen, 5% in einer Innungskrankenkasse, jeweils 2% in einer landwirtschaftlichen Krankenkasse und der Bundesknappschaft sowie 30% in einer Ersatzkasse versichert. Zu Beginn des Jahres 1997 existierten in Deutschland 680 gesetzliche Krankenkassen, davon 18 Ortskrankenkassen, 565 Betriebskrankenkassen, 48 Innungskrankenkassen, 21 landwirtschaftliche Kassen, jeweils zwei Seekrankenkassen und Kassen der Bundesknappschaft sowie insgesamt 24 Ersatzkassen. Zum überwiegenden Teil sind die Kassen regional organisiert. Auf der Bundes- und Landesebene schließen sie sich darüber hinaus zusammen, um überregionale und gemeinsame Interessen wahrzunehmen.

Die Krankenkassen sind öffentlich-rechtliche Selbstverwaltungskörperschaften. Vorstand und Vertreterversammlung sind die jeweiligen Organe, die sich paritätisch aus gewählten Vertretern der Versicherten und der Arbeitgeber zusammensetzen. Seit Beginn des Jahres 1996 sind Vorstand und Vertreterversammlung zu einem Aufsichtsrat zusammengefaßt. Den Kassen obliegt es, dessen Zusammensetzung zu bestimmen unter der Vorgabe, daß er zu mindestens 50 % aus Versicherten besteht.

571. Zwei wesentliche Prinzipien der GKV sind das Solidaritäts- und das Subsidiaritätsprinzip. Das Solidaritätsprinzip manifestiert sich in einkommensabhängigen Beiträgen und beitragsunabhängiger Leistungsgewährung. Ziel ist die Erreichung einer kollektiven Äquivalenz, d. h. die Summe aller Beiträge soll den gesamten Leistungen entsprechen. Im Grundsatz arbeitet die GKV nach dem Umlageverfahren. Das Solidaritätsprinzip wird zwangsweise verordnet und zeigt sich beispielsweise in der beitragsfreien Mitversicherung von Familienangehörigen. Durchbrochen wird dieses Prinzip durch Regelungen wie die Beitragsbemessungsgrenze, die Selbstbeteiligungen (häufig als feste Gebühr erhoben) sowie die Möglichkeit der privaten Zusatzversicherungen, z. B. im Rahmen eines Krankenhausaufenthalts. Als konstitutives Element der GKV wird auch die paritätische Beitragsfinanzierung betrachtet, d. h. die Übernahme von 50% des Beitrags durch die Arbeitgeber. Als Folge des Solidarprinzips kennt die GKV für die Pflichtversicherten weder Risiko- noch Leistungsausschlüsse.

572. Es gibt zahlreiche *Einkommensumverteilungswirkungen*, die Ausdruck des Solidarausgleichs sind. Die wesentlichen distributiven Wirkungen des Systems der GKV sind die Umverteilung

- von gesunden zu kranken Versicherten (Risikoausgleich),
- von Beziehern höherer Einkommen zu solchen mit niedrigem Einkommen (Einkommensumverteilung),
- von Alleinstehenden über kleine zu großen Familien (Familienlastenausgleich) sowie
- von jungen zu alten Versicherten (Generationenausgleich).

573. Um das Solidarprinzip innerhalb der GKV dauerhaft abzusichern, wurde die mit dem Gesundheitsstrukturgesetz von 1992 eingeführte Kassenwahlfreiheit mit dem *Risikostrukturausgleich* verbunden. Ziel war es, eine ansonsten erwartete Risikoselektion zu unterbinden. Der Risikostrukturausgleich führt zu Ausgleichsleistungen von Kassen mit günstigeren Risikostrukturen zu solchen mit ungünstigeren Risikostrukturen. Die Kriterien für die Ausgleichszahlungen sind die Höhe der beitragspflichtigen Einkommen, die Anzahl der beitragsfrei Mitversicherten, das Alter und das Geschlecht der Versicherten sowie die Anzahl der Erwerbsunfähigkeits-/Berufsunfähigkeitsrentner und der Versicherten mit (ohne) Krankengeldanspruch. Die Beiträge werden einkommensbezogen gezahlt, aber risikobezogen an die Krankenkassen weitergeleitet – dies ist die Grundidee des Risikostrukturausgleichs. Damit sollen die Kassen unabhängig von der Versichertenstruktur auf der Einnahmeseite gleichgestellt werden.

574. Für Versicherte mit einem Einkommen über der Beitragsbemessungsgrenze gibt es zwei Möglichkeiten: Sie können sich als freiwilliges Mitglied in einer gesetzlichen Krankenkasse versichern und zahlen in diesem Fall den Höchstbeitrag. Alternativ können sie ihren Krankenversicherungsschutz im System der PKV bei einem der über 100 privaten Versicherungsunternehmen abdecken. Die in der PKV anzutreffenden privaten Rechtsformen sind die Aktiengesellschaften oder die Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit. Den Grundpfeiler der staatlichen Regulierung bildet das Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG). Das Versicherungsvertragsgesetz (VVG) regelt die Versicherungsbedingungen. Darin ist die langfristige Erfüllbarkeit der Verträge und mithin die Prämienkalkulation von besonderer Bedeutung.

Im Bereich der PKV erfolgt die Finanzierung im Anwartschaftsdeckungsverfahren unter Bildung von Alterungsrückstellungen. Grundlage der Beitragskalkulation in der PKV ist *das individuelle Äquivalenzprinzip*. Im Grundsatz wird davon ausgegangen, daß die gesamten Leistungen des Versicherungsunternehmens für jeden Verischerten durch seinen Beitrag entgolten sein sollten. Dem Versicherungsprinzip entsprechend wird insoweit eine risikogerechte Pauschalisierung vorgenommen, als die Kalkulation auf die Krankheitsrisiken einer Gruppe von gleichartigen Versicherten abstellt. Für die Mitglieder dieser Gruppe werden gleiche Durchschnittsbeiträge ermittelt. Eine homogene Versichertengruppe setzt sich aus den Personen zusammen, die die gleichen Leistungsansprüche, das gleiche Eintrittsalter und das gleiche Geschlecht haben. Die Versicherungsunternehmen verfügen über Gestaltungsfreiheiten hinsichtlich des anzubietenden Leistungsspektrums, wobei bestimmte qualitätssichernde gesetzliche Vorgaben einzuhalten sind. Für den Versicherten besteht – in gewissem Rahmen – eine Wahlfreiheit des Versicherungsschutzes nach individuellem Bedarf. Bei der privaten Krankenversicherung existieren vertrag-

liche Bindungen zwischen dem Versicherten und dem Versicherungsunternehmen sowie zwischen Krankenversicherung und Leistungserbringer.

In Deutschland ist die Beziehung zwischen Krankenversicherung und Leistungserbringer weitgehend *kollektiv* gestaltet. Die Versorgung mit Gesundheitsleistungen wird auf der Grundlage von Vertragsabschlüssen durch die Verbände der jeweiligen Interessengruppen (Versicherungen, Leistungsanbieter) bestimmt. Das Vertragsrecht ist kollektiv: Unabhängige Leistungserbringer werden durch staatliche Regulierungen zu einem Pflichtkollektiv zusammengeschlossen. Für eine individuelle Vertragsgestaltung existiert wenig Spielraum. Das gilt sowohl für das preisliche Instrument der Vergütung als auch für die mengenmäßigen Instrumente. Die Art der Vergütung und das Volumen der Gesamtversorgung werden in Verträgen zwischen den kassenärztlichen Vereinigungen und den Landesverbänden der Krankenkassen sowie den Verbänden der Ersatzkassen geregelt. Die Kassen können keine selbständige Vertragspolitik entwickeln, sondern müssen *gemeinsam und einheitlich* vorgehen.

2.1.2 Ziele und Auswirkungen bisheriger Reformschritte

575. Zur Rechtfertigung staatlicher Eingriffe im Gesundheitssektor werden regelmäßig die Problematik steigender Ausgaben und die Gewährleistung der Beitragssatzstabilität vorgetragen – diese Argumente stehen seit nunmehr zwanzig Jahren im Vordergrund von Reformdiskussionen. Den Ansatzpunkt der Reformen bildet zumeist die *Organisation des Krankenversicherungsschutzes*. Die Aufmerksamkeit im deutschen Gesundheitswesen fokussiert sich auf die GKV als dem größten Finanzierungsträger, bei dem etwa 90 % der deutschen Bevölkerung ihren Krankenversicherungsschutz abdecken. Die Sicherstellung der Finanzierbarkeit des Gesundheitswesens hängt mit der Sicherung der Finanzierung der GKV eng zusammen. Gegenstand von Regulierungen sind daher vor allem der Leistungsumfang und die Leistungsbereiche dieses Versicherungsträgers.

Größere Finanzierungskrisen der GKV treten in regelmäßigen Abständen auf und sind immer wieder der politische Anlaß für eine Überprüfung der Finanzierungsbasis und letztlich der Auslöser für Reformen. Die Bemühungen des Gesetzgebers sind überwiegend darauf gerichtet, der Kostenentwicklung Einhalt zu gebieten. Die Reformflut wurde 1977 mit dem Krankenversicherungs-Kostendämpfungsgesetz eingeleitet, gefolgt von dem Kostendämpfungs-Ergänzungsgesetz und dem Krankenhaus-Kostendämpfungsgesetz (1981), dem Krankenhaus-Neuordnungsgesetz (1984) und dem Gesundheitsreformgesetz (1988).

Diese am Ziel der Ausgabendämpfung und an dirigistischen Mitteln orientierte Politik war allenfalls in einem vordergründigen Sinn erfolgreich, indem sie Ausgaben und Beitragssätze langsamer steigen ließ. Unter anderem aufgrund unveränderter Anreizstrukturen und der Verschlechterung der Einnahmensituation infolge zunehmender Arbeitslosigkeit stieg der durchschnittliche Beitragssatz in der GKV von 8,2 % (1970) auf 13,6 % (1998).

Dem Beitragssatz kommt neben der sozialpolitischen auch eine *wirtschaftspolitische Relevanz* zu, weil er ein Bestandteil der Sozialabgabenquote ist und als solcher in die Gesamtabgabenquote einfließt. Aufgrund der Lohnzusatzkostenproblematik gehen von höheren Beitragssätzen für die GKV unerwünschte Anreizwirkungen hinsichtlich der Leistungs- und Innovationsbereitschaft aus. Wegen ihrer Bedeutung als wirtschaftspolitische Variable erhielt die Stabilisierung der GKV-Beitragssätze die Dimension eines im Gesetz (SGB V) kodifizierten Ziels.

576. Der Versuch, über eine reine Kostendämpfung hinausgehend auch den Einstieg in eine umfassende Struktur- und Organisationsreform zu beginnen, wurde mit dem Ende 1992 verabschiedeten *Gesundheitsstrukturgesetz* unternommen. Ein wesentliches Element dieser Reform bildet die Freigabe der Kassenwahl für ca. 80 % der GKV-Versicherten. Ein bedeutendes Element des Gesundheitsstrukturgesetzes ist die Einführung eines gleichen Kassenwahlrechts für Arbeiter und Angestellte. Bislang stand die Kassenwahlfreiheit lediglich den freiwillig versicherten Angestellten offen, die sich zwischen der GKV und einem privaten Krankenversicherungsunternehmen zu entscheiden hatten. Die historisch gewachsenen unterschiedlichen Regelungen für Arbeiter und Angestellte wurden beseitigt. Dies war politisch durchsetzbar, indem zugleich ein permanenter, bundesweiter und kassenartenübergreifender Risikostrukturausgleich eingeführt wurde, der die historisch bedingten Nachteile einzelner Kassenarten beseitigen und den Krankenkassen zumindest annähernd gleiche Chancen im Wettbewerb eröffnen sollte. Durch den Risikostrukturausgleich nivellieren sich die Beitragssatzunterschiede zwischen den Krankenkassen. Weitere Neuerungen waren die Einführung von klar definierten Markteintritts-, Marktaustritts- und Zusammenschlußregeln sowie eine wettbewerbsadäquate Unternehmensverfassung für die Kassen. Durch die Änderung des Entgeltsystems wurde dieser Sektor erstmalig in eine Strukturreform einbezogen. Zugleich wurde durch die vor- und nachstationäre Behandlung eine bessere Verzahnung von ambulanter und stationärer Behandlung angestrebt. Im Arzneimittelsektor wurde das neue Instrument der Festbeträge eingeführt.

Die erhofften wettbewerblichen Wirkungen der Kassenwahlfreiheit konnten sich jedoch nicht einstellen, da den Kassen keine hinreichenden Wettbewerbsparameter an die Hand gegeben wurden. Die Verpflichtung aller Kassen, Vertragsverhandlungen mit den Leistungserbringern gemeinsam und einheitlich auf der Landesebene zu führen, hemmt die Möglichkeit wettbewerblicher Prozesse zusätzlich.

577. Mit dem „Ersten und Zweiten Gesetz zur Neuordnung von Selbstverwaltung und Eigenverantwortung in der Gesetzlichen Krankenversicherung" (1997) sollte das GKV-System einer Marktsteuerung nähergebracht werden. Die Gesetze enthalten Regelungen, die den Versicherten mehr Wahlrechte und Kontrollmöglichkeiten eröffnen und Anreize zu ko-

stenbewußter Inanspruchnahme der Leistungen setzen. Die Versicherten können seither beispielsweise zwischen Sachleistung und Kostenerstattung wählen; sie haben das Recht, im Falle von Beitragserhöhungen die Krankenkasse sofort zu wechseln, und sie können sich bei den Leistungserbringern über die in Anspruch genommenen Leistungen und Behandlungskosten informieren. Den Krankenkassen wurden die Möglichkeiten eingeräumt, bestehende Zuzahlungen zu erhöhen, im Rahmen der Kostenerstattung Selbstbehalte mit entsprechender Beitragsermäßigung anzubieten, Beitragsrückzahlungen zu gewähren sowie Leistungen des geltenden Rechts zu erweitern und Leistungen insbesondere der Gesundheitsförderung und Prävention außerhalb des Risikostrukturausgleichs einzuführen.

Die Krankenkassen müssen sich den neuen Rahmenbedingungen auch institutionell anpassen, indem sie sich eine wettbewerbsadäquate Unternehmensverfassung geben. Eine Veränderung des Systems der Selbstverwaltung war damit ebenfalls verbunden. An die Stelle der bisherigen Vertreterversammlung tritt ein verkleinerter Verwaltungsrat, der wie die Vertreterversammlung zusammengesetzt ist und gewählt wird. Dieser übernimmt zum Teil die Aufgaben des alten Vorstandes. Die übrigen Funktionen des Vorstandes und des Geschäftsführers übernimmt ein neuer hauptamtlicher Vorstand.

Die Einführung der Wahlfreiheit und der einsetzende Wettbewerb lassen den Sicherstellungsauftrag zwar nicht de jure (§ 75 SGB V), aber de facto in kleinen Schritten auf die Krankenkassen übergehen. Sie entwickeln sich von reinen Finanzierungsinstitutionen zu Vertretungsinstanzen der Versicherten und zu Steuerungsinstanzen der Versorgung. Diese Steuerungsaufgabe erfordert es, daß die Krankenkassen Informationen über das Leistungsgeschehen erhalten und medizinischen Sachverstand hinzugewinnen.

Die Neuordnungsgesetze enthalten einige Neuregelungen, die das GKV-System stärker den Marktkräften überlassen und von der Monopolkommission begrüßt werden. Die Kassen erhalten größere Handlungsspielräume bei der Gestaltung ihrer Leistungen, die Versicherten können zwischen Sachleistung und Kostenerstattung wählen und bei Beitragssatzerhöhungen rasch die Kasse wechseln. Zudem gibt es die Möglichkeit von Selbstbehalten mit entsprechender Beitragsermäßigung und Beitragsrückerstattungen. All dies sind Schritte in Richtung einer gestärkten Eigenverantwortung, Erhöhung der Kosten- und Leistungstransparenz, Intensivierung des Kassenwettbewerbs, Stärkung des Versicherungsprinzips und einer besseren Betonung der Versichertenpräferenzen.

Damit sind einige bemerkenswerte Schritte in Richtung auf mehr Kostentransparenz und Stärkung der Eigenverantwortung von Versicherten und Leistungserbringern erfolgt. Die Versicherten können ihre Präferenzen und in begrenztem Umfang auch ihre Zahlungsbereitschaft für die Inanspruchnahme von Gesundheitsleistungen besser zur Geltung bringen. Auf der anderen Seite enthalten die Neuordnungsgesetze jedoch auch Maßnahmen, die einem Rückfall bzw. einer Verschärfung der dirigistischen Kostendämpfungspolitik gleichkommen: Die Beitragssätze wurden bis Ende 1996 festgeschrieben und mußten zum 1. Januar 1997 um 0,4 Prozentpunkte gesenkt werden. Seither sind Beitragssatzerhöhungen nur möglich, wenn zugleich die Zuzahlungen angehoben werden und zuvor auf Satzungsleistungen verzichtet wird. Die Versicherten können in diesem Fall ein außerordentliches Kündigungsrecht wahrnehmen. Von dieser Beschränkung ausgenommen sind Beitragssatzerhöhungen, die aufgrund von Zuzahlungen in den Risikostrukturausgleich ausgelöst werden.

Zwar können die Krankenkassen nunmehr mit den Leistungserbringern in Modellversuchen neue Versorgungsformen erproben. Das Modell kollektiver Verträge zwischen Krankenkassen und Leistungserbringern und die bestehenden Verhandlungsmonopole bleiben dennoch unangetastet: Die Kassenärztlichen Vereinigungen müssen ihre Zustimmung erteilen, falls die Krankenkassen derartige Versorgungsmodelle einzuführen beabsichtigen. Eine Liberalisierung des Vertrags- und Leistungsrechts wird damit nicht erreicht. Die Gestaltungsparameter der Krankenkassen im Wettbewerb sind nach wie vor unzureichend. Weder in ihrem Leistungsspektrum noch in ihren Beziehungen zu den Leistungserbringern haben sie nennenswerte Handlungsmöglichkeiten.

2.1.3 Zum Reformbedarf

578. Die Notwendigkeit einer grundlegenden Reform ergibt sich aus der Entwicklung wesentlicher, für die Gesundheitsversorgung relevanter und von der Wirtschaftspolitik unabhängiger Einflußgrößen in Verbindung mit den Mängeln des derzeit bestehenden Systems. Aufgrund des zu erwartenden *demographischen Wandels* verschiebt sich die Altersstruktur der Bevölkerung zu den älteren Jahrgängen. Die GKV gerät damit sowohl von der Ausgaben- als auch von der Einnahmenseite her in Finanzierungsschwierigkeiten. Da die GKV im Umlageverfahren arbeitet, führt dies zwangsläufig zu Beitragssatzerhöhungen. Diese Entwicklung wird durch den altersspezifischen Ausgabenwachstumseffekt verstärkt. Da sie sich in ihrer Wirkung auf den Beitragssatz gegenseitig verstärken, kommt es durch das Zusammenwirken der beiden Effekte zu einer starken Beitragssatzdynamik.

579. Der *medizinisch-technische Fortschritt* ist eine weitere Determinante der Gesundheitsversorgung, die wesentlich zum Ausgabenwachstum in diesem Sektor beiträgt. Aufgrund seiner spezifischen Besonderheiten führt er überwiegend zu Ausgabensteigerungen und nur selten zu Ausgabensenkungen. Ein Teil der Besonderheiten des medizinisch-technischen Fortschritts resultiert aus ordnungspolitischen Rahmenbedingungen. Da keine Form der Selbstbeteiligung existiert, die Angebot und Nachfrage systematisch steuert, verlieren kostensenkende Prozeßinnovationen für die Anwender ihre Vorteilhaftigkeit, im Gegensatz zu Produktinnovationen, die dementsprechend forciert werden. Unter den gegebenen Bedingungen kommt es zu einem deutlichen Übergewicht

an Produktinnovationen, die zu den gängigen Behandlungen hinzukommen, statt diese zu ersetzen. Auf diese Weise überwiegt die ausgabensteigernde Dynamik im Vergleich zu kostensenkenden Veränderungen.

580. Die *Rahmenbedingungen* des Gesundheitswesens tragen dazu bei, die Ansprüche sowohl der Versicherten als auch der Anbieter steigen zu lassen. Angesichts ständiger Verbesserungen der Behandlungsmöglichkeiten und der zum Teil mangelnden Kostentransparenz bzw. -verantwortung ist die Erwartungshaltung von Versicherten und Ärzten gestiegen, möglichst gute Behandlungen zu erhalten bzw. zu gewähren.

581. Hinzu kommt der Prozeß der *europäischen Integration und der Globalisierung*, der auch im Gesundheitswesen den Reformdruck verstärkt: Die zunehmende Internationalisierung und der Aufstieg der Schwellenländer verschärfen den Standortwettbewerb zwischen Staaten mit unterschiedlich umfangreichen und teuren Sozialsystemen. Die Ausgestaltung der Sozialsysteme ist damit nicht mehr nur Resultat, sondern auch wesentliche Determinante für die Wettbewerbssituation eines Landes. Die europäische Integration und die zukünftige einheitliche Währung erfordern am Standort Europa größere Anpassungsflexibilität. Die vom Europäischen Gerichtshof (EuGH) am 28. April 1998 verkündeten Urteile leisten einen wesentlichen Beitrag zu dieser Entwicklung. Medizinische Erzeugnisse fallen ebenso wie ärztliche Leistungen unter die gemeinsamen EU-Vorschriften über den *freien Waren- und Dienstleistungsverkehr*. Daher verstoße eine Begrenzung des Absatzes und der Einfuhr durch nationale Regelungen gegen europäisches Recht. Den Urteilen zufolge müssen die Krankenkassen ihren Patienten die Kosten für Brillen, Zahnersatz und ambulante Behandlung erstatten, wenn die Leistung in einem anderen Mitgliedstaat der Europäischen Union erbracht wurde. Die Versicherten haben einen Anspruch darauf, daß die Kosten gemäß den innerstaatlichen Tarifen übernommen werden.

Die Urteile haben unterschiedliche Reaktionen ausgelöst. Von seiten der Krankenkassen besteht überwiegend positive Resonanz. Das Bundesministerium für Gesundheit vertritt die Auffassung, die Entscheidungen seien nicht auf Deutschland übertragbar. Der EuGH habe lediglich in solchen Fällen entschieden, in denen die Gesundheitssysteme auf dem Kostenerstattungsprinzip basierten. In Deutschland hingegen finde vornehmlich das Sachleistungsprinzip Anwendung, darüber sei mithin nicht befunden worden. An diese Einschätzung sind die deutschen Gerichte nicht gebunden. Sie können der Auslegung des EuGH folgen oder aber ihrerseits den Gerichtshof mit einem Fall des deutschen Krankenversicherungsrechts befassen. Dann hätte der EuGH darüber zu entscheiden, ob Regelungen des deutschen Gesundheitswesens den Marktfreiheiten widersprechen.

582. Die Aufgabe der staatlichen Ordnungspolitik ist darin zu sehen, Krankenversicherungswettbewerb mit dem Gedanken des Solidarausgleichs zwischen den Versicherten zu vereinbaren. Jedoch funktioniert der Krankenkassenwettbewerb nicht, wenn den Kassen nicht zumindest ein bestimmtes Maß an *Wettbewerbsparametern* und ein Mindestmaß an Gestaltungsfreiheit in den Beziehungen zu den Leistungserbringern zugestanden wird. Der Risikostrukturausgleich war für die Einführung des Kassenwettbewerbs bedeutsam, weil er die politische Durchsetzbarkeit forciert hat. Der Wettbewerb büßt jedoch auf Dauer einen wesentlichen Teil seiner Dynamik ein, da der Risikostrukturausgleich die Beitragssatzunterschiede nivelliert, ohne hinreichend genau zwischen Effizienzunterschieden und Risikounterschieden (verursacht durch das Solidarprinzip) zu differenzieren. Die Anreize zum Kassenwechsel werden durch die Ex-ante-Angleichung der Beiträge vermindert. Die Nachteile des Risikostrukturausgleichs werden hingenommen, da das derzeit realisierte Solidarprinzip innerhalb der GKV als unverzichtbar betrachtet und anderenfalls eine Risikoselektion befürchtet wird.

583. Der *Solidarausgleich* wird als wichtiges Element der im Rahmen der Sozialversicherung angesiedelten GKV betrachtet. Es ist allerdings kritisch zu hinterfragen, ob er die angestrebten Distributionswirkungen tatsächlich zu leisten vermag. Die gewünschten Verteilungsergebnisse werden durch den derzeit praktizierten Solidarausgleich jedenfalls nicht erreicht. Die versicherungsimmanente Umverteilung zwischen Kranken und Gesunden leistet eine marktwirtschaftlich organisierte Krankenversicherung preiswerter, und zugleich wird das Ziel der Solidarität besser erreicht. Denn eine im Wettbewerb stehende Versicherung müßte den Tatbestand der Krankheit exakter definieren und überprüfen und den Ärzten entsprechende Anreize setzen, Krankschreibungen nur bei tatsächlicher Arbeitsunfähigkeit vorzunehmen.

Auch der Einkommens- und der Familienlastenausgleich rufen häufig *unerwünschte Verteilungsergebnisse* hervor. Sie entstehen beispielsweise aufgrund der Abhängigkeit der Beiträge vom Arbeitseinkommen, das als Indikator bezüglich Wohlstand oder Bedürftigkeit nur sehr begrenzt geeignet ist. Familien mit gleichem Arbeitseinkommen werden unterschiedlich veranlagt, je nachdem, ob der Beitrag zur Krankenversicherung von einem oder zwei Arbeitseinkommen berechnet wird. Eine Familie mit einem monatlichen Einkommen von 12 600 DM entrichtet pro Monat einen Beitrag von 860 DM. Setzt sich dieses Einkommen hingegen aus zwei Arbeitsverdiensten à 6 300 DM zusammen, so werden jeden Monat 1 720 DM an die GKV abgeführt. Besonders kraß stellt sich die Ungleichbehandlung dar, wenn die Familie mit dem aus einem Verdienst stammenden Einkommen darüber hinaus hohe, zusätzliche Kapitaleinkünfte erhält. Eine solche massive Umverteilung widerspricht allgemein geteilten Gerechtigkeitsvorstellungen.

Da die Beiträge zur Krankenversicherung lohnbezogen abgeführt werden, ergeben sich Umverteilungswirkungen von Beziehern hoher Einkommen zu Beziehern niedriger Einkommen. Aufgrund der beitragsfreien Mitversicherung von Familienangehörigen wird zugunsten der Versicherten mit unterhalts-

berechtigten Angehörigen umverteilt. Weitere Umverteilungselemente wirken zugunsten von großen Familien, pflichtversicherten Rentnern sowie Teilzeitbeschäftigten, die geringere Beiträge in die GKV einbezahlen und zugleich den vollen Versicherungsanspruch für sich und ihre Familie erhalten. Insgesamt ist die Nettoumverteilung in der GKV kaum zu ermitteln, denn aufgrund der Kriterienvielfalt können sich partielle Umverteilungen ergänzen, aber auch neutralisieren. Da die angestrebten Umverteilungsziele nicht verläßlich erreicht werden, der praktizierte Solidarausgleich die Einführung wirksamen Kassenwettbewerbs erschwert und damit zu sehr hohen Kosten erkauft wird, sind Systemänderungen notwendig.

2.2 Vergütungsstrukturen in Teilsegmenten der Leistungserbringung

2.2.1 Stationäre Versorgung

584. Die Bedeutung des stationären Sektors für das deutsche Gesundheitssystem manifestiert sich bereits in seinem hohen Anteil an den gesamten Ausgaben für Gesundheitsleistungen. Von den im Jahre 1996 für stationäre und ambulante Behandlung, stationäre Kurbehandlung, Arzneimittel, Heil- und Hilfsmittel sowie Zahnersatz ausgegebenen 235 Mrd. DM entfielen 33 % auf die Krankenhausversorgung. Die GKV trug den Hauptanteil an diesen Ausgaben.

585. Krankenhäuser können nach der *Art der Trägerschaft* in öffentliche, private und gemeinnützige unterteilt werden. Bei den öffentlichen Krankenhäusern ist die Trägerschaft in den Händen von Gebietskörperschaften (Länder, Kreise, Kommunen) und von Sozialversicherungsträgern (Bundes-, Landesversicherungsanstalt, Berufsgenossenschaften). Freigemeinnützige Krankenhäuser werden von den Kirchen sowie durch die Institutionen der Freien Wohlfahrtspflege (vgl. auch Abschnitt 2.3) betrieben. Daneben gibt es die Krankenanstalten, die von Privatpersonen oder privaten Unternehmen getragen werden und als gewerbliche Unternehmen einer Konzession nach § 30 der Gewerbeordnung bedürfen. Die über 2 000 Krankenhäuser Deutschlands sind zu jeweils einem Drittel den verschiedenen Trägern zuzuordnen.

586. In Deutschland ist die Versorgung mit Krankenhäusern und deren Leistungen durch ein System staatlicher Steuerung und Finanzierung charakterisiert. Ein prägendes Element der bisherigen Ordnung im Krankenhausbereich ist die *duale Finanzierung*, d. h. die Trennung der Investitionskosten- von der Betriebskostenfinanzierung. Bund und Länder übernehmen auf Antrag oder über Pauschalförderung die Investitionskosten sowie die Kosten für die Wiederbeschaffung von Anlagegütern. Mit den Neuordnungsgesetzen werden die Instandhaltungsaufwendungen in den Jahren 1997 bis 1999 allerdings in die Krankenkassenfinanzierung überführt und dazu von den gesetzlich Krankenversicherten ein Sonderbeitrag von 20 DM („Notopfer") erhoben. Die Finanzierung der Betriebskosten erfolgt über die Pflegesätze, wobei die privaten und gesetzlichen Krankenversicherer die wichtigsten Vertragspartner darstellen. Das Krankenhausfinanzierungsgesetz (KHG) und die auf seiner Grundlage erlassene Verordnung zur Regelung der Krankenhauspflegesätze (Bundespflegesatzverordnung – BPflV) implementieren ein System komplexer rechtlicher Steuerung der Krankenhausfinanzierung anstelle wettbewerblicher Mechanismen.

587. Die laufenden Kosten eines Krankenhauses wurden früher ausschließlich durch kostendeckende tagesgleiche Pflegesätze gedeckt, d. h. nach dem Prinzip einer Ex-post-Kostenerstattung. Der Pflegetag stellte die entscheidende Mengenkomponente dar, und das Bewertungsverfahren verlief retrospektiv. Diese Art der Finanzierung bietet jedoch Anreize zur Ausweitung der Verweildauer. Mit der Verabschiedung des Krankenhausneuordnungsgesetzes (KHNG) im Jahre 1984 wurde zu einer anderen Finanzierungsform übergegangen. Im Rahmen des KHNG wurde die *prospektive Pflegesatzvereinbarung* gefordert, die in der Bundespflegesatzverordnung aus dem Jahre 1985 genauer geregelt wurde. Danach vereinbaren Krankenhäuser und Krankenkassen für die kommende Rechnungsperiode ein Budget, das alle allgemeinen Krankenhausleistungen[2]) sowie die durch Vorhaltung bedingten Betriebskosten enthalten sollte. Für ein Krankenhaus wird ein prospektives Budget ausgehandelt, das unter der Annahme einer normalen Ausweitung des Leistungsspektrums die Gesamtkosten decken müßte. Werden mehr Leistungen erbracht, als dieser Normalauslastung zugrunde gelegt wurden, wird das Budget aufgestockt, allerdings nur um einen bestimmten Prozentsatz der überschießenden Tagespflegesätze (50 %). Liegt das tatsächliche Leistungsvolumen unter dieser Normalauslastung – sind also die tatsächlichen abzurechnenden Tagespflegesätze in ihrer Gesamtsumme kleiner als das Budget – wird das Budget nur um 50 % des Minderbetrages gekürzt. Damit wurde von dem bisherigen Konzept fester Budgetierung zu flexiblen Budgets übergegangen. Das neue Pflegesatzrecht räumte zusätzlich die Möglichkeit ein, für besonders teure Leistungen Sonderentgelte zu vereinbaren sowie alternative Vergütungsformen (Fallpauschalen) einzusetzen.

588. Im Zuge des Gesundheitsstrukturgesetzes 1993 entstand eine novellierte Fassung des KHG, in der die Anbindung der Pflegesätze an die vorauskalkulierten Selbstkosten eines Krankenhauses (Selbstkostendeckungsprinzip) aufgegeben wurde. Anstelle eines Anspruchs der Krankenhäuser auf eine Dekkung der vorauskalkulierten Selbstkosten stehen den Krankenhäusern *medizinisch leistungsgerechte Pflegesätze* zu. Medizinisch leistungsgerecht meint hierbei die Erfüllung des Versorgungsauftrags eines Krankenhauses bei wirtschaftlicher Betriebsführung.

589. Zielsetzung der Bundespflegesatzverordnung aus dem Jahre 1995 war es, Anreize für ein möglichst wirtschaftliches Handeln zu setzen und die Verweildauer der Krankenhauspatienten zu verkür-

[2]) Darunter sind gemäß § 2 BPflV ärztliche Leistungen, Pflege, Versorgung mit Arzneimitteln, Unterkunft und Verpflegung zu subsumieren.

zen. Die durchschnittliche Verweildauer in deutschen Krankenhäusern betrug 1995 im Durchschnitt 12 Tage. Diese Ziele werden mit der Umstellung von dem allgemeinen vollpauschalisierten Pflegesatz auf ein differenziertes Entgeltsystem mit medizinisch leistungsgerechten Entgelten angestrebt. Die Pflegesätze und Leistungen vergleichbarer Krankenhäuser sowie der Grundsatz der Beitragssatzstabilität sind angemessen zu berücksichtigen. Der Verordnungsgeber verspricht sich mittelfristig eine Entlastung der Krankenkassen und eine Senkung ihrer Beitragssätze.

590. Novelliert wurden darüber hinaus die Investitionskostenfinanzierung, die Kostenerstattung liquidationsberechtigter Ärzte, die Zuzahlung für die Krankenhausbehandlung, die Kündigung von Versorgungsverträgen und der Bereich der Betriebskostenfinanzierung. Zu Beginn des Jahres 1996 traten neue Entgeltbestimmungen in Kraft, die einerseits Basis- und Abteilungspflegesätze und andererseits Fallpauschalen und Sonderentgelte zulassen. In den Jahren 1993 bis 1996 wurde übergangsweise eine *Deckelung des Krankenhausbudgets* vorgenommen. Während dieses Zeitraums hing die Bemessung der Pflegesätze von der Entwicklung der beitragspflichtigen Einnahmen der Mitglieder aller Krankenkassen ab, d. h. die Pflegesätze waren an die Grundlohnentwicklung gekoppelt.

591. *Fallpauschalen* vergüten die gesamten allgemeinen Krankenhausleistungen für einen bestimmten Behandlungsfall. Sie stellen Festpreise dar, die die Vollkosten eines Falles – einschließlich der Gemeinkosten – abdecken müssen. *Sonderentgelte* decken einen Teil der allgemeinen Krankenhausleistungen oder einen vereinbarten Leistungskomplex eines Behandlungsfalles. *Abteilungspflegesätze* entsprechen einem tagesgleichen Entgelt für ärztliche und pflegerische Tätigkeiten und die durch diese veranlaßten Leistungen innerhalb einer medizinischen Fachabteilung (z. B. Chirurgie). Der *Basispflegesatz* wird für nicht durch ärztliche und pflegerische Tätigkeit veranlaßte Leistungen – vornehmlich Unterkunft und Verpflegung – vereinbart. Durch die zwingende Einführung von Sonderentgelten und Fallpauschalen mit landesweit festzulegenden Preisen sowie gleichzeitiger Ablösung der festen Budgetierung erfolgte ab 1996 eine grundlegende Veränderung des bisherigen Entgeltsystems. Für die nicht durch die Pauschalen erfaßten Leistungen wird ein Restbudget mit Abteilungs- und Basispflegesätzen krankenhausindividuell vereinbart. Zusätzlich sind *Entgelte für prä- und poststationäre Leistungskomplexe* vorgesehen.

Im Ergebnis ist das Gesamtbudget zweigeteilt: Fallpauschalen und Sonderentgelte stellen das Resultat der Verhandlungen zwischen den Sozialleistungsträgern und den einzelnen Krankenhäusern dar. Für den Abteilungs- und Pflegesatzanteil gilt weiterhin das Verfahren des prospektiven, flexiblen Budgets. Allerdings führen Mehrleistungen nur noch zu einer Aufstockung des Budgets um 25 % der Mehrleistungen. Bei Minderleistungen wird das Budget entsprechend um 50 % gekürzt.

592. Fraglich ist, ob ein solches Mischsystem aus ökonomischer Sicht sinnvoll ist. Vorzugswürdig wäre eine Vereinheitlichung der Entgeltstruktur in Verbindung mit Fallpauschalen als Regelfall der Entgeltfinanzierung. *Differenzierte* Fallpauschalen bilden die jeweiligen Leistungen am besten ab, da sie die Diagnosestellung, die pflegerischen Leistungen und die unterstützenden Basisleistungen umfassen. Auch die Mengenentwicklung sollte über die Entgelte oder über zusätzliche Regelungen gesteuert werden. Kritisch ist weiterhin anzumerken, daß an dem Status quo der Kollektivverhandlungen über Honorare und Pflegesätze im Prinzip festgehalten wird. Ein wettbewerbliches Verfahren im Sinne eines Konkurrenzverhältnisses zwischen den Leistungserbringern um die Zahlungsbereitschaft der Krankenkassen ging daraus nicht hervor. Innerhalb des bestehenden Ordnungsrahmens sind jedoch durchaus tiefergreifende Veränderungen vorgenommen worden: So ist die Verhandlungsposition der Kassen durch die unterstützende Wirkung des Gesetzgebers (Budgetierungen) wesentlich gestärkt worden. Aufgrund des einsetzenden Wettbewerbs zwischen den Krankenkassen stehen diese unter dem wachsenden Druck, die stärkere Position in den Kollektivverhandlungen auch tatsächlich zu nutzen.

Die Anzahl und die Art der Krankenhäuser unterliegen in Deutschland einer *staatlichen Bedarfsplanung*. Der Marktzutritt ist in diesem Sektor reguliert. Für private Krankenhausträger besteht prinzipiell die Möglichkeit zur Errichtung weiterer Krankenhäuser, sofern eine entsprechende Genehmigung vorliegt. Die Aufnahme privater Investoren in den staatlichen Krankenhausplan wird jedoch restriktiv gehandhabt. Wie eine Markteintrittsbarriere wirkt zudem die duale Finanzierung, denn die privaten Krankenhäuser müssen ihre Investitionskosten viel konsequenter als die meisten öffentlichen Krankenhäuser selbst erwirtschaften. Durch einen *schrittweisen Übergang* zu einem monistischen Finanzierungssystem könnte mehr Wettbewerbsgleichheit zwischen öffentlichen und privaten Krankenhäusern erreicht werden.

2.2.2 Honorierungssysteme im ambulanten Bereich

593. Der Preis der ärztlichen Leistungen geht nicht aus Angebot und Nachfrage hervor, sondern unterliegt gesetzlichen Regelungen und wird auf Verbandsebene ausgehandelt. Die Honorarverhandlungen über die Vergütung der Ärzte werden zwischen den Krankenkassenverbänden und den Kassenärztlichen Vereinigungen einmal pro Jahr geführt. Der niedergelassene Arzt hat für seine ambulant erbrachte Leistung keinen Honoraranspruch gegenüber dem gesetzlich Versicherten oder aber der GKV. Für kassenärztlich zugelassene Ärzte besteht eine Pflichtmitgliedschaft in der für die jeweilige Region zuständigen Kassenärztlichen Vereinigung, die die von den Krankenkassen erhaltene Gesamtvergütung auf die einzelnen Ärzte aufteilt.

Zur Sicherstellung der ambulanten Versorgung gibt es neben der Kassenärztlichen Bundesvereinigung 23 Kassenärztliche Vereinigungen. Die für den ambulanten Sektor relevanten Honorare werden in

einem *zweistufigen Verfahren* festgelegt. Zunächst zahlen die Krankenkassen die Gesamtvergütung an die Kassenärztlichen Vereinigungen, die diese in Abhängigkeit von den erbrachten Leistungen an ihre Mitglieder verteilen. Auf der ersten Stufe wird ein Festbetrag gezahlt, auf der zweiten Stufe erfolgt die Vergütung. Dabei dominieren seit Anfang der siebziger Jahre weitgehend einzelleistungsorientierte Formen.

594. Vor Einführung der Budgetierung – d. h. bis zum Jahre 1993 – wurden die insgesamt etwa 2 500 Entgeltrelationen in einer Gebührenordnung durch jeweils eine Punktzahl bestimmt. Die Höhe des Punktwertes – also der Geldbetrag pro Punkt – stellte das Ergebnis von Honorarverhandlungen dar. Mit der Bestimmung der Punktwertgröße waren zugleich die Preise sämtlicher Einzelleistungen festgelegt. Aus ökonomischer Perspektive lag eine Honorierung jedes Vertragsarztes nach Einzelleistungsfestpreisen vor. Die Gesamtsumme der Honorare, die die Krankenkassen über die Kassenärztlichen Vereinigungen an die Ärzte zu zahlen hatten, ergab sich aus den insgesamt erbrachten Leistungen, d. h. aus der Summe der Punkte. Die Honorare der Ärzte wurden somit ex post bestimmt.

595. Seit der 1993 eingeführten Methode der Budgetierung einigen sich die Kassen und die Kassenärztlichen Vereinigungen über ein *Gesamtbudget*, das sich im Gleichschritt mit den Einnahmen entwickeln soll. Die von den Vertragsärzten erbrachten Leistungen sind im „Einheitlichen Bewertungsmaßstab (EBM)" niedergelegt, der ca. 2 800 Einzelleistungen ausweist. Abhängig von der Punktzahl der von einem Arzt erbrachten Leistungen wird sein Honorar errechnet. Seine Leistungen werden mit dem Punktwert multipliziert.

596. Dieses *Bewertungskonzept* wirft Probleme auf, falls die Gesamtzahl aller abgerechneten Punkte der Vertragsärzte schneller steigt als das vereinbarte Budget. In diesem Fall wird der Punktwert entsprechend gesenkt, und die Festpreise der Einzelleistungen sinken. In der Befürchtung, die eigene wirtschaftliche Situation zu verschlechtern, haben die meisten Ärzte mit einer Zunahme ihrer Leistungen reagiert. Die Mengenkomponente im Bereich einer Kassenärztlichen Vereinigung stieg somit schneller als das Budget, und der Punktwert fiel entsprechend. Die Anreizstrukturen für den einzelnen Arzt sind mit denjenigen einer sozialen Dilemmasituation vergleichbar, mit dem Unterschied, daß kein öffentliches Gut erstellt wird. Aus Sicht der Ärzteschaft wäre es vorteilhafter, keine Leistungsausweitungen vorzunehmen, um den Punktwert zu stabilisieren. Da sich der einzelne Arzt jedoch nicht darauf verlassen kann, daß sich seine Kollegen auf diese Weise verhalten und er zudem eine Reduzierung seines Einkommens befürchtet, ist es für ihn individuell rational, mehr Gesundheitsleistungen zu erbringen. Aus Sicht der Patienten, die das Gut Gesundheit in besonderem Maße schätzen und daher ein größeres Leistungspaket einem geringeren vorziehen, könnte eine solche Leistungsausweitung auch vorteilhaft sein. Dies gilt jedoch nur unter der Prämisse, daß die Leistungsausweitung keine Qualitätsverschlechterung induziert.

597. Auch für die von den niedergelassenen Ärzten in Form von Arznei-, Verband- und Heilmitteln veranlaßten Leistungen wird seit 1994 ein Gesamtbudget ausgehandelt, bei dessen Überschreitung die Kassenärztlichen Vereinigungen – und damit die Ärzte als Kollektiv – regreßpflichtig sind.

598. Mit dem Auslaufen der Budgetierung 1996 wird den Honorarverhandlungen gesetzlich vorgegeben, daß kein Gesamtbudget mehr vereinbart werden muß. Die Abschlüsse dürfen jedoch das Primat der Beitragssatzstabilität nicht verletzen. Für den maximalen Anstieg der Gesamtausgaben ist damit auf indirektem Weg eine Quasi-Budget-Obergrenze vorgegeben.

599. Nach den Bestimmungen des Zweiten Neuordnungsgesetzes soll den Ärzten ein höheres Maß an Kalkulationssicherheit bei ihrer Vergütung gegeben werden. Deshalb soll in den Honorarverhandlungen ein *fester Punktwert* für die abgerechneten Leistungen zugrunde gelegt werden. Dies gilt allerdings nur bis zu einer bestimmten Obergrenze für die Menge der abgerechneten Leistungen. Darüber hinausgehende Leistungen sollen mit einem *abgestaffelten Punktwert* vergütet werden. Die Umsetzung und Ausgestaltung der Vergütungsregelungen obliegt den Kassenärztlichen Vereinigungen und den Verbänden der Krankenkassen.

2.2.3 Mangelnde Vernetzung des ambulanten und stationären Sektors

600. Ein Wesensmerkmal des deutschen Gesundheitsversorgungssystems ist die deutliche Grenze zwischen dem ambulanten und dem stationären Sektor. Von vielen Seiten wird auf die Wirtschaftlichkeitsreserven verwiesen, die durch eine bessere Koordination und Integration der Behandlungsabläufe sektorübergreifend erschlossen werden könnten.[3]) Ein Wettbewerb um die beste Gesamtversorgung der Patienten könnte dazu beitragen, Kosten einzusparen, und zugleich eine stärker patientenorientierte Versorgung ermöglichen. Mit der klaren Abgrenzung zwischen den beiden Sektoren werden zumeist die Fehlbelegung im Krankenhaus, die Mengenausweitungen im vertragsärztlichen Bereich, die lange Verweildauer im Krankenhaus, Informationsverluste, die hohe Einweisungsfrequenz und auch Doppeluntersuchungen ursächlich in Verbindung gebracht.

601. Bislang konnten lediglich zaghafte Integrationsversuche beobachtet werden, wie z. B. im Rahmen des ambulanten Operierens und in ersten Modellversuchen, die nach dem Zweiten Neuordnungsgesetz erleichtert worden sind. Unter medizinischen Gesichtspunkten ist die Möglichkeit des ambulanten Operierens mit zwei Vorteilen verbunden: Falls Komplikationen auftreten, ist die entsprechende Infrastruktur vorhanden, um rasch zu handeln, und es besteht zugleich die Möglichkeit, auf weitere Fachdisziplinen zuzugreifen.

---

[3]) Vgl. beispielsweise Sachverständigenrat für die Konzertierte Aktion im Gesundheitswesen, Gesundheitswesen in Deutschland, Bd. I, Sondergutachten 1996, Baden-Baden 1996, Tz. 263 ff.

602. Die *institutionelle Abgrenzung* zwischen stationärem und ambulantem Sektor ergibt sich aufgrund sozialgesetzlicher Bestimmungen. Die Beziehungen zwischen Krankenhäusern und Vertragsärzten werden in den §§ 115 ff. SGB V (4. Abschnitt) geregelt. Grundsätzlich besteht eine Trennung zwischen den beiden Versorgungsteilsystemen. Die entsprechenden Vorschriften benennen die Voraussetzungen, unter denen ein Krankenhaus Leistungen auch ambulant gegenüber den Patienten erbringen darf, sowie die Fälle, in denen niedergelassene Ärzte im Krankenhaus stationäre Versorgungsleistungen erbringen dürfen. Ein Krankenhaus kann beispielsweise bei der vor- und nachstationären Behandlung und für das ambulante Operieren in die ambulante Versorgung eingebunden werden. Im umgekehrten Fall – Einbindung des ambulanten in den stationären Sektor – gibt es das Konzept des Belegarztes, eines nicht im Krankenhaus angestellten Kassenvertragsarztes, der seine Patienten im Krankenhaus stationär oder teilstationär behandeln kann. Seine Leistungen werden nicht durch das Krankenhaus vergütet, der Belegarzt rechnet vielmehr mit der Kassenärztlichen Vereinigung ab. Darüber hinaus können Kassenvertragsärzte als niedergelassene Konsiliarärzte Leistungen im Krankenhaus erbringen. Im Gegensatz zum Belegarztsystem werden ihre Leistungen aus dem Krankenhausbudget vergütet. Die Tätigkeit des Konsiliarius ist nicht in eine eigene Rechtsinstitution gefaßt, sondern richtet sich nach dem allgemeinen Vertragsrecht des BGB und der Bundespflegesatzverordnung. Zwei weitere Kooperationsformen zwischen ambulanter und stationärer Versorgung sind in § 115 SGB V benannt. Im einzelnen sind dies Praxiskliniken und der ständig einsatzbereite Notdienst, an dem das Krankenhaus beteiligt wird. Praxiskliniken sind Einrichtungen, in denen die Versicherten durch die gemeinsame Arbeit mehrerer Vertragsärzte ambulant und stationär versorgt werden.

603. Die *Kooperationsformen* Belegarztwesen, Praxiskliniken, Notdienst sowie vor- und nachstationäre Behandlung werden auf verschiedenen Ebenen festgelegt. Hierzu zählen vor allem die dreiseitigen Verträge und Rahmenempfehlungen zwischen Krankenkassen, Krankenhäusern und Vertragsärzten auf der Landesebene nach § 115 SGB V. Ähnliche Verträge werden auf der Bundesebene für das ambulante Operieren vereinbart. Diese mit dem Gesundheitsstrukturgesetz eingeführte Möglichkeit basiert auf Vereinbarungen, die zwischen den Spitzenverbänden der Krankenkassen, der Deutschen Krankenhausgesellschaft und der Kassenärztlichen Bundesvereinigung getroffen wurden. Aus diesen Verhandlungen ist ein Katalog ambulant durchführbarer Operationen, der zugehörigen Vergütungen sowie der Maßnahmen zur Sicherung von Qualität und Wirtschaftlichkeit des ambulanten Operierens hervorgegangen. Zusätzlich existieren Vergütungsregelungen, nach denen die ambulanten Leistungen des Krankenhauses entsprechend den für die Vertragsärzte geltenden Grundsätzen aus der vertragsärztlichen Gesamtvergütung zu entgelten sind bzw. nach denen die stationären Leistungen von Vertragsärzten in Krankenhäusern abgerechnet werden müssen.

Diese Form der Vertragsabschlüsse der jeweiligen Verbände auf Bundes- oder Landesebene berücksichtigt die Interessen aller Vertragsärzte, Krankenhäuser und Krankenkassen einer bestimmten Versorgungsregion, eines Bundeslandes oder sogar ganz Deutschlands. Umfang und qualitative Intensität der Leistungen hängen damit *nicht* von den Interessen der unmittelbar Beteiligten ab. Die Möglichkeit des ambulanten Operierens ist aufgrund der Entgelthöhe wirtschaftlich nicht besonders attraktiv. Auf Bundesebene wurden die wesentlichen Absprachen bezüglich der Vereinbarungen über das ambulante Operieren getroffen und in der Schriftenreihe der Deutschen Krankenhausgesellschaft publiziert. In der Praxis erweist es sich zudem als hinderlich, daß die Krankenhäuser diese Leistung nicht als zusätzliches Angebot aufnehmen können, sondern in entsprechendem Umfang stationäre Operationsleistungen einschränken müssen. Da die Entgelte für das ambulante Operieren in der Regel unter dem stationären Pflegesatz liegen, besteht ein Anreiz, vorrangig stationäre Patienten zu operieren.

Das Belegarztsystem hat in der Praxis keine größere Bedeutung erlangt. Ursächlich ist die besonders ausgeprägte *Spezialisierung* der ärztlichen Kenntnisse und Fähigkeiten im Krankenhaus. Der niedergelassene Arzt kann nur dann dagegen konkurrieren, wenn er seinerseits über ähnliches Wissen und Können verfügt. Die mangelnde Präsenz des Belegarztes im Krankenhaus kommt hinzu. Demgegenüber ist ein zunehmender Aufbau von Praxiskliniken zu beobachten. Bemerkenswert ist, daß der Tagespflegesatz der Praxiskliniken häufig größer ist als der entsprechende Pflegesatz im Krankenhaus. Dennoch rechnet sich dieses System für die Krankenkassen häufig, weil die Verweildauer geringer ist.

2.2.4 Strukturmerkmale der Arzneimittelversorgung

604. Angebotsseitig ist der deutsche Arzneimittelsektor durch seine Aufteilung in drei Ebenen gekennzeichnet: Forschung, Entwicklung und Produktion der Medikamente leistet die *pharmazeutische Industrie*, die ihrerseits ein Teilsegment der chemischen Industrie ist. Der Großteil der Arzneimittel wird an den *pharmazeutischen Großhandel* geliefert, der die Mittlerposition zwischen Pharmaindustrie und der Einzelhandelsstufe einnimmt. Zur Sicherstellung der Arzneimittelversorgung der Bevölkerung ist die Einzelhandelsstufe mit öffentlichen *Apotheken* und mit Krankenhausapotheken besetzt. Nachfrageseitig ist die für den Gesundheitssektor typische Dreiteilung der Nachfrage in Arzt, Patient und Krankenkasse gegeben. In Deutschland existierten Ende 1996 insgesamt 21 912 Apotheken, wobei es sich bei dem überwiegenden Teil um öffentliche Apotheken handelt. Lediglich 622 Apotheken sind in Krankenhäusern angesiedelt. Die öffentlichen Apotheken verkauften 1997 Arzneimittel im Wert von 25,2 Mrd. DM. Im Vergleich zu den Medikamentenumsätzen des Jahres 1996 war ein Anstieg um 1,3 % zu verzeichnen.

605. Die *mangelnde Marktübersicht* aller Teilnehmer ist ein typisches Charakteristikum des Arznei-

mittelsektors. Weder Ärzte noch Apotheker noch Patienten können angesichts der Vielfalt der im Angebot vorhandenen Arzneimittel einen vollständigen Überblick über das gesamte Angebot gewinnen. Die Komplexität der Wirkungszusammenhänge erschwert den Überblick zusätzlich. Der Grad der Markttransparenz ist jedoch innerhalb der drei Nachfragergruppen unterschiedlich: Die geringste Marktkenntnis dürften die Patienten haben, die sich in der Regel auf die Empfehlung durch ihren Arzt oder Apotheker verlassen. Die Ärzte sind zumeist auf bestimmte Fachrichtungen spezialisiert und haben in den entsprechenden Teilsegmenten eine Marktübersicht. Über die beste dürften freilich die Apotheker verfügen.

606. Charakteristisch für die Nachfrageseite des Arzneimittelsektors ist ihre sehr *niedrige Preiselastizität*. Sie resultiert zum einen aus der unmittelbaren Dringlichkeit des Bedarfs, die es nicht erlaubt, langwierige Preisvergleiche anzustellen. Zum anderen entscheidet nicht der Patient selbst über die Notwendigkeit. Hinzu kommt, daß die Arzneimittelausgaben in den meisten Fällen nicht direkt spürbar sind. In der Regel wird der Zusammenhang zwischen den geleisteten Beiträgen bzw. Prämien zur Krankenversicherung und den Arzneimittelausgaben nicht realisiert. Hierbei muß jedoch zwischen dem Versicherungsstatus der Patienten, der Möglichkeit des Zugriffs auf Arzneimittel und dem Erstattungsmodus (volle/teilweise/keine Erstattung) differenziert werden. Die mittlerweile auch im Bereich der GKV eingeräumte Möglichkeit, das Kostenerstattungsprinzip zu wählen, kann dazu beitragen, die Preissensibilität der Verbraucher zu erhöhen.

607. Im Bereich der öffentlichen Apotheken liegen *umfängliche Reglementierungen* vor: Die gesetzlichen Grundlagen sind das Gesetz über das Apothekenwesen, die Apothekenbetriebsverordnung und die Approbationsordnung für Apotheker. Gemäß § 1 des Gesetzes über das Apothekenwesen hat der Apotheker die Sicherstellung der Arzneimittelversorgung der Bevölkerung zu garantieren. Die weiteren Regulierungsmaßnahmen beziehen sich auf die Zulassungsbeschränkungen bei der Ausbildung (Numerus clausus im Fach Pharmazie) und der Berufsausübung (Approbation), die Organisationsfreiheit des Apothekers, seine Geschäftsführung, die Produktpalette und die Vertriebskanäle sowie die Preisgestaltung (Höchstzuschläge auf der Großhandelsebene, Festzuschläge auf der Einzelhandelsebene, Festbetragsregelung) und greifen damit sehr weitreichend in unternehmerische Dispositionen ein.

Spezifische institutionelle Regelungen, die vornehmlich diskutiert werden, sind das Fremd- und Mehrbesitzverbot bei den öffentlichen Apotheken und das Verbot des Versandhandels. Nach dem Mehrbesitzverbot darf ein Apotheker nicht mehr als eine Apotheke besitzen. Das Fremdbesitzverbot gestattet nur einem Apotheker das Eigentum an einer Apotheke. Implizit enthält diese Regulierung das Verbot, Apothekenketten zu bilden. Um die Qualitätssicherung der Arzneimittelversorgung zu gewährleisten, ist zudem die persönliche Anwesenheit des Apothekers während der Verkaufszeiten erforderlich. Ziel der umfangreichen Preisregulierung ist es, bundesweit einheitliche Apothekenabgabepreise zu erreichen. Die Arzneimittelpreisverordnung gilt jedoch nicht für die Abgabe von Arzneimitteln an Krankenhäuser. Die Pharmaindustrie muß sich nicht auf einen einheitlichen Herstellerabgabepreis festlegen, sondern handelt diesen mit dem verantwortlichen Krankenhausapotheker aus. Aufgrund der gegebenen Budgetrestriktionen ist der Krankenhaussektor auf die möglichst kostengünstige Deckung seines Arzneimittelbedarfs angewiesen und verfügt demzufolge über eine weitreichende Marktübersicht. Die Arzneimittelhersteller wiederum können den Arzneimittelmarkt nach Käuferschichten aufspalten und die Preise gemäß den Nachfrageelastizitäten differenzieren.

608. Entgegen dem aufgrund spektakulärer Großfusionen entstehenden Eindruck ist die pharmazeutische Industrie als *mäßig konzentriert* einzustufen. Der industrielle Pharmasektor umfaßte 1994 etwa 1 200 Hersteller von Arzneimitteln, die ihre Interessen im Verband Forschender Arzneimittelhersteller (VFA) und im Bundesverband der Pharmazeutischen Industrie (BPI) bündeln. Jeder Apotheker ist Pflichtmitglied in einer Apothekerkammer, die als Körperschaft des öffentlichen Rechts eine eigene Rechtspersönlichkeit besitzt. Die Kammern schließen Rahmenverträge mit den Sozialversicherungsträgern ab und nehmen mithin Einfluß auf die wirtschaftliche Lage eines Apothekers. Auf der Bundesebene haben sich die Apothekerkammern, -verbände und -vereine zu den Spitzenorganisationen Bundesapothekerkammer und dem Deutschen Apotheker-Verein e.V. zusammengeschlossen. Die Verbindung beider Organisationen und damit aller Interessen der Apotheker ist in dem Zusammenschluß zur Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände (ABDA) zu sehen.

609. Für eine Einschätzung der *Wettbewerbssituation* auf der Einzelhandelsstufe muß eine Unterscheidung zwischen öffentlichen und den im Krankenhaus etablierten Apotheken vorgenommen werden. In dem Marktsegment Vertrieb über öffentliche Apotheken sind wettbewerbliche Prozesse nicht zu verzeichnen. Die Ärzte haben festgelegte Verschreibungsgewohnheiten, und Marketingmaßnahmen durch die Pharmaindustrie sind – zumindest im Hinblick auf heterogene Medikamente – wenig aussichtsreich. Homogene Arzneimittel hingegen sind problemlos substituierbar. Folglich stellt sich die Konkurrenzlage in diesem Teilsegment anders dar: Mit Hilfe von gezielten Marketingmaßnahmen wird versucht, auf das Verschreibungsverhalten der Ärzte Einfluß zu nehmen. Kleinere Herstellerunternehmen erleiden hierbei Wettbewerbsnachteile, da in der Regel nur die großen pharmazeutischen Unternehmen über einen umfänglichen Stab an Pharmareferenten verfügen, um flächendeckend tätig zu sein.

610. Den Krankenhausapotheken hingegen werden weitaus bessere Bezugskonditionen für Arzneimittel eingeräumt als den öffentlichen Apotheken. Die in Krankenhäusern ansässigen Apotheker verfügen über eine sehr gute Marktübersicht, da sie aufgrund der Begrenztheit der Mittel eine möglichst kostengünstige Deckung ihres Arzneimittelbedarfs

anstreben. Das Krankenhaus läßt zudem nur eine bestimmte Anzahl von gleich wirkenden Produkten zur Verwendung zu, die Arzneimittelhersteller wiederum sind daran interessiert, auch dieses Marktsegment zu beliefern. Um die Versorgung der Krankenhausapotheken herrscht folglich starke Konkurrenz, die teils gar in eine kostenfreie Überlassung von Medikamenten mündet. Die Hersteller von Produkten mit einem bekannten Markennamen haben gegenüber Generikaherstellern kaum Wettbewerbsvorteile, da sich die Markenpräparate den günstigen Preisen der Nachahmerprodukte anpassen müssen.

611. Die *Festbetragsregelung* wurde mit dem Gesundheitsreformgesetz 1993 eingeführt. Die Grundlage der Festbetragsregelung ist die Preisdifferenz zwischen Originalpräparaten und Generika. Die GKV erstattet nur noch den sich am Preis für das Generikum orientierenden Festbetrag. Von dem Bundesausschuß für Ärzte und Krankenkassen werden drei Arzneimittelgruppen nach den Kriterien gleicher Wirkstoff, pharmakologisch-therapeutisch vergleichbarer Wirkstoff (vornehmlich mit chemisch verwandten Stoffen) und pharmakologisch-therapeutisch vergleichbare Wirkung (insbesondere Arzneimittelkombinationen) determiniert. Die Spitzenverbände der Krankenkassen fixieren für die jeweiligen Gruppen einheitliche Festbeträge, die sich grundsätzlich an den *günstigsten Apothekenabgabepreisen* zu orientieren haben. In geeigneten Zeiträumen soll eine Anpassung an veränderte Marktbedingungen erfolgen. Mit dieser Regelung wurde die GKV-Leistung der Höhe nach beschnitten, denn der Patient hat für die Differenz selbst aufzukommen, wenn der Preis über dem Festbetrag liegt. Folglich wurden erhebliche Veränderungen beim Einsatz des Aktionsparameters Preis ausgelöst. Um keine allzu großen Umsatzeinbußen hinnehmen zu müssen, senkte die Mehrzahl der Originalanbieter ihre Produktpreise auf die Festbetragshöhe ab. Diejenigen Hersteller von Originalpräparaten, die dieser Strategie nicht folgten, hatten erhebliche Marktanteilsverluste zu verzeichnen. Die Generikahersteller wiederum konnten ihren Marktanteil weiter ausbauen. Falls der Preis eines ihrer Präparate oberhalb des Festbetrages lag, senkten sie diesen zumeist auf das jeweilige Festbetragsniveau ab. Preisanhebungen der Generikaproduzenten auf die Höhe des Festbetrages waren selten. Die niedrigeren Preise der Generikahersteller führten teils auch zu einer entsprechend niedrigen Festlegung des Festbetrages. Der Preiswettbewerb wurde durch die Regelung erheblich stimuliert, denn die Nachfrage oberhalb der Festbeträge ist relativ preiselastisch. Derzeit sind etwa 60 % des Arzneimittelmarktes von der Festbetragsregelung erfaßt.

Die Einführung der Festbetragsregelung und der Negativliste übte einen starken Einfluß auf den Pharmasektor aus. Im Zuge der Kostendämpfungsgesetze entstand die sog. *Negativliste*, wodurch der Umfang des Leistungskatalogs der GKV im Bereich der Pharmaka verringert wurde. Damit wurden bestimmte Indikationsbereiche aus der Erstattbarkeit herausgenommen, und der Patient muß die Kosten für diese Arzneimittelgruppen (z. B. gegen Erkältungskrankheiten) nunmehr selbst tragen. Im Rahmen des Gesundheitsreformgesetzes wurde diese Liste erweitert. Demnach sind neben Bagatellarzneimitteln auch *unwirtschaftliche* Medikamente von der Erstattung ausgenommen. Betroffen sind vornehmlich die Arzneimittel, deren therapeutischer Nutzen nicht nachweisbar ist oder deren therapeutische Wirkung sich aufgrund der Vielzahl der enthaltenen Wirkstoffe nicht bestimmen läßt. Die Änderung der Rahmenbedingungen im Gesundheitswesen bewirkt bei allen Arzneimittelnachfragern ein preisbewußteres Verhalten, obschon die Aufspaltung der Nachfrage in Arzt, Krankenkasse und Patient monopolistische Verhaltensweisen der Pharmaindustrie zu begünstigen vermag. Zunehmender Wettbewerbsdruck wird angesichts neuerer Reformmaßnahmen weitere Anpassungsprozesse in der pharmazeutischen Industrie hervorrufen.

612. Der pharmazeutische Großhandel sorgt für die Sortimentierung und Lagerhaltung der Arzneimittel sowie für die schnelle und unverzügliche Belieferung der Apotheken. Der Großhandel tritt als Abnehmer gegenüber der pharmazeutischen Industrie auf. *Wettbewerbsparameter* des Pharmagroßhandels ist die Leistungsfähigkeit in der Lagerhaltung, in der Logistik und im Service. In diesem Segment behaupten sich regional tätige, aber effizient organisierte Mittelständler ebenso wie international tätige Großkonzerne. In einigen Bereichen besteht ein Konkurrenzverhältnis zu der pharmazeutischen Industrie. Dies betrifft vor allem das Segment der „Schnelldreher", d. h. der häufig umgeschlagenen, rezeptfreien Präparate wie beispielsweise Aspirin von der Bayer AG. Auch im Falle der Generika gibt es einen Direktbezug durch den Apothekensektor.

Der überwiegende Teil der Arzneimittelumsätze wird unter Einschaltung des Großhandels getätigt. Die Direktlieferungen von der pharmazeutischen Industrie an die Apotheken sind gering. Vor dem Inkrafttreten des Gesundheitsstrukturgesetzes lag dieser Anteil am Apotheken-Gesamtumsatz bei etwa 6,2 %, im Jahre 1993 stieg er auf 8,5 %, und 1996 bewegte er sich bei 7 %. Durch den Direktbezug verliert der Apotheker die Vorteile, die ihm der Bezug über den Großhandel ermöglicht (z. B. Lagerhaltungsfunktion). Dem stehen oft beträchtliche Preisnachlässe gegenüber, da trotz des preiswerteren Bezugs immer noch die maximalen Großhandelsabgabepreise die Bezugsgröße für die festen Apothekenzuschläge darstellen. Folglich erhöht sich die Handelsspanne der Apotheken. Durch den preisgünstigeren Einkauf und die festen Arzneimittelabgabepreise steigt der Stückgewinn des Apothekers. Damit entsteht ein Anreiz, den Absatz des entsprechenden Produktes zu forcieren. Daher existiert vornehmlich bei den rezeptfreien Präparaten und Generika mit hohen Absatzhäufigkeiten ein Preiswettbewerb zwischen pharmazeutischer Industrie und dem Großhandel.

613. Auf der Stufe des pharmazeutischen Einzelhandels stehen sich eine Vielzahl von Anbietern und Nachfragern gegenüber. Von starkem Wettbewerb ist dennoch nicht auszugehen, da nur unzureichende Wettbewerbsparameter zur Verfügung stehen. Da der Preiswettbewerb weitgehend ausgeschaltet ist, beziehen sich die *absatzpolitischen Gestaltungsmög-*

lichkeiten der Apotheken auf Leistungen, wie beispielsweise Werbegeschenke, Freundlichkeit und Kompetenz der Bedienung, Ausstattung, Größe, Sortimentstiefe und -breite sowie gute Serviceleistungen.

Teils ergeben sich wettbewerbliche Beziehungen zu dem übrigen Einzelhandel, sofern es das Ergänzungssortiment der Apotheken und die freiverkäuflichen Arzneimittel betrifft. Konkurrenten sind vor allem Drogerien und Verbrauchermärkte, zunehmendes Interesse bekundet auch der Lebensmitteleinzelhandel. Der normale Einzelhandel verfügt aufgrund günstigerer Kostenstrukturen über wettbewerbliche Vorteile. In diesem Segment herrscht daher intensiver Wettbewerb. Den Apotheken kommt wiederum ihr gutes Image zugute, das sie im Hinblick auf die Qualität genießen. Etliche Produzenten von hochwertigen Produkten – wie z. B. Kosmetika – nutzen dies, um ihre Produkte entsprechend zu plazieren und vertreiben sie ausschließlich über Apotheken.

2.3 Die Stellung der Freien Wohlfahrtspflege im sozialen Versorgungssystem

614. Der Bereich der *Wohlfahrtspflege* umfaßt in der Praxis die Aufgaben der ambulanten Krankenpflege, des Krankenhauswesens, der Jugend- und Sozialhilfe, der Katastrophenhilfe, Teile des Bildungswesens und der beruflichen Ausbildung. Die Wohlfahrtspflege bildet einen Teil des Systems der sozialen Sicherung. Neben Geld- und Sachleistungen werden in diesem Sektor überwiegend Dienstleistungen erbracht, die zumeist direkt bzw. unmittelbar und personenbezogen sind. Mit der Erbringung der Leistungen wird angestrebt, das gesundheitliche, soziale oder wirtschaftliche Wohl des Leistungsempfängers zu fördern. Der Zusatz *Freie* Wohlfahrtspflege kennzeichnet die Träger von Einrichtungen der Wohlfahrtspflege, die unabhängig von staatlichen Institutionen ihre Zielsetzungen bestimmen und ihre wohlfahrtspflegerischen Einrichtungen leiten und unterhalten. Sie verfolgen formal das Wirtschaftlichkeitsziel, arbeiten aber gemeinnützig und streben eine Kostendeckung anstelle einer Gewinnerzielung an.

615. Politische Reformvorhaben konzentrieren sich bislang auf die Versorgung mit Gesundheitsleistungen. Die Sicherstellung der Versorgung, die Erstellung und Finanzierung sozialer Dienstleistungen stießen bis zu Beginn der neunziger Jahre weder auf ein vertieftes Interesse in der gesundheitsökonomischen Forschung noch waren sie Gegenstand gesellschaftlicher Diskussionen. Wie die vorhergehende Analyse gezeigt hat, kommen die bisherigen Gesundheitsreformgesetze als taugliches Vorbild für eine Reform der Versorgung mit sozialen Diensten nicht in Betracht. Aus ökonomischer Sicht sind es die staatlicherseits gesetzten Rahmenbedingungen und deren Auswirkungen, die es erfordern, das Augenmerk auch auf diesen Sektor zu richten. Die bestehenden *Wettbewerbsbeschränkungen* lassen nach Auffassung der Monopolkommission eine ökonomische Analyse der Freien Wohlfahrtspflege wünschenswert erscheinen.

Die Aufmerksamkeit der Öffentlichkeit erfuhr dieser Sektor jüngst durch negative Schlagzeilen in den Medien, die neben weiteren Vorwürfen auf überhöhte Kostenabrechnungen, Verschwendungen, Veruntreuungen sowie Manipulation von Förderanträgen verwiesen. In dieser kritischen Berichterstattung manifestiert sich die Tendenz einer sinkenden Akzeptanz der Freien Wohlfahrtspflege in der Bevölkerung. Weitere Indikatoren für den Bedeutungsverlust sind die Stagnation des Spendenaufkommens und eine stark rückläufige Tendenz der ehrenamtlichen Arbeit. Mehrere *Gesetzesreformen* haben zudem die staatlich garantierten Sozialleistungen, deren Anspruchsvoraussetzungen und die Entgeltregelungen modifiziert. Auswirkungen zeitigen vor allem die Abkehr vom Selbstkostendeckungsprinzip, die Einführung prospektiver, im vorhinein vereinbarter Entgelte und die Budgetierung von Leistungen. In einigen Bereichen nehmen die Marktanteile der Freien Wohlfahrtspflege gegenüber privatgewerblichen Anbietern ab. Ihre Vorrangstellung ist mithin gefährdet.

2.3.1 Besonderheiten sozialer Dienstleistungen

616. Unter den Begriff der sozialen Dienstleistungen lassen sich beispielsweise die Krankenbehandlung, Beratungsgespräche sowie die Pflege subsumieren. Sie stellen ökonomische Güter dar, die in einem Produktionsprozeß – unter Einsatz von Sach- und Humankapital – entstehen. Ihr Angebot ist mit Alternativkosten verbunden, und die Nachfrager bzw. die Leistungsempfänger erwarten eine Nutzenstiftung.

Die Erstellung der Dienstleistungen ist in besonderem Maße personalintensiv. Der Personaleinsatz ist nur sehr begrenzt durch einen Kapitaleinsatz zu substituieren. Die Qualität der Dienstleistung hängt mithin maßgeblich von der Qualität des Personals ab, so daß der Personalpolitik in diesem Sektor eine maßgebliche Funktion zukommt. Erwünschte Fähigkeiten wie Einfühlungsvermögen, Motivation und persönliches Engagement sind auf dem Ausbildungswege nur begrenzt vermittelbar. Eine zunehmende Nachfrage nach sozialen Diensten läßt sich nur durch einen verstärkten Personaleinsatz befriedigen. Rationalisierungspotentiale sind daher nur in geringem Umfang erschließbar.

617. Soziale Dienstleistungen sind differenziert zu betrachten: Neben den einfachen Diensten[4]), deren Qualität problemlos durch Anschauung oder Erfahrung feststellbar ist, existieren komplexere Erfahrungs- oder gar Vertrauensgüter, die einen erschwerten oder aber keinerlei Zugang zu Qualitätsinformationen erlauben. Ihrem Wesen nach sind soziale Dienste häufig *Beziehungsarbeiten*, deren Qualität schwer zurechenbar und kontrollierbar ist. Diese Eigenschaften erschweren es, Schlechtleistungen zu identifizieren. Einige Gesundheitsleistungen und auch Gesprächstherapien sind durch diese Merk-

[4]) Unter diese Kategorie sozialer Dienstleistungen fallen beispielsweise hauswirtschaftliche Dienste (Obdachlosenunterkünfte, Mahlzeitendienste), Freizeit- und Erholungseinrichtungen, Bahnhofs- und Seemannsmissionen, Erste-Hilfe-Ausbildung und Sanitätsdienste.

male gekennzeichnet. Der Arzt oder Therapeut verfügt über einen Wissensvorsprung. Hinzu kommt die generelle Unsicherheit, die aus dem direkten und indirekten Einfluß des Patienten auf den Behandlungserfolg resultiert. Eine mangelnde Transparenz und die Einschränkung der Konsumentensouveränität sind die Folgen.

618. Nach Selbstverständnis kirchlicher Sozialarbeit (Diakonie) haben soziale Hilfen den Charakter eines besonderen Gutes. Die Diakonie verbindet die eigentliche Sozialarbeit mit einem kirchlichen Sendungsauftrag, der sich aus der gelebten Nächstenliebe ergibt. Produktionstheoretisch wird ein Kuppelprodukt erstellt, dessen Outputs – soziale Hilfe und religiöse Betreuung – dem Hilfeempfänger angeboten und gegebenenfalls als Einheit zugeführt werden.

619. In außergewöhnlichen Situationen kann es zu verzerrten oder auch rudimentären Präferenzbekundungen kommen, wie z. B. im Falle geistiger oder seelischer Erkrankungen oder aufgrund einer Drogenabhängigkeit. Bei den sozialen Dienstleistungen Bildungs- und Erziehungsarbeit, Beratungsleistungen und bei Behandlungsformen wie Impfungen und Therapien liegen gegebenenfalls externe Effekte vor.

620. Auf dem Markt für Güter der Wohlfahrtspflege entrichten die Nachfrager in den meisten Fällen keinen Beitrag zur Finanzierung der Dienste. Das Marktgeschehen hängt folglich stark von den Interessen der jeweiligen Geldgeber ab. Die *Finanzierung* erfolgt durch private Spenden, staatliche und kirchliche Stellen.

621. Zwei wesentliche Erscheinungsformen im Bereich der sozialen Dienste sind der Rettungsdienst und die Vorhaltung intensivmedizinischer Betten. Um der Gefahr einer Unterversorgung zu begegnen, sind Vorhaltepotentiale bzw. Reservekapazitäten erwünscht. Das Gut „Vorhaltung" weist Charakteristika eines öffentlichen Gutes auf, denn es ist durch Nicht-Rivalität im Konsum und das (politisch gewünschte) Nichtausschlußprinzip gekennzeichnet. Der Staat bzw. die Sozialversicherungsträger gewährleisten die Sicherstellung der entsprechenden Vorhaltekapazitäten. Die eigentliche Dienstleistung der Notfall- bzw. Intensivversorgung kann jedoch durch konkurrierende Anbieter erfolgen.[5])

2.3.2 Organisation der Freien Wohlfahrtspflege

622. Die sozialen Dienste werden von *organisierten freigemeinnützigen Einrichtungsträgern* bereitgestellt. Sie besitzen eine formale, auf dauerhaften Bestand ausgerichtete Struktur und beruhen auf einem privat-autonomen Zusammenschluß. Dabei existiert keine Form der Pflichtmitgliedschaft, d. h. der Zusammenschluß ist freiwillig. Dies gilt auch in gewissem Umfang für die unentgeltliche Zuführung von Ressourcen wie Geld-, Sach- oder Arbeitsspenden. Weitere Charakteristika freigemeinnütziger Organisationen sind die ihnen eigene *spezielle Wertorientierung* und die *Nicht-Gewinnverteilungs-Regel.* Die Tätigkeit dieser, einer bestimmten Tradition, Weltanschauung oder auch einem Sozialmilieu verpflichteten Organisation ist auf ein Sachziel und nicht auf Gewinnmaximierung ausgerichtet. Werden Überschüsse erwirtschaftet, beinhaltet die Nicht-Gewinnverteilungs-Regel das Verbot, diese auszuschütten.

623. Ein weiteres Merkmal der Freien Wohlfahrtspflege ist die Zugehörigkeit zu einem Verband. Die freigemeinnützigen, wirtschaftlich und rechtlich selbständigen Einrichtungsträger gehören einer übergreifenden Verbandsorganisation – einem Wohlfahrtsverband – an. Angesichts der privatrechtlichen Trägerschaft und dem fehlenden Gewinnmotiv werden sie in der Literatur auch als Non-Profit-Organizations bezeichnet. Das deutsche Steuerrecht begünstigt die Gemeinnützigkeit. Aus der steuerlichen Gemeinnützigkeit (§§ 51 bis 68 Abgabenordnung) leiten sich Steuerbefreiungen freigemeinnütziger Träger im Hinblick auf die Köperschaftsteuer, die Gewerbesteuer, die Grundsteuer, die Erbschaftsteuer und die Kapitalverkehrssteuer ab. Im Vergleich zu den öffentlichen Trägern, die den Regelungen des öffentlichen Rechts unterliegen, und den gewinnorientierten privaten Trägern bekleiden die gemeinnützigen Organisationen eine Vorrangstellung. Diese Position wird ihnen durch das deutsche Sozialrecht eingeräumt, das in § 10 Abs. 4 des Bundessozialhilfegesetzes (BSHG) eine vorrangige Aufgabenerfüllung durch freigemeinnützige Einrichtungsträger vorsieht. Öffentliche Stellen sollen dann nicht tätig werden, wenn die entsprechende Leistung schon durch Einrichtungen der Freien Wohlfahrtspflege erbracht wird. Eine staatliche Förderungspflicht gilt entsprechend § 10 Abs. 3 BSHG zudem nur für Verbände der Freien Wohlfahrtspflege.

In Deutschland haben sich die freien Träger jeweils einem der *sechs Spitzenverbände der Freien Wohlfahrtspflege* angeschlossen. Zu den sechs Spitzenverbänden zählen

- die Arbeiterwohlfahrt (AWO),
- der Deutsche Caritasverband (DC),
- das Diakonische Werk (DW),
- der Deutsche Paritätische Wohlfahrtsverband (DPWV),
- das Deutsche Rote Kreuz (DRK) und
- die Zentralwohlfahrtstelle der Juden (ZWSt).

Der DC, das DW und die ZWSt sind die kirchlich-diakonisch geprägten Wohlfahrtsverbände, die durch Einrichtungen der verfaßten Kirche ergänzt werden. Die religiöse Weltanschauung bedingt eine besondere rechtliche Stellung dieser Organisationen, die sich beispielsweise in arbeitsrechtlichen Sonderstellungen manifestiert. Seine Funktion als Sammelbecken für Selbsthilfe- und Hilfegruppen ist das Wesensmerkmal des DPWV, der sich durch eine eher geringe weltanschauliche Ausrichtung darstellt. Als einziger Verband Deutschlands vereinigt das DRK die Tätigkeit als Wohlfahrtsverband und als Hilfsorganisation. Die Funktion als Hilfsorganisation überwiegt; in diesem Bereich ist das DRK nahezu flächendeckend tätig. Die Marktanteile im Bereich der Wohlfahrtspfle-

[5]) Vgl. Tz. 705 ff.

ge sind demgegenüber gering. Als Marktführer in diesem Segment sind die Verbände der Caritas und der Diakonie zu benennen.

624. Neben der Differenzierung auf den horizontalen Ebenen sind die Verbände in einer *vertikalen Betrachtungsweise* auf verschiedenen Stufen organisiert: Die Gliederung erstreckt sich von den Spitzenverbänden auf Bundes- und Landesebene hin zu den Verbänden auf Bezirks-, Kreis- und Ortsebene, denen sich die Einrichtungsträger mit ihren Sozialunternehmen als Mitglieder anschließen. Die Mitglieder sind rechtlich selbständig, haben den Status der Gemeinnützigkeit und sind überwiegend in der Rechtsform des eingetragenen Vereins, der Stiftung oder der Gesellschaft mit beschränkter Haftung organisiert. Auf Bundes- und Landesebene sind die sechs Organisationen zu Dachverbänden zusammengeschlossen.

625. Neben ihrer Funktion als Anbieter sozialer Dienste koordinieren die freigemeinnützigen Einrichtungsträger und die Wohlfahrtsverbände auch Selbsthilfe- und Helfergruppen. Sie nehmen die Rolle eines *Intermediärs zwischen Staat und Bürger* ein und erschließen private Hilfeleistungen in bedeutendem Ausmaß. Diese Hilfeleistungen werden in Form von Spenden und ehrenamtlicher Tätigkeit erbracht. In ihrer Funktion der Sozialanwaltschaft ist die Freie Wohlfahrtspflege zugleich Sprachrohr und Interessenvertretung der sozial Bedürftigen im Verhältnis zu Staat und Gesellschaft. Gegenüber dem Staat und nicht organisierter privater Hilfe sind die Wohlfahrtsverbände im Vorteil, da sie über ein besseres Problembewußtsein und mehr Sachverstand verfügen.

626. Den *Arbeitsbereichen* der Freien Wohlfahrtspflege sind die Jugend-, Alten-, Familien- und Behindertenhilfe, Einrichtungen und Dienste für Personen in besonderen Situationen, Aus-, Fort- und Weiterbildungsstätten für soziale und pflegerische Berufe sowie die Krankenhäuser zuzuordnen. Nach dem Indikator Kapazität sind die Schwerpunktbereiche in der Jugendhilfe (54,1 %), der Altenhilfe (14,6 %) und der Behindertenhilfe (10,9 %) angesiedelt. Nach dem Kriterium der Beschäftigungszahl sind die größten Bereiche die Krankenhausversorgung (30,5 %), die Jugendhilfe (20,7 %) und die Altenhilfe (19,4 %).

2.3.3 Institutionelle Rahmenbedingungen

627. Das im Grundgesetz verankerte Sozialstaatsgebot weist dem Staat in einigen Segmenten eine *Sicherstellungsverantwortung* zu. Gemäß §§ 18 bis 29 SGB I gewähren Kreise, kreisfreie Städte, überörtliche Träger und die Sozialversicherungen in ihrer Funktion als Sozialleistungsträger ausreichende Angebotskapazitäten. Die Planungsverantwortung umfaßt die Bedarfsplanung, die räumliche Verteilung der Einrichtungen und die Festlegung von Qualitätsstandards. Diese Aufgabe obliegt den Sozialleistungsträgern aufgrund ihrer Sicherstellungsfunktion. Die Wohlfahrtsverbände, andere Fachverbände und die Arbeitsgemeinschaften der Einrichtungsträger wirken ebenfalls mit. Eine institutionelle Trennung von Sicherstellungsgewähr und Bedarfsplanung ist beispielsweise im Falle des Rettungswesens gegeben.[6])

628. Die Finanzierung sozialer Dienstleistungen ist als *Mischfinanzierung* durch mehrere Quellen zu klassifizieren. Die Investitionen werden über verlorene Zuschüsse durch die Länder, Kreise und Kommunen finanziert, während die Betriebskosten über Leistungsentgelte getragen werden. Zusätzliche Einnahmequellen stellen die Eigenmittel der freigemeinnützigen Einrichtungsträger aus Spenden, Mitgliedsbeiträgen und Kirchensteuermitteln dar. Die Finanzierungsstrukturen einzelner Einrichtungen weichen stark voneinander ab. In der Freien Wohlfahrtspflege insgesamt setzen sich die Einnahmen zu ca. 80 % aus Leistungsentgelten, 11 % aus öffentlichen Subventionen, etwa 5 % aus Spenden und Mitgliedsbeiträgen und der Rest aus Kirchensteuermitteln und sonstigen Einnahmen zusammen. Beim DRK beispielsweise verteilen sich die Einnahmen auf Leistungsentgelte (86,2 %), öffentliche Zuwendungen (3,9 %) sowie Spenden und Mitgliedsbeiträge (9,9 %). Die Einnahmenverteilung weist auf die staatliche Abhängigkeit der Freien Wohlfahrtspflege hin. Die einseitige Finanzierungsstruktur stellt das Ergebnis der gesetzlich geregelten Kostenerstattung, der Teilnahme an staatlichen Versorgungsaufträgen und des Zugangs zu Subventionen dar. Die Leistungsentgelte werden entweder über die Sozialversicherungen bzw. die Beihilfe oder durch staatliche Kostenübernahme im Rahmen der Sozialhilfe beglichen. Der öffentliche Finanzierungsanteil einschließlich der Subventionen beträgt etwa 80 %.

629. Kennzeichnend für die Stellung der Freien Wohlfahrtspflege ist das enge Kooperations- und Austauschgeflecht, das diesen Sektor mit dem Staat auf seinen föderativen Ebenen und den Sozialversicherungen verbindet. Im Resultat wird dieser Sektor abseits der wettbewerblichen Marktordnung koordiniert. Diese *neokorporatistischen Strukturen* finden ihre Grundlage teils in sozialgesetzlichen Bestimmungen. Die enge Kooperation der Sozialleistungsträger mit den freigemeinnützigen Einrichtungen und Organisationen wird beispielsweise im SGB I explizit vorgegeben. Auf den im Bundessozialhilfegesetz eingeräumten Vorrang der freigemeinnützigen vor staatlichen Einrichtungen wurde bereits verwiesen. Darüber hinaus können die Sozialleistungsträger die Verbände an der Durchführung von Aufgaben beteiligen oder sie ihnen ganz übertragen. Im Kinder- und Jugendhilfegesetz sind ebenfalls Grundsätze einer kooperativen Zusammenarbeit vorgezeichnet. Die Wohlfahrtsverbände verfügen in den Entscheidungsgremien über ein wesentliches Mitspracherecht hinsichtlich der Jugendhilfeplanung, der finanziellen Ausstattung und der Auswahl der zu fördernden Einrichtungen. Im Rahmen der Jugendhilfeplanung werden der Bedarf zentral ermittelt bzw. festgelegt, erforderliche Kapazitäten beschlossen und die Maßnahmen konkret umgesetzt. Maßgeblich für die Kooperation zwischen Staat und Wohlfahrtssektor sind darüber hinaus das Pflegever-

[6]) Die Sicherstellung des Rettungsdienstes ist eine Aufgabe der Länder, während die Kreise bzw. kreisfreien Städte die Vorgaben in ihrer Bedarfsplanung konkret umsetzen.

sicherungs-, das Heim- und das Krankenhausfinanzierungsgesetz. Im Bereich der Pflege können auf Landes- und Bundesebene gemeinsame Ausschüsse gebildet werden, die die Durchführung und Fortentwicklung des Pflegeversicherungsgesetzes vornehmen sollen. Das PflegeVG eröffnet zudem die Möglichkeit, landesweite Versorgungsverträge, Rahmenverträge und Bundesempfehlungen sowie landesweite Vereinbarungen von Vergütungen zur stationären und ambulanten Pflege in gemeinsamen Pflegesatzkommissionen auszuhandeln. Das KHG ermöglicht eine landesweite Krankenhausbedarfsplanung und die Festschreibung eines Investitionsprogramms unter Mitwirkung aller Beteiligten. Um Zugang zu den staatlichen Investitionszuschüssen zu erhalten und Erstattungen seitens der GKV beanspruchen zu können, muß die Einrichtung in den Bedarfsplan aufgenommen worden sein. Das Heimgesetz sieht eine Arbeitsgemeinschaft für die Bedarfs- und Investitionsplanung für Alten-, Pflege- und Behindertenheime vor, die sich aus den Sozialleistungsträgern und den Verbänden zusammensetzt.[7])

Weitere Indikatoren für die neokorporatistische Steuerung sind die bürokratische Kontrolle der Verausgabung staatlicher Fördermittel durch die Landesrechnungshöfe und die Verwaltung eines staatlichen Treuhandvermögens zur Förderung gemeinnütziger Einrichtungen durch die Bank für Sozialwirtschaft (BfS). Das Eigentum an der BfS halten wiederum die sechs Spitzenverbände der Freien Wohlfahrtspflege.

630. Gegenüber den Sozialleistungsträgern treten die einzelnen Verbände als *homogene Gruppe* auf. Sie errichten Parallelstrukturen und bilden damit auf den verschiedenen föderativen Ebenen die Ansprech- und Kooperationspartner der Sozialleistungsträger. Auf Bundes- und Landesebene sind die sechs Wohlfahrtsverbände zu Dachverbänden zusammengeschlossen, wodurch ein einheitliches Auftreten ermöglicht wird. In den Gremien treten die Dachverbände den öffentlichen Vertretern mit einer Stimme gegenüber, denn unterschiedliche Interessen und Zielsetzungen konnten bereits zuvor geklärt und angeglichen werden. Das homogene Auftreten stärkt die Verhandlungsposition der Freien Wohlfahrtspflege. Das kartellartige Erscheinungsbild der Wohlfahrtsverbände stellt den Gegenpol zu der Verhandlungs- und Nachfragemacht des Staates dar. Den Verbänden ist die Akzeptanz der ausgehandelten Ergebnisse und Verträge sowie die Loyalität in der Durchführung seitens der Basisorganisationen weitgehend sicher, da die Mitgliedschaft für die Einrichtungen eine Art Eintrittskarte zur Teilnahme am Versorgungssystem darstellt. Für die Einrichtungsträger bekleiden die Verbände die Funktion, ihnen Fördermittel zu vermitteln. Darüber hinaus gewährleisten sie, daß die freigemeinnützigen Einrichtungen in den Bedarfsplänen Berücksichtigung finden. Im Verhältnis zu ihren Mitgliedern stellen die Verbände eine Prüfungs- und Bürgschaftsinstanz dar, die ihnen eine Versorgung mit sozialen Diensten im Rahmen der vereinbarten Leistungsparameter gewährleistet.

631. Eine Begründung der engen Kooperation bzw. des wechselseitigen Abhängigkeitsverhältnisses zwischen Staat und Freier Wohlfahrtspflege vermag die *Theorie der Tauschlogik* zu vermitteln. Den Wohlfahrtseinrichtungen wird bei der Vergabe von Versorgungsaufträgen gegenüber privat-gewerblichen Leistungserbringern und Selbsthilfegruppen eine bedingte Vorrangstellung eingeräumt. Die staatlichen Sozialhilfeträger, die Sozialversicherungen und die Finanzbehörden sorgen für die Bereitstellung der finanziellen Mittel. Die Wohlfahrtsverbände übernehmen ihrerseits staatliche Ordnungs- und Steuerungfunktionen sowie die Transmission zwischen den Sozialleistungsträgern einerseits und den eigenen Basisorganisationen andererseits. Die Einrichtungsträger verfügen über engagiertes Personal, Sachkunde und die Einrichtungen. Die Verbände übernehmen gegenüber den staatlichen Finanziers eine gewisse Garantiefunktion für ihre Mitglieder. Den staatlichen Entscheidungsträgern kommen soziale Anerkennung wie auch politische Zustimmung zugute.

632. Aus ordnungspolitischer Sicht stoßen die neokorporatistischen Strukturen in mehrfacher Hinsicht auf Kritik: Die mangelnde Konsumentensouveränität und die schwache Stellung der Leistungsempfänger müssen als Nachteil gewertet werden. Die Leistungsberechtigten haben keinen oder aber nur einen geringen Einfluß auf die Qualität und die Ausgestaltung des Angebots. Die Verlagerung von Entscheidungen über den Ressourceneinsatz vom Markt auf die politische Ebene fördert Rent-Seeking-Aktivitäten und begünstigt den Aufbau von Marktmacht. Das Kartell der zugelassenen Anbieter stellt einen genuinen Bestandteil des Systems dar, mithin sind wettbewerbliche Reformen innerhalb des Systems nicht möglich.

633. Die Problematik der *mangelnden demokratischen Legitimation* der neokorporatistischen Absprachen tritt hinzu. Als Kooperationspartner der Verbände treten nicht die Parlamente, sondern die Regierungen bzw. die Ministerialbürokratie auf. Ein solches System ist wenig geeignet, Kompetenzüberschneidungen und Zurechnungsprobleme im Hinblick auf Verantwortlichkeiten und politische Kontrollprobleme zu vermeiden. Die gemeinsame Gremienarbeit der finanzierenden Sozialleistungsträger mit den öffentlichen, freigemeinnützigen und gegebenenfalls privat-gewerblichen Anbietern begünstigt gegenseitige Kritik, Leistungskontrollen und Preisvergleiche nicht gerade. Es besteht vielmehr ein Anreiz, gemeinsame Absprachen zu Lasten Dritter zu vereinbaren. Aus der Teilnahme an staatlichen Versorgungsaufträgen, der gesetzlich geregelten Kostenerstattung und dem Zugang zu den Subventionen resultiert eine starke finanzielle Abhängigkeit der Einrichtungen von staatlichen Finanzmitteln.

2.3.4 Effizienz- und Anreizprobleme

634. Die Freie Wohlfahrtspflege erfährt Kritik sowohl seitens ihrer Mitglieder als auch extern durch

[7]) Weitere neokorporatistische Strukturen finden sich in anderen gesetzlichen Grundlagen, wie zum Beispiel im Arbeitsförderungs- und Schwerbehindertengesetz.

die Medien. Ihr wird vorgeworfen, die Einrichtungen seien bürokratisch organisiert und ermangelten der Flexibilität. Die Gratisressourcen seien aus volkswirtschaftlicher Sicht unproduktive und keinesfalls kostenlose Finanzierungsinstrumente bzw. Faktoreinsätze. In dynamischer Sicht werden Mängel der *Innovationssteuerung* gesehen, die gleichfalls die von der Freien Wohlfahrtspflege beanspruchte Sozialanwaltschaft in Frage stellen. Indikatoren, die auf eine unwirtschaftliche Leistungserstellung und nicht immer kundenbezogene Problemlösungen hinweisen, haben den Begriff der erfolgreich scheiternden Organisation geprägt. Aus ordnungspolitischer Sicht sind vornehmlich die Problembereiche von Interesse, die auf den staatlichen Regulierungsrahmen zurückzuführen sind, denn diese bieten Ansatzpunkte für Reformvorschläge.

635. Eine Analyse der *Ressourcenakquisition* über Spenden und ehrenamtliche Tätigkeit identifiziert diese als relativ teure Finanzierungsinstrumente. Da der Umfang der Geldspenden bereits seit längerer Zeit stagniert, hat eine Konkurrenz um das Spendenbudget eingesetzt. Der entsprechende Aufwand, der sich beispielsweise in Mailings sowie Haus- und Straßensammlungen manifestiert ist relativ hoch. Die Spendenbeschaffungskosten lassen sich nicht eindeutig ermitteln, sie werden durchschnittlich auf 10 bis 20 % der Bruttospende geschätzt. Für Kleinspender sind die Kosten einer Banküberweisung fühlbar. Die Mobilisierung ehrenamtlicher Tätigkeit wird als besonderer Vorteil der Freien Wohlfahrtspflege hervorgehoben, jedoch wird auch diese Ressource nicht kostenlos bereitgestellt. Indirekte Kosten entstehen in den Einrichtungen, die Qualifizierungsmaßnahmen durchführen müssen und mit einem hohen organisatorischen Aufwand konfrontiert sind. Ein wirtschaftlicher Einsatz ehrenamtlicher Kräfte beschränkt sich zumeist auf einzelne Aufgaben, die kein Spezialwissen und keine regelmäßige, dauerhafte Präsenz zu ungünstigen Zeiten erfordern. Stark subventioniert wird der Einsatz der in der Freien Wohlfahrtspflege beschäftigten beinahe 100 000 Zivildienstleistenden, deren Vorteile aus Sicht der Einrichtungen in ihrer Kostengünstigkeit und der durch die Quasi-Freiwilligkeit gegebenen hohen Motivation liegen. Der Bund übernimmt 78 % des Lohnes, der Bundeszuschuß beträgt in der Summe 2,1 Mrd. DM. Für die Einrichtungen besteht angesichts der hohen Lohnkostensubvention ein Anreiz, die Zivildienstleistenden auch für minderproduktive Tätigkeiten einzusetzen, die bei einer marktwirtschaftlichen Entlohnung betriebswirtschaftlich unrentabel wären. Da sich der Einstieg dieser Personen in das Berufsleben verzögert, ist die Tätigkeit zudem mit hohen volkswirtschaftlichen Opportunitätskosten verbunden.

636. Die Maßnahmen der öffentlichen Förderung und die Normierung der Leistungsansprüche haben zugleich zu einer Bürokratisierung und einem Flexibilitätsverlust in diesem Sektor beigetragen. Die Anforderungen an die Vergabe öffentlicher Fördermittel münden in langwierige und starre Planungs- und Bewilligungsverfahren. Die geplanten Projekte müssen exakt in die durch Gesetze, Verordnungen und Richtlinien abgegrenzten Haushaltstitel passen. Eine bürokratische Kontrolle resultiert zusätzlich aus Aufzeichnungs- und Nachweispflichten. Wie im stationären Sektor beruht die Finanzierung der sozialen Dienstleistungen überwiegend auf dem Prinzip der *dualen Finanzierung*: Die Gebietskörperschaften kommen für die Investitionen auf, während die laufenden Betriebskosten durch Pflegesätze von anderen Finanzierungsträgern – wie beispielsweise den Sozialversicherungen – entgolten werden. Ist die Finanzierung einer neuen Einrichtung bewilligt, so ist der Einrichtungsträger während der gesamten Laufzeit durch die Zweckbindung an deren verwendungsmäßigen Betrieb gebunden. Die Zuschüsse wären anderenfalls anteilig der Laufzeit zurückzuzahlen. Diese Art der staatlichen Förderung und Finanzierung engt den Handlungsspielraum ein und wirkt einem möglichen Strukturwandel entgegen. Die Verrechtlichung, Formalisierung und Normierung der Leistungsinanspruchnahme bei staatlicher Kostenerstattung hemmt die Flexibilität zusätzlich. Das Privileg der steuerlichen Gemeinnützigkeit verhindert die Ausschüttung von Gewinnen sowie die anderweitige Verwendung der Rücklagen als die nach satzungsmäßig vorgegebenen Zwecken. Die Nicht-Gewinnverteilungs-Regel schließt die Beschaffung von Eigenkapital aus.

637. Erklärungsansätze, die die These der unwirtschaftlichen Leistungserstellung stützen, bieten die Entgeltregelungen, der Fördermechanismus, die Kostenkalkulation und die Gemeinnützigkeit. Soziale Dienstleistungen entziehen sich häufig einer eindeutigen Definition und Messung ihrer Qualität. Folglich lassen sich zwar Kostenvorteile ohne weiteres nachweisen, hingegen sind damit verbundene Qualitätseinbußen vielfach schwer zu bestimmen. Eine Effizienzanalyse wird dadurch erschwert, daß alle Anbieter innerhalb eines weitgehend gegen die Konkurrenz abgeschotteten Systems arbeiten. In einigen Teilsegmenten können jedoch sowohl der Ressourceneinsatz (beispielsweise sachliche und personelle Ausstattung) als auch der Output (zum Beispiel Transportleistung, Erstversorgung) relativ klar definiert werden. Die Ergebnisse von Gutachten für diese Teilbereiche weisen auf Effizienzverluste von etwa 5 bis 10 % des Umsatzes hin. Konkrete Anhaltspunkte für Ineffizienzen ergeben sich aus den geltenden Regelungen des Preissystems. Beispielsweise geben die §§ 93, 93 a-d BSHG vor, daß die Pflegesätze bis 1999 jährlich um 1 bzw. 2 % steigen. Die Grundlage bilden die auf den 1995 anhand der vorauskalkulierten Selbstkosten ermittelten Entgelte. Die unwirtschaftlich produzierenden Anbieter erfahren in einem solchen System eine Bevorzugung, denn ihnen stehen Kostensenkungspotentiale offen, während effizient wirtschaftende Einrichtungen bereits 1995 kostengünstig produziert haben.

Mit Hilfe *prospektiver Entgelte* muß zwar das Risiko eines Defizits oder eines Überschusses vom Einrichtungsträger übernommen werden, hingegen verhindert die Gemeinnützigkeit die Bildung freier Rücklagen aus Gewinnerzielung. Die Entgeltverhandlungen werden zwischen den Spitzenverbänden bzw. im Rahmen eines Arbeitskreises der Bundesarbeitsgemeinschaft der Freien Wohlfahrtspflege koordiniert

geführt. Der Gesetzgeber unterstützt das Kartellierungsbestreben durch bundesweit geltende Rechtsverordnungen und landesweit zwischen den Trägern der Sozialhilfe und den Landesverbänden abzuschließende Rahmenverträge. Vom Ergebnis her vergleichbare Regelungen bestehen im Gesundheitswesen (KHG, BPflV),[8]) bei der Sozialen Pflegeversicherung sowie in der Kinder- und Jugendarbeit.

Die *Mischfinanzierung* führt zu einer Divergenz von Entscheidung und Verantwortung, unter Effizienzgesichtspunkten wünschenswert wäre hingegen eine Kongruenz. Eine Finanzierung mittels verschiedener Geldgeber bedingt zudem die Erschließung und Koordination unterschiedlicher Finanzmittel. Der Zugang zu Subventionen und Kostenerstattungen ist grundsätzlich nur unter Einsatz von Eigenmitteln möglich. Folglich nimmt die Freie Wohlfahrtspflege einen maßgeblichen Einfluß auf die Steuerung sozialer Aufgabenerfüllung.

638. Ein zusätzliches, den Einrichtungen der Freien Wohlfahrtspflege eingeräumtes Privileg ist die im Umsatzsteuergesetz verankerte Mehrwertsteuerbefreiung. Allerdings wird dieser Vorteil im Falle hoher Vorleistungsanteile zu dem Nachteil des nicht anrechenbaren Vorsteuerabzugs. Damit läßt sich die vergleichsweise geringe Tendenz freigemeinnütziger Einrichtungsträger zum Fremdbezug von Vorleistungen erklären. Volkswirtschaftlich betrachtet resultieren Verluste aus einer suboptimalen zwischenbetrieblichen Arbeitsteilung.

Die Gefahr, daß aufgrund von *Quersubventionierungen* an sich unwirtschaftliche Produktionen aufrechterhalten werden, ist auf das Ausschüttungsverbot bei Überschüssen und die Zweckbindung öffentlich geförderter Einrichtungen zurückzuführen. Die für den Verlustausgleich erforderlichen Mittel werden gewinnträchtigen Sparten entzogen und führen dort zu geringeren Nettoinvestitionen. In einem wettbewerblich organisierten Bereich tätige, effiziente Anbieter werden diskriminiert, wenn sich die Verlustproduktion unter eher wettbewerblichen Strukturen vollzieht, die gewinnbringenden Sparten hingegen dem Wettbewerb entzogen sind.

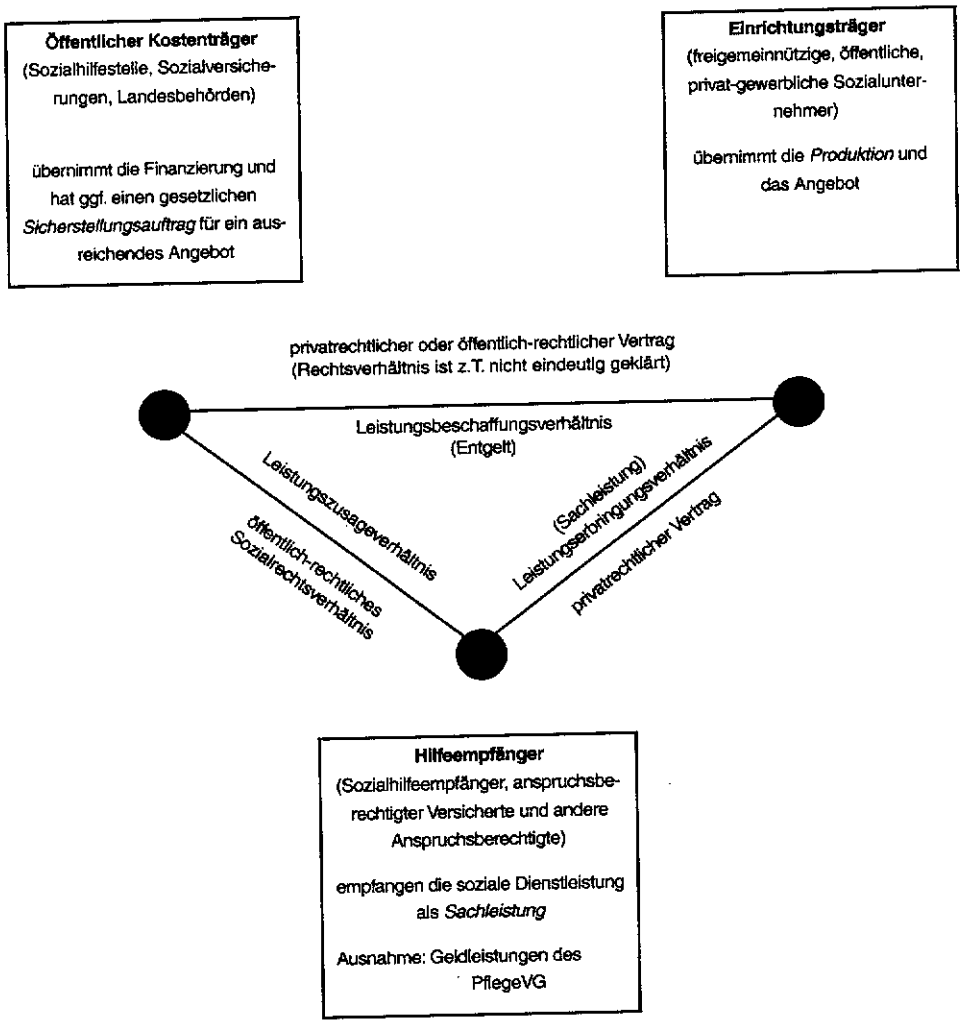
639. Die These der erfolgreich scheiternden Organisationen beinhaltet Hinweise einer quantitativen Überversorgung, die aus dem *sozialhilferechtlichen Dreiecksverhältnis* resultiert. Der Staat sorgt für die Finanzierung, die Einrichtungen stellen die Dienstleistungen bereit, und der Leistungsberechtigte empfängt die Sachleistung. Den Anbietern wird damit eine hervorgehobene Machtposition verschafft. Das sozialhilferechtliche Dreiecksverhältnis ist zudem nicht geeignet, eine kaufkräftige Marktentscheidung des Konsumenten zu ersetzen. Bei einem Preis von Null akzeptiert der Konsument jede zusätzliche Leistung, die ihm einen Nutzenzuwachs – unabhängig von den dadurch induzierten Kosten – verspricht. Im Vergleich zu frei gebildeten Marktpreisen existiert eine Überversorgung, die jedoch aufgrund des Moral Hazard-Verhaltens bei Nulltarif von den Bedürftigen als Mangelsituation empfunden wird.

[8]) Vgl. auch Tz. 584 ff.

Der Hilfeempfänger hat in dem sozialhilferechtlichen Dreiecksverhältnis eine schwache Position. Um einen Vergleich mit den üblichen Marktbeziehungen zu ermöglichen, sei eine kurze Darstellung der wesentlichen Charakteristika des Dreiecksverhältnisses vorangestellt (siehe Graphik nächste Seite oben).

640. Üblicherweise steht der zahlungsbereite Nachfrager einem Anbieter gegenüber, der wiederum in seiner Produktgestaltung weitgehend frei ist. Im Wettbewerb muß der einzelne Unternehmer stets die Markterfordernisse im Auge behalten und sein Angebot daran ausrichten. Für die wesentliche Kontrolle sorgen hierbei die Nachfrager, die die Angebotspalette beurteilen. Entsprechen die offerierten Produkte nicht den Präferenzen der Nachfrager, wird der im Wettbewerb stehende Unternehmer mit Marktanteilsverlusten konfrontiert. Unter Umständen ist er gezwungen, aus dem Markt auszutreten. Ein positives Urteil seitens der Nachfrager führt hingegen zu einem höheren Marktanteil und damit in der Regel zu einer Verbesserung der wirtschaftlichen Situation. Auf diese Weise üben die Konsumenten eine Sanktionswirkung aus, und der Wettbewerb entfaltet den zugehörigen Kontrollmechanismus. Im sozialhilferechtlichen Dreiecksverhältnis hingegen entfällt eine derartige Kontrolle. Für die sozialen Dienstleistungen existieren keine Märkte, die eine entsprechende Preisbildung gewährleisten, und die Art der Leistung wird aufgrund von Standards durch die finanzierenden Träger weitgehend vorgegeben. Nutzer und Finanzierungsträger fallen personell auseinander, und daher können die herkömmlichen Angebots- und Nachfragebeziehungen nicht zustande kommen. Im Altenhilfebereich hat die öffentliche Finanzierung beispielsweise einen Anteil von 70%, in der Behindertenhilfe beträgt dieser 97%. Für den Leistungsempfänger bedeutet diese Drittzahlung einen Bezug zum Nulltarif. Folglich besteht für den Kunden kein Anreiz, ein ausgeprägtes Qualitätsbewußtsein zu entwickeln, da die Inanspruchnahme der Leistung keinen Kaufkraftentzug verursacht. Eine Qualitäts- bzw. Konsumentensouveränität bildet sich nicht heraus, denn die gesetzlichen Ansprüche werden durch in den Versorgungsverträgen weitgehend normierte Leistungsangebote abgedeckt. Der für wettbewerbliche Prozesse existenzielle Exit-Mechanismus der Abwahl von Leistungen und Anbietern scheidet mangels alternativer Wahlmöglichkeiten aus. Ebenso versagt der Voice-Mechanismus in Form von Kritik und Widerspruch im Rahmen der angebotenen Programme, da der Klient von den Leistungserbringern häufig wirtschaftlich abhängig ist. Änderungen der Versorgungsstrukturen und -angebote bedürfen politischer Mehrheitsentscheidungen. Ein Minderheitenschutz, wie er durch individuelle Kaufentscheidungen im Markt gewährleistet ist, besteht nicht.

Für die öffentlichen Kostenträger und die Einrichtungsträger weist diese Situation Vorteile auf: Die Sozialunternehmen haben eine gewisse wirtschaftliche Sicherheit, da die Entgelte für einen bestimmten Zeitraum fest vereinbart werden und die Auslastung durch die Zuweisungen seitens der Kostenträger weitgehend sichergestellt ist. Die Kostenträger spa-



Quelle: Meyer, Dirk, Wettbewerbliche Neuorientierung der Freien Wohlfahrtspflege (Gutachten im Auftrag der Monopolkommission), S. 60 a

ren durch die Versorgungsverträge mit ausgewählten Anbietern und normierten Leistungen in erheblichem Umfang Verwaltungskosten ein, da eine Alternative in umfangreichen Einzelprüfungen bestehen würde.

2.3.5 Beschränkungen des Wettbewerbs durch Kartellierung

641. Die neokorporatistischen Strukturen bei der Versorgung mit sozialen Diensten lassen sich als *bilaterales Kartell* deuten: Der Konzentration der Sozialhilfeträger und Sozialversicherungen als Kostenträger und Nachfrager steht das Wohlfahrtskartell auf der Angebotsseite gegenüber. Rahmenempfehlungen auf Bundes- und Landesebene sowie landesweite Vertragsabschlüsse zementieren ein Geflecht von bilateralen Kartellabsprachen, deren rechtliche Grundlage in unterschiedlichen sozialgesetzlichen Bestimmungen zu finden ist. Die Stellung der Freien Wohlfahrtspflege wird durch das bedingte Vorrangprinzip und die generelle Diskriminierung potentieller Konkurrenten verstärkt. Die neokorporatistische Kooperation der Sozialleistungsträger und der Verbände tritt hinzu.

642. Gesetzlich vorgesehene bilaterale Kartelle beruhen auf Regelungen im Bundessozialhilfegesetz, im Pflegeversicherungsgesetz, im Fünften Sozialgesetzbuch und in der für den Krankenhaussektor gültigen Bundespflegesatzverordnung. Im Krankenhausbereich existieren Rahmenempfehlungen hinsichtlich der Krankenhausbehandlung, worin die Notwendigkeit und Dauer von stationären Behandlungen geprüft sowie Verfahrens- und Prüfungsgrundsätze von Wirtschaftlichkeits- und Qualitätsprüfungen determiniert werden. Entsprechend § 16 BPflV werden die relevanten Entgeltarten landesweit einheitlich ausgehandelt. Dieses Procedere betrifft die Punktwerte zur Bestimmung der Höhe der Fallpauschalen und Sonderentgelte, wobei die Punktzahlen sogar bundesweit festgelegt werden. Als Entgelt für die Unterkunft und Verpflegung werden ebenfalls landesweit gültige Basispflegesätze angestrebt. Ein Landespflegesatzausschuß soll die Fragen der Entgeltregelung zentral klären.

Die Bestimmungen des BSHG ermöglichen *landesweit einheitliche Rahmenverträge* zwischen den überörtlichen Trägern der Sozialhilfe, den kommunalen Spitzenverbänden und den Verbänden der Ein-

richtungsträger. Darin werden die Leistungen, Vergütungen sowie Wirtschaftlichkeits- und Qualitätsprüfungen vereinbart. Auf der Bundesebene sind von den Spitzenorganisationen der Vertragsparteien zusätzlich einheitliche Empfehlungen zu erlassen, die die Grundlage für die Landesvereinbarungen bilden sollen. Um eine gemeinsame und gleichmäßige Durchführung von Maßnahmen zu beraten oder sicherzustellen, können die Sozialhilfeträger Arbeitsgemeinschaften initiieren, denen ausdrücklich die Verbände der Freien Wohlfahrtspflege angehören sollen. Im Rahmen der den Arbeitskreisen übertragenen Aufgaben können diese sogar Verwaltungsakte erlassen. Vergleichbare Arbeitsgemeinschaften bestehen in der Jugendhilfe.

An den nach dem PflegeVG vorgesehenen Rahmenverträgen sind die Landesverbände der Pflegekassen, der Medizinische Dienst der Krankenversicherung und die Verbände der ambulanten und stationären Pflegeeinrichtungen beteiligt. Im Pflegebereich verfügen die privat-gewerblichen Anbieter über erhebliche Marktanteile, deren Verbandsorganisationen demzufolge neben den Wohlfahrtsverbänden mit vertreten sind. Vertragsinhalte sind beispielsweise Maßstäbe und Grundsätze der personellen Ausstattung der Pflegeeinrichtungen, Grundsätze zur Wirtschaftlichkeitsprüfung und zur Festlegung regionaler Einzugsgebiete, der Inhalt der Pflegeleistungen sowie Überprüfungen hinsichtlich der Notwendigkeit und Dauer der Pflege. Auch in diesem Teilsektor bilden Bundesempfehlungen die Grundlage für landesweite Rahmenvereinbarungen. Auf der Bundesebene werden zwischen den Spitzenorganisationen der Vertragspartner *einheitliche Grundsätze und Maßstäbe* zur Qualität und Qualitätssicherung vereinbart.

643. In der Praxis zeigen sich die neokorporatistischen Strukturen in dem Zusammenschluß der sechs Wohlfahrtsorganisationen auf Landes- und Bundesebene, dem horizontalen Zusammenschluß zu Landschaftsverbänden und der Bildung von Dachorganisationen auf der Landes- und Bundesebene. Sie haben die Funktion, Ansprechpartner für die Sozialleistungsträger zu sein, und organisieren die Kartellabsprachen. Die Zugehörigkeit zum Dachverband der *Bundesarbeitsgemeinschaft* (BAGFW) ermöglicht die verbandsübergreifende Abstimmung bei Erhaltung der rechtlichen und wirtschaftlichen Selbständigkeit der Mitgliedsverbände. Von Bedeutung ist auch die Rolle der verbandseigenen Bank für Sozialwirtschaft, die bei der Finanzierung von Sozialimmobilien eine Koordinations- und Konkurrenzschutzfunktion übernimmt. Freigemeinnützige Einrichtungsträger erhalten Kredite zu Marktkonditionen. Fällt die Kreditwürdigkeitsprüfung zugunsten eines Einrichtungsträgers aus, so erhält er gleichfalls den Zugang zu staatlichen Fördermitteln. Die BfS verwaltet zudem ein Treuhandvermögen des Bundesmininsteriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend, das die Quelle für zinslose Darlehen für Sozialinvestitionen darstellt. Das Vergabeverfahren ist so ausgestaltet, daß nur Kartellmitglieder in den Genuß der Zinssubvention gelangen, denn nicht organisierte Selbsthilfegruppen und privat-gewerbliche Investoren haben keinen Zugang.

644. Das Verhältnis zwischen den Spitzenverbänden und ihren Basisorganisationen läßt sich als *Franchising-Organisation* klassifizieren. Die Zentrale baut eine Corporate Identity auf, überläßt die Nutzung des Warenzeichens den Mitgliedern, sorgt für die Einhaltung von Leistungs-, Qualitäts- und Preisstandards, übernimmt die Abstimmung mit den Kostenträgern und erhält für diese Leistungen Mitgliedsbeiträge und Legitimation. Den Verbandsfunktionären ist daher daran gelegen, die Dienstleistungsfunktion der Kartellabstimmung für ihre Mitglieder aufrechtzuerhalten. Ein aufkommender Wettbewerbsdruck zwischen den Mitgliedern würde das innerverbandliche Kooperationsgefüge zerstören.

645. Als zwingende Konsequenz der staatlich unterstützten Kartellbildung wird vielfach die Diskriminierung privat-gewerblicher Sozialunternehmen und freier Selbsthilfegruppen betrachtet. Zwar führten einige Gesetzesreformen dazu, den unbedingten Vorrang der Freien Wohlfahrtspflege zu beseitigen, doch existiert weiterhin ein bedingter Vorrang organisierter freigemeinnütziger Anbieter. Dieser basiert auf unterschiedlichen sozialgesetzlichen Bestimmungen, die sich im BSHG, KJHG und dem PflegeVG finden. Ansatzpunkte einer generellen Diskriminierung privat-gewerblicher Anbieter sowie freier Selbsthilfegruppen und Träger ergeben sich aus verschiedenen Formen der Steuerbefreiung der freigemeinnützigen Träger, basierend auf der in der Abgabenordnung vorgegebenen steuerlichen Gemeinnützigkeit. Soweit kein steuerpflichtiger wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb vorliegt, wird auf Leistungen nur der halbe Mehrwertsteuersatz angewandt, Umsätze von Krankenhäusern und Altenheimen, Krankenbeförderungen mit Spezialkrankenwagen sowie Leistungen der Wohlfahrtsverbände sind nach dem Umsatzsteuergesetz sogar vollständig von der Mehrwertsteuer befreit. Die freigemeinnützigen Unternehmen haben darüber hinaus Zugang zu ehrenamtlich Beschäftigten, der Zuweisung von Zivildienstleistenden, zu Spenden, Bußgeldern, Lotterieerlösen und Fördermitteln.

3. Wettbewerbliche Rahmenbedingungen zur Finanzierung des Krankenversicherungsschutzes

3.1 Welche Ausgestaltungsformen sind diskussionswürdig?

646. Die jüngeren gesundheitspolitischen Gesetzgebungsverfahren standen unter der Leitmaxime *Stärkung der Eigenverantwortung* und *schrittweise Liberalisierung des Vertragsrechts* zwischen Krankenkassen und Leistungserbringern. Die zu dieser Zielsetzung beitragenden Schritte gilt es auszubauen, wobei das Augenmerk darauf gerichtet sein sollte, Fehlanreize im Detail zu beseitigen.

Ein wesentlicher Schritt in Richtung Versicherungswettbewerb und zur Überwindung der dirigistischen Ausgabendämpfungspolitik ist in der Wahlfreiheit für die Mehrheit der GKV-Versicherten zu sehen. Ob die eröffnete Wahlfreiheit auch tatsächlich zu dem

angestrebten Ziel eines intensiven Wettbewerbs zwischen den Krankenkassen führt, hängt indes von der konkreten Ausgestaltung der Rahmenbedingungen ab. Den Krankenkassen muß zugleich die Chance gegeben werden, ihre Angebotspalette hinsichtlich der beiden wesentlichen Parameter Qualität und Preise der Leistungen differenzieren zu können. Dies impliziert, daß sie als selbständige Versicherungsunternehmen mit ihren Leistungen um die Versicherten werben können. Ein funktionsfähiger Wettbewerb von Versicherungen setzt voraus, daß die konkurrierenden Kassen über Instrumente verfügen, mit denen sie im Wettbewerb agieren können.

647. Eine Erweiterung der Wettbewerbsinstrumente, die sich aus dem Leistungsrecht der Versicherungen ergeben, ist daher geboten. Um den Kassen größere Freiheitsgrade hinsichtlich der Ausgestaltung des angebotenen Versicherungsumfanges zu gewähren, ist ein *Regelversorgungskatalog* festzulegen. In der Praxis müßte als Ausgangspunkt der derzeitige Leistungskatalog analysiert werden, und es hätte eine Neubestimmung zu erfolgen. Weitere Leistungen könnten die Versicherungen als optionale Zusatzleistungen in ihr Angebot aufnehmen.

648. Der Vorschlag eines Regelversorgungskatalogs hat den Vorteil, daß für die Festlegung der Leistungen auf vorhandene sozialgesetzliche Bestimmungen zurückgegriffen werden kann. Im Prinzip ist eine solche Bestimmung des Leistungskatalogs bereits in § 2 Abs. 4, § 12 und § 70 SGB V vorgegeben. Das Gesetz enthält eine Definition des „medizinisch Notwendigen" bzw. die Umschreibungen „ausreichend, bedarfsgerecht, zweckmäßig, wirksam und human." Konkret ginge es um Leistungen,

- die sich nicht unmittelbar auf Krankheiten beziehen,
- deren Wirkung nicht nachgewiesen ist,
- die über das medizinisch Notwendige hinausgehen,
- und Konsumcharakter besitzen,
- die sich auf geringfügige Gesundheitsstörungen beziehen,
- die eine große Preiselastizität der Nachfrage aufweisen,
- die mit hoher Wahrscheinlichkeit vorauszusehen und daher
- individuell planbar sind,
- deren Bedarf aus individuell risikoreichem Verhalten resultiert,
- die wenig kosten und damit das Haushaltsbudget nicht überlasten können.

649. Die Bestimmung eines Regelversorgungsbereichs kann Streitigkeiten unterschiedlicher Interessengruppen auslösen und aus diesem Grunde politisch schwer durchzusetzen sein. Diese Aufgabe ist einem neutralen Gremium – das beispielsweise aus Ärzten, Vertretern der Krankenkassen, Sozialpolitikern und Ökonomen zusammengesetzt sein könnte – zu übertragen. In der Praxis wurde ein solches Konzept jüngst durch die Kassenärztliche Bundesvereinigung propagiert, die einen Katalog individueller Gestaltungsleistungen (IGEL) vorgeschlagen hat. Derzeit wird eine äußerst kontroverse Diskussion zu diesem Thema geführt, die die Problematik der Durchsetzbarkeit eines solchen Konzeptes eindrucksvoll belegt.

650. Wird den Krankenkassen auf diese Weise die Gelegenheit gegeben, im Bereich der Zusatzleistungen *innovativ gestaltend* tätig zu werden, sind wettbewerbliche Prozesse zu erwarten. Neben dem Leistungsbereich müssen sie auch größere Freiheitsgrade bei der Beitragsgestaltung erhalten. In dem Konzept der Kombination von Grund- mit Wahlleistungen sollten die solidarischen, allein einkommensbezogenen Beiträge dann nur für den Pflichtkatalog gelten. Die Zusatzleistungen wären über *risikoäquivalente Prämien* zu bezahlen. Dabei hätten die Krankenkassen sowohl die Beiträge für die Grundleistungen als auch diejenigen für die Wahlleistungen festzulegen. Mit dem Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen existiert bereits eine Aufsichtsbehörde, die heute für die privaten Krankenversicherungsunternehmen zuständig ist. Der Kompetenzbereich dieser Behörde könnte dann auf die gesamte Beitragsstruktur ausgedehnt werden.[9])

Um die Arbeitskostenentwicklung vom Beitragssatz zu entkoppeln und damit die Lohnnebenkosten langfristig zu senken, ist eine Begrenzung oder auch Auszahlung des Arbeitgeberbeitrags zu empfehlen. Entfiele die paritätische Beitragsfinanzierung von Arbeitgebern und Arbeitnehmern, hieße das, die Versicherten müßten ihren Beitrag zur Krankenversicherung vollständig tragen. Der Bruttolohn würde um den Arbeitgeberanteil aufgestockt. Neben der erwünschten Entlastung der Lohnnebenkosten und den beschäftigungspolitischen Wirkungen trägt diese Maßnahme dazu bei, die Kostentransparenz für die Versicherten zu erhöhen. In der Praxis ergibt sich zugleich die Konsequenz, daß der Krankenversicherungsbeitrag als Verhandlungsgegenstand in die Vereinbarungen zwischen den Tarifparteien einfließt.

Die Bereitschaft zum Kassenwechsel setzt eine Preis- und Leistungssensibilität der Konsumenten voraus. Unter solchen Bedingungen sind die Krankenkassen ihrerseits unter Druck, qualitativ gute Leistungen zu einem akzeptablen Preis zu offerieren und mit ihrer Angebotspalette die Versichertenbedürfnisse abzubilden. Um das Kostenbewußtsein zu sensibilisieren, sollte auch die *Eigenverantwortung der Versicherten* eine stärkere Betonung erfahren. Mögliche Instrumente sind Direktbeteiligungen und Selbstbehalte, die die Versicherungen in ihrer Prämienstruktur berücksichtigen. Zusätzlich müßten die Versicherungen dann einem Kontrahierungszwang ausgesetzt sein und ein Diskriminierungsverbot beachten.

651. Alternativ könnte – ausgehend vom heutigen Status quo – den Versicherten die Chance gegeben

[9]) Für das Konzept hat sich der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in seinem Jahresgutachten 1996/97 (Reformen voranbringen, Stuttgart 1996, Tz. 425 ff.) ausgesprochen.

werden, Leistungen abzuwählen.[10]) Im Gegenzug kommen sie in den Genuß einer Prämienreduktion, die nach der durchschnittlichen Ausgabenwahrscheinlichkeit der abgewählten Leistungen zu berechnen wäre. Auf diese Weise werden individuelle Gestaltungsmöglichkeiten dadurch mit dem Solidaritätsprinzip vereinbar, daß bei der Abwahl von GKV-Leistungen der Betrag maximal nur um den Anteil gesenkt wird, der dem Risiko einer anderenfalls zu erwartenden Inanspruchnahme gleichkommt. Entscheidet sich ein Versicherter für den Verzicht auf sämtliche abzuwählenden Leistungen, so muß er dennoch den Solidaranteil seines Beitrages für diese Leistungen an seine Krankenkasse entrichten. Damit erwirbt er zugleich den Anspruch, den vollen Leistungsumfang jederzeit wieder nutzen zu können, unter Berücksichtigung versicherungsbedingter Wartezeiten.

Der zu entrichtende Beitrag spaltet sich bei dieser Konzeption in einen Risiko- und einen Solidaranteil auf. Je größer der Risikoanteil ist, desto größer ist zugleich die Möglichkeit finanzieller Senkung der Beitragshöhe. Durch die Abwahl von Leistungen – die dem Subsidiaritätsprinzip entspricht – entlastet der einzelne die Versichertengemeinschaft von Krankheitsrisiken. Genau um diese Entlastung wird sein Beitrag gesenkt.

In Abhängigkeit vom Einkommen kann die Risikoübernahme durch die Versicherten unterschiedlich hoch abgestuft werden. Damit kann sich die solidarische Absicherung den unterschiedlichen Risikoübernahmemöglichkeiten flexibel anpassen. Ein Sozialhilfeempfänger erhielte beispielsweise den vollen Schutz aus der Solidargemeinschaft, da er nicht in der Lage ist, ein individuelles Risiko zu übernehmen.

In einem solchen System existiert ein Kern von Pflichtleistungen, der obligatorisch zu versichern ist. Dieser ist als Untergrenze aufzufassen, die für alle Versicherten gilt. Zweck dieser Grenze ist der Schutz des einzelnen vor einer Fehleinschätzung. Zugleich wird die Versichertengemeinschaft vor einem Ausbeutungsverhalten (Moral Hazard) geschützt. Zusätzlich würde die Möglichkeit bestehen, das Risiko der abgewählten Leistungen wieder über private Zusatzversicherungen abzudecken. Indirekt käme es auf diesem Wege zu einem Wettbewerb zwischen GKV und PKV.

652. Bedenkenswert erscheint auch die Vorgehensweise, den Versicherungsumfang über eine Definition der *maximal wählbaren und zulässigen Direktbeteiligung* zu definieren. Den Versicherten würde angeboten, ihren Gesamtversicherungsumfang gegen eine entsprechende Beitragsabsenkung pauschal durch Direktbeteiligungen zu reduzieren. Dabei müßte eine Höchstgrenze festgelegt werden, die zugleich den Mindestversicherungsumfang definieren würde. Die Beitragsreduktion wäre wiederum nach dem durchschnittlich entfallenden Ausgabenrisiko zu berechnen. Die relevanten Richtgrößen bei diesem Konzept sind die Belastungsgrenze der Haushalte und ein finanzielles Kriterium. Das Entscheidungskriterium ist hier die Frage, ab welcher möglichen Ausgabensumme sich ein Haushalt finanziell übernehmen würde. Aus meritorischen Gründen dürften ihm darüber hinausgehende Direktbeteiligungen nicht zur Wahl stehen. Im Gegensatz zu der praktizierten Zuzahlungsregelung – beispielsweise im Arzneimittelbereich – sollte es sich um ein System von Direktbeteiligungen handeln, das zugleich sozialverträglich wie steuerungswirksam ausgestaltet ist.

Entsprechend der Preiselastizität der Nachfrage reduzieren die Haushalte ihre Nachfrage nach einer Leistung je nach Dringlichkeit und Substituierbarkeit um so stärker, je höher der von ihnen selbst zu zahlende Preis ist. Weisen homogene Leistungen unterschiedliche Preise auf, wird das Angebot mit dem niedrigsten Preis bevorzugt. Die Direktbeteiligung sollte daher für die Haushalte die tatsächlichen Preisrelationen sichtbar und spürbar machen. Eine einheitliche, prozentuale Zuzahlung auf alle Leistungen ist daher die geeignete Form einer Direktbeitragsbeteiligung. Eine Staffelung der Zuzahlung – beispielsweise nach der medizinischen Notwendigkeit – verfälscht hingegen die Preisstrukturen der Haushalte.

Das Ziel der Sozialverträglichkeit wird mit rein prozentualen Zuzahlungen hingegen verfehlt. Selbst bei geringen Prozentsätzen kann ein Haushalt relativ rasch überfordert werden, z. B. bei Vorliegen mehrerer chronischer Krankheiten. Daher sollte zusätzlich eine maximale Zuzahlungssumme festgelegt werden. Die maximale Summe sollte nach der Leistungsfähigkeit der Haushalte differenziert werden. Sie könnte als Prozentsatz des Haushaltsjahreseinkommens oder als ein Vielfaches der (einkommensbezogenen) Beitragszahlung definiert werden. Zwar schränkt eine derartige zeitliche Fixierung die Steuerungswirksamkeit ein, jedoch sollte diese Effizienzeinbuße angesichts solidarischer Zielsetzungen in Kauf genommen werden. Für die Krankenversicherungen stellen Selbstbeteiligungen ein wesentliches Element zur Beschränkung von Moral Hazard dar.

Steuernde Direktbeteiligungen gehen mit Beitragssatzsenkungen einher. Und zwar nicht nur durch den rein fiskalischen Effekt der Verlagerung von Finanzierungslasten auf andere Kostenträger, z. B. die Patienten, sondern dynamisch dadurch, daß die Signalfunktion von Preisen ihre Wirkung entfalten kann. In der privaten Krankenversicherung wurden Direktbeteiligungen bereits eingeführt. Im Resultat sind erhebliche Prämienreduktionen zu verzeichnen, die die maximale Zuzahlungssumme zum Teil sogar übersteigen.

3.2 Ein wettbewerblicher Ordnungsrahmen für den Krankenversicherungsschutz

3.2.1 Anforderungen an den zukünftigen Ordnungsrahmen

653. Um den zukünftigen Herausforderungen begegnen zu können, sollte das Gesundheitssystem stärker wettbewerblich orientiert sein. Der größte Teil der bisherigen Reformen war darauf ausgerich-

[10]) Ein solches Modell diskutiert der Sachverständigenrat für die Konzertierte Aktion im Gesundheitswesen; vgl. Gesundheitsversorgung und Krankenversicherung 2000, Sondergutachten 1995, Baden-Baden 1995, Tz. 450 ff.

tet, durch regelmäßig wiederkehrende Interventionen den Beitragssatz stabil zu halten und das Ausgabenwachstum zu hemmen. Da die Anreizstrukturen unverändert blieben, sind die Erfolge dieser Gesundheitspolitik allenfalls mittelfristig spürbar. Die Monopolkommission begrüßt, daß die Zielsetzung des Gesundheitsstrukturgesetzes auf eine Wende in der Gesundheitspolitik deutet. Die Einführung von Kassenwahlfreiheit sowie von Preisen in Krankenhäusern und die Modellversuchsregelungen stellen bemerkenswerte Schritte innerhalb des bestehenden Systems dar. Zukünftige Maßnahmen sollten sich an der mit dem Gesundheitsstrukturgesetz vorgegebenen Richtung orientieren.

654. Eine Abkopplung vom Arbeitsverhältnis ist geboten, um das Wachstumspotential der Gesundheitsindustrie erschließen zu können. Die einkommensabhängigen Beiträge lösen Rückwirkungen auf die Lohnnebenkosten aus, tragen mithin zur Arbeitslosigkeit und damit zur Einnahmenerosion der Krankenkassen bei. Die Finanzierungsproblematik provoziert wiederum interventionistische Ad hoc-Maßnahmen der Gesundheitspolitik. In einem reformierten Gesundheitssystem darf dieser Teufelskreis nicht entstehen.

655. Der Risikostrukturausgleich stellt eine wesentliche Voraussetzung dafür dar, Wahlfreiheit für einen Großteil der Versicherten und Kassenwettbewerb auf der politischen Ebene durchzusetzen. Auf längere Sicht betrachtet birgt seine Weiterführung jedoch die Gefahr, ein dauerhaftes Wettbewerbshemmnis im System darzustellen.

656. Weitere Anforderungen, denen ein reformiertes Gesundheitssystem genügen muß, betreffen die Konsumentensouveränität der Nachfragerseite: Das Gesundheitssystem sollte stärker auf der Freiwilligkeit der Nachfrage beruhen. Die Präferenzen der Versicherungskonsumenten und Patienten, die im heutigen System größtenteils verborgen bleiben, müssen mehr Berücksichtigung finden. Das Sachleistungsprinzip trägt dazu bei, die Transparenz des Leistungsgeschehens zu behindern. Für die Versicherten fehlen die notwendigen Anreize, Aufwendungen zur Krankheitsvorbeugung zu tätigen. Ein vorbeugendes Verhalten wird weder von der Krankenversicherung beobachtet, noch werden die Versicherten in Form von Prämienreduktionen belohnt.

657. Die optimale Höhe einer Selbstbeteiligung hängt entscheidend sowohl vom individuellen Krankheitsrisiko als auch von den jeweiligen Präferenzen ab. Eine für alle Versicherten einheitlich vorgeschriebene Versicherungsdeckung kann folglich nicht wohlfahrtsmaximierend sein. Vielmehr ist zu empfehlen, daß der Gesetzgeber lediglich den *Mindestumfang* der Versicherungsdeckung verbindlich festlegt, dem einzelnen Versicherten hingegen die Freiheit verbleibt, seinen Schutz durch Zusatzverträge zu erweitern. Je umfassender der für alle verpflichtende Teil des Versicherungsschutzes ist, desto größere Möglichkeiten bestehen hinsichtlich der Umverteilung zwischen unterschiedlichen Gruppen. Die weitgehende Realisierung des Umverteilungsziels wird zu dem Preis erkauft, daß die Anreize zur Vorbeugung und zur effizienten Inanspruchnahme von Gesundheitsleistungen vernachlässigt werden. Eine sorgfältige Abwägung zwischen dem Solidaritätsprinzip und dem Effizienzziel ist daher geboten. Die im Vergleich zum bestehenden System wesentlich stärkere Berücksichtigung von Effizienz- und Anreizstrukturen dient zugleich der Umverteilung. Wenn alle Versicherten Anreize erhalten, die Gesundheitsleistungen bedarfsgerecht und sparsam in Anspruch zu nehmen, so kommt dies den Adressaten der Umverteilung zugute.

658. Um der Problematik des Trittbrettfahrerverhaltens zu begegnen und zugleich die Umverteilung zugunsten jener Bevölkerungsgruppen sicherzustellen, die von Natur aus oder als Folge von Unfällen etc. gesundheitliche Nachteile hinnehmen müssen, ist für die Existenz einer *gesetzlichen Versicherungspflicht* zu plädieren. In einem ausschließlich dem Marktprozeß überlassenen Krankenversicherungssystem würden die gesundheitlich Benachteiligten finanziell überfordert. Falls die Prämien nach dem Prinzip der individuellen Risikoäquivalenz kalkuliert werden, hätten die Versicherten mit überdurchschnittlich hohen Krankheitsrisiken Beiträge zu entrichten, deren Höhe die jeweilige Kaufkraft übersteigen würde.

659. Auf der Basis medizinischer, versicherungstechnischer und ökonomischer Kriterien wäre ein Regelversorgungskatalog zu erarbeiten, der von allen Krankenversicherungen angeboten wird. Vornehmlich geht es dabei um eine Neubestimmung des bestehenden Leistungskatalogs. Dieser Grundsicherungsbereich wäre zu dynamisieren, um medizinisch-technischen Fortschritt aufnehmen zu können. Die Monopolkommission verkennt nicht die Schwierigkeiten, die mit einem solchen Verfahren verbunden sind. Sie ist sich der Tatsache bewußt, daß ein breites Segment existiert, in dem – auch unter Einbeziehung von Werturteilen – über diagnostisch und therapeutisch notwendige Leistungen zu entscheiden ist. Dennoch stellt es *kein unüberwindbares Hindernis* dar. Der Sachverständigenrat für die Konzertierte Aktion im Gesundheitswesen hat sich bereits mehrfach eingehend mit dieser Problematik befaßt und erste Lösungsansätze erarbeitet. Die Kassenärztliche Bundesvereinigung hat ebenfalls begonnen, Schritte in diese Richtung einzuschlagen.

660. Die Versicherungen sollten ihre Kunden allein durch überzeugende Leistungsangebote anziehen. Ihre Attraktivität darf nicht durch Umverteilungsmaßnahmen künstlich hergestellt werden. Letztlich setzt das voraus, daß für die Versicherungsleistungen risikoäquivalente Prämien zu entrichten sind. In der Konsequenz wird das Solidarprinzip aus dem Versicherungssystem ausgegliedert. Ein solcher Vorschlag mag auf den ersten Blick politisch indiskutabel erscheinen, denn die distributionspolitischen Anliegen werden als unverzichtbare Elemente dieses Versicherungszweiges betrachtet. Die Beibehaltung des Solidarprinzips in seiner jetzigen Form, die letztlich auf Kosten von erheblichen Effizienzeinbußen erkauft wird, basiert jedoch auf illusorischen Vorstellungen. Worin der Solidarausgleich tatsächlich besteht und welche Verteilungsergebnisse er hervorbringt, ist letztendlich nicht genau feststellbar. Wie

die Analyse in Abschnitt 2.1.3 gezeigt hat, widerspricht das Solidarprinzip innerhalb der GKV allgemeinen Gerechtigkeitsvorstellungen. Für die zukünftige Gesundheitssicherung ist die Neugestaltung des Solidarausgleichs daher von zentraler Bedeutung. Er sollte zielgenau formuliert und mit allgemeinen Gerechtigkeitsvorstellungen in Einklang gebracht werden.

3.2.2 Ausgestaltung eines reformierten Krankenversicherungssystems

661. Eine gesundheitspolitische Reform, die diesen Ansprüchen genügt und die vom Gesetzgeber bereits eingeleiteten Schritte konsequent fortführt, sollte die folgenden Elemente umfassen:

- Umwandlung des Leistungskatalogs der GKV in eine Regelversorgung (obligatorische Grundsicherung) mit der Option zusätzlicher Wahlleistungen,
- Abkopplung des Versicherungsverhältnisses vom Arbeitsvertrag,
- Einführung eines Systems pauschaler Kopfprämien für die Regelversorgung,
- die Kopfprämie als Abzug vom zu versteuernden Einkommen,
- Verlagerung der verteilungspolitischen Zielsetzungen in das allgemeine Steuer- und Transfersystem,
- Einführung von Steuerungsinstrumenten im Sinne von Managed Care-Konzepten (vgl. Abschnitt 3.2.3),
- verstärkte Zusammenarbeit zwischen Patient und Krankenkasse;
- die bestehende Pflichtversicherung wird in eine Versicherungspflicht umgewandelt.

662. Der Solidarausgleich wäre außerhalb des Versicherungssystems über Steuern und Transfers zu bewältigen. Allgemeine Umverteilungs- und Sozialpolitik zählt nicht zu den Aufgaben eines beitragsfinanzierten Versicherungssystems. Typisch für ein Versicherungssystem sind indes die Merkmale Gefahrengemeinschaft, Ungewißheit und Risikoausgleich. Aus theoretischer Sicht vorzugswürdig erscheint es, Versicherungsleistungen auf der Grundlage risikoadäquater Beiträge zu entgelten. Umverteilungsmaßnahmen sind unter originäre Staatsaufgaben zu subsumieren und folglich über Steuern und Transferzahlungen vorzunehmen. Das Steuer- und Transfersystem sollte verteilungspolitisch konsequent eingesetzt werden, um Bedürftigen eine ausreichende Sicherung für den Krankheitsfall zu ermöglichen.

663. Das Risiko zu erkranken besteht nicht erst ab einem bestimmten Alter, sondern von Geburt an und nimmt mit dem Lebensalter überproportional zu. Im Rahmen einer obligatorischen Grundsicherung gegen Krankheitsfolgen schließen alle Bürger ab einem bestimmten Alter – zum Beispiel ab Geburt – einen Mindestversicherungsvertrag ab. Zum Zeitpunkt des Eintritts in die Versicherung weisen folglich alle Mitglieder sehr ähnliche zukünftige Risiken auf. Unter diesen Prämissen entsprechen risikoäquivalente Beiträge einer einheitlichen Kopfprämie. In einem wettbewerblichen System werden diese Prämien von Krankenversicherung zu Krankenversicherung unterschiedlich hoch sein und einen relevanten Wettbewerbsparameter darstellen. Mögliche Differenzierungen könnten nach Geschlecht bzw. bei angeborenen Behinderungen vorgenommen werden. Im Falle angeborener Behinderungen ist eine Sonderregelung erforderlich.

664. Für eine *wettbewerbliche Neuorientierung* des Krankenversicherungsschutzes sollte nach Auffassung der Monopolkommission ein solches Zukunftsmodell ins Auge gefaßt werden, das auf dem Konzept einer Regelversorgung basiert und für von Geburt an Pflichtversicherte gleiche Kopfpauschalen berechnet. Die Einkommensumverteilungselemente und die Familienlast sind von dem beitragsfinanzierten Versicherungssystem in das Steuer- und Transfersystem zu verlagern. Der Einkommensteuertarif würde einen entsprechend steileren Verlauf aufweisen. Damit würde die gesamte Bevölkerung – und nicht nur ein begrenzter Teil – an der Einkommensumverteilung beteiligt.

Der Beitrag zur Krankenversicherung wäre nicht mehr als prozentualer Bestandteil des Arbeitseinkommens definiert, sondern erhielte den Charakter *einer einkommensunabhängigen Kopfpauschale*. Dem Beispiel der Schweiz folgend wäre dieser Beitrag zwischen Erwachsenen und Kindern in der Höhe differenziert. Demnach zahlen alle in einer bestimmten Krankenversicherung angesiedelten Erwachsenen denselben Beitrag, und auch die Kinderbeiträge sind nicht nach dem Alter differenziert. Um die heutigen Wirkungen des Familienlastenausgleichs aufzufangen, wären in den Fällen individueller Bedürftigkeit, die beispielsweise an die Anzahl der Kinder anknüpft, Direkttransfers in Erwägung zu ziehen. Alternativ könnte das bereits vorhandene Instrumentarium genutzt und erweitert werden, indem beispielsweise eine Anhebung des Kindergeldes erfolgt. In diesem Ordnungsrahmen zur Finanzierung des Krankenversicherungsschutzes findet ein Ausgleich zwischen den Generationen sowie zwischen guten und schlechten Risiken statt.

3.2.3 Liberalisierung des Leistungs- und Vertragsrechts zwischen Krankenkassen und Leistungserbringern

665. Um den zu erwartenden Kassenwettbewerb auch auf die Ebene der Leistungserbringer transportieren zu können, müßte das Vertragsrecht zwischen Kassen und Leistungserbringern *weitgehend dereguliert* werden. Wie die differenzierten Managed Care-Modelle beispielsweise in der Schweiz zeigen, werden sich in einer solchen Rahmenordnung unterschiedliche Angebotsformen herausbilden. In diesem Zusammenhang ist auch eine engere Kooperation zwischen dem Patienten und seiner Krankenkasse wichtig. Auf diese Weise gewinnen die Kassen die für sie notwendigen Einblicke in die Preis-Leistungs-Relationen und damit stärkere Kontrollmöglichkeiten der Qualität der Leistungserbringer. Sie müssen die

Gelegenheit erhalten, direkt mit niedergelassenen Ärzten – oder auch der entsprechenden Vereinigung – Vereinbarungen über die Ausgestaltung und die Preise der zu erbringenden Leistungen zu treffen. Im Bereich der stationären Versorgung sollten sie direkt mit den Krankenhäusern Versorgungsverträge abschließen können.

Die Vielfalt an Versorgungsformen, die sich aufgrund eines liberalisierten Leistungs- und Vertragsrechts entwickelt, wird unter den Begriff *Managed Care* subsumiert. Grundlage dieser Steuerungselemente ist zumeist die Einschränkung der Wahlfreiheit der Versicherten, was die Leistungserbringer betrifft. Die Krankenkassen gewährleisten eine ausreichende Gesundheitsversorgung, sind für die Finanzierung verantwortlich und haben beispielsweise eine Gruppe von Leistungserbringern unter Vertrag genommen. Die Versicherten wenden sich im Krankheitsfall – mit Ausnahme von Notfällen – zunächst an diese Gruppe und erhalten im Gegenzug günstigere Beiträge. Grob vereinfacht entspricht dies dem Modell einer HMO-Praxis.[11])

Grundlage sämtlicher Managed Care-Konzeptionen ist die Freiheit, Verträge zwischen Krankenversicherungen und einzelnen Leistungserbringern sowie auch Gruppen von Leistungserbringern abzuschließen. Vertragskomponenten sind die wesentlichen Bedingungen, die im Zuge der Leistungserbringung zu klären sind. Hierzu zählen das Honorierungsverfahren, Qualitätsnormen und auch Vorstrukturierungen des Leistungsangebots. Derartige Versorgungsformen sollten im Wettbewerb entstehen und nicht administrativ vorgeschrieben werden. Für alle Beteiligten des Gesundheitswesens – Leistungserbringer, Versicherte und Krankenversicherungen – ergeben sich neue Chancen und Risiken. Der einzelne Versicherte wird nur dann eine neue Versorgungsform wählen, wenn er sich davon einen Vorteil verspricht. Daher muß für die Managed Care-Organisation die Möglichkeit gegeben sein, das im Rahmen dieser Versorgungsform realisierte Einsparpotential den Versicherten zugute kommen zu lassen. Die Versicherten erhalten entweder Beitragsreduktionen oder Zusatzleistungen. Die Versicherungen müssen die Möglichkeit haben, individuelle Verträge mit den Versicherten abschließen zu können.

666. In einem wettbewerblichen Umfeld werden sich anstelle der heute noch weitgehend getrennten, wenig abgestimmten und professionsorientierten Angebotsformen integrierte, patienten- und versichertenorientierte Konzepte durchsetzten. Wie bereits dargestellt, nutzen innovative Krankenkassen bereits jetzt die ihnen durch das Zweite Neuordnungsgesetz eröffneten Handlungsspielräume und führen versuchsweise *alternative Versorgungsmodelle* ein. Es wird jedoch auch weiterhin die Möglichkeit für die Versicherten geben, die traditionellen Versorgungsformen in Anspruch zu nehmen. Die Versicherten könnten nur dann von ihrer Kassenwahlfreiheit profitieren, wenn diese auch tatsächlich verschiedene Optionen bereitstellt. Die Kassen wiederum müssen die Möglichkeit haben, auf die Form der Leistungserbringung und die Finanzierung direkt Einfluß zu nehmen, um überhaupt unterschiedliche Alternativen offerieren zu können. Die Entwicklung, die in der Schweiz seit der Reformierung des dortigen Gesundheitssystems einsetzte, belegt dies.

667. Die Gestaltungsparameter der Krankenkassen im Wettbewerb reichen gegenwärtig noch nicht aus. Die Kassen verfügen weder in ihrem Leistungsspektrum noch in ihren Beziehungen zu den Leistungserbringern über nennenswerte Handlungsmöglichkeiten. Vorteilhaft ist zu bewerten, daß ihnen die Option eingeräumt wurde, in Modellversuchen neue Versorgungsformen zu erproben. Die Kassen zeigen bereits Interesse an derartigen Modellversuchen: Im Jahre 1997 waren mehr als 6.000 Ärzte an über 35 Modellversuchen beteiligt. Der Tendenz nach sind die Ortskrankenkassen am häufigsten an Verträgen über neue Versorgungsformen beteiligt. Die Kassenärztliche Vereinigung Berlins schloß beispielsweise eine „Kodex-Vereinbarung" mit der dortigen AOK, um die Zahl der Krankenhauseinweisungen zu reduzieren und eine stärkere Verlagerung von bislang stationär erbrachten Leistungen in den ambulanten Sektor zu erreichen. Derzeit nehmen rund 1 800 Vertragsärzte teil. Die Kodex-Ärzte erhalten Honorar-Pauschalen für eine Reihe von Leistungen, wie z. B. ambulantes Operieren, zusätzlich zur Gesamtvergütung. Allerdings ist die versuchsweise Einführung derartiger Konzepte an die Zustimmung der Kassenärztlichen Vereinigungen gebunden. Dies muß wiederum als Nachteil betrachtet werden, der die Einführung beispielsweise von sektorübergreifenden, den ambulanten und stationären Bereich verbindenden Leistungsformen erschweren kann.

668. Mittelfristig sind *erhebliche Effizienzpotentiale* erschließbar. Voraussetzung hierfür ist die Liberalisierung des Vertragsrechts, die es den Krankenkassen und -versicherungen ermöglicht, freie Verträge mit allen Leistungserbringern zu vereinbaren. Dabei sollte es möglich sein, sowohl Verträge mit einzelnen Leistungserbringern als auch mit Gruppen abzuschließen. Eine Veränderung der Entgeltstruktur könnte stärkere Anreize zu wirtschaftlichem Handeln setzten. Die in Abschnitt 2.2 dargestellten Anreizwirkungen verdeutlichen, daß die derzeitigen Entlohnungsformen nicht zu einer wirtschaftlichen Inanspruchnahme bzw. Erbringung von Leistungen beitragen. Alternative Ausgestaltungen der Vergütungsstruktur könnten daher zu Kostensenkungen beitragen. Auch in diesem Bereich müßte den Krankenkassen ein größerer Spielraum gewährt werden, mit Fallpauschalen, Sonderpflegesätzen, Budgetierungen, Patienten-Kopfpauschalen etc. zu experimentieren.

669. Die verbesserungswürdige Ausgestaltung der Verzahnung zwischen den einzelnen Teilbereichen des derzeit bestehenden Gesundheitsversorgungssystems führt zu einer mangelhaften Abstimmung der medizinischen Behandlung zwischen verschiedenen niedergelassenen Ärzten und Krankenhäusern mit der Folge unnötiger Doppeluntersuchungen. Dürften die Versicherungen in den Verträgen integrierte, patienten-orientierte Leistungsformen begünstigen, ließen sich auf diese Weise Kostensenkungen und

[11]) Vgl. Tz. 671.

zugleich Qualitätsverbesserungen erreichen. Die Kassen könnten auf dem Wege eines selektiven Kontrahierens denjenigen Leistungserbringern den Vorrang einräumen, die den Versicherten ein umfassendes, abgestimmtes, qualitativ hochwertiges und kostengünstiges Leistungspaket offerieren. Dies gelingt jedoch nur dann, wenn die einzelnen Kassen eine *selbständige Vertragspolitik* entwickeln können und nicht mehr – wie bislang – „gemeinsam und einheitlich" vorgehen müssen. Als bevorzugte Vertragspartner der Krankenkassen und -versicherungen kristallisieren sich in einem solchen, wettbewerblich gelenkten System die Leistungserbringer und Organisationsformen der Leistungserbringer heraus, die eine qualitativ hochwertige und kostengünstige Versorgung erwarten lassen. Ein wesentlicher Vorteil eines wettbewerblich organisierten Versorgungssystems ist die entstehende Vielfalt der Vertrags- und Organisationsformen. So würden sich Verträge mit einzelnen Ärzten und unterschiedlichen Ärztegruppen genauso anbieten, wie Organisationen, die eine integrierte, patientenbezogene Vollversorgung aus ambulanten, stationären, medikamentösen Leistungen der Vorsorge, Behandlung und Rehabilitation bereitstellen.

670. Heute existiert ein *ausdrücklicher Sicherstellungsauftrag*: Für den stationären Bereich liegt er bei den Ländern und für den ambulanten Bereich bei den Kassenärztlichen Vereinigungen. Ein solcher wäre in einem durch Wettbewerb zwischen den Versicherungen gekennzeichneten System entbehrlich. Die Beiträge und Leistungsqualität würden zu Instrumenten, die im Wettbewerb eingesetzt werden, und die Krankenversicherungen müßten Gesundheitsleistungen in hinreichendem Umfang bereitstellen, um im Wettbewerb bestehen zu können. Damit obliegt den Krankenkassen der Sicherstellungsauftrag, und zwar für alle Arten versicherter Leistungen.

Diese Form der Vertragsfreiheit setzt voraus, daß die Kassen auch über Mitarbeiter mit entsprechendem medizinischen Sachverstand verfügen. Sie müssen in die Lage versetzt werden, Gesundheitsleistungen bewerten zu können. Auch die sachkundige Information und Lenkung der Patienten könnte eine zusätzliche Ebene von Wettbewerbsparametern erschließen. Ein solcher Versuch ist in den Niederlanden und auch in Deutschland in Form des Hausarztsystems unternommen worden. Der Hausarzt ist zugleich „Gatekeeper" sowie sachkundiger Berater, Begleiter und Koordinator für den Patienten.

671. Die Reformierung des Gesundheitssystems in der Schweiz[12]) hat dort beispielsweise zu verschiedenen Versorgungsformen – und zwar sowohl im Bereich der Grundversorgung als auch bei der Zusatzversicherung – geführt. Bekannt sind die auch in den USA verbreiteten Health Maintenance Organizations (HMO), die im Kern eine Versicherung mit eingeschränkter Wahlfreiheit darstellen: Die Versicherten verpflichten sich, im Krankheitsfall zuerst einen Arzt in der HMO-Praxis zu konsultieren, der über eine Überweisung zum Spezialisten oder ins Krankenhaus entscheidet. Die damit verbundene Einschränkung der Arztwahlfreiheit geht mit einer Prämienreduktion in Höhe von 20% für die Versicherten einher. Die HMOs finanzieren sich nicht auf der Basis von Einzelleistungsabrechnungen, sondern erhalten eine *Kopfpauschale je Versichertem*. Zu den neu entstandenen Krankenversicherungsformen gehört auch die *Bonus-Versicherung*, die einen Prämienrabatt für das Folgejahr ermöglicht, falls Versicherte in einem Jahr keine Kosten verursachen. Der Rabatt steigt von Jahr zu Jahr und erreicht mit effektiv knapp 40% nach fünf Jahren seinen Höchststand. Hinzu kommt die *Wählbare Jahresfranchise*, die eine Form des Selbstbehalts darstellt. Versicherte, die eine höhere als die ordentliche Franchise wählen, erhalten einen Prämienrabatt und müssen dafür im Krankheitsfall einen größeren Teil der Kosten selbst bezahlen. Dabei stehen drei Franchisestufen zur Auswahl: 350, 600 und 1 200 Schweizer Franken.

Die Versicherten in der Schweiz nehmen die alternativen Versicherungsangebote bislang – das neue Krankenversicherungsgesetz trat am 1. Januar 1996 in Kraft – nur zögerlich in Anspruch. Im Jahre 1996 haben 1,7% der obligatorisch grundversicherten Wohnbevölkerung ein solches Versicherungsprodukt gewählt. Relativ viele Versicherte haben sich dagegen für andere Versorgungsformen der Grundversicherung entschieden (höhere Franchise: 32% der Versicherten, Bonusversicherung: 0,4%). Das Angebot an solchen Versicherungspaketen war 1996 in der Grundversicherung allerdings auch noch sehr beschränkt. Alternative Versicherungsprodukte sind zuerst vor allem in der Zusatzversicherung entwickelt worden. Der Wettbewerb unter den schweizerischen Krankenkassen hat sich seit 1996 intensiviert. Dies ist an den Werbeanstrengungen und den Produktdifferenzierungen abzulesen. Parallel dazu nimmt die Kassentreue im Bereich der Grundsicherung ab.

3.2.4 Umsetzungsprobleme

672. In einem System mit alterskonstanten Beiträgen darf der Wettbewerb nicht nur auf den Eintrittszeitpunkt beschränkt sein. Diese Situation ist zur Zeit in der privaten Krankenversicherung anzutreffen. Ursächlich ist die Kalkulationsmethode, nach der die Alterungsrückstellungen gebildet werden, sowie die Tatsache, daß dieser Kapitalstock im Falle des Versicherungswechsels bei der ehemaligen Krankenversicherung verbleibt. Wichtige Voraussetzung wäre also, die Alterungsrückstellungen bei einem Versicherungswechsel mitzugeben.[13]) Die Versicherten müßten in regelmäßigen Abständen darüber informiert werden, welche Summe an Alterungsrückstellungen bis zu diesem Zeitpunkt akkumuliert wurde. Ferner sind nicht die durchschnittlichen Alterungsrückstellungen, sondern die individuellen Kostenprospekte zu ermitteln.

[12]) Für eine ausführlichere Darstellung des reformierten Schweizerischen Gesundheitssystems vgl. Tz. 682 ff.

[13]) Die damit verbundenen Probleme werden in Tz. 676 ff. diskutiert.

673. Das von der Monopolkommission vorgeschlagene Zukunftsmodell hat in der praktischen Umsetzung zur Folge, ein *privates Versicherungspflichtsystem* zu implementieren. Aus diesem Grunde empfiehlt es sich, zunächst die aus ordnungspolitischer Sicht problematischen Bereiche des PKV-Systems zu analysieren. Auf diese Weise kann vermeidbaren Fehlentwicklungen und unerwünschten Strukturen im vorhinein entgegengewirkt werden. Für die Bedingungen in diesem Krankenversicherungszweig ist die *Langfristigkeit der abgeschlossenen Verträge* und der *fehlende Kontrahierungszwang* kennzeichnend. Um die Krankheitsrisiken vor Vertragsabschluß einstufen zu können, verlangen die Versicherungsunternehmen zumeist ausführliche Informationen zum Gesundheitszustand einschließlich einer Angabe der behandelnden Ärzte. Werden die potentiellen Versicherungsnehmer sodann als ungünstige Risiken beurteilt, können Zuschläge zu den Tarifprämien oder Leistungsausschlüsse für bestimmte Vorerkrankungen vereinbart werden. Der fehlende Aufnahmezwang beläßt den Versicherungen die Freiheit, einen Kunden auch abzulehnen. Erkennbare Vorerkrankungen und Risikofaktoren mindern daher die Chancen, einen privaten Krankenversicherungsvertrag (ohne Zuschläge bzw. Ausschlüsse) abschließen zu können.

674. Den Allgemeinen Versicherungsbedingungen entsprechend verzichten die Versicherer ihrerseits auf ihr ordentliches Kündigungsrecht. Folglich wird ein bereits privat Krankenversicherter, für den während seines Lebens gewisse Risikofaktoren erkennbar werden, fortan ohne Prämienanhebungen versichert. Da die privaten Unternehmen in der Lage sein müssen, die zukünftig zu erwartenden spezifischen Krankheitskostensteigerungen abzudecken, werden die *lebensalterabhängigen Kosten* durch die Bildung von Alterungsrückstellungen in der Tarifkalkulation erfaßt. Anderenfalls würde sich im Alter ein starker Anstieg der Prämien ergeben. Die Tarifkalkulation folgt dem Prinzip der versicherungstechnischen Äquivalenz. Über die Laufzeit des Versicherungsvertrages hinweg sollen die Prämien konstant bleiben. Die zu Beginn der Laufzeit – in jungen Jahren – akkumulierten Sparanteile müssen eine bestimmte Höhe erreichen, um die gegen Ende der Laufzeit zu erwartenden Krankheitskosten abzudecken. Je nach Eintrittsalter sind die Prämien daher unterschiedlich hoch. Die Beitragshöhe ist ferner von dem für die jeweils angesparten Alterungsrückstellungen zugrunde gelegten Kalkulationszinssatz und den Sterbe- und Stornowahrscheinlichkeiten abhängig.

675. Die Monopolkommission hat sich in ihrem siebten Hauptgutachten *nicht* dafür ausgesprochen, den PKV-Bereich stärker zu liberalisieren. Unter den gegebenen Rahmenbedingungen hielt sie wettbewerbliche Prozesse durch die Mitgabe von Alterungsrückstellungen im Falle des Versicherungswechsels für nicht wahrscheinlich. Die Empfehlung beruht auf der Annahme, die Rückstellungen berechneten sich auf der Grundlage der bestehenden Kalkulationsverfahren, bei dem für gute wie für schlechte Risiken dieselbe Rückstellungshöhe ermittelt wird. Diese Kalkulationsmethode bildet zusammen mit der Nichtübertragbarkeit der Rückstellungen das wesentliche Wettbewerbshemmnis in der PKV. Zugleich haben die Versicherungen einen Anreiz, die Prämien für Neuversicherte möglichst niedrig anzusetzen.

676. In einem privaten Versicherungspflichtsystem, das für die Zukunft angestrebt werden kann, dürfen die aufgezeigten Einschränkungen des Wettbewerbs mit der einhergehenden Benachteiligung der schlechten Risiken nicht auftreten. Die Wechselmöglichkeiten müssen für alle Versicherten *gleichermaßen* gewährleistet sein. Die Alterungsrückstellungen sollten daher die individuellen Kostenprospekte widerspiegeln und im Falle des Versicherungswechsels mitgegeben werden. Nach Ansicht verschiedener Experten stößt dies in der Praxis auf erhebliche Schwierigkeiten. Das Gutachten der Unabhängigen Expertenkommission zur Untersuchung der Problematik steigender Beiträge der privat Krankenversicherten im Alter, die vom Bundesfinanzministerium eingesetzt wurde, weist auf die Probleme hin und rät von dieser Möglichkeit ab.

Die genannten Einwände beziehen sich größtenteils auf Probleme, die lediglich übergangsweise zu erwarten sind. Die Problematik fehlender Datengrundlagen beruht darauf, daß das benötigte Datenmaterial entweder derzeit nicht verfügbar ist, oder aber die entsprechenden Informationen noch nicht richtig verknüpft sind. Remedur könnte der Aufbau von Statistiken über durchschnittliche Folgebehandlungskosten, Sterblichkeiten in Abhängigkeit von Erkrankungen und ähnliches schaffen. Die Expertenkommission verweist darauf, daß präzise Rechnungsgrundlagen über diese Zusammenhänge bisher nicht vorzufinden seien. Die Aussage belegt, daß es sich um eine übergangsweise auftretende Problematik handelt. Die Aufbringung der Mittel für die Mitgabe hoher Alterungsrückstellungen wird von der Expertenkommission sogleich als temporäre Schwierigkeit identifiziert.

Der Hinweis auf die zu erwartenden Transaktionskosten ist ebenfalls nicht stichhaltig genug, von dem vorgeschlagenen System Abstand zu nehmen. Häufig wird eingewendet, der zu erwartende zahlreich eintretende Wechsel der Krankenversicherung führe dazu, die Verwaltungskosten der Versicherungen stark ansteigen zu lassen. Demzufolge müßten wiederum die Prämien steigen, und die erhofften wettbewerblichen Wirkungen würden konterkariert. Im bestehenden PKV-System lassen sich die bei einem Wechsel anfallenden Kosten jedoch hauptsächlich auf Abschlußkosten aus Provisionszahlungen an Versicherungsvermittler zurückführen. Daher würde es sich empfehlen, die Provisionsregelungen mehr an der Laufzeit des Versicherungsvertrages als an den Abschluß zu koppeln. Auf diese Weise würden die Abschlußkosten durch Versicherungswechsel nicht wesentlich ansteigen. Ferner wird bereits das potentielle Wechseln der Versicherung für wettbewerbliche Prozesse sorgen. Kostenungünstigere Versicherungen sind mit der Möglichkeit konfrontiert, daß ihre Versicherten zu günstigeren oder qualitativ überlegenen Konkurrenten abwandern werden, und sie werden daher ihr Angebot den Präferenzen ihrer Kunden entsprechend verbessern. Inwiefern die Ver-

sicherungsnehmer von dieser Option Gebrauch machen werden, läßt sich a priori nicht prognostizieren. Daß intensive Wanderungsbewegungen einsetzen, ist zunächst weniger wahrscheinlich. Von großer Bedeutung für die Wirkungen wettbewerblicher Prozesse ist jedoch die *Möglichkeit*, einen anderen Anbieter auswählen zu können.

677. Als zentrale Prämisse müßten die individuellen Alterungsrückstellungen so zuverlässig berechnet werden, daß sie von den Versicherungen als richtig akzeptiert werden. Somit haben gerade die Versicherungen, die für die Ermittlung der Rückstellungshöhe aufgrund ihres Erfahrungshintergrundes in Frage kommen, ein fundamentales Interesse an den Kalkulationsverfahren. Warum es nicht möglich sein kann, die Alterungsrückstellungen hinreichend genau – oder zumindest approximativ – zu ermitteln, ist nicht einzusehen. Bereits heute ist es in der PKV gängige Praxis, durch Kalkulation und Erhebung von Risikozuschlägen oder auch Leistungsausschlußprinzipien – z. B. im Falle chronischer Krankheiten – eine Annäherung an Risikoäquivalenz herzustellen, die seit Jahrzehnten praktiziert wird. Die hierbei zugrunde gelegten Methoden und Tabellen wären entsprechend weiterzuentwickeln.

Nach Auffassung der Monopolkommission ist der Wettbewerb das optimale Instrument, Kalkulationsverfahren hervorzubringen, die den genannten Ansprüchen zu genügen vermögen. Die Ermittlung risikogerechter Alterungsrückstellungen selbst stellt auf dem durch Konkurrenzbeziehungen gekennzeichneten Krankenversicherungsmarkt einen wesentlichen Wettbewerbsparameter dar. Sowohl die Versicherungskonsumenten wie auch die Krankenkassen werden ein Interesse daran haben, die Höhe so genau wie möglich zu bestimmen. Für die Versicherten hat die Rückstellung in zweifacher Hinsicht eine wesentliche Bedeutung. Dies gilt sowohl im Hinblick auf einen möglichen Kassenwechsel als auch für die im Alter in Anspruch zu nehmenden Gesundheitsleistungen. Die Krankenversicherungen stehen untereinander in Konkurrenz, zugleich müssen sie sich in bezug auf die Alterungsrückstellungen bei wechselbereiten Versicherten einig werden. Nach Auffassung der Monopolkommission sind diese Anreizwirkungen ausreichend, das Problem in absehbarer Zeit zu lösen.

Da Individuen zumeist *risikoscheu* sind, haben sie ein starkes Interesse daran, sich gegen eine individuelle Verschlechterung des Krankheitsrisikos abzusichern. Die Krankenversicherungen könnten sich auf dem Wege von Rückversicherungen oder zusätzlichen Kapitalrückstellungen für Großrisiken absichern. Der Wechsel einer Versicherung sollte für alle Individuen gleichermaßen möglich sein. Daher müßten auch die Sonderrückstellungen bzw. die Zahlungen der Rückversicherung mitgegeben werden.

678. In dem dargelegten Ordnungsrahmen hätte beispielsweise ein chronisch Kranker, dessen Ausgabenrisiko für den Rest seines Lebens über dem Durchschnittsrisiko seiner Altersklasse liegen wird, die Möglichkeit, zu einer kostengünstigeren Versicherung zu wechseln. Die alte Versicherung müßte ihm einen Kapitalbetrag mitgeben, der den zukünftig zu erwartenden individuellen Ausgaben abzüglich der zukünftigen Einnahmen entspricht. Die Einnahmen ergeben sich aus der Multiplikation der Prämien mit der Restlebenserwartung. Beide Versicherungen hätten einen Anreiz, den mitzugebenden sowie den zu fordernden Kapitalbetrag möglichst genau zu ermitteln. Die abgebende Versicherung kalkuliert die Summe, die sie der Patient in dem Falle kostet, daß er weiterhin bei ihr versichert bleibt. Gibt sie ihm diese Summe mit, stellt sie sich keinesfalls schlechter und zieht gegebenenfalls Vorteile daraus, daß sie Einsparungen bei den zukünftigen Krankheitskosten erwarten kann. Bei jedem unterhalb des von ihr berechneten Kostenprospekts liegenden Betrag stellt sie sich sogar besser, bei gleicher Höhe auf jeden Fall nicht schlechter, wenn der Patient wechselt. Die kostengünsigere Versicherung geht anhand ähnlicher Überlegungen vor: Sie überprüft, welchen Betrag sie der aufzunehmende Patient zusätzlich kosten wird. Da sie günstiger kalkuliert, werden sowohl die vom Versicherten zu entrichtende Prämie als auch die Alterungsrückstellung geringer sein. Das Szenario von erheblichen und das System gefährdenden Abstimmungsproblemen zwischen abgebender und aufnehmender Versicherung ist angesichts der dargelegten Anreizstrukturen nicht sehr realistisch.

679. Übergangsweise auftretende Probleme resultieren aus den trotz Risikostrukturausgleich ungleich verteilten Risikostrukturen zwischen den verschiedenen Versicherungen. Nach wie vor ist die Altersverteilung unterschiedlich, die im Rahmen des Risikostrukturausgleichs fließenden Zahlungsströme belegen dies. Anstelle einer unbeschränkten Weiterführung des Risikostrukturausgleichs – der in dem reformierten System ohnehin entbehrlich wäre – erscheint die Errichtung eines *gemeinsamen Ausgleichsfonds* bedenkenswert. Dieser Ausgleichsfonds würde alle in der Regelversorgung tätigen Krankenkassen umfassen, die pro Mitglied einen Beitrag in diesen Fonds entrichten.

Für die Funktionsfähigkeit eines Versicherungssystems ist von Belang, ob es auch extrem hohe Auszahlungen verkraftet. Daher könnte der Ausgleichsfonds genutzt werden, um bestimmte Großrisiken abzudecken. Diese Großrisiken wären – analog zu der Vorgehensweise im Regelversorgungsbereich – zuvor festzulegen. In der Praxis existiert bereits ein solcher Ausgleichsfonds zwischen einigen Betriebskrankenkassen, zunächst allerdings nur auf Landesebene. Eine Ausdehnung auf die Bundesebene wird zur Zeit verhandelt. Ein Versicherungssystem kann um so besser große Auszahlungen leisten, je umfassender die Risikogemeinschaft ist. Daher ist ein *versicherungsübergreifender Ausgleich* gerade bei einer solchen Struktur zu empfehlen, die durch viele verschiedene Versicherungen gekennzeichnet ist. Die einzelne Krankenversicherung kann anderenfalls für einen selten eintretenden, ihre Finanzkraft jedoch möglicherweise übersteigenden Großschaden nicht mehr aufkommen. Der versicherungsübergreifende Ausgleich sollte – dem Beispiel anderer Versicherungszweige folgend – durch den Abschluß von Rückversicherungen erfolgen.

680. Ein weiteres übergangsweise auftretendes Problem bezieht sich auf die möglichen *Rechtsformumwandlungen* der derzeit tätigen Krankenversicherungen, die durch die Koexistenz von öffentlich-rechtlichen Körperschaften und privatwirtschaftlichen Unternehmen charakterisiert ist. In der Praxis könnten die gesetzlichen Krankenkassen entweder in eine privat-rechtliche Rechtsform überführt werden oder alternativ als öffentlich-rechtliche Anstalten weitergeführt werden. Bei der zweiten Alternative ist jedoch darauf zu achten, eine steuerliche Gleichbehandlung zu gewährleisten.

3.2.5 Vorzüge des privaten Versicherungspflichtsystems

681. Das dargestellte Zukunftsmodell zur Organisation des Krankenversicherungsschutzes bietet verschiedene Vorteile. Unter den genannten Prämissen entsprechen risikoadäquate Beiträge einheitlichen Kopfpauschalen. Die spezifische Art risikoäquivalenter Prämien neutralisiert den Anreiz zur Risikoselektion weitestgehend. Die Instrumente Kontrahierungszwang und Diskriminierungsverbot üben lediglich ergänzende Funktionen aus und wären folglich nicht zwingend. Die Prämien werden von Versicherung zu Versicherung unterschiedlich hoch sein. Eine kostengünstigere Krankenkasse verlangt mithin niedrigere Beiträge. Folglich wird ein Preis- und Leistungswettbewerb zwischen den Krankenversicherungen ausgelöst, in dem die Liberalisierung des Vertrags- und Leistungsrechts eine wesentliche Determinante darstellt. Da das Versicherungsverhältnis individualisiert und vom Arbeitsverhältnis entkoppelt wäre, entfiele der Arbeitgeberbeitrag. Die unerwünschten Rückwirkungen auf den Arbeitsmarkt, die dem derzeitigen System zur Last gelegt werden können, treten nicht mehr auf.

Die im Verlauf des Versicherungsverhältnisses einheitlichen Prämien wirken der Gefahr einer finanziellen Überforderung im Alter sowie bei drastischer Verschlechterung des individuellen Gesundheitszustandes entgegen. Zugleich wird der Risikoausgleich zwischen jung und alt, gesund und krank sowie Klein- und Großrisiken realisiert. Das auf diese Weise verwirklichte Solidaritätsprinzip ist zielgenauer als im jetzigen System. Für Fälle individueller Bedürftigkeit ist – dem Beispiel der Schweiz folgend – ein Transfersystem vorzusehen, das die Zahlungsfähigkeit von Haushalten mit geringem Einkommen bzw. zahlreichen Familienmitgliedern sowie Nichterwerbstätigen aufstockt. Die Umsetzbarkeit des dargestellten Modells in die Praxis läßt sich anhand der Erfahrungen in der Schweiz aufzeigen.

3.3 Die Ausgestaltung des reformierten schweizerischen Gesundheitssystems

682. Ausgangspunkt für eine grundlegende Umstrukturierung des schweizerischen Gesundheitssystems bildeten die folgenden Überlegungen. Bei den Gesundheitsdienstleistungsmärkten handelt es sich um *Anbietermärkte*, d. h. Art und Umfang der Leistungen werden von den Leistungserbringern definiert. Die Anreizstrukturen in diesen Märkten bewirken, daß alle Beteiligten an einer Leistungsausweitung interessiert sind. In der Folge weisen die Kosten und damit die Belastung der Versicherten und der öffentlichen Hand eine ungebremste Tendenz zum Wachstum auf. Die Grundidee eines reformierten Systems basiert auf einer stärkeren Stellung der Versicherungsunternehmen als Nachfrager. Die Nachfrage der Versicherten wird bei den Krankenkassen gebündelt, um ein Gegengewicht zu den bislang kartellistisch auftretenden Leistungserbringern zu bilden. Die Versicherer wiederum treten als Einkäufer der Gesundheitsleistungen auf und schaffen damit *Wettbewerb zwischen den Leistungserbringern*. Versicherte, die bereit sind, auf einen Teil der Arztwahlfreiheit zu verzichten, kommen in den Genuß günstigerer Prämien. Die Umsetzung dieses Konzepts bedingt, daß die Verbände der Ärzte und Krankenkassen ihren Mitgliedern Vertragsfreiheit zugestehen. Der Wettbewerb soll seine Funktion erfüllen, das beste Angebot zu selektieren. Dieses Angebot wird sich im Wettbewerb der Versicherer durchsetzen können, und die Versicherungen mit attraktiven und kostengünstigen Produkten werden einen Zustrom an Versicherten zu verzeichnen haben.

683. Das neue Krankenversicherungsgesetz (KVG) trat am 1. Januar 1996 in Kraft. Damit wurde eine (bislang nicht gegebene) *Versicherungspflicht* für die gesamte erwerbs- und nichterwerbstätige schweizerische Bevölkerung eingeführt. Die Versicherungspflicht soll die Risikoselektion einschränken. Die Versicherungen unterliegen einem Kontrahierungszwang. Es wird zwischen einem Grundsicherungsbereich und der Zusatzversicherung differenziert, wobei die Versicherer getrennte Kostenrechnungen führen müssen, um Quersubventionierungen zu verhindern. Die *Grundsicherung* umfaßt im Kern die ambulante und stationäre Versorgung, Arzneimittel, Analysen sowie Inanspruchnahme medizinischer Hilfspersonen. Nach den Bestimmungen des Unfallversicherungsgesetzes (UVG) besteht für die erwerbstätige Bevölkerung eine Unfallversicherungspflicht. Die Unfallversicherung bildet einen eigenen Sozialversicherungszweig. Die nichterwerbstätige Bevölkerung ist ebenfalls obligatorisch unfallversichert, gesetzliche Grundlage ist in diesem Fall jedoch das KVG. Soweit keine obligatorische Unfallversicherung gemäß UVG besteht, gilt das Prinzip einer subsidiären Unfalldeckung durch die Krankenkassen.

Zahnarztbehandlungen gehen grundsätzlich zu Lasten der Individuen, sind also von Ausnahmen abgesehen nicht im Grundsicherungskatalog eingeschlossen. Die Unfallversicherung tritt in den Fällen ein, in denen Zahn- und Kieferbehandlungen auf Unfälle zurückzuführen sind. Aus einer Krankheit resultierende Behandlungskosten werden von der Krankenversicherung übernommen.

Das KVG benennt zwei Formen der Selbstbeteiligung. Die eine ist die sog. *Franchise*, ein wählbarer Betrag, der von den Versicherten pro Kalenderjahr selbst aufgebracht werden muß, bevor ein Leistungsanspruch an die Krankenkasse geltend gemacht werden kann. Die andere Form ist der *Selbstbehalt*, dieser beträgt 10 % von den Arztrechnungen im Falle ambulanter Behandlungen. Im Bereich der stationä-

ren Versorgung gibt es keine prozentuale Beteiligung, sondern ein pro Kalenderjahr festgelegtes Selbstbeteiligungsmaximum. Die Finanzierung der Grundversicherung erfolgt durch ein System von *Kopfprämien*, die weder nach Geschlecht noch nach Alter oder Eintrittsalter differenziert werden dürfen, sondern für Erwachsene identisch sein müssen. Die Prämien für Erwachsene sind innerhalb des Kantons bzw. einer Region des Kantons identisch. Beispielsweise existieren im Kanton Bern drei unterschiedlich hohe Prämien, und zwar für ländliche, städtische und für Zwischenregionen. Die Prämien sind folglich regional einheitlich und kantonal abgestuft. Eine beitragsfreie Mitversicherung von Familienangehörigen gibt es nicht; Kinder sind ebenfalls prämienpflichtig. Die Versicherungseinrichtungen werden im Vergleich zum Status quo ante nicht mehr direkt subventioniert. Personen in wirtschaftlich ungünstigen Verhältnissen haben jedoch Anspruch auf Prämienverbilligungsbeiträge des Kantons bzw. des Bundes.

684. Zur teilweisen Kompensation ungünstiger Risikostrukturen der einzelnen Versorgungseinrichtungen wurde ein *Risikoausgleichsfonds* eingerichtet, wobei nach den beiden Risikofaktoren Alter und Geschlecht kompensiert wird. Für die Zulassung der Leistungserbringer enthält das KVG explizite Regelungen. Grundsätzlich verfügen die Versicherten über die uneingeschränkte Wahlfreiheit hinsichtlich des Leistungserbringers. Sie können dieses Recht jedoch freiwillig einschränken. Diese selbstwählbare Einschränkung bildet die Grundlage für kostenbegrenzende Versicherungsprodukte. Der Verzicht auf die uneingeschränkte Arztfreiheit bedeutet zugleich einen Prämienrabatt. Die Spitalwahlfreiheit kann ebenfalls begrenzt werden.

685. Die Kopfprämien bewegen sich im Rahmen von 150 bis 360 Schweizer Franken für erwachsene Versicherte. Die in einer ländlichen Region zu entrichtende günstige Prämie in Höhe von 150 Franken ist darauf zurückzuführen, daß dieser Kanton keine eigene stationäre Spezialversorgung anbietet. 360 Franken sind in Genf zu entrichten.

686. Auch in der neuen gesetzlichen Rahmenordnung ist ein fortschreitendes Kostenwachstum festzustellen. Viele Versicherte verzichten daher auf eine Zusatzversicherung und beschränken sich auf eine Grundversicherungsdeckung. Die Zusatzversicherung deckt beispielsweise die Kosten für Ein- oder Zweibettzimmer im Spital, für höhere Arzthonorare bei freier Arztwahl im Spital (z. B. privatärztliche Behandlung), für zusätzliche Medikamente, alternative Heilbehandlungen etc. Da die obligatorische Grundsicherung alle für die Behandlung von Krankheiten notwendigen Leistungen einschließt, bedeutet der Verzicht auf die Zusatzversicherung für die Versicherten *keine einschneidenden Konsequenzen*. Ursächlich für den Kostenanstieg ist jedoch nicht die im Zuge der Reform geschaffene neue Struktur. Wie in allen Gesundheitssystemen machen sich die Faktoren Alterung der Bevölkerung sowie Entwicklung des medizinisch-technischen Fortschritts auch im schweizerischen Gesundheitswesen bemerkbar. Hinzu kommen die Ausweitung des Pflichtleistungskatalogs der Versicherer und als wesentlicher Faktor eine Veränderung in der Finanzierung des stationären Sektors. Die aus öffentlichen Mitteln finanzierten Betriebskosten der Krankenhäuser wurden reduziert (Reduktion des Kostendeckungsgrades auf 50 %), und diese Finanzierungsströme wurden auf die Versicherten umgelenkt.

687. Trotz eines starken Konzentrationsprozesses auf dem Versicherungsmarkt, der bereits seit mehreren Jahrzehnten zu beobachten ist, wird die *Wettbewerbsintensität* als relativ hoch angesehen. Bislang waren keine Wettbewerbsabreden festzustellen, die zu wesentlichen Wettbewerbsbeeinträchtigungen geführt haben. Auch konnten keine Mißbräuche marktbeherrschender Stellungen beanstandet werden. Vielmehr ist zu konstatieren, daß die Kassentreue der Versicherten mehr und mehr nachläßt und die Versicherungen eine Vielfalt innovativer Produkte anbieten.

Gegenüber der traditionellen Versicherung weist die HMO-Versicherung Kosteneinsparungen von 30 bis 35 % auf. Dies wird durch eine Reihe von Faktoren bewirkt, vornehmlich durch seltenere Krankenhauseinweisungen, niedrigere Arzneimittelkosten, sorgfältige Auswahl der Spezialisten und Vermeidung von Doppeluntersuchungen. Das Modell der HMO wird häufig unter dem Vorbehalt betrachtet, daß die Kosteneinsparung zugleich mit Qualitätseinbußen und Unzufriedenheit der Patienten einhergeht. Untersuchungen in der Schweiz haben zu gegenteiligen Ergebnissen geführt;[14]) HMO-Versicherte sind insgesamt mit der medizinischen Versorgung durch ihre HMO-Praxis zufrieden. Alle Indizien weisen darauf hin, daß die Kosteneinsparung in der HMO-Versicherung *nicht* zu Lasten der Qualität geht.

Trotz der kurzen Bestandsdauer und hoher Anlaufkosten hatten im Jahre 1994 zwei von drei evaluierten HMOs das Stadium der Wirtschaftlichkeit erreicht. Die Marktentwicklung der neuen Versicherungsformen – so die bisherigen Erfahrungen in der Schweiz – ist in hohem Maße von Werbemaßnahmen durch die Krankenkassen abhängig. Insgesamt betrachtet bleibt festzustellen, daß die neuen Versicherungsformen einen Beitrag zur Kostensenkung leisten, der auf Verhaltensänderungen der Versicherten und Leistungserbringer zurückzuführen ist. Zugleich bleibt das Ziel der Solidarität gewahrt, und Qualitätseinbußen sind ebenfalls nicht zu konstatieren. Wegen des kurzen Beobachtungszeitraumes sind diese Resultate allerdings nur als *erste vorläufige Bilanz* zu werten.

4. Wettbewerbliche Neuorientierung der Freien Wohlfahrtspflege

688. Die Untersuchung der Marktstrukturen bei der Versorgung mit sozialen Dienstleistungen hat die Mängel einer kundenorientierten internen und externen Kontrolle aufgezeigt, deren Ursachen vornehmlich auf die *staatlicherseits gesetzten Rahmenbedin-*

[14]) Vgl. Baur/Bandi/Schütz, Tiefere Kosten dank neuen Versicherungsformen, in: Soziale Sicherheit, 1/1998, S. 14 ff.

gungen zurückzuführen sind. Die wesentlichen Elemente einer wettbewerblich orientierten Reform dieses Teilsektors des sozialen Versorgungssystems sollten sich daher schwerpunktmäßig daran ausrichten, einen wettbewerblichen Ordnungsrahmen zu implementieren. Daneben sind die Substitution der Objekt- durch die Subjektförderung und die Gewinnorientierung relevant.

689. Entgegen vielfach herrschender Meinung sind marktwirtschaftliche Strukturen auch im Sozialbereich den vorliegenden kartellartigen Kooperationen vorzuziehen. Ein wettbewerbliches Steuerungsverfahren ist anderen Strukturen überlegen, wenn es darum geht, die Präferenzen der Leistungsempfänger, Spender und Steuerzahler zur Geltung zu bringen. Die *zunehmende Verstaatlichung des Sozialen* hat die Geber-Nehmer-Beziehung weitgehend anonymisiert und die Bereitschaft privater Hilfeleistungen zurückgedrängt. Der Anstieg staatlicher Sozialausgaben mindert die Dringlichkeit pivater Hilfen in den Augen der Geber und reduziert zudem das individuell verfügbare Einkommen. Dieser Verdrängungseffekt mag in Teilbereichen erheblich sein, aus individualistisch-marktwirtschaftlicher Sicht kann eine zahlenmäßige Bewertung hingegen nicht eindeutig vorgenommen werden. Die Einführung der Pflegeversicherung führte beispielsweise zu einer Übernahme der ehemals privat getragenen Kosten der ambulanten Pflege in der Familie durch die Pflegeversicherung. Marktwirtschaftlich ist dieser Effekt weitgehend belanglos, soweit hierdurch lediglich eine Umverteilung erfolgt.

690. Die staatliche Unterstützung privater Hilfsbereitschaft durch finanzielle Begünstigungen kann verschieden begründet werden. Das öffentliche Gut *Umverteilung* würde beispielsweise ohne eine Sicherstellung seitens des Staates nicht angeboten, da die Problematik des Trittbrettfahrerverhaltens eine marktmäßige Allokation behindert. Das Ziel einer fiskalischen Entlastung kann ebenso geeignet sein, eine Finanzhilfe durch den Staat zu legitimieren. Wird beispielsweise eine Preiselastizität der Spendenbereitschaft von absolut größer als eins unterstellt – worauf Ergebnisse empirischer Studien schließen lassen –, so entsteht ein größeres Spendenvolumen, als der staatliche Subventionsbetrag in Form der Steuervergünstigung selbst ausmacht.

Hinsichtlich der Verausgabung der Mittel sind die Präferenzen der im Sozialbereich Betroffenen – Leistungsempfänger, Spender und Steuerzahler – angemessen zu berücksichtigen. Damit die vorhandene Kaufkraft wirksam werden und der Konsumentensouveränität zugleich ausreichend Rechnung getragen werden kann, müssen die Nachfrager zwischen verschiedenen Anbietern wählen können. Folglich ist für die Einführung wettbewerblicher Marktstrukturen zu plädieren. Um den Leistungserbringern die notwendigen Anreize zu einer kostengünstigen und präferenzorientierten Versorgung zu setzen, sollte die Gewinnerzielung und -verwendung in keiner Form eingeschränkt sein. Die stärkere Berücksichtigung der Präferenzen von Spendern und Steuerzahlern vermag auf der Finanzierungsseite positive Wirkungen zu entfalten: Die der Erhebung entgegengebrachten Widerstände sinken, und die Mobilisierung freiwilliger Hilfsbereitschaft kann gegebenenfalls auch eine Nettoentlastung des Staates bewirken.

4.1 Elemente eines wettbewerblichen Ordnungsrahmens für soziale Dienste

691. Die Überlegung, die Versorgung mit sozialen Diensten in einem *wettbewerblichen Ordnungsrahmen* stattfinden zu lassen, begegnet zumeist dem Einwand, die Konsumenten dieses Sektors seien naturgemäß nicht in der Lage, Kaufkraft zu entfalten. Eine solche Pauschalbeurteilung entbehrt der Grundlage, da in Bereichen wie beispielsweise Krankenhäusern, Kindergärten und Altenheimen durchaus von einem merklichen Anteil kaufkräftiger Leistungsempfänger ausgegangen werden kann. Zudem besteht die Möglichkeit, den Kaufkraftmangel durch Umverteilung so weit zu beheben, daß eine wettbewerbliche Steuerung auch unter Verteilungsaspekten bei den sozialen Diensten zu etablieren wäre. Wettbewerbliche Selektionsprozesse implizieren nicht allein die Konkurrenz auf den Güter- bzw. Dienstleistungsmärkten, sondern vielmehr auch den Wettbewerb zwischen Non-Profit-Organizations und den Einrichtungen, die gewinnorientiert arbeiten.

692. Die wesentlichen Elemente eines wettbewerblichen Ordnungsrahmens sind die *Nichtdiskriminierung anderer Leistungserbringer* und der *ungehinderte Marktzugang*. Um allen Anbietern die gleichen Startbedingungen zu sichern, sind sie rechtlich und faktisch gleichzustellen. In der Praxis wirkt sich diese Forderung dahingehend aus, die neokorporatistischen Strukturen aufzuheben. Es müßten alle diejenigen Regelungen abgeschafft werden, die das Vorrangprinzip der Freien Wohlfahrtspflege bedingen. Aus Sicherstellungsgründen kann es sich als notwendig erweisen, staatliche Kapazitätsplanungen vorzunehmen, jedoch sollten diese nicht zur Marktabschottung gegenüber Außenseitern führen. Korporatistische Gremien und die verschiedenen, nach § 95 BSHG möglichen Arbeitsgemeinschaften wären aufzulösen. Angesichts der Interessenkollisionen dürfen keine personellen Verflechtungen zwischen öffentlichen Ämtern und Führungspositionen in den Verbänden und Sozialunternehmen vorliegen. Staatlicherseits gesetzte Qualitätsstandards und andere Zulassungsvoraussetzungen wirken ebenfalls *markteintrittsbehindernd*. Sie werden jedoch für unentbehrlich erachtet, um dem Problem der asymmetrischen Information und der resultierenden Schlechtleistungen zu begegnen. Dieses Ziel kann unter der Voraussetzung erreicht werden, daß die staatlichen Standards zielführend, wirksam und nicht zu teuer sind. Die Erfüllung dieser Bedingungen ist in den seltensten Fällen gegeben. Es wäre darüber nachzudenken, versuchsweise einzelne Normen aufzuheben und in Verbindung mit einer erweiterten Dienstleistungshaftung privatautonomen wettbewerblichen Steuerungsverfahren den Vorzug zu geben.

693. Die Finanzierung von Daueraufgaben über verlorene Zuschüsse führt zu Inflexibilitäten und Angleichungen an staatliche Strukturen, wohingegen Newcomer ferngehalten werden. Das von einigen

Kommunen bereits praktizierte *Kontraktmanagement* bietet eine interessante Alternative: Die Leistungsverträge zwischen Kommune und Sozialunternehmen beinhalten zunächst eine Leistungsbeschreibung und die Engelthöhe. Das Sozialunternehmen stellt entweder Kapazitäten oder ein Versorgungspaket zur Verfügung, wobei das unternehmerische Risiko vom Unternehmen getragen wird. Im Gegensatz zum bestehenden System ist die Finanzierung monistisch organisiert. Der Auftraggeber erhält eine Leistungs- bzw. Qualitätsdokumentation, die Kostenrechnungen hingegen werden nicht offengelegt. Die Budgetverantwortung der Kommunen ist teilweise von der Kämmerei in die jeweiligen Fachressorts verlagert. Der zwischen Kommune und Sozialunternehmen vereinbarte Kontrakt ist in diesem Fall privatrechtlicher Natur. Da ein Wettbewerb um die Leistungskontrakte angestrebt wird, darf die Vergabe nicht freihändig erfolgen, sondern auf dem Wege eines öffentlichen Ausschreibungsverfahrens. Damit wird ein indirekter Bestandsschutz verhindert, und die geschaffene Transparenz schafft realistische Chancen für Newcomer.

694. Eine Dezentralisierung trägt dazu bei, die Nachfragemacht zu beseitigen. In der Praxis hätte die Dezentralisierung zur Folge, daß Landschaftsverbände, Bezirke und Kassenverbände nicht als Verhandlungspartner der Sozialunternehmen in Frage kommen. Die einzelnen Kommunen und örtlichen Kassen hätten getrennt zu verhandeln. Die Doppelfunktion der Kommune als Kostenträger, Leistungsanbieter und nachfragesteuernde Beratungsinstanz bliebe problematisch. Als Lösungsmöglichkeit bietet sich der Verzicht auf eigene Angebote an.

4.2 Gewinnorientierung

695. Um Anreize für eine kostengünstige und zugleich kundenorientierte Leistungserstellung zu setzen, empfiehlt sich eine Gewinnorientierung. Die Verfolgung karitativer Ziele und anderer Wertorientierungen wird durch diese Zielsetzung nicht gefährdet. Als Konsequenz ist eine *Reform des Gemeinnützigkeitsprivilegs* auf der Grundlage der Nichtdiskriminierung bei einer reinen Orientierung am Förderungszweck zu fordern.

Eine marktwirtschaftliche Steuerung strebt die Ziele der Gewinnerzielung und der Nutzenmaximierung an. Sie ist mit dem Gemeinnutzziel in Einklang zu bringen, da zu den Kriterien einer kundenbezogenen und damit quasi-gemeinnützigen Leistungserstellung Wirtschaftlichkeit und Bedarfsgerechtigkeit zählen. Gemeinnutz und Eigennutz sind entgegen oberflächlicher Betrachtung keine diametral entgegengesetzten Zielsetzungen; vielmehr ermöglicht die Inanspruchnahme des Eigennutzes erst das Gemeinwohl. Denn auch die zu vergebenden Leistungen müssen zuvor erwirtschaftet werden. Übertragen auf die Leistungen von Sozialunternehmen impliziert dieser grundlegende ökonomische Zusammenhang, daß Gewinne Handlungsspielräume eröffnen, die eine spezielle soziale, karitative oder diakonische Ausrichtung der Organisation erst ermöglichen. Auch die steuerliche Gemeinnützigkeit begrenzt nicht die Gewinnerzielung, die Verwendung ist lediglich auf den steuerbegünstigten Zweck eingeschränkt.

696. Im Zusammenhang mit Vertrauensgütern – wie sie im Bereich der sozialen Dienste häufig anzutreffen sind – wird zumeist die Gefahr geringer Qualität und Schlechtleistung genannt, die die Anwendung des erwerbswirtschaftlichen Prinzips bedinge. Hingegen sind es gerade wettbewerbliche Steuerungsprozesse, die problemlösende Normen und Institutionen aufzuspüren vermögen. In einem Wettbewerb der Unternehmensformen könnte sich unter der Voraussetzung der Nichtdiskriminierung dieser oder jener Typ als vorteilhaft erweisen. Beispielsweise könnte sich in bestimmten Teilsegmenten die Unternehmensform als überlegen erweisen, deren Satzung die freie Gewinnverwendung bzw. -ausschüttung untersagt. Die Aufgabe des Gemeinnützigkeitsprivilegs ermöglicht einen verbesserten Zugang zum Kapitalmarkt und eine erhöhte Flexibilität. Da öffentliche Förderungen sowie Kirchensteuermittel rückläufig sind und die Gratisressourcen stagnieren, ist die Überlebensfähigkeit freigemeinnütziger Sozialunternehmen mittelfristig gefährdet. Die Eigenfinanzierung von Investitionen über einbehaltene Gewinne und externes Kapital erfährt zukünftig mithin wachsende Bedeutung.

Die Untersuchungsergebnisse legen es nahe, eine grundlegende Reform der bestehenden Regelungen zur Gemeinnützigkeit zu empfehlen. Das Prinzip der Nichtdiskriminierung ist hierbei zugrunde zu legen, allerdings nicht zwingend. Falls der Konsum bestimmter Güter positive externe Effekte im Sinne einer unentgeltlichen Nutzenstiftung Dritter induziert, ist für eine ausschließlich zweckbezogene Unterstützung zu plädieren. Ansonsten darf nicht nach Spender, Art der Spende sowie Trägerschaft diskriminiert werden.

697. Im bestehenden System erfolgt eine unterschiedlich ausgestaltete Besteuerung – in Abhängigkeit von der Trägerschaft. Die Steuervergünstigung sollte sich ausschließlich auf den als gemeinnützig anerkannten *Zweck der Leistungserstellung* beziehen. Folglich darf steuerrechtlich nicht mehr zwischen erwerbswirtschaftlich orientierten sowie steuerbegünstigten gemeinnützigen Unternehmen differenziert werden. Auch der Zugang zu Subventionen und Zivildienstleistenden sollte an einen sachlichen Bezug geknüpft werden. Die Benachteiligung privatgewerblicher Leistungserbringer in bezug auf Spendenvergünstigungen und Förderung ehrenamtlicher Arbeit ist ebenso aufzuheben.

4.3 Übergang von der Objekt- zur Subjektförderung

698. Das Ziel einer *Subjektförderung mit Geldleistungsanspruch* – anstelle der bislang überwiegend praktizierten Objektförderung – ist darin zu sehen, die Konsumentensouveränität des Anspruchsberechtigten zu stärken. Der Bezugsscheincharakter der Sachleistung verwandelt sich in eine Geldleistung, die größere Handlungsspielräume eröffnet. Die Kompetenz der Konsumenten könnte sich bei der Ver-

gabe pauschaler Sozialtransfers entfalten. Ein differenziertes und kundenorientiertes Angebot sozialer Dienste könnte dadurch entstehen, daß die Leistungsinanspruchnahme entsprechend den individuellen Bedürfnissen und Qualitätsanforderungen erfolgt. Der Strukturwandel würde beschleunigt und neue Angebote erhielten die Chance des Marktzutritts, da den Konsumenten nunmehr die Freiheit der Abwahl eröffnet würde. Entsprechend der individuellen Bedürfnisstruktur könnte auch ein höheres Versorgungsniveau in Anspruch genommen werden, indem eigene Zuzahlungen vorgenommen werden. Falls die Geldleistung nicht vollständig für den vorgesehenen Zweck verausgabt wird, sollte dies akzeptiert werden, da sich hierin die Präferenzen des Konsumenten widerspiegeln.

699. Auch aus Sicht von Einrichtungsträgern ist die Abschaffung des Sachleistungsprinzips vorteilhaft, da sie auf diese Weise *größere Freiheitsgrade* gegenüber staatlichen Bestimmungen erlangen. So entfielen beispielsweise die Kontrollen hinsichtlich einer rechtmäßigen Verwendung der Mittel. Die Kostentransparenz innerhalb der Einrichtungen würde verbessert, Quersubventionierungen frühzeitiger erkannt. Kontrollinstanzen der Sozialunternehmen wären sowohl die Sozialleistungsträger als auch die Leistungsberechtigten. Dem Sozialleistungsträger gegenüber müssen sie Mindeststandards garantieren. Die Leistungsempfänger entscheiden sich für das Unternehmen, das das Angebot gleichermaßen bedarfsgerecht und kostengünstig bereitstellt. Da mit dem Leistungsempfänger direkt abgerechnet wird, kann der Vollversorgungsmentalität entgegengewirkt werden.

700. Falls eine Aufrechterhaltung von Vorhaltekapazitäten als unabdingbar notwendig erscheint, ließen sich *einrichtungsgebundene Förderungen* befürworten. Mögliche Anwendungsbereiche sind der Rettungsdienst und der Katastrophenschutz. Des weiteren sind die Fälle zu berücksichtigen, in denen die Gefahr besteht, daß die Geldleistung sozialschädlich verausgabt wird. Dies könnte für einzelne sozialhilfeberechtigte Haushaltsvorstände sowie generell bei Entziehungskuren zutreffen. In diesen Fällen könnte weiterhin auf das Sachleistungsprinzip zugegriffen werden. Sollten Bedürftige beispielsweise wegen ihres Alters Probleme im Hinblick auf ihre Einkaufsentscheidungen haben, müßte eine entsprechende unabhängige Beratung oder Hilfe sichergestellt sein. Zu befürworten wäre ebenso eine besondere Qualitätssicherung für stationäre Einrichtungen der Kinder- und Jugendhilfe, um möglichen Mißbräuchen Einhalt zu gebieten.

4.4 Abschließende Beurteilung

701. Dem Vorschlag einer *wettbewerblichen Neuorientierung der Freien Wohlfahrtspflege* wird unweigerlich entgegen gehalten, aufgrund der asymmetrischen Informationsverteilung werde der Leistungsempfänger nicht in der Lage sein, die angebotenen Qualitäten zu beurteilen. Das Szenario von schwer nachweisbaren Schlechtleistungen und im Extremfall einer negativen Qualitätsspirale wird angeführt, um den Status quo beizubehalten. In diesem Zusammenhang sollte jedoch berücksichtigt werden, daß die Problematik der Informationsasymmetrie nur selektiv auf einige Teilsegmente zutrifft. Die wettbewerblichen Strukturen werden nach Auffassung der Monopolkommission jedoch maßgeblich dazu beitragen, die Position des Konsumenten zu stärken. Die Konkurrenz verschiedener Leistungserbringer verbunden mit dem Exit-Mechanismus ist besser als ein Kartell geeignet, schlechte Qualitäten vom Markt zu verdrängen und sekundäre Qualitätsindikatoren herauszubilden. Im Zuge wettbewerblicher Prozesse werden privatautonome Qualitätsnormen (Gütesiegel), Formen der Selbstkontrolle (verbandsinterne Aufsicht) und freiwillige Gewährleistungs- und staatlich verschärfte Haftungsregeln zustande kommen.

Der wettbewerbliche Ordnungsrahmen wird nicht – wie vielfach befürchtet – alle freigemeinnützigen Leistungserbringer vom Markt verdrängen. Vielmehr ist eine *Neupositionierung* der Freien Wohlfahrtspflege zu erwarten, denn sie wird in direktem Wettbewerb mit selbstorganisierten Gruppen und privat-gewerblichen Anbietern stehen. Komparative Vorteile einzelner Leistungserbringer in bestimmten Teilsegmenten werden sich offenbaren und ihnen zu Wettbewerbsvorsprüngen verhelfen. Die freigemeinnützigen Sozialunternehmen werden ihre internen Strukturen modifizieren, um der Konkurrenz begegnen zu können. Umstrukturierungsmaßnahmen werden eine umfängliche Anpassung und Reorganisation des Leistungsspektrums und der Produktionsabläufe beinhalten. Im Vordergrund dürften Verbesserungen des internen Rechnungswesens[15]), der strategischen Planung, der Marktbeobachtung und des Marketings stehen. Gegenwärtig wird bereits in vielen Einrichtungen daran gearbeitet, die Stellung zum Kunden neu zu überdenken. Durch eine wettbewerbliche, dezentrale Steuerung werden die Vertretungsfunktion und die Kartellorganisation der Wohlfahrtsverbände an Bedeutung einbüßen. Folglich wird die Beziehung zu den einzelnen Einrichtungsträgern weniger eng sein. Um ihren Bedeutungsverlust aufzufangen, werden sich die Wohlfahrtsverbände zukünftig vermehrt auf innerverbandliche Unternehmensberatungen konzentrieren.

702. Die Entwicklungen der letzten Jahre weisen auf einen Prozeß der Angleichung der Wohlfahrtsverbände und einen Verlust der Wertorientierungen hin. Der entstandene Reformdruck betonte die Wirtschaftlichkeit und löste die weltanschauliche Verankerung der Verbände und Einrichtungsträger zunehmend. Traditionelle Sozialmilieus und Wertegemeinschaften sind in einem Auflösungsprozeß begriffen, und in der Folge verlieren die Verbände ihre spezifische Klientel. Die wachsende Konkurrenz erfordert es, die angebotenen Produkte den Konsumentenpräferenzen entsprechend zu differenzieren und ein eigenes Markenzeichen zu entwickeln. In diesem

[15]) Größere Einrichtungsträger sind teils dazu übergegangen, sich freiwillig über die gesetzlichen Prüfungs- und Publizitätsvorschriften hinaus weitere Prüfungspflichten aufzuerlegen und führen Systeme der Kostenträger- und Kostenstellenrechnung ein. Die auf Vollkostenbasis ermittelten Daten sind jedoch für die Steuerung betrieblicher Entscheidungen unzureichend. Teilkostenrechnungssysteme fehlen ebenso häufig wie eine langfristige strategische Planung.

Zusammenhang kommt der *Corporate Identity* eine besondere Bedeutung in zweifacher Hinsicht zu. In ihrer Innenwirkung dient sie der Ausrichtung und der Motivation der Mitarbeiter. Gegenüber den Nachfragern beinhaltet die Corporate Identity eine Signalwirkung. Dem Kunden wird angesichts der Reputation ein Leistungsversprechen signalisiert, das zugleich Glaubwürdigkeit beinhaltet. Insbesondere bei Vertrauensgütern und asymmetrischer Information entsteht auf diese Weise ein wichtiger Qualitätsindikator.

703. Reformen hinsichtlich einer wettbewerblich ausgerichteten Versorgung mit sozialen Diensten wirken sich auf die *verschiedenen Interessengruppen* jeweils unterschiedlich aus: Erhebliche Widerstände sind seitens der Wohlfahrtsverbände und der Sozialversicherungen, teils auch der Kommunen zu erwarten. Für die Wohlfahrtsverbände macht eine dezentral-wettbewerbliche Steuerung ihre Koordinations- und Abstimmungsfunktion für die Mitglieder überflüssig. Die Verbände büßen an Macht ein, während sich die neokorporatistischen Strukturen auflösen. Die Konzentration auf die Beratungs- und andere Servicefunktionen könnte diesen Verlust kompensieren. Ebenso schwindet die Nachfragemacht der Sozialversicherungen, wohingegen der Verhandlungsaufwand zunimmt. Die Ablösung der Sachleistung durch einen Geldleistungsanspruch führt zu einem Verlust des Einflußnahmepotentials. Die Einflußmöglichkeitskontrollen nehmen ab, da die Lenkungsfunktion über die Geldleistung in erheblichem Umfang durch den Leistungsberechtigten ausgeübt wird. Die Kommunen werden in ihrer Position als Anbieter eigener Sozialdienste und als Sicherstellungsgeber langfristig beeinträchtigt. Die Subjektförderung beseitigt weitgehend die Möglichkeit, auf die freien Einrichtungsträger Einfluß auszuüben. Zugleich profitieren die Kommunen von Kostenentlastungen.

Ein wettbewerbliches Steuerungsverfahren bietet vornehmlich den privat-gewerblichen Anbietern, den freigemeinnützigen Einrichtungsträgern und den Anspruchsberechtigten neue Chancen. Privatgewerblichen Anbietern wird in vielen Teilsegmenten der Marktzutritt eröffnet. Den freigemeinnützigen Einrichtungsträgern wachsen sowohl *größere Entscheidungs- und Handlungsspielräume* als auch *unternehmerische Risiken* zu. Den Hilfebedürftigen bzw. Anspruchsberechtigten kommen zusätzliche Wahlmöglichkeiten und Kostensenkungen zugute.

4.5 Politische Durchsetzbarkeit der Reformvorschläge

704. Eine konsequente Anwendung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) könnte als Reformhebel genutzt werden. Obschon die Anwendung des Wettbewerbsrechts privatrechtliche Beziehungen voraussetzt, können Wettbewerbsbeziehungen auch bei Vorliegen einer öffentlich-rechtlichen Leistungsbeziehung zu einer Anwendung des GWB, UWG oder auch des EWG-Vertrages führen. Die herrschende Rechtsmeinung differenziert zwischen Leistungs- und Wettbewerbsbeziehungen. Treten der Staat bzw. die Sozialversicherungen als Anbieter oder Nachfrager von Leistungen auf, die auch von Konkurrenten angeboten oder nachgefragt werden, und besteht eine freie Wahl, so gilt diese Voraussetzung als erfüllt. Überdies hält die Rechtsprechung weiterhin an der *privatrechtlichen Natur der Leistungsbeschaffungsverträge* der Heil- und Hilfsmittellieferanten und der Krankenkassen fest. Die Sozialversicherungsträger nehmen eine marktbeherrschende Stellung ein, denn die GKV erfaßt über 90% der deutschen Bevölkerung. Folglich finden die §§ 22 Abs. 4 und 26 Abs. 2 GWB auch in diesem Bereich Anwendung. Beispielsweise liegt in der Weigerung einer Krankenkasse, mit einem privaten Krankentransportunternehmen direkt abzurechnen und dieses Unternehmen gegenüber den – nach dem Kostenerstattungsverfahren arbeitenden – öffentlichen Rettungsdiensten zu benachteiligen, eine Diskriminierung im Sinne des § 26 Abs. 2 GWB vor.[16]) Der Bundesgerichtshof räumte einem wettbewerbskonformen Verhalten Vorrang gegenüber dem Ziel der Kostendämpfung ein: „Das – legitime – Ziel der Kostendämpfung darf das diskriminierende Unternehmen nicht durch eine nicht wettbewerbskonforme Behinderung anderer Marktteilnehmer der Marktgegenseite anstreben, wenn sich diese Behinderung für diese wegen der beherrschenden Stellung des diskriminierenden Unternehmens als Marktzutrittssperre auswirkt. Eine derartige Interessenverfolgung läuft dem Normzweck des § 26 Abs. 2 GWB und den allgemeinen Wertungen des Kartellgesetzes zuwider."[17])

Eine weitere bedeutsame Konsequenz einer Anwendung des GWB bei Dienstleistungsverträgen ist die Pflicht zur öffentlichen Ausschreibung durch die öffentlichen Kostenträger mit dem Ziel, allen potentiellen Anbietern gleichermaßen Zugang zu den staatlichen Beschaffungsmärkten zu garantieren. Hingegen verstößt eine beschränkte Ausschreibung oder gar eine freihändige Vergabe ohne zwingende sachliche Gründe gegen das Diskriminierungsverbot. Die Forderungen nach einem wirksamen wettbewerblichen Kontraktmanagement finden damit Unterstützung. Aufgrund ihrer privatrechtlichen Regelungsnatur sind die neuen Kontrakt- und Entgeltsysteme den bisherigen, auf Verwaltungsakten oder öffentlich-rechtlichen Verträgen beruhenden Kostenerstattungen bzw. Zuschußfinanzierungen überlegen, da nunmehr das GWB generell Anwendung finden kann.

Die Anwendung der wettbewerbsrechtlichen Vorschriften setzt zudem das Handeln von Unternehmen voraus. Nach herrschender Rechtsmeinung kann hiermit nur der funktionale, nicht aber der wesentlich enger auszulegende institutionelle Unternehmensbegriff gemeint sein. Darunter sind ebenso die nicht auf Gewinnerzielung oder Erwerbstätigkeit ausgerichteten gemeinnützigen Organisationen zu subsumieren, sofern sie soziale Dienstleistungen anbieten oder nachfragen.

[16]) WuW/E BGH 2707.
[17]) Ebenda.

4.6 Exemplarische Darstellung des wettbewerblichen Ordnungsrahmens anhand des Rettungsdienstes

705. Wesensmerkmal der sozialen Dienstleistung *Rettungsdienst* ist die Aufspaltung dieser Leistung in die beiden Bestandteile *tatsächlicher Einsatz* sowie *Vorhaltebereitschaft*. Die Vorhalteleistung stellt ein öffentliches Gut bzw. ein Klubgut dar. Jeder Bürger sollte die Chance haben, innerhalb einer bestimmten Hilfsfrist eine notfallmedizinische Versorgung zu erhalten. Für alle Bürger besteht diese Sicherheit in gleichem Maße, denn niemand kann von der Vorhaltebereitschaft ausgeschlossen werden. Hingegen kann die Bindung der Rettungskräfte an einen Ort bei einem zeitgleich eintretenden zusätzlichen Notfall eine Konkurrenz in der Nutzung herbeiführen. Der Rettungseinsatz vor Ort stellt ein privates Gut dar.

Weitere *Elemente des Rettungsdienstes* bilden die akute Notfallrettung, der Krankentransport und die Koordination über die Rettungsleitstelle. Die akute Notfallrettung liegt aufgrund politischer Entscheidungen im Verantwortungsbereich des Bundes. Alternativ wäre es denkbar, den Ländern, Kommunen oder einem Krankenkassenverband zu ermöglichen, der Sicherstellungsverantwortung auf dem Wege der Versteigerung von Gebietslizenzen nachzukommen. Der Versorgungsvertrag müßte die Komponenten Sicherheitsniveau, Hilfsfrist sowie Mindeststandards hinsichtlich Ausstattung und Besetzung der Rettungsmittel beinhalten. Der Versorgungsvertrag mit den entsprechenden Qualitätsanforderungen wäre in einer EU-weiten öffentlichen Ausschreibung über eine Rettungswache festzulegen. Eine landes- oder gar bundesweite Normierung der Anforderungen ist nicht erforderlich, denn unterschiedliche Präferenzen und regionale Unterschiede in der Bevölkerungsdichte lassen verschiedene Anforderungsprofile entstehen. So ist die Rettungsproduktivität (Einsatz pro Zeiteinheit) zwischen Tag und Nacht sowie zwischen Land und Stadt unterschiedlich. Für das Entgeltsystem könnten ebenfalls alternative Verfahren ins Auge gefaßt werden, um das Selbstkostendeckungsprinzip und die duale Finanzierung abzulösen. Beispielsweise könnten die Vorhaltungskosten als Fixum entgolten werden, während die Einsätze durch ein weiteres Entgelt berücksichtigt würden. Alternativ könnten die Entgelte je Stunde Vorhaltung einsatzunabhängig ausgehandelt werden.

706. Von besonderer Bedeutung ist in einem wettbewerblich ausgerichteten Rettungsdienstsystem die *Garantie*, daß die Versorgungsverträge eingehalten werden. Hierzu müßten die von den Kassen bzw. dem Bund unabhängig zu vergebenden Rettungsleitstellen und die Dokumentationspflichten der Rettungsdienste kontrolliert werden. Um der Gefahr von Schlechtleistungen vorzubeugen, wären eine verschärfte Dienstleistungshaftung sowie Konventionalstrafen wirkungsvolle Instrumente. Zur Aufrechterhaltung des Wettbewerbs um den Markt empfiehlt es sich, die Versteigerung in Anlehnung an den Abschreibungszyklus alle vier bis sechs Jahre zu wiederholen. Zusätzlich sollte es Konkurrenten ermöglicht werden, jederzeit Rettungsleistungen zum einsatzabhängigen Entgelt durchführen zu dürfen. Auf diese Weise steigt der Grad der Versorgungssicherheit, ohne jedoch eine Art von *Rosinenpicken* herbeizuführen. Eine erhöhte Wettbewerbsintensität könnte auf diese Weise vornehmlich in Grenzgebieten zu anderen Rettungswachen entstehen. Dauerhafte Qualitäts- und kostensparende Prozeßinnovationen würden aufgrund des Wettbewerbs um den Markt und der wettbewerblichen Prozesse im Markt entstehen.

707. Im Gegensatz zur Notfallrettung wäre der *Marktzutritt zum Krankentransport* völlig frei. Den Krankenkassen steht es frei, bei Nichtdiskriminierung die für sie günstigen Unternehmen unter Vertrag zu nehmen. Aufgrund tageszeitlich unterschiedlicher Bedarfe könnten sich eventuell Synergieeffekte mit der Notfallrettung ergeben. Als Sicherstellungs- und Kostenträger wären die Kassen zudem daran interessiert, optimale Hilfsfristen zu ermitteln und durchzusetzen. Kosten-Nutzen-Analysen zeigen auf, welche Folgen sich hinsichtlich Überlebensraten, Heilungschancen, Kostenwirkungen im Rettungswesen und im nachgelagerten Krankenhaus- und Kurwesen ergeben, wenn sich die Hilfsfrist ändert. Obschon die Verkürzung dieser Frist die Rettungsdienstkosten überproportional erhöht, könnten sich aufgrund zugleich eintretender Kostenentlastungen in den nachgelagerten Bereichen die Gesamtkosten im Gesundheitswesen reduzieren lassen.

708. Zur *Sicherstellung der Qualität* empfiehlt es sich, Output-Standards zu determinieren. Dem Anbieter wird es somit ermöglicht, durch Wahl der Einsatzstrategie, Besetzung und Ausstattung der Rettungsfahrzeuge sowie Nutzung von Synergieeffekten die für ihn jeweils günstigste Organisation und Technologie zu selektieren. Beispielsweise könnten freigemeinnützige Organisationen durch Franchising mit privat-gewerblichen Unternehmen einen Imagetransfer vollziehen und ihre Marktstellung zusätzlich festigen. Ein gleicher Zugang der privat-gewerblichen Anbieter zu Zivildienstleistenden gebietet die Chancengleichheit.

709. Zu den *Teilsegmenten* des komplexen Hilfeleistungssystems sind die Erste-Hilfe-Ausbildung und der Katastrophenschutz zu rechnen. Durch den wettbewerblichen Ordnungsrahmen hervorgerufene Vernachlässigungen dieser Bereiche sind jedoch nicht zu befürchten. In diesem Zusammenhang kann auf ehemals monopolartig strukturierte Branchen – wie beispielsweise die Telekommunikation und die Postdienste – verwiesen werden. Diese Beispiele belegen, daß die ehemaligen Monopolisten weiterhin eine führende Position einnehmen. Ebenso werden die freigemeinnützigen Anbieter im neuen System ihren gleichberechtigten Platz finden. Auch die ehrenamtlichen Strukturen werden weitgehend erhalten bleiben.

KAPITEL VII

Die Entwicklung internationaler Wettbewerbsregeln

1. Einleitung

710. Liberalisierung und Globalisierung kennzeichnen die Wirtschaftstätigkeit der letzten Jahrzehnte. Der Internationalisierung des Wirtschaftsverkehrs entspricht die *Internationalisierung privat veranlaßter Wettbewerbsbeschränkungen*. Kartelle haben grenzüberschreitende Auswirkungen, Absprachen führen zum Ausschluß ausländischer Konkurrenten, Märkte werden international aufgeteilt. Zusammenschlüsse und Kooperationen finden zwischen Unternehmen aus verschiedenen Staaten statt. Mißbräuchliches Verhalten von Marktbeherrschern wirkt sich im Ausland aus. Angesichts dieser Entwicklungen ist fraglich, ob derartige privat veranlaßte Wettbewerbsverzerrungen im nationalen Alleingang oder nur mit Hilfe internationaler Wettbewerbsregeln zu bewältigen sind.

711. Der Großteil der Staaten verfügt bisher noch nicht über nationale Wettbewerbsgesetze. Die handels- und wettbewerbspolitisch bedeutenderen Länder und Regionen haben zwar ein umfassendes wettbewerbspolitisches Instrumentarium entwickelt. Ihr Durchsetzungsbereich ist jedoch auf das *jeweilige Staatsgebiet begrenzt*. In der Praxis fehlen geeignete Verfahren, um im Ausland Informationen einzuholen, Ermittlungen durchzuführen und behördliche oder gerichtliche Sanktionen zu vollstrecken.

712. Die Bekämpfung von privaten Wettbewerbsbeschränkungen mit Auslandsbezug kann ferner zu *diplomatischen oder handelspolitischen Auseinandersetzungen* mit anderen Staaten führen. Solchen Konflikten liegt in der Regel ein Wertungswiderspruch verschiedener nationalstaatlicher Regelungen zugrunde. Während ein Land gegen die sich auf seinem Territorium auswirkenden Wettbewerbsbeschränkungen vorgehen will, steht der Handlungsstaat dem unternehmerischen Verhalten, das auf seinem Territorium durchgeführt wird, positiv oder wenigstens neutral gegenüber.

713. Die Zuständigkeit mehrerer nationaler Staaten führt zu *Mehrfachbelastungen und erhöhten Transaktionskosten* der Behörden und Unternehmen. Letztere unterliegen eventuell mehreren Anmeldepflichten mit unterschiedlichen Anforderungen an die beizubringenden Daten und müssen voneinander abweichende Fristen und Verfahrensabläufe beachten. Von Land zu Land kann es zu unterschiedlichen Ergebnissen bis hin zu sich widersprechenden Verfügungen – Freigabe in einem Staat, Untersagung in einem anderen – kommen. Für die Unternehmen bedeutet dies beträchtlichen Aufwand, zeitliche Verzögerungen und mangelnde Rechtssicherheit. Kosten entstehen auch für Behörden und Gerichte der Einzelstaaten, die ein Verfahren parallel prüfen.

714. Neben diese rein wettbewerbspolitischen Aspekte tritt die *handelspolitische Komponente*. Beide Politiken verfolgen dieselben Ziele – die Öffnung von Märkten und unbeschränkten Wettbewerb. Die größere Bedeutung kommt dabei der Kontrolle staatlicher Regelungen und Maßnahmen zu, die geeignet sind, den internationalen Wettbewerb zu verfälschen. Angesichts der Größe liberalisierter Märkte geht von Unternehmenspraktiken und -strategien nur relativ selten eine wesentliche Gefahr aus. Die durch die Öffnung nationaler Märkte erreichte Wettbewerbsbelebung ist selbst das beste Mittel zur Kontrolle privater Wettbewerbsbeschränkungen. Die zunehmenden Erfolge auf diesem Gebiet lassen aber die Bedeutung von privat veranlaßten Wettbewerbsbeschränkungen wachsen. Es ist unbestritten, daß hoheitliche Maßnahmen und Regelungen durch private Vereinbarungen substituiert werden können. Preis-, Mengen- und Gebietsabsprachen, kollektive Ausschließlichkeitsbindungen im Vertrieb von Waren, Mißbrauch marktbeherrschender Stellungen und Zusammenschlüsse von Unternehmen sind geeignet, Handelsbarrieren zu errichten, die durch die Verringerung oder Beseitigung staatlicher Handelsbeschränkungen gerade abgebaut werden sollen.

715. Es erscheint darüber hinaus denkbar, handelspolitische Instrumente zumindest in bestimmten Grenzen *mittels wettbewerbsrechtlicher Maßnahmen zu ersetzen*. Ein Beispiel dafür bilden die Antidumping-Regeln, die gegen Dumping-Praktiken ausländischer Unternehmen eingesetzt werden. Lassen sich auf dem heimischen Markt beherrschende Stellungen ausnutzen und entsprechend hohe Gewinne erzielen, wird den Unternehmen die Bereitstellung verbilligter Exportwaren, die den Vorwurf des Dumping auslösen, erleichtert. Ein stringent angewandtes Wettbewerbsrecht, das den Mißbrauch marktbeherrschender Positionen verbietet, vermindert dagegen die Möglichkeit zum Dumping; auf Antidumping-Maßnahmen ließe sich zunehmend verzichten. Dies hätte zwei Vorteile: Zum einen unterblieben wettbewerbswidrige Praktiken im Ausland. Zum anderen würde der Neigung im Inland vorgebeugt, Antidumping-Maßnahmen in erster Linie zum Schutz heimischer Industrien zu ergreifen, der Trend zum Protektionismus mithin gestoppt.

716. Schließlich kann die Auseinandersetzung mit wettbewerbspolitischen und wettbewerbsrechtlichen Themen auf internationaler Ebene zur *Bewußtseinsbildung und inhaltlichen Annäherung* beitragen. Die Harmonisierung wettbewerbspolitischer Grundprin-

zipien und materiell-rechtlicher Strukturen würde möglicherweise erleichtert. Überdies könnte sich ein tieferes Verständnis für die Zusammenhänge zwischen Wettbewerbs- und Handelspolitik entwickeln. Internationale Foren können insofern als Plattform für Diskussionen und Auseinandersetzungen dienen, die auch das Interesse der wettbewerbsrechtlich weniger entwickelten Teilnehmerstaaten wecken würden.

2. Optionen

717. Zur Lösung der aufgezeigten Probleme bieten sich *verschiedene Optionen* an. Die Errichtung einer internationalen Wettbewerbsordnung bedeutet dabei nicht automatisch die weitgehende Angleichung nationaler Wettbewerbsgesetze oder die Einführung eines einheitlichen Wettbewerbskodex auf internationaler Ebene. Statt Rechtsvereinheitlichung ist die Einführung von Mindeststandards denkbar, an die Stelle der Harmonisierung materiellrechtlicher Normen könnte die Anpassung von Verfahrensregeln treten. Der Schwerpunkt eines Systems international gültiger Regeln könnte ferner auf der Weiterentwicklung bestehender Kooperationsvereinbarungen sowie auf der Stärkung nationaler Wettbewerbsgesetze liegen. Möglicherweise erweist sich die Wahl lediglich einer der genannten Optionen als unzureichend. Es empfiehlt sich dann, verschiedene Ansätze parallel zu verfolgen. Zu bedenken ist jedenfalls, daß jedes legislative Arrangement Vor- und Nachteile birgt, die umfassend abzuwägen sind.

718. Bei der Wahl eines geeigneten Lösungsansatzes wird man vor allem zu berücksichtigen haben, daß – jedenfalls derzeit noch – ganz *grundsätzliche Unterschiede* zwischen den wettbewerbspolitischen Vorstellungen und Überzeugungen einzelner Staaten bestehen. Die Ausgestaltung nationaler Wettbewerbsgesetze und insbesondere ihre Anwendung weichen erheblich voneinander ab. Zwar läßt sich für die OECD-Mitgliedstaaten eine gewisse Übereinstimmung grundlegender wettbewerbspolitischer Prinzipien feststellen. Gemeinsam ist das Bestreben, staatliche Maßnahmen transparent und nicht diskriminierend zu gestalten. Einigkeit besteht weiter darin, sog. hard core-Kartelle – Vereinbarungen über Preise, Gebietsaufteilungen und Produktionsmengen sowie Submissionsabsprachen – von vornherein zu unterbinden. Im Rahmen vertikaler Wettbewerbsbeschränkungen verbieten ferner fast alle OECD-Länder die Preisbindung der zweiten Hand.

719. Grundsätzliche Unterschiede einzelstaatlicher Wettbewerbspolitiken resultieren allerdings bereits aus den jeweiligen *nationalen Zielsetzungen*. Von allen OECD-Staaten anerkannter Zweck der Wettbewerbspolitik ist die optimale Ressourcenallokation, um effiziente Ergebnisse auf freien Märkten zu ermöglichen. Daneben verfolgen Staaten aber zum Teil andere Ziele, wie die Förderung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit nationaler Unternehmen sowie die Unterstützung kleiner und mittlerer Unternehmen; auch berücksichtigen sie sonstige Aspekte, die im „öffentlichen Interesse" liegen. So lassen einige Jurisdiktionen lediglich wettbewerbliche Prüfkriterien zu, andere ergänzen diese um wirtschafts- oder gar allgemeinpolitische Überlegungen. Dementsprechend sind entweder unabhängige Wettbewerbsbehörden oder weisungsgebundene Regierungsstellen zur Entscheidung berufen. Weitere Unterschiede ergeben sich aus der Wahl des Verbots- oder Mißbrauchsprinzips in Hinsicht auf horizontale und vertikale Wettbewerbsbeschränkungen sowie den Mißbrauch marktbeherrschender Stellungen. Die Zusammenschlußkontrolle ist in zahlreichen Staaten nicht ausdrücklich geregelt, im übrigen weichen die Vorschriften inhaltlich erheblich voneinander ab. Generell lassen sich beträchtliche Unterschiede in bezug auf die Konsequenz der Durchsetzung wettbewerbsrechtlicher Normen erkennen. Die Abweichungen sind noch gravierender, erweitert man den Kreis der betrachteten Länder. Die Mehrzahl der Staaten verfügt bisher nicht über explizite Wettbewerbsvorschriften. Wettbewerbsbeschränkende Praktiken sind daher, soweit sie nicht allgemeinen Regeln des Zivilrechts oder Strafrechts unterliegen, in den meisten Ländern zulässig. Daraus folgt u. a., daß neben Vereinbarungen auf internationaler Ebene möglicherweise auch bilaterale und regionale Lösungsansätze verfolgt werden sollten. Letztere könnten sich trotz ihres begrenzten Anwendungsbereichs – jedenfalls kurz- und mittelfristig – als wirkungsvoller erweisen. Eine Interessenharmonisierung und die Effektivität getroffener Vereinbarungen werden hier eher zu erreichen sein als bei multilateralen Vereinbarungen.

3. Wettbewerbsrechtliche Strukturen auf nationaler Ebene

720. Ein weitgehend lückenloser, globaler Schutz vor privat veranlaßten Wettbewerbsbeschränkungen scheint schon durch eine konsequente Anwendung nationaler Wettbewerbsgesetze erreichbar, wenn diese bestimmte Voraussetzungen erfüllen. Derzeit existieren allerdings Faktoren, die die Bedeutung des nationalen Wettbewerbsrechts erheblich schwächen. Hierzu zählen das Fehlen expliziter wettbewerbsrechtlicher Regelungen in einer Vielzahl von Staaten, der begrenzte Anwendungsbereich bestehender Wettbewerbsgesetze, ihre z. T. ineffiziente Durchsetzung sowie ihre beschränkte Reichweite.

3.1 Implementierung von Wettbewerbsgesetzen

721. Noch bis vor etwa zehn Jahren verfügten im wesentlichen nur die Industrieländer über entwickelte Wettbewerbsgesetze. Erst in jüngster Zeit hat das Verständnis für handels- und wettbewerbspolitische Zusammenhänge zugenommen. Nationales Wettbewerbsrecht erlangte überdies zunehmend Bedeutung als *Mittel der wirtschaftlichen Integration*. Dabei orientierten sich Entwicklungs- und Schwellenländer häufig an dem Vorbild der wettbewerbsrechtlich weiter fortgeschrittenen Industrieländer. Lateinamerikanische Gesetze lehnen sich oft an das Recht der USA, Kanadas und Europas an. Mittel- und osteuropäische Normen basieren zu weiten Teilen

auf europäischem und deutschem Wettbewerbsrecht. Maßgeblichen Anteil an dieser Entwicklung haben die Europa-Abkommen zwischen der Europäischen Union und den Staaten Mittel- und Osteuropas. In den Europa-Abkommen erkennen die Assoziationspartner an, daß die Angleichung bzw. Annäherung ihrer Rechtsvorschriften an das Gemeinschaftsrecht eine wesentliche Voraussetzung für ihre wirtschaftliche Integration in die Gemeinschaft darstellt. Eine Anpassung an das europäische Niveau soll insbesondere für den Bereich der Wettbewerbsregeln sichergestellt werden. Das bulgarische Wettbewerbsgesetz stammt aus dem Jahre 1991, das rumänische aus 1996, das tschechische von 1993 und das slowakische von 1994. Ungarn gab sich 1996 ein neues Gesetz, das polnische stammt aus dem Jahre 1991, in Slowenien wurde 1993 ein neues Gesetz angenommen. Das Bestreben, das nationale Kartellrecht den europäischen Normen anzupassen, ist in der neueren Gesetzgebung der mittel- und osteuropäischen Länder jedenfalls zum Teil deutlich erkennbar.

722. Die aufgezeigte Entwicklung sollte vorangetrieben werden. In regionalen oder internationalen Abkommen könnten Empfehlungen oder Verpflichtungen niedergelegt werden, die die *Einführung nationaler Wettbewerbsregeln* im Hinblick auf Aktivitäten privater Unternehmen vorsehen. Solche Regelungen sollten zunächst wettbewerbsbeschränkende Absprachen und den Mißbrauch marktbeherrschender Positionen erfassen, geeignete Verfahren und angemessene Sanktionen sowie die Möglichkeit von Rechtsmitteln vorsehen. Die Grundsätze der Transparenz und Nichtdiskiminierung wären zu gewährleisten. Dagegen könnte die nähere Ausgestaltung dieser Regelungen den betroffenen Staaten selbst überlassen bleiben.

Als letzte Schritte könnten Regeln über die Zusammenschlußkontrolle und die Erfassung öffentlicher Unternehmen folgen. Beide Bereiche zeichnen sich durch *besondere politische Sensibilität* aus. Zusammenschlüsse dienen Regierungen häufig als Mittel, industriepolitische Interessen durchzusetzen. Vorschriften der Fusionskontrolle stehen daher selten am Anfang einer kartellrechtlichen Entwicklung. In der Regel lassen erst die fortgeschrittene Praxis und die Erfahrungen mit Zusammenschlüssen die Erkenntnis wachsen, daß ein Bedürfnis für generelle – vom Einzelfall unabhängige – Kontrollmechanismen besteht. Auch die europäischen und deutschen Wettbewerbsgesetze wurden erst sukzessive um entsprechende Fusionskontrollvorschriften ergänzt.

Auf die Einbeziehung öffentlicher Unternehmen sollte wegen der damit unmittelbar verbundenen Eigeninteressen des Staates zunächst ebenfalls verzichtet werden. Vielversprechender erscheint insofern der Versuch, die bereits bestehenden GATT-Regeln – namentlich Artikel XVII – nutzbar zu machen. Nach Artikel XVII GATT sind die Staaten verpflichtet sicherzustellen, daß die öffentlichen oder mit Vorrechten ausgestatteten Unternehmen bei ihren Import- und Exportgeschäften die allgemeinen Grundsätze der Nichtdiskriminierung beachten. Zwar ist noch nicht geklärt, ob die Gleichbehandlung sich nur auf die meistbegünstigten Ausländer oder auch auf die Inländer bezieht. Eine wettbewerbsfreundliche Auslegung erscheint jedenfalls vertretbar und sollte gefördert werden.

3.2 Ausdehnung des Anwendungsbereichs

723. Die bedeutenden Industrie- und Handelsstaaten verfügen bereits über umfassende detaillierte Wettbewerbsgesetze und sind damit – jedenfalls theoretisch – in der Lage, den gravierendsten privaten Wettbewerbsbeschränkungen zu begegnen. Ein erheblicher Effizienzverlust der gesetzlichen Regelungen resultiert jedoch aus den *vielfältigen Ausnahmen* von ihrem Anwendungsbereich. Die Existenz von Ausnahmebereichen und Freistellungen wirkt sich auch auf die Möglichkeiten des freien Marktzugangs aus. Wettbewerbsgesetze können Zugangsbeschränkungen zu Märkten nicht bekämpfen, wenn sie diese Märkte sachlich gar nicht erfassen.

Insbesondere regulierte Sektoren wie Landwirtschaft, Energie, Verkehr, Telekommunikation und Postdienste unterliegen meist nicht den für andere Branchen geltenden Wettbewerbsregeln. Generelle oder partielle Freistellungen finden sich auch in den Bereichen Rüstung, Banken und Versicherungen sowie Medien. Schließlich sind kleine und mittlere Unternehmen in unterschiedlicher Weise von der Anwendung wettbewerbsrechtlicher Regelungen ausgenommen. Die Existenz von derartigen Freistellungen muß dem jeweiligen nationalen Wettbewerbssystem nicht unbedingt widersprechen. Dies gilt vor allem in den Fällen, in denen zur Begründung das Vorliegen von natürlichen Monopolen, Marktversagensgründen und economies of scale nachgewiesen werden kann. Die Versorgungssicherheit der Allgemeinheit ist das Hauptargument, die Sektoren Gas, Elektrizität, Wasser, Telekommunikation und Verkehr dem Wettbewerbsrecht zu entziehen. Weitergehende sozioökonomische Gründe werden im Rahmen der Landwirtschaft, Banken und Versicherungen genannt.

Technologische Fortschritte und die Erkenntnis, daß Ausnahmebereiche jedenfalls zum Teil lediglich auf erfolgreicher Intervention bestimmter Interessengruppen beruhen, führten in den letzten Jahren zu einer Aufgabe oder Reduzierung staatlicher Regulierungen und Ausnahmebereiche. Beispielhaft ist die Ausdehnung des Wettbewerbsrechts auf Aktivitäten im Energie-, Verkehrs- und Telekommunikationssektor zu nennen. Dieser Weg ist entschieden weiterzugehen. Die verbleibenden Ausnahmetatbestände sollten *kontinuierlich auf ihre Rechtfertigung* hin überprüft werden. Bestehen tatsächlich überzeugende sachliche Gründe für ihre Beibehaltung, muß sie sich auf das unbedingt notwendige Maß beschränken. Schließlich sollte eine Freistellung stets nur zeitlich befristet vorgesehen werden.

3.3 Konsequente Anwendung

724. Die Existenz nationaler Vorschriften führt nicht selbstverständlich zu ihrer effizienten Umsetzung in der Praxis. Teilweise verfügen Staaten zwar über entsprechende Wettbewerbsgesetze, wenden sie aber

kaum oder nicht konsequent auf Unternehmenspraktiken an. Dies kann einerseits aus mangelndem wettbewerbspolitischen Verständnis – z. B. wenn die Einführung dieser Normen nicht freiwillig, sondern erzwungenermaßen geschehen ist – andererseits aus der Berücksichtigung wirtschafts- oder allgemeinpolitischer Gesichtspunkte resultieren. Sind beispielsweise die Förderung nationaler Unternehmen und Beschäftigungsinteressen, die Unterstützung exportorientierter Branchen und der Schutz kleiner und mittlerer Unternehmen legitime Kriterien des Entscheidungsprozesses, werden Absprachen und Zusammenschlüsse zwangsläufig weniger streng beurteilt als bei einer Beschränkung auf rein wettbewerbliche Aspekte. Eine grundsätzliche Annäherung solch abweichender wettbewerbspolitischer Auffassungen ist kurzfristig nicht erreichbar. Unabhängig davon könnten jedoch *institutionelle Verbesserungen* die Effizienz der nationalen Wettbewerbsrechtsordnungen steigern.

725. Vieles spricht dafür, daß die Bereitschaft einer Wettbewerbsbehörde, Sachverhalte nicht diskriminierend und effizient aufzugreifen, mit dem Grad ihrer Unabhängigkeit steigt. Eine politisch unabhängige Behörde hat keinen Anreiz, nach anderen Kriterien als dem Maß der Wettbewerbsgefährdung oder verwirklichten Wettbewerbsbeschränkung vorzugehen. Dies gilt auch, wenn ausländische Unternehmen von wettbewerbsbeschränkenden Geschäftspraktiken inländischer Konkurrenten oder Zulieferer betroffen sind. Gerade im Hinblick auf ausländische Unternehmen und dem von ihnen geforderten freien Marktzugang kann der Errichtung einer Wettbewerbsbehörde Signalwirkung zukommen, die bei ihren Entscheidungen unabhängig ist. Die Behörde sollte überdies räumlich getrennt tätig werden können. Entscheidungen einer solchen Behörde treffen im In- und Ausland auf größere Akzeptanz. Die Vermutung protektionistisch beeinflußter Maßnahmen liegt wesentlich ferner als bei Wettbewerbsbehörden, die unmittelbar in ein Ministerium oder eine sonstige Regierungsstelle integriert sind. Selbstverständlich ist der Einfluß politischer Aspekte auch bei einer unabhängigen und räumlich ausgegliederten Behörde nicht völlig ausgeschlossen. Selbst im Rahmen weiterentwickelter Wettbewerbsgesetze – z. B. des GWB – können die nach rein wettbewerblichen Kriterien getroffenen behördlichen Entscheidungen nachträglich aufgrund politischer Erwägungen abgeändert werden. Die Trennung in zwei Verfahrensschritte hat aber den Vorteil der größeren Transparenz und des ausdrücklichen Begründungszwangs hinsichtlich politischer Motive. Außerdem stellt sie sicher, daß die politischen Entscheidungsträger auch gegenüber der Öffentlichkeit die Verantwortung für die konkrete Maßnahme übernehmen müssen. Aus diesen Gründen sollte die *Gestaltung unabhängiger Wettbewerbsbehörden* nachdrücklich unterstützt werden.

726. Wettbewerbsbehörden verfügen nur über begrenzte Ressourcen, handeln daher oft nach dem Opportunitätsprinzip und treffen eine Auswahl der von ihnen verfolgten Wettbewerbsgefährdungen und Wettbewerbsbeschränkungen. Die objektive und sachlich begründete Auswahl der verfolgten Geschäftspraktiken könnte durch die *Stärkung der Privatinitiative* von Unternehmen gefördert werden. Bedenkenswert scheint insoweit die Einführung der Möglichkeit, die Behörden durch Anzeigen oder Beschwerden zum Tätigwerden zu bewegen. Die Zulässigkeit solcher Anzeigen und Beschwerden dürfte dabei im Sinne eines freien Marktzugangs nicht von der Existenz einer inländischen Unternehmensniederlassung abhängen. Weitergehend ließe sich eine Begründungspflicht der Behörden einführen, wenn Anregungen der Unternehmen nicht nachgekommen wurde. In diesen Fällen bleibt ferner die Möglichkeit einer privaten Untätigkeitsklage gegen die jeweilige Wettbewerbsbehörde erwägenswert.

727. Die konsequente Durchsetzung nationaler Wettbewerbsgesetze könnte schließlich durch die *Einführung bzw. Erweiterung von Privatklagerechten* erleichtert werden. Im Hinblick auf den internationalen Handel und den freien Marktzugang ist auch insoweit darauf zu achten, daß die Zulässigkeit einer Klage nicht von der Existenz einer inländischen Unternehmensniederlassung abhängt. Die Verfolgung von Wettbewerbsbeschränkungen auf dem Weg der Privatklage ist bereits jetzt in einigen Staaten möglich, entweder beschränkt auf einzelne Geschäftspraktiken oder im gesamten Umfang auftretender wettbewerbsbeschränkender Handlungen. Die tatsächliche Inanspruchnahme des Rechtswegs variiert allerdings erheblich – in Großbritannien wird nur selten davon Gebrauch gemacht, in den USA sind Privatklagen dagegen sehr verbreitet, wobei die Aussicht auf dreifachen Schadensersatz einen gewissen Anreiz darstellt. Eine solche Regelung bietet zwar nicht nur Vorteile. Sie kann die Rechte der unmittelbar Betroffenen auf Geheimnisschutz und rasche Verfahrensbeendigung berühren. Gerichtsverfahren, die sich über Jahre hinziehen und zur Rechtsunsicherheit für alle beteiligten Unternehmen führen, sind keine Seltenheit. Die Gefahr des Mißbrauchs seitens der Wettbewerber und Unternehmen der Marktgegenseite muß gesehen werden. Dennoch ist die Bedeutung von privater Initiative zur Stärkung der effizienten Durchsetzung des Wettbewerbsrechts nicht zu unterschätzen. Gerade in Staaten, die am Anfang ihrer wettbewerbspolitischen und organisatorischen Entwicklung stehen, wird sie sich deutlich positiv auswirken.

3.4 Ausdehnung der Reichweite

3.4.1 Auswirkungsprinzip

728. Auch materiell- und verfahrensrechtlich fortgeschrittene Wettbewerbsgesetze, die nichtdiskriminierend und effizient angewendet werden, können grenzüberschreitende Wettbewerbsverzerrungen nicht immer wirkungsvoll verhindern. Ursächlich dafür ist im wesentlichen ihre *begrenzte räumliche Reichweite* aufgrund eines zu engen Anknüpfungsmaßstabes. In der Regel knüpfen nationale Wettbewerbsgesetze an ganz bestimmte Verhältnisse im Inland an. Der nötige Bezug kann über ein Verhalten, über einen Niederlassungsort oder durch den Eintritt von Wirkungen im Inland hergestellt werden. Es besteht eine zunehmende Tendenz von Staaten,

im Rahmen wettbewerbsrechtlicher Vorgänge dem *Auswirkungsprinzip* zu folgen. Dabei wendet ein Land die nationalen Vorschriften auf alle wettbewerbsbeschränkenden Verhaltensweisen an, die sich im Inland auswirken. Dies gilt auch, wenn sie auf Vorgängen im Ausland beruhen bzw. von Unternehmen mit Sitz im Ausland ausgehen. Von zentraler Bedeutung ist dabei der Begriff der Inlandsauswirkung, der sich einer präzisen rechtlichen Erfassung entzieht. Nach einer international verbreiteten Auffassung müssen die Wirkungen unmittelbar, substantiell und vorhersehbar sein, um eine uferlose Anwendung inländischer Regelungen auf im Ausland veranlaßte Wettbewerbsbeschränkungen zu vermeiden. Wichtiges Beispiel für die Geltung des Auswirkungsprinzips sind die USA, die ihre wettbewerbsrechtlichen Vorstellungen nachdrücklich durchsetzen. Die Erfahrungen mit dem amerikanischen Recht zeigen, daß Abschreckungseffekte durchaus erzielbar sind. Die amerikanische Antitrust-Politik erlaubt es den Unternehmen nicht, im Rahmen weltweiter Absprachen den amerikanischen Markt einzubeziehen. Die Stabilität wettbewerbsbeschränkender Kartelle wird dadurch wesentlich beeinträchtigt.

729. Noch knüpfen nicht alle Staaten am Auswirkungsprinzip an, sondern folgen dem *Territorialitätsprinzip oder verschiedenen Mischformen*. Das strikte Territorialitätsprinzip gilt beispielsweise in Großbritannien. Zum einen müssen Ziel und Gegenstand der Wettbewerbsbeschränkungen dem Inland zuzuordnen sein. Vorausgesetzt wird darüber hinaus ein gewisser subjektiver Bezug zum britischen Territorium. Es kommt zwar nicht darauf an, daß die wettbewerbsbeschränkende Handlung gerade im Vereinigten Königreich vorgenommen wurde. Der Restrictive Trade Practices Act von 1976 beispielsweise sieht aber vor, daß alle Vereinbarungen angemeldet werden müssen, an der mindestens zwei Personen beteiligt sind, die innerhalb Großbritanniens Geschäfte tätigen. Auch hier ist der zentrale Begriff der „Geschäftstätigkeit in Großbritannien" nicht gesetzlich definiert. Grundsätzlich wird aber eine dauerhafte Aktivität verlangt, die von einer inländischen Unternehmensniederlassung aus eigenem Recht heraus betrieben wird. Wettbewerbsbeschränkungen auf britischen Märkten, welche außerhalb des Staatsgebiets von Unternehmen veranlaßt werden, die in Großbritannien keine Geschäftstätigkeit ausüben, unterliegen daher nicht dem britischen Wettbewerbsrecht.

Der Europäische Gerichtshof knüpft ebenfalls am Territorialitätsprinzip an, füllt dieses aber mit anderen Inhalten als das britische Recht und kann so den Anwendungsbereich der europäischen Wettbewerbsregeln wesentlich erweitern. Zwei Entscheidungen des Europäischen Gerichtshofs – im Farbstoff- und im Zellstoff-Fall – vermitteln die relevanten Anknüpfungskriterien. Im Farbstoff-Fall hatten die führenden europäischen Farbstoffhersteller in kurzer Abfolge drei uniforme Preiserhöhungen durchgeführt. Mehrere der involvierten Firmen hatten ihren Hauptsitz in Nicht-EG-Staaten und operierten in der EG durch Tochtergesellschaften. Kommission und Generalanwalt beriefen sich auf das Auswirkungsprinzip. Der Gerichtshof folgte diesen Empfehlungen nicht, sondern stützte sich auf das Prinzip der Unternehmenseinheit zwischen Tochter- und Mutterunternehmen. Entscheidend war nach dieser Auffassung, daß die in Drittstaaten niedergelassenen Muttergesellschaften Weisungsbefugnis gegenüber den Töchtern in der Gemeinschaft gehabt und bei der Durchsetzung der Verhaltensabstimmung auch von ihr Gebrauch gemacht hatten. Der Gerichtshof rechnete deshalb das Verhalten der Töchter den Müttern zu.

Im Zellstoff-Fall hatten US-amerikanische, kanadische und finnische Zellstoffhersteller ihre Verkaufspreise abgesprochen. Die Kartellisten hatten, von einigen Ausnahmen abgesehen, keine Tochtergesellschaften, sondern nur Kunden auf dem Territorium der Gemeinschaft. Die Theorie der Unternehmenseinheit fand deshalb keine Anwendung. Die Kommission plädierte wiederum für eine offene Abstützung des Auswirkungsprinzips. Der Europäische Gerichtshof urteilte, das Zellstoffkartell sei zwar außerhalb der Gemeinschaft abgeschlossen, aber durch Verkäufe auf ihrem Territorium durchgeführt worden. Das genüge für die Annahme der Jurisdiktion der Gemeinschaft, die damit durch das Territorialitätsprinzip gedeckt sei.

730. Während der Anwendungsbereich des britischen Wettbewerbsrechts erhebliche Lücken aufweist und multinationalen Unternehmen vielfältige *Umgehungsmöglichkeiten* eröffnet, nähert sich die vom Europäischen Gerichtshof verfolgte Linie dem Auswirkungsprinzip an. Eine vollständige Deckung beider Anknüpfungspunkte kann bisher jedoch lediglich in bezug auf positive Handlungen festgestellt werden. Unklar ist noch, ob das vom Europäischen Gerichtshof entwickelte Durchführungsprinzip Fälle, in denen sich Absprachen von Drittstaatenunternehmen über die Nichtbelieferung der Gemeinschaft – d. h. über Unterlassungen – auf dem Territorium der Europäischen Union in antikompetitiver Weise auswirken, erfaßt. Beispiele sind etwa eine Absprache zwischen einem Schweizer und einem kanadischen Unternehmen, nicht in die Europäische Union zu liefern, oder eine Absprache zwischen zwei US-Unternehmen, welche dem einen den europäischen, dem anderen den asiatischen oder den südamerikanischen Markt zuteilt und damit einen potentiellen Wettbewerber vom europäischen Markt fernhält. Aber auch wenn ein ausländisches Kartell an Kunden in der Europäischen Union verkauft, sind Konstellationen denkbar, in denen es an einer Durchführung auf dem Territorium der Europäischen Union fehlt. Dies ist z. B. der Fall, wenn ein europäischer Abnehmer Waren in den USA oder Kanada kauft und Eigentum daran erwirbt sowie anschließend selbst für den Import in die Europäische Union sorgt. Der Europäische Gerichtshof war bislang noch nicht gezwungen, dieser Frage nachzugehen.

731. Die Ausführungen zeigen, daß das Auswirkungsprinzip als Anknüpfungspunkt für die Anwendung nationaler Wettbewerbsregelungen die angemessenere Antwort auf die Internationalisierung der Wirtschaftsbeziehungen und die damit verbundenen grenzüberschreitenden privat veranlaßten Wettbewerbsbeschränkungen ist. Es unterscheidet nicht

zwischen Wettbewerbsbeschränkungen, die auf einem positiven Tun oder Unterlassen, auf einem Verhalten im In- oder Ausland beruhen. Dadurch ist das nationale Wettbewerbsrecht bei extraterritorialer Anwendung prinzipiell in der Lage, den *Wettbewerb im Inland* umfassend zu schützen. Das Auswirkungsprinzip wird somit dem Zweck wettbewerbsrechtlicher Normen am ehesten gerecht. Dies gilt unabhängig davon, ob er eher im institutionellen Bereich – Rationalisierung, optimale Bedürfnisbefriedigung, Innovationsförderung etc. – angesiedelt ist oder den Schutz individueller Interessen in den Mittelpunkt stellt.

Für die Erfassung grenzüberschreitender Wettbewerbsbeschränkungen und die Sicherstellung freien Marktzugangs kann es vorerst schon genügen, wenn das Auswirkungsprinzip 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.

3.4.2 Inländerkonzept

732. Wie oben festgestellt, ist das Auswirkungsprinzip grundsätzlich geeignet, grenzüberschreitenden Wettbewerbsbeschränkungen, die inländische Märkte berühren, wirkungsvoll zu begegnen. Seine Anwendung schafft jedoch keine Abhilfe, wenn im Inland veranlaßte Unternehmenspraktiken auf Auslandsmärkten wettbewerbsverzerrende Konsequenzen haben. Grundsätzlich greift das nationale Wettbewerbsgesetz hier nicht ein, weil es nur den Wettbewerb im Inland schützt. Dies gilt um so mehr, wenn nationales Recht neben der optimalen Ressourcenallokation bestimmte andere Ziele verfolgt, beispielsweise die Exportförderung nationaler Unternehmen oder die Steigerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit. Selbst wenn in erster Linie Effizienzgewinne und Wohlfahrtssteigerung beabsichtigt sind, beziehen sich die dahingehenden Bemühungen doch stets auf die inländische Wirtschaft. Den im eigenen Hoheitsgebiet zu erzielenden Vorteilen werden Kosten und Nachteile für Konsumenten und Produzenten im Ausland nicht gegenübergestellt. Interessen oder Bedenken von Handelspartnern finden keine Berücksichtigung. Zielen Wettbewerbsbeschränkungen auf einen Auslandsmarkt und haben sie auch keine mittelbaren negativen Rückwirkungen auf den Inlandsmarkt, werden sie in aller Regel nicht verfolgt. Darin kommt ein *deutlicher Wertungswiderspruch* zum Ausdruck: Staaten, die ihren Inlandsmarkt in Anwendung des Auswirkungsprinzips schützen, erlauben inländischen Unternehmen wettbewerbsverzerrende Praktiken, die sich im Ausland nachteilig auswirken. Offensichtlich wird dies bei reinen Exportkartellen, aber auch Zusammenschlüsse und vertikale Absprachen können ausländische Konsumenten und Produzenten mit Nachteilen belasten.

733. Besserung könnte insofern die Anwendung des Inländerkonzepts bieten. Dieses knüpft an ein Handeln oder eine Niederlassung im Inland an und könnte das Auswirkungsprinzip ergänzen. Die gleichzeitige Anwendung des Inländer- und Auswirkungsprinzips ist allerdings nicht problemlos. Sie kann zu völkerrechtlichen Streitigkeiten, zu Zuständigkeitshäufungen und den damit verbundenen erhöhten Transaktionskosten führen. Das Inländerkonzept sollte daher – jedenfalls in einem ersten Schritt – auf solche Unternehmenspraktiken beschränkt bleiben, die zu einer krassen und offensichtlichen Diskriminierung ausländischer Märkte führen. Dies ist insbesondere im Rahmen von *Exportkartellen* der Fall.

734. Gründe, die zu einer materiellen Rechtfertigung von Exportkartellen herangezogen werden, können heute als widerlegt angesehen werden. Dem Devisenargument zufolge tragen Exportkartelle zur Sicherung der inländischen Devisenbilanz bei. Wettbewerbsbeschränkungen steigern aber nicht notwendig die Gesamteinnahmen aus dem Export. Der Erfolg einer künstlichen Hochhaltung von Preisen ist vielmehr immer von der Wettbewerbssituation und der Nachfrageelastizität abhängig. Zu bedenken ist ferner, daß Exportkartelle in anderen Ländern ebenfalls freigestellt sind und so zu höheren Devisenabflüssen führen können. Auch die Gegenmachtbildung gegenüber kartellierten ausländischen Wettbewerbern oder kartellierter bzw. monopolisierter ausländischer Nachfrage ist als wirtschaftspolitisches Ordnungsprinzip für die Weltwirtschaft problematisch. Sie kann tendenziell zu einer schrittweisen Vermachtung der Märkte führen. Dem vorzuziehen ist die Bekämpfung kartellierter Nachfrage durch eine konsequente Anwendung des Auswirkungsprinzips. Exportkartelle sollen ferner dazu dienen, die Unerfahrenheit deutscher Exporteure auf ausländischen Märkten auszugleichen. In der Realität sind an Exportkartellen aber überproportional exportstarke Unternehmen beteiligt. Exportkartelle sind mit anderen Worten regelmäßig nicht „defensiv", d. h. gegen bestehende Monopole gerichtet, sondern „aggressiv". Das Rationalisierungsargument betrachtet Exportkartelle als eine Art der Vertriebskooperation. In der Praxis spielt die Zusammenarbeit im Export durch Senkung der Kosten, Verbesserung der Marktkenntnis und Stärkung der Verhandlungsposition aber keine bedeutende Rolle. Bei den deutschen Exportkartellen handelt es sich überwiegend um Preiskartelle, in etwa einem Drittel der Fälle verbunden mit Exportquoten. Die Kartelle fungieren nur in ganz seltenen Fällen als gemeinschaftliche Vertriebsorganisationen, die kleineren Unternehmen, die nicht selbständig exportieren können, eine Beteiligung am Exportgeschäft erst ermöglichen oder erleichtern. Überdies sind deutsche Unternehmen zu einem erheblichen Teil an internationalen Exportkartellen beteiligt, bei denen die Aufteilung der Auslandsmärkte im Vordergrund steht.

Die Auseinandersetzung mit den aufgeführten Argumenten zeigt, daß die Freistellung von Exportkartellen im Kern Ausdruck einer *„beggar my neighbour"-Mentalität* ist. Wettbewerbsbeschränkungen, die man im eigenen Land nicht duldet, sind erlaubt, sobald sie Märkte anderer Staaten treffen. Das nationale Wettbewerbsrecht steht ihnen neutral oder so-

gar positiv gegenüber. Gänzlich übersehen wird dabei die Einseitigkeit der Argumentation. Schließlich lassen auch ausländische Wettbewerbsordnungen Exportkartelle zu, die sich dann wiederum negativ auf den inländischen Markt auswirken. Dies hat nicht nur zur Folge, daß positive Effekte insgesamt nicht oder nur auf Kosten von weniger entwickelten Staaten entstehen; letztere verfügen nicht über die notwendigen Instrumentarien, gegen im Ausland veranlaßte und im Inland spürbare Wettbewerbsbeschränkungen vorzugehen. Die allgemeine Freistellung von Exportkartellen führt darüber hinaus zu einer Vermachtung von Märkten und einer daraus resultierenden Reduzierung der Wettbewerbsintensität. Um den aufgezeigten Wertungswiderspruch aufzulösen, erscheint es daher angebracht, die Anwendung des nationalen Wettbewerbsrechts im Sinne des Inländerkonzepts auf Exportkartelle auszudehnen und ihre generelle Freistellung aufzuheben. Bedauerlicherweise verfolgte der deutsche Gesetzgeber diesen Ansatz im Rahmen der Sechsten GWB-Novelle nicht. Er hob zwar mit der Abschaffung von § 6 GWB die ausdrückliche Freistellung von Exportkartellen auf. Gleichzeitig entfiel aber die Vorschrift des § 98 Abs. 2 Satz 2 GWB, so daß der Schutzbereich des Gesetzes auf den deutschen Markt beschränkt ist. Deutsche Wettbewerbsbehörden können reine Exportkartelle, die sich nur im Ausland auswirken, daher auch künftig nicht verfolgen.

735. Die dargestellten Vorschläge zur Verbesserung der Effektivität nationaler Wettbewerbsgesetze im Hinblick auf grenzüberschreitende Wettbewerbsbeschränkungen lassen sich auf *einzelstaatlicher Ebene* verwirklichen. Bereits in der jüngeren Vergangenheit wuchs das wettbewerbspolitische Verständnis zunehmend und veranlaßte Staaten sowohl zum Aufbau von nationalen Wettbewerbsordnungen als auch zur Liberalisierung und Privatisierung regulierter Sektoren. In diesem Zusammenhang scheinen nationale Vorstöße auch in Hinsicht auf die Errichtung unabhängiger Behörden und die Förderung privater Initiative möglich. Schließlich wäre ein nationaler Alleingang bei der Abschaffung von Exportkartellen nicht mit gravierenden Nachteilen verbunden. Echte Rationalisierungskartelle könnten weiterhin freigestellt werden, Wettbewerbsbeschränkungen ausländischer Kartelle und Monopole könnte mittels extraterritorialer Anwendung des nationalen Wettbewerbsgesetzes begegnet werden. Einzelstaatliches Vorgehen hat den Vorteil, daß souveräne Staaten ihre wettbewerbspolitischen Präferenzen durchsetzen, indem sie wettbewerbsrechtliche Vorschriften in eigener Verantwortung gestalten. Auf nationaler Initiative beruhende Gesetzesänderungen lassen sich in der Regel zügiger durchführen, als multilaterale Übereinkommen in nationales Recht zu implementieren. Oft werden allerdings das wettbewerbspolitische Verständnis und die Einsicht fehlen, notwendige Reformen im Alleingang durchzusetzen. Der nationale Gesetzgeber sieht sich überdies politischem Druck von Interessengruppen aus Wirtschaft und Industrie gegenüber. Aus diesen Gründen könnten sich *bilaterale oder multilaterale Abkommen* als effizienter erweisen. Sie würden allen Vertragspartnern gleichermaßen gewisse Verpflichtungen – etwa zur Einführung nationaler Wettbewerbsgesetze oder zur Verfolgung von Exportkartellen – auferlegen. Gerade das Beispiel der Exportkartelle macht deutlich, daß von einer solchen Verpflichtung auf Gegenseitigkeit alle profitieren würden.

3.5 Grenzen einzelstaatlichen Vorgehens

736. Die aufgezeigten Optionen sind einzeln oder insgesamt in der Lage, die Anwendung wettbewerbsrechtlicher Vorschriften effizienter zu gestalten und grenzüberschreitenden Wettbewerb besser zu schützen. Sie können die Erfassung internationaler Unternehmenspraktiken bis zu einem gewissen Grad erleichtern und die Gleichbehandlung von in- und ausländischen Marktteilnehmern fördern. Dennoch wird das nationale Wettbewerbsrecht auch bei Umsetzung der genannten Vorschläge *an Grenzen stoßen*. Das Auswirkungsprinzip hat bereits in der Vergangenheit den Vorwurf der Völkerrechtswidrigkeit ausgelöst und wird deshalb vielfach restriktiv gehandhabt. Die Anwendung mehrerer nationaler Gesetze auf ein und dieselbe Wettbewerbsbeschränkung kann zu vermehrten Transaktionskosten für beteiligte Unternehmen und zuständige Behörden führen. Politische Konflikte sind unausweichlich, da handels- und industriepolitische Interessen häufig berührt sind. Schließlich fehlen in aller Regel international anwendbare Vorschriften der Rechtsdurchsetzung auf ausländischem Territorium.

3.5.1 Völkerrechtliche Bedenken

737. Grundsätzlich nehmen Staaten wenig Anteil an international-privatrechtlichen Streitigkeiten ihrer Staatsangehörigen. Im Bereich des internationalen Kartellrechts haben sie ihre Zurückhaltung jedoch verschiedentlich aufgegeben. Zum Schutz eigener Unternehmen beruft man sich auf das *Verbot der Einmischung und des Rechtsmißbrauchs*. Internationalkartellrechtliche Hoheitsakte waren Gegenstand parlamentarischer Debatten, diplomatischer Proteste und gesetzgeberischer Gegenmaßnahmen in einer Reihe von Staaten. Die naheliegendste Reaktion auf ausländische Hoheitsakte besteht in ihrer Nichtanerkennung. Dies bleibt allerdings weitgehend folgenlos, wenn ein Konzern über Tochtergesellschaften im Inland vertreten ist und Strafsanktionen oder Vollstreckungsmaßnahmen in inländisches Vermögen drohen. Hinter derartigen Maßnahmen ausländischer Staaten stehen z. T. protektionistische Tendenzen, die nicht auf die Öffnung von Märkten, sondern auf deren Abschottung zielen. Die Ablehnung bestimmter Sachnormen führt dazu, die Einschränkung ihres Anwendungsbereichs zu fordern. Auch die betroffenen Wirtschaftskreise werden daran interessiert sein, das Auswirkungsprinzip möglichst weit zurückzudrängen und die Staaten auf das Territorialitätsprinzip zu verweisen. Letzteres stellt weniger effiziente Mittel zur Verfolgung grenzüberschreitender wettbewerbsbeschränkender Unternehmenspraktiken zur Verfügung.

738. Um völkerrechtliche Konflikte zu vermeiden, wird das Auswirkungsprinzip in der Praxis *restriktiv* angewendet. Nach deutschem Recht etwa besteht

die Untersagungsbefugnis von Zusammenschlüssen mit Auslandsbezug grundsätzlich nach §§ 24, 98 Abs. 2 GWB immer dann, wenn zu erwarten ist, daß durch den Zusammenschluß eine marktbeherrschende Stellung im Inland entsteht oder verstärkt wird. Verfügen die ausländischen Unternehmen über abtrennbare Tochtergesellschaften im Inland, läßt die Rechtsprechung aus völkerrechtlichen Gründen lediglich die Untersagung der Inlandsfusion zwischen den Töchtern zu. Das Bundeskartellamt tritt darüber hinaus für eine Volluntersagung ein, wenn inländische Unternehmensteile aus wirtschaftlichen oder rechtlichen Gründen nicht abtrennbar sind, die Zusammenschlußwirkungen aber primär im Inland entstehen. Umstritten bleibt die Handhabung von Zusammenschlüssen, die im Inland nur Nebenwirkungen zeigen, weil ihr Schwerpunkt im Ausland liegt.

Amerikanische Gerichte haben einen sog. *„balancing test"* entwickelt, um die auftretenden Konflikte zu lösen. Danach sollen die betroffenen Interessen im Einzelfall gewertet und in ihren Auswirkungen auf die beteiligten Parteien beurteilt werden. Unter anderem spielt die räumliche Nähe der beteiligten Staaten zum Sachverhalt eine Rolle. Verläßliche Maßstäbe haben sich aus diesem Ansatz jedoch nicht entwickelt. Schließlich beschränken sowohl der amerikanische Surpreme Court als auch der Europäische Gerichtshof eine mögliche Anwendung des Abwägungsprinzips auf echte Jurisdiktionskonflikte, das heißt auf Fälle, in denen ein Staat das konkrete Verhalten vorschreibt und ein anderer es verbietet.

3.5.2 Vollzugslücken

739. Die extraterritoriale Anwendung des nationalen Wettbewerbsrechts erlaubt zwar theoretisch eine umfassende Behandlung von grenzüberschreitenden Wettbewerbsbeschränkungen, sie scheitert jedoch in der Praxis häufig schon an *Umsetzungsproblemen*. Die effiziente Verfolgung wettbewerbswidriger Praktiken setzt zwingend die Möglichkeit der Wettbewerbsbehörden voraus, Verfügungen zuzustellen, Beweise zu erheben, Durchsuchungen und Beschlagnahmen durchzuführen sowie erlassene Hoheitsakte auch zu vollstrecken. Kartellbehördlicher Ermittlungstätigkeit im Ausland sind aber enge Grenzen gesetzt. Das Territorialitätsprinzip verbietet Hoheitsakte auf ausländischem Staatsgebiet. Dies gilt nach weitverbreiteter Ansicht auch für nichthoheitliche Ermittlungen. Dazu zählen Beweiserhebungen, die zwar der Vorbereitung eines Hoheitsaktes im Inland dienen, aber ohne Zwangsausübung ausgeführt werden.

In Hinsicht auf Zustellungen schafft die Theorie der Unternehmenseinheit gewisse Abhilfe. Verfügt eine Gesellschaft über inländische Töchter, kann die Zustellung an letztere mit Wirkung für die Mutter erfolgen. Völkerrechtliche Bedenken bestehen insoweit nicht, weil sich das hoheitliche Handeln auf das eigene Staatsgebiet beschränkt. So läßt die Praxis des europäischen Rechts die Zustellung an eine an der Wettbewerbsbeschränkung beteiligte Tochtergesellschaft ausreichen, wenn die Muttergesellschaft tatsächlich – etwa durch einfachen Brief – vom Verfahren Kenntnis erlangt. Für das deutsche Recht wird diese Möglichkeit überwiegend abgelehnt und auf die öffentliche Zustellung verwiesen.

Problematisch bleibt die Situation jedenfalls, wenn für die Entscheidungsfindung erhebliche Informationen – schriftliche Absprachen oder Verträge – im Ausland belegen sind. In Deutschland umstritten ist die Frage, ob von einer inländischen Tochter Auskunft über die wirtschaftlichen Verhältnisse der ausländischen Muttergesellschaft verlangt werden kann. Darüber hinaus sind die Grenzen der Unternehmenseinheit nicht immer präzise zu ziehen. Schließlich sind auch multinationale Konzerne nicht in jedem Land mit Niederlassungen vertreten. In solchen Fällen ist auch die Vollstreckung hoheitlicher Maßnahmen erschwert, die sich grundsätzlich nur gegen Inlandsvermögen richten kann.

740. Der Wettbewerbsbehörde verbleiben lediglich zwei Möglichkeiten. Sie kann mit *Erlaubnis* des Belegenheitsstaates vorgehen oder diesen um *Rechtshilfe* ersuchen. In der Regel bestehen im kartellbehördlichen Verfahren allerdings keine Verpflichtungen zur Rechtshilfe; die Hilfeleistung steht vielmehr im Ermessen des ersuchten Staates. In der Praxis haben einige Länder Regelungen getroffen, die auf eine eher geringe Kooperationsbereitschaft schließen lassen. Sie erließen Abwehrgesetze, sog. „blocking statutes", gegen die Ausdehnung des Anwendungsbereichs ausländischer Hoheitsakte. Diese Gesetze ermächtigen die Regierungen vielfach, die Herausgabe von Dokumenten an das Ausland, die Befolgung ausländischer gerichtlicher oder behördlicher Anordnungen sowie die Vollstreckung aus ausländischen Urteilen ganz oder teilweise zu verbieten. So wurde z. B. in einigen Gliedstaaten Kanadas die Vorlage von Urkunden an ausländische Behörden unter Androhung von Strafe verboten. Die Frage nach der Legitimität solcher Abwehrgesetze, von denen ebenfalls extraterritoriale Auswirkungen ausgehen können, ist offen. Der Konflikt zwischen kartellrechtlichen Hoheitsakten und ausländischen Abwehrgesetzen ist noch nicht ausgetragen.

741. Die praktischen Probleme in der Umsetzung des Auswirkungsprinzips machen wiederum deutlich, wie wichtig es ist, die *Anknüpfungspunkte des nationalen Wettbewerbsrechts zu erweitern*. Folgt man – etwa im Rahmen von Exportkartellen – dem Inländerkonzept, erübrigen sich viele der aufgezeigten Vollzugshindernisse. Tätig wird der Staat, auf dessen Territorium das beteiligte Unternehmen seinen Sitz hat. Zustellungen, Beweiserhebungen und Vollstreckungsmaßnahmen erfolgen ohne die Notwendigkeit, mit einem anderen Land zusammenzuwirken. Sämtliche Probleme lassen sich durch eine einzelstaatliche Kumulation der Anknüpfungspunkte allerdings nicht lösen. Es bleibt weiterhin denkbar, daß Behörden und Gerichte eines Staates auf Durchsetzungshandlungen in dritten Ländern angewiesen sind. Soweit letztere beispielsweise nicht über eigene Wettbewerbsgesetze verfügen oder diese nicht effizient anwenden, werden weitergehende Lösungen notwendig.

3.5.3 Transaktionskosten

742. Ergänzende Maßnahmen auf bi- oder multilateraler Ebene sind ferner nötig, um steigende Transaktionskosten sowohl auf einzel- als auch gesamtwirtschaftlicher Ebene zu vermeiden. Bereits die Ausdehnung der extraterritorialen Anwendung nationalen Rechts *bedeutet erhöhten Aufwand für die betroffenen Unternehmen.* Grenzüberschreitende Zusammenschlüsse wirken sich meist in mehr als nur einem Land aus, so daß die Zuständigkeit mehrerer einzelstaatlicher Wettbewerbsbehörden eröffnet ist. Daraus folgen Mehrfachanmeldungen und eventuell voneinander abweichende Informationspflichten der Unternehmen. Die in den Anmeldungen enthaltenen Fakten müssen an die Besonderheiten des nationalen Rechts angepaßt und in der jeweiligen Landessprache vorgetragen werden. Erforderlich ist außerdem die Vertrautheit mit verschiedenen Rechtssystemen, gegebenenfalls der Rückgriff auf externe lokale Sachverständige. Die angemeldeten bzw. kontrollierten Vorhaben lassen sich nur zeitlich verzögert realisieren, weil der Abschluß des letzten Verfahrens abgewartet werden muß. Im ungünstigsten Fall sehen sich die Unternehmen widersprüchlichen Ergebnissen der nationalen Prüfungen gegenüber – ein Land stellt das Vorhaben frei, ein anderes genehmigt es nur unter strikten Auflagen oder untersagt es gänzlich. Die daraus resultierenden Probleme verstärken sich noch, wenn die Anknüpfungsmomente des nationalen Wettbewerbsrechts um das Inländerkonzept ergänzt werden. Bei grenzüberschreitenden Wettbewerbsbeschränkungen sind dann nicht mehr nur die Staaten zuständig, in deren Hoheitsgebiet Auswirkungen auftreten, sondern zusätzlich die jeweiligen Handlungsstaaten.

743. Die Kanalisierung der Kompetenzen würde sich nicht nur kostensparend auf die beteiligten Unternehmen, sondern auch auf die *betroffenen Staaten* auswirken. Parallele Kontrollvorgänge durch mehrere nationale Wettbewerbsbehörden verursachen erheblichen Sach- und Personalaufwand. Weitere Kosten entstehen durch möglicherweise notwendige Rechtshilfeverfahren. Zusätzliche Reibungsverluste treten aufgrund politischer Konflikte zwischen einzelnen Staaten auf, die ihre wettbewerbs- und handelspolitischen Interessen durch die Anwendung anderer Rechtsordnungen gefährdet sehen. Widersprüchliche Verfahrensergebnisse führen insbesondere dann zu politischen Differenzen, wenn sie nicht auf den Besonderheiten nationaler Marktgegebenheiten, sondern auf – bewußt gewählten – abweichenden Grundvorstellungen und unterschiedlicher Anwendungsschärfe beruhen. Solche Konflikte sind darüber hinaus nur in Maßen geeignet, Länder mit weniger ausgeprägtem Problembewußtsein zum notwendigen Handeln zu veranlassen.

744. Auf europäischer Ebene ist die quantitative Dimension der Mehrfachanmeldungen *eher gering.* Im Rahmen der Fusionskontrollverordnungs-Reform stellte die Europäische Kommission fest, daß pro Jahr etwa 40 Fälle in mehreren, ein Großteil davon allerdings lediglich in zwei Mitgliedstaaten angemeldet worden sind. Global gesehen wird das Problem der Mehrfachnotifizierungen dadurch entschärft, daß für grenzüberschreitende Wettbewerbsbeschränkungen von Unternehmen häufig die Europäische Kommission einerseits und die US-amerikanischen Behörden andererseits zuständig sein dürften. Dennoch bleiben Mehrfachanmeldungen und Mehrfachprüfungen möglich. Diese lassen sich nur durch eine entsprechende Kompetenzregelung vermeiden. Bei der Reform der Fusionskontrollverordnung, die am 31. März 1998 in Kraft getreten ist, haben sich die EU-Mitgliedstaaten deshalb darauf geeinigt, die Zuständigkeit der Europäischen Kommission zu erweitern. Eine generelle Schwellenabsenkung unterblieb zwar, bestimmte Fälle der Mehrfachnotifizierung sind nun aber in Brüssel zu prüfen und genießen damit die Vorteile des one-stop-shop-Prinzips. Voraussetzung ist neben der Erreichung bestimmter Umsatzgrenzen der beteiligten Unternehmen die Betroffenheit von mindestens drei Mitgliedstaaten. Zusammenschlüsse mit Doppelanmeldungen verbleiben dagegen weiter in der Zuständigkeit der nationalen Jurisdiktionen, weil insoweit die bilaterale Abstimmung und Kooperation möglich, die Gefahr zeitlicher Verzögerungen und rechtlicher Unsicherheiten gering erscheint. Generell muß das one-stop-shop-Prinzip nicht notwendig zur Errichtung einer zentralen, supranationalen Wettbewerbsbehörde führen. Eine realistischere Alternative besteht darin, die Zuständigkeit auf eine im Einzelfall zu bestimmende nationale Wettbewerbsbehörde zu kanalisieren.

4. Internationale Zusammenarbeit der Wettbewerbsbehörden

745. Allgemein wächst die Erkenntnis, daß internationalen Wettbewerbsbeschränkungen mit der unilateralen Anwendung nationalen Rechts nicht mehr optimal begegnet werden kann. Das Problembewußtsein erhöht sich darüber hinaus in dem Maße, in dem die Anzahl der effektiv durchgesetzten nationalen Wettbewerbsgesetze zunimmt. Vor dem Hintergrund der dargestellten Schwierigkeiten verstärken die Staaten ihre Bemühungen, *Mechanismen der Kooperation* zu entwickeln. So wurden erst kürzlich Stimmen in der Schweiz laut, die den Abschluß eines Kooperationsvertrages mit der Europäischen Kommission über den Austausch von Informationen forderten. Im Rahmen eines Verfahrens gegen deutsche Autoproduzenten war die Schweizer Wettbewerbskommission auf die Grenzen ihrer Ermittlungstätigkeit gestoßen. Auch seitens der Europäischen Kommission blieb jegliche Unterstützung aus. Sie verweigerte die Übermittlung vertraulicher Daten, obwohl sie selbst bereits ein entsprechendes Verfahren durchgeführt und mit Bußgeldverfügungen abgeschlossen hatte. Das Freihandelsabkommen reichte als Grundlage einer Kooperation nicht aus.

4.1 Bestehende Kooperationsabkommen

746. Versuche, die Zusammenarbeit in Wettbewerbssachen zu regeln, fanden bereits bisher auf multi- und bilateraler Ebene – *in Form von Empfehlungen und verpflichtenden Vereinbarungen* – statt.

Wesentliche Anstöße gingen dabei von der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Organisation for Economic Cooperation and Development, OECD) aus, obwohl die von ihr erarbeiteten Empfehlungen rechtlich nicht bindend sind. Die Empfehlungen der OECD wurden seit den sechziger Jahren kontinuierlich weiterentwickelt und sehen Regelungen zur Notifizierung, Konsultation und Schlichtung in Verfahren vor, die die Interessen mehrerer Mitgliedstaaten berühren. Eine Notifizierung soll in Fällen mit extraterritorialer Wirkung erfolgen, also u. a. dann, wenn die betroffenen Unternehmen Wettbewerbsbeschränkungen ganz oder teilweise auf fremdem Hoheitsgebiet durchführen oder an Zusammenschlußfällen ausländische Unternehmen beteiligt sind. Die Kooperation kann weiter in der Bekanntgabe von Fristen und Zeitplänen, im Austausch von Informationen und Argumenten sowie in einer Abstimmung verschiedener Interessen bestehen. Die OECD empfiehlt weiter, Informationen aus eigenen Ermittlungsverfahren zur Verfügung zu stellen bzw. bei der Beschaffung relevanter Daten behilflich zu sein.

Verbindliche Regelungen sind inzwischen – häufig nach dem Vorbild der OECD-Empfehlungen – auf multi- und bilateraler Ebene vereinbart worden. So sehen Artikel IX Abs. 2 des General Agreement on Trade in Services (GATS) und Artikel 40 Abs. 3 und 4 des Übereinkommens über Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS) klare Kooperationspflichten vor. Seit Ende der siebziger Jahre sind darüber hinaus zweiseitige Vereinbarungen getroffen worden, die für die Vertragsparteien Pflichten zur Amtshilfe konstituieren. Dazu zählen Abkommen zwischen Deutschland und den USA bzw. Frankreich sowie zwei Vereinbarungen der USA mit Australien und Kanada. Aus jüngerer Zeit stammt das Abkommen der Europäischen Union mit der Regierung der Vereinigten Staaten über die Anwendung ihrer Wettbewerbsregeln. Allgemein beschränken sich die Abkommen im wesentlichen auf die Feststellung von Pflichten zur Notifizierung, zur Informationsübermittlung und zu Konsultationen.

747. Bei näherer Betrachtung erweist sich, daß die oben aufgezeigten Vollzugsprobleme und Zuständigkeitskonflikte *nur unzureichend bzw. gar nicht gelöst* werden. So enthalten die Vereinbarungen keinerlei Regelungen über die inländische Zustellung hoheitlicher Verfügungen des ausländischen Vertragspartners. Sie bieten ferner keine Grundlage für die Vollstreckung ausländischer kartellbehördlicher Entscheidungen auf dem Hoheitsgebiet des jeweils anderen Staates. Die Informationsweitergabe bildet zwar regelmäßig einen wesentlichen Bestandteil der Kooperationsabkommen. So tauschen die Parteien etwa nach Artikel III des Abkommens zwischen Europäischer Union und USA Informationen über wettbewerbswidrige Verhaltensweisen aus, die nach Auffassung ihrer Wettbewerbsbehörden den Anwendungsmaßnahmen der jeweils anderen Behörden dienlich sind oder diese rechtfertigen würden. Auf Ersuchen einer Vertragspartei werden solche Daten übermittelt, die für die erwogenen oder durchgeführten Anwendungsmaßnahmen als zweckdienlich bezeichnet wurden. Wesentliche Defizite der Informationsbeschaffung bleiben aber bestehen.

Erstens verpflichtet die Kooperationsvereinbarung die um Informationen ersuchte Behörde nicht zu *eigenen Ermittlungen*. Falls ihr die erwünschten Fakten nicht bekannt sind, geht die Anfrage der ersuchenden Partei daher ins Leere. Zu Ermittlungen ist die ersuchte Behörde oft ferner gar nicht befugt. Artikel IX des Abkommens unterstellt alle Kooperationshandlungen dem Vorbehalt des geltenden nationalen bzw. supranationalen Rechts. Sowohl das US-amerikanische als auch das europäische Wettbewerbsrecht schützt aber lediglich den inländischen Markt vor Wettbewerbsverzerrungen. Ermittlungen in Hinsicht auf Beschränkungen, die nur ausländische Märkte treffen, verstießen demnach gegen bestehende Vorschriften.

Die Beachtung geltenden Rechts führt zu einer zweiten Einschränkung des Informationsaustauschs. Die Wettbewerbsbehörden sind in der Regel an *nationale Geheimhaltungsvorschriften* gebunden und daher nicht zur Weitergabe vertraulicher Informationen befugt. So unterliegt etwa die Europäische Kommission im Rahmen der Fusionskontrolle Artikel 17 FKVO, der die in Artikel 214 EGV genannte Pflicht der Gemeinschaftsinstitutionen spezifiziert, wonach die Vertraulichkeit von Berufsgeheimnissen zu wahren ist. Dementsprechend sind die Kommission und die zuständigen Behörden der Mitgliedstaaten sowie ihre Beamten und sonstigen Bediensteten verpflichtet, Kenntnisse nicht preiszugeben, die sie bei der Anwendung der Fusionskontrollverordnung erlangt haben und die ihrem Wesen nach unter das Berufsgeheimnis fallen. Ist die Weiterleitung von Angaben und Unterlagen gesetzlich verboten, entfällt gemäß Artikel VIII des bilateralen Abkommens die entsprechende Verpflichtung der Behörden. Ein effizientes Vorgehen gegen Wettbewerbsverstöße setzt dagegen eine möglichst umfassende Informationsbasis voraus, auf die sich der jeweilige Entscheidungsträger stützen kann. Nur in einigen Fällen der europäisch-amerikanischen Zusammenarbeit ist es bisher gelungen, die Unternehmen zum Verzicht auf die vertrauliche Behandlung wesentlicher Daten zu bewegen. Im übrigen kann die effiziente Zusammenarbeit der Behörden erheblich beeinträchtigt werden. Schließlich können die Vertragsparteien die Weitergabe von Informationen verweigern, wenn sie mit wichtigen Belangen des ersuchten Staates unvereinbar wäre. Die Berücksichtigung öffentlicher Interessen, die zudem nicht näher spezifiziert werden, eröffnet unkontrollierbare Beurteilungsspielräume und kann die effiziente Zusammenarbeit gerade in wettbewerbspolitisch kontroversen Fällen außer Kraft setzen.

748. Die bilateralen Kooperationsabkommen sind des weiteren nicht in der Lage, *Kompetenzhäufungen mehrerer Staaten* vorzubeugen. Zwar sieht das Abkommen zwischen EU und USA in Artikel V das sog. positive-comity-Prinzip vor. Die Parteien nehmen danach zur Kenntnis, daß im Gebiet einer Partei wettbewerbswidrige Verhaltensweisen praktiziert werden können, die nicht nur gegen dessen Wettbewerbsrecht verstoßen, sondern auch wichtige Belange des Vertragspartners beeinträchtigen können.

Dieser kann dann den Handlungsstaat um die Einleitung geeigneter Maßnahmen ersuchen. Im günstigsten Fall verzichtet der Auswirkungsstaat daneben auf die Anwendung seiner eigenen Wettbewerbsvorschriften. Die Bedeutung der positive-comity-Regel für den Abbau von Doppel- und Mehrfachverfahren bleibt freilich begrenzt. Das Ersuchen um Einleitung eines Verfahrens schränkt nämlich weder das Ermessen der ersuchten Behörde ein, gegen das beanstandete Verhalten einzuschreiten, noch die Entscheidungsfreiheit der beantragenden Behörde, selbst Maßnahmen zu ergreifen. Bisher ist noch kein Fall bekannt, in dem sich eine Vertragspartei förmlich auf das positive-comity-Prinzip berufen hat. In einem Fall verzichteten die amerikanischen Behörden allerdings auf die Durchführung einer eigenen Untersuchung, nachdem sicher war, daß die Europäische Kommission in ihrem Sinne tätig werden würde. Des weiteren führte die Zusammenarbeit der Behörden laut EU-Berichten zu einer Zurückhaltung der amerikanischen Seite bei der extraterritorialen Anwendung ihres Kartellrechts.

Die Bedeutung von Kompetenzhäufungen haben beide Vertragsstaaten erkannt. Sie verhandeln deshalb derzeit über ein *vertiefendes Abkommen* in bezug auf die Anwendung des positive-comity-Prinzips. Vorgesehen ist die Festlegung detaillierter Voraussetzungen, unter denen eine Vertragspartei auf die Durchführung eigener Kartellverfahren zugunsten der jeweils anderen Partei verzichtet. Entscheidendes Kriterium soll danach sein, in welcher Jurisdiktion sich der Schwerpunkt der wettbewerbswidrigen Aktivitäten befindet. Zusammenschlußverfahren sind von der vorgeschlagenen Vereinbarung allerdings ausgenommen. Zum einen können weder die europäischen noch die amerikanischen Wettbewerbsbehörden nach bestehender Rechtslage auf die Einleitung eines Fusionskontrollverfahrens verzichten. Bestehende Fristen sind strikt einzuhalten. Zum anderen ist nur bei horizontalen Absprachen ein vergleichsweise hoher Deckungsgrad der wettbewerbspolitischen Einschätzungen zu verzeichnen. Dies belegt, daß der Verzicht auf die Ausübung eigener Kompetenzen und die Bereitschaft zu sonstiger Kooperation um so eher erreichbar sind, je weiter die materiellen Vorschriften und deren Durchsetzung übereinstimmen.

749. Vor diesem Hintergrund ist auch das Closer Economic Relations Trade Agreement zwischen Australien und Neuseeland zu sehen. Die Vertragsparteien verpflichteten sich zur Ergänzung ihrer nationalen Wettbewerbsgesetze, um grenzüberschreitende Wettbewerbsbeschränkungen besser bekämpfen zu können. In materieller Hinsicht wurde die Mißbrauchskontrolle über marktbeherrschende Unternehmen optimiert. Gleichzeitig verzichteten die Parteien wechselseitig auf die Anwendung von Antidumping-Regeln. In engem Zusammenhang mit der materiellen Koordinierung verbesserten die Vertragspartner die Zusammenarbeit bei der Anwendung des Wettbewerbsrechts und vereinbarten *weitgehende Amtshilfepflichten*. Die Reichweite der nationalen Gesetze wurde auf Personen ausgedehnt, die im jeweils anderen Land ihren Sitz haben oder Geschäfte tätigen. Jede Wettbewerbsbehörde darf im jeweils anderen Staatsgebiet Zustellungen vornehmen, Ermittlungen durchführen und Auskünfte von Bürgern und Unternehmen verlangen. Ferner ist es den Gerichten unter bestimmten Voraussetzungen erlaubt, Verhandlungen auf dem ausländischen Hoheitsgebiet abzuhalten und strafbewährte Verfügungen gegen Personen und Unternehmen im anderen Staat zu verhängen.

4.2 Weiterentwicklung der Zusammenarbeit

750. Ebenso wie die Harmonisierung der nationalen Wettbewerbspolitiken eine verstärkte Kooperation bei der Durchsetzung der nationalen Gesetze fördert, vergrößern sich umgekehrt durch regelmäßige Konsultation, Interessenabstimmung und Argumentationsaustausch die Chancen einer schrittweisen Annäherung der wettbewerbspolitischen Überzeugungen. Die existierenden Kooperationsabkommen weisen jedoch bislang – trotz gewisser Erfolge in der Praxis – *erhebliche Lücken* auf. Diese gilt es mittels Stärkung der zwischenstaatlichen Zusammenarbeit zu schließen. Entsprechende Vereinbarungen sind auf bi- oder multilateraler Ebene vorstellbar und könnten behördliches und gerichtliches Vorgehen gleichermaßen erfassen, da die auftretenden Probleme weitgehend ähnlicher Natur sind.

751. Wesentliche Voraussetzungen einer effizienten Anwendung nationaler Wettbewerbsvorschriften ist die Kenntnis aller relevanten Fakten. Nur auf der Grundlage einer umfassenden Datenbasis läßt sich eine sachlich richtige Entscheidung treffen. Bisher beschränkt sich die Weitergabe an ausländische Wettbewerbsbehörden auf solche Angaben, die der ersuchten Behörde bereits bekannt sind und vermittelt daher nur einen Teil der entscheidungserheblichen Informationen. Abhilfe würde die *Einführung einer Pflicht zur Vornahme von Ermittlungshandlungen* schaffen. Auf Anfrage der zuständigen Wettbewerbsbehörde müßte die ausländische Behörde dann Beweiserhebungen durchführen, z. B. Zeugen vernehmen, Unternehmensräume durchsuchen und relevante Unterlagen beschlagnahmen. Um die Verwertbarkeit der gefundenen Informationen zu gewährleisten, muß das Beweiserhebungsverfahren den gesetzlichen Anforderungen des ersuchenden Staates genügen. Die Ermittlungspflicht muß ferner um eine entsprechende Ermittlungsbefugnis ergänzt werden. Gilt im nationalen Recht das Auswirkungsprinzip, besteht die Befugnis zu Beweiserhebungen grundsätzlich nur zum Schutz der inländischen Märkte. Die Zulässigkeit von Ermittlungen wäre daher für die Fälle festzuschreiben, in denen Wettbewerbsbeschränkungen lediglich ausländische Märkte berühren. Als Modell für eine solche Regelung ließe sich der International Antitrust Enforcement Assistent Act (IAEAA) aus dem Jahr 1994 heranziehen. Er ermächtigt die US-amerikanischen Wettbewerbsbehörden zum Abschluß von echten Rechts- und Amtshilfeabkommen mit dem Ausland. Ist ein solches Abkommen zustande gekommen und Gegenseitigkeit verbürgt, erlaubt der IAEAA den amerikanischen Wettbewerbsbehörden die Vornahme all der Ermittlungshandlungen, zu der sie bei Verstößen ge-

gen inländisches Wettbewerbsrecht befugt wären, auch zur effizienten Durchsetzung ausländischen Rechts. In sec. 3 (c) IAEAA wird ausdrücklich klargestellt, daß dies selbst dann gilt, wenn US-amerikanisches Antitrust-Recht nicht verletzt ist.

752. Eine weitere wesentliche Schwierigkeit der internationalen Kooperation bildet die Vertraulichkeit von Daten, die für die Entscheidungsfindung relevant sind. Die Geheimhaltungsregeln schützen zum einen die Interessen beteiligter Unternehmen. Sie gewährleisten aber auch die stringente Durchsetzung nationalen Wettbewerbsrechts, weil die Unternehmen der ermittelnden Behörde gegenüber die Zurückhaltung von Informationen nicht auf das Vorliegen von Berufsgeheimnissen stützen können. Schließlich werden nationale Interessen übergeordneter Art, z. B. die nationale Sicherheit, geschützt. Unbestritten bleibt aber, daß durch die Verweigerung der Informationsweitergabe an ausländische Wettbewerbsbehörden das von ihnen angewendete Wettbewerbsgesetz an Effizienz verliert. Derzeit bleibt den Wettbewerbsbehörden nur die Möglichkeit, bei den beteiligten Unternehmen auf die *Abgabe von Verzichtserklärungen* hinzuwirken. Ein solcher Verzicht kann sich auf einzelne Dokumente oder Angaben beschränken oder genereller Natur sein. Nach den Erfahrungen der Europäischen Kommission ist die Einwilligung in die Weitergabe von Daten in der Regel dann zu erlangen, wenn dies eindeutig im Interesse der verzichtenden Partei liegt und nicht mit behördlichen Maßnahmen gerechnet wird. Das Entgegenkommen ist naturgemäß geringer, wenn die Unternehmen bei Bekanntgabe relevanter Informationen Sanktionen zu erwarten haben. Auf Verzichtserklärungen können die Wettbewerbsbehörden außerdem in den Fällen nicht zurückgreifen, in denen die Unternehmen von den laufenden Untersuchungen vorerst keine Kenntnis erlangen sollen.

753. Die Forderung betroffener Unternehmen nach der Sicherung ihrer Geschäftsgeheimnisse einerseits und das Streben nach einer effizienten Verfolgung wettbewerbsbeschränkender Praktiken andererseits machen eine *Interessenabwägung* notwendig. Dabei sollten folgende Überlegungen einbezogen werden. Zum einen könnte ein Austausch von vertraulichen Informationen auf solche Länder beschränkt werden, die in ihrem nationalen Recht über entsprechende Geheimhaltungsvorschriften verfügen und ihre Umsetzung in der Praxis gewährleisten. Ferner müßten sich die Kooperationspartner dazu verpflichten, die weitergeleiteten Daten lediglich für Belange des Wettbewerbsrechts zu nutzen. Eine Verwendung für sonstige Zwecke wäre damit ebenso ausgeschlossen wie die Weitergabe an andere Wettbewerbsbehörden und die Öffentlichkeit; wesentliche Bedenken der betroffenen Unternehmen würden dadurch ausgeräumt.

Zum zweiten gilt es zu beachten, daß die Kooperation der Wettbewerbsbehörden auch *im Interesse der Wirtschaft* erfolgt. Mehrfachprüfungen führen zu den bereits beschriebenen Nachteilen für die beteiligten Unternehmen. Ihre Kosten könnten durch den Austausch vertraulicher Informationen wesentlich gesenkt werden. Sind alle zuständigen Behörden ausreichend informiert, werden sie eher bereit und in der Lage sein, Fristen und Termine untereinander abzustimmen, den Inhalt möglicher Auflagen zu koordinieren oder die Durchführung eigener Maßnahmen mit Rücksicht auf ein entsprechendes Verfahren im Ausland zu suspendieren. Im günstigsten Fall stünde den Unternehmen dann nur noch eine Behörde gegenüber, der sie Informationen zuleiten und mit der sie über geeignete Zusagen diskutieren müßten. Drittens sollte die Intensität des untersuchten Wettbewerbsverstoßes berücksichtigt werden und den Umfang der Informationsweitergabe mitbestimmen. Je schwerwiegender der Eingriff in den zu schützenden Wettbewerb ist, desto eher ist die Datenübermittlung in Betracht zu ziehen. Bei der Aufstellung einer gewissen Rangfolge können Zusammenschlüsse eher von einem Informationsaustausch ausgenommen werden als ernsthafte Mißbräuche marktbeherrschender Stellungen oder horizontale Absprachen über Preise, Mengen und Gebietsaufteilungen. Je gravierender der Verstoß gegen bestehende Vorschriften, desto weniger schützenswert sind die Geheimhaltungsinteressen der beteiligten Unternehmen.

Schließlich weisen Gegner eines Informationsaustauschs auf die Gefahr hin, daß Daten *zu Lasten* des informierenden Staates oder seiner Unternehmen genutzt werden könnten. Es besteht gewiß die Gefahr, daß rechtliche Schritte gegen die an Wettbewerbsverzerrungen beteiligten Unternehmen erfolgen. Dies ist ja gerade der Sinn des Informationsaustauschs. Soweit die Bedenken aus wettbewerbspolitischen Differenzen herrühren – die zuständige Wettbewerbsbehörde wendet ein strengeres Recht an, als es im Inland existiert – steht jede Bemühung um Kooperation unter demselben Vorbehalt. Die Zusammenarbeit von Behörden soll aber – neben der Effizienzsteigerung des ausländischen Rechts – gerade zu einer Annäherung des materiellen Rechts und der zugrundeliegenden Überzeugungen beitragen. Dasselbe gilt in Hinsicht auf protektionistische Tendenzen, die ein Staat mit seinem Wettbewerbsrecht verfolgt. Differenzen, die dadurch zu anderen Jurisdiktionen bestehen, würden durch regelmäßige Konsultationen und Amtshilfe abgemildert. Um die vorhandene Skepsis abzubauen, könnten echte Amtshilfeabkommen in einem ersten Schritt auf solche Staaten beschränkt werden, die ähnliche oder entsprechende wettbewerbspolitische Ansichten vertreten. Eine Alternative bestünde in der Konzentration auf solche Wettbewerbsbeschränkungen, die übereinstimmend abgelehnt werden. Letztlich verbleiben Staatsinteressen übergeordneter Natur wie z. B. die Erhaltung der nationalen Sicherheit. Derartige Interessen werden regelmäßig höher bewertet als die Verfolgung einzelner privat veranlaßter Wettbewerbsbeschränkungen. Sie rechtfertigen dann eine Ausnahme von der Amtshilfepflicht.

Echte Amtshilfeabkommen sollten neben der Informationsübermittlung im Interesse eines anderen Staates und der Weitergabe von Daten die *Pflicht zur Zustellung* von hoheitlichen Verfügungen des Auslands vorsehen. Außerdem könnte die Amtshilfe die

Durchführung von Vollstreckungshandlungen einbeziehen.

754. Zur Lösung von Konflikten aufgrund von *Doppel- und Mehrfachzuständigkeiten* bieten sich zwei Wege an. Zum einen müßten die *nationalen Verfahrensregeln untereinander abgestimmt* werden. Dies gilt vor allem in bezug auf die für eine vollständige Anmeldung beizubringenden Informationen. Diese sollten – im Interesse der Unternehmen – verbindliche Entscheidungsfristen der zuständigen Wettbewerbsbehörden in Gang setzen. Außerdem ließen sich die Pflicht zu präventiver Anmeldung in grenzüberschreitenden Fällen und die Verankerung des Suspensiveffekts erwägen. Ein Beleg für die Bereitschaft der nationalen Wettbewerbsbehörden, diesen Weg einzuschlagen, ist das „Gemeinsame Formblatt für die Anmeldung von Zusammenschlüssen in Deutschland, in Frankreich und im Vereinigten Königreich", das allerdings noch erheblichen Reformbedarf aufweist.

755. Zum anderen ist die *Weiterentwicklung des positive-comity-Prinzips* zu fördern. In diesem Rahmen könnten die Voraussetzungen eines Ersuchens auf Verfahrenseinleitung und die Möglichkeiten der Ablehnung eines solchen Ersuchens näher konkretisiert werden. Insbesondere wäre darauf hinzuwirken, daß der ersuchende Staat von eigenen Ermittlungen absieht oder diese aufschiebt, wenn der Vertragspartner auf seine Anregung hin ein Verfahren einleitet. Dies wäre z. B. dann angebracht, wenn die aufgegriffenen Wettbewerbsbeschränkungen inländische Konsumenten nicht beeinträchtigen oder wenn der Schwerpunkt der Aktivitäten und der Auswirkungen in ausländischem Hoheitsgebiet liegt. Dem ersuchten Staat müßte ferner die Befugnis eingeräumt werden, auch in den Fällen tätig zu werden, in denen sein eigenes Wettbewerbsrecht nicht tangiert wird. In einem ersten Schritt erscheint die Beschränkung auf horizontale Absprachen und mißbräuchliches Verhalten erfolgversprechend; entsprechende Regelungen zur Fusionskontrolle könnten nach der erforderlichen Anpassung der nationalen Wettbewerbsgesetze folgen.

5. Vereinheitlichung des Kartellrechts

756. Die aufgezeigten Schwierigkeiten bei der Bekämpfung internationaler Wettbewerbsbeschränkungen ließen sich durch den konsequenten Einsatz nationaler Wettbewerbsgesetze und die Einführung ergänzender Kooperationsmechanismen weitgehend überwinden. Überlegungen in der Vergangenheit und Gegenwart reichen weit über solche Ansätze hinaus und stellen die *Festlegung international gültiger Kartellvorschriften* als sinnvoll und notwendig dar. Auf bilateraler und regionaler Ebene hatte die Harmonisierung materiellen Rechts in der Vergangenheit verschiedentlich Erfolg. Das Wettbewerbsrecht der Europäischen Union kann als Beispiel für eine sehr weitgehende supranationale Lösung dienen. Ihr Erfolg beruht nicht allein auf dem Inhalt der materiellen Regelungen, sondern auch auf den weitreichenden Möglichkeiten, diese konsequent anzuwenden und durchzusetzen. Artikel 85 und 86 EGV sowie die europäische Fusionskontrollverordnung gelten wie das sekundäre Wettbewerbsrecht unmittelbar in sämtlichen Mitgliedstaaten und genießen Vorrang vor jedem nationalen Gesetz; nationale Gerichte sind zur Anwendung und Berücksichtigung des europäischen Rechts verpflichtet. Dieser supranationale Ansatz konnte allerdings nur unter den folgenden – eher singulären – Voraussetzungen verwirklicht werden. Zum einen bilden die Mitgliedstaaten der Europäischen Union eine kleine und alles in allem vergleichsweise homogene Staatengruppe. Zum anderen besteht zwischen ihnen jedenfalls über die wesentlichen wettbewerbspolitischen Grundsätze Einvernehmen. Schließlich sind die Mitgliedstaaten bereit, auf einen Teil ihrer Souveränität im Bereich der Wettbewerbspolitik zu verzichten.

5.1 Bisherige Ansätze

757. Diese Voraussetzungen sind auf internationaler Ebene nicht erfüllt. Von einem Einvernehmen über wettbewerbspolitische Vorstellungen und der Bereitschaft, Machtbefugnisse abzugeben, ist die Staatengemeinschaft weit entfernt. Versuche, ein *verbindliches* internationales Kartellrecht zu schaffen, haben sich daher – von einigen punktuellen Vorschriften abgesehen – bisher nicht als konsensfähig und durchführbar erwiesen. Bereits nach dem Ende des Zweiten Weltkrieges sah die *Havanna Charta* die Errichtung einer eigenständigen Organisation, der International Trade Organisation, und die Implementierung eines internationalen Kartellrechts vor. Dieses folgte inhaltlich dem Mißbrauchsprinzip und erfaßte u. a. Absprachen über Preise, räumliche Marktaufteilung und Begrenzung der Produktion; verfolgt wurden auch die Diskriminierung einzelner Unternehmen sowie die Verhinderung technologischer Entwicklungen und ihrer Anwendung. Die Freistellung eines Mißbrauchs lag im Ermessen der nationalen Regierungen, so daß eine einheitliche Handhabung der Vorschriften nicht gewährleistet war. Für den Fall einer Verletzung von Wettbewerbsregeln sah das Regelwerk Konsultationen der Staaten untereinander und eine Beschwerdemöglichkeit gegenüber der Internationalen Handelsorganisation vor. Diese verfügte nicht über eigene Ermittlungsbefugnisse, sondern war insofern auf die Datenübermittlung durch die Mitgliedstaaten angewiesen.

Die Wettbewerbsregeln der Havanna Charta sind nie in Kraft getreten. Auch die darauf beruhenden Initiativen des Wirtschafts- und Sozialrats der Vereinten Nationen und des Europarats zu Beginn der fünfziger Jahre blieben erfolglos. Im Rahmen des GATT führten Bemühungen um eine Harmonisierung schließlich im Jahr 1960 zu einer Empfehlung an die Mitgliedstaaten; im Falle wettbewerbsrechtlicher Auseinandersetzungen sollten sie in Konsultationen eintreten. Der Gedanke, daß ein Mitgliedstaat durch die Zulassung von wettbewerbsschädlichen Absprachen die Vorteile des Freihandels für andere Staaten vereiteln konnte, setzte sich dagegen nicht durch.

Nachdem die Versuche zum Erlaß von verbindlichen Regeln gescheitert waren, beschränkte man sich in

der Folge auf die *Ausarbeitung von Verfahrensregeln und unverbindlichen Richtlinien*. Die OECD konzentrierte sich dabei auf die Förderung der Kooperation zwischen den nationalen Wettbewerbsbehörden und legte kontinuierlich weiterentwickelte Empfehlungen vor. 1980 verabschiedete die UNO-Generalversammlung den Act of Multilaterally Agreed Equitable Principles and Rules for the Control of Restrictive Business Practices, den sog. UN-RBP-Code. Er enthält einen Katalog von unverbindlichen Grundsätzen und Regeln zur Kontrolle wettbewerbsbeschränkender Praktiken, die insbesondere die Wirtschaft der Entwicklungsländer gegen Praktiken multinationaler Unternehmen schützen sollten. Solche Verhaltensrichtlinien und Empfehlungen können schon wegen der Art und Weise ihres Zustandekommens nicht als Maßstab für ein international verbindliches Regelwerk dienen. Staaten sind viel eher zu Zugeständnissen und Kompromissen bereit, wenn es lediglich um die Vereinbarung unverbindlicher und empfehlender Regelungen geht. Daraus läßt sich aber nicht ohne weiteres die Bereitschaft ableiten, dieselben Regeln in verbindlicher Weise aufzustellen. So hat die Mehrzahl der Entwicklungsländer den UN-RBP-Code bis heute nicht in ihr nationales Recht übernommen, obwohl er gerade ihre Interessen berücksichtigte.

758. Verbindliche Wettbewerbsregeln auf internationaler Ebene finden sich *nur vereinzelt*. So erfaßt der UNCTAD-Verhaltenskodex für Linienschiffahrtskonferenzen einige Erscheinungsformen privater Wettbewerbsbeschränkungen. Außerdem enthalten WTO-Abkommen vereinzelt – ergänzungsbedürftige – Regelungen wettbewerbsrechtlicher Fragen. Artikel 8 Abs. 2 TRIPS ermächtigt die Vertragsstaaten zur Durchführung geeigneter Maßnahmen, um den Mißbrauch von Schutzrechten durch die Rechteinhaber sowie Praktiken zu verhindern, die den Wettbewerb unangemessen beschränken oder den internationalen Technologietransfer beeinträchtigen. Artikel VIII Abs. 1 und 2 GATS verpflichtet Dienstleistungsmonopole zur Beachtung der Meistbegünstigungsklausel und untersagt ihnen mißbräuchliches Verhalten im Wettbewerb außerhalb des Monopolbereichs.

759. Einen wesentlich umfassenderen Ansatz verfolgt der *Draft International Antitrust Code* (DIAC) aus dem Jahr 1993, den eine international zusammengesetzte Forschergruppe erarbeitet hat. Der Entwurf enthält ein detailliertes Regelwerk und sollte nach der Vorstellung seiner Initiatoren als plurilaterale Vereinbarung im Sinne von Annex 4 zum WTO-Abkommen in Kraft gesetzt werden. Der DIAC beruht auf fünf Grundprinzipien. Erstens ist sein Anwendungsbereich auf grenzüberschreitende Fälle beschränkt. Zweitens verfolgt der Code nicht das Ziel einer Rechtsvereinheitlichung, sondern gibt lediglich Mindeststandards vor, die durch strengere nationale Vorschriften ergänzt werden dürfen. Ferner muß jeder Vertragsstaat sämtliche Rechtsvorschriften, die auf rein nationale Fälle anzuwenden sind, uneingeschränkt auch auf internationale Fälle anwenden, die in den Anwendungsbereich des DIAC fallen. Das Prinzip der internationalen Verfahrensinitiative führt – viertens – dazu, daß die neu zu gründende internationale Wettbewerbsbehörde eigene prozessuale Initiativ- und Verfahrensrechte in den Wettbewerbsverfahren von nationalen Behörden und Gerichten erhält. Darüber hinaus sieht der DIAC ein Verfahren der internationalen Streitbeilegung für die Fälle vor, in denen die nationalen Regierungen ihren völkerrechtlichen Pflichten aus dem Abkommen nicht nachgekommen sind. Schließlich wenden nationale Behörden und Gerichte immer nationale Regeln an; die Vorschriften des DIAC sind also nicht unmittelbar wirksam, sondern müssen von den Vertragsstaaten in nationales Recht umgesetzt werden.

Der DIAC hält detaillierte Vorschriften zu horizontalen und vertikalen Wettbewerbsbeschränkungen, zu Fusionskontrolle und dem Mißbrauch marktbeherrschender Stellungen bereit. Außerdem greift er die Entflechtungsproblematik auf hochkonzentrierten Märkten auf, die durch ständigen Machtmißbrauch gekennzeichnet sind. Alle Regeln sollen auf öffentliche und private Unternehmen anwendbar sein. Die Vertragsstaaten werden zur Errichtung nationaler Wettbewerbsbehörden und eines Sanktionensystems verpflichtet.

5.2 Schritte zur Annäherung nationaler Wettbewerbsgesetze

760. Die Bemühungen um internationale Regelungen sollten sich auf die *Entwicklung größerer Konvergenz* im Hinblick auf wettbewerbspolitische Grundprinzipien, die wichtigsten Rechtsgrundsätze und die effiziente Normanwendung konzentrieren. Erfolg verspricht lediglich ein *langfristig angelegter Bewußtseins- und Meinungsbildungsprozeß*. Eine internationale Wettbewerbsordnung, wie sie der DIAC enthält, ist auf absehbare Zeit nicht konsensfähig und durchführbar. Greifbare Ergebnisse auf einer breiten Basis detaillierter Einzelbestimmungen sind – jedenfalls kurz- oder mittelfristig – nicht zu erzielen. Innerhalb der Staatengemeinschaft bestehen gravierende wettbewerbspolitische Divergenzen. Ein Großteil aller Staaten verfügt nicht über spezielle Wettbewerbsgesetze, wettbewerbspolitische Wertvorstellungen existieren kaum. Frühere sozialistische Staaten und Teile Lateinamerikas haben zwar in jüngster Zeit kartellrechtliche Vorschriften eingeführt, ihre Erfahrungen in diesem Bereich sind jedoch gering. Erfolgte die Errichtung wettbewerbsrechtlicher Systeme weniger aus Überzeugung, sondern als Gegenleistung für wirtschaftliche Unterstützung, kann die mangelnde Akzeptanz der Regelungen zu ihrer ineffizienten Anwendung führen. Dagegen blicken nur wenige Staaten auf eine längere wettbewerbspolitische und -rechtliche Tradition zurück. Selbst wenn man die Teilnehmer an internationalen Verhandlungen über gemeinsame kartellrechtliche Regeln auf die Staaten mit geltenden Wettbewerbsgesetzen beschränkt, verbleiben daher noch erhebliche Wertungswidersprüche. Die Einigung auf aussagekräftige Normen, die über allgemeine Formelkompromisse oder Minimalforderungen hinausgehen, scheint bis auf wenige Ausnahmen derzeit nicht erreichbar.

761. Weitgehende Übereinstimmung der wettbewerbspolitisch entwickelten Länder läßt sich allenfalls im Bereich der *horizontalen Absprachen* feststellen. Kartelle, die sich auf Preise, Mengen und Gebietsaufteilungen beziehen, sowie Submissionsabsprachen werden überwiegend als negativ empfunden. Eine internationale Vereinbarung über das Verbot solcher hard-core-Kartelle könnte daher relativ zügig getroffen werden. Gerade Verhandlungen über kontrovers diskutierte Themen wie etwa die Fusionskontrolle, die dringend einer gegenseitigen Annäherung bedürften, versprechen dagegen keinen schnellen Erfolg. Der erzielbare Fortschritt im Hinblick auf die Konvergenz verschiedener nationaler Wettbewerbsgesetze bleibt daher nur gering. Er äußert sich zum einen darin, daß eine bisher rein nationale Regelung auf internationaler Ebene anerkannt wird und damit der Verfügung des nationalen Gesetzgebers entzogen ist. Zum anderen werden Länder, die wettbewerbsrechtliche Normen erst noch einführen, ein international gültiges Verbot von hard-core-Kartellen eher als Vorbild akzeptieren als nationale Lösungen. Ferner könnte die Vereinbarung von Regeln, bei denen gegenwärtig bereits Übereinstimmung besteht, einen Einigungsprozeß in Gang setzen, der nach und nach auch andere Problembereiche erfaßt.

762. *Souveränitäts- und Subsidiaritätsgedanken* setzen einem Annäherungsprozeß nationaler Wertungen und Regelungen weitere Grenzen. Es besteht derzeit keine erkennbare Bereitschaft der Staaten, Kompetenzen im Bereich der Wettbewerbspolitik an internationale Institutionen abzugeben. Die Errichtung einer internationalen Wettbewerbsbehörde, die aus eigener Zuständigkeit über Wettbewerbsbeschränkungen entscheidet, ist sicher nicht durchsetzbar. Damit wird die Entwicklung einer einheitlichen Anwendungspraxis von vornherein verhindert. Zuständig bleiben die jeweiligen nationalen Behörden und Gerichte, welche die vereinbarten Regelungen unterschiedlich auslegen und durchsetzen werden.

763. Ebenso wenig liegen Anhaltspunkte dafür vor, daß die Staaten in Zukunft auf ihre *wettbewerbspolitischen Gestaltungsmöglichkeiten* verzichten werden. Insbesondere die USA haben keinen Zweifel daran gelassen, daß sie einer internationalen Harmonisierung des Kartellrechts skeptisch gegenüberstehen. Sie beabsichtigen vielmehr auch weiterhin, ihre wettbewerbspolitischen Ziele in erster Linie mit ihrem eigenen Antitrust-Recht zu verfolgen. Der Versuch einer internationalen Rechtsvereinheitlichung muß daher scheitern. Gangbar erscheint dagegen der Weg, den der DIAC mit der Einführung von *Mindeststandards* aufzeigt. Mindeststandards gewährleisten zwar ein geringeres Maß an Rechtseinheit und damit auch an Rechtssicherheit für grenzüberschreitend tätige Unternehmen. Sie bieten aber den Vorteil, daß die nationalen Regierungen ihre wettbewerbspolitischen und -rechtlichen Vorstellungen weiterhin in großem Umfang selbst bestimmen können. Vor dem Hintergrund, daß die Anwendung der Mindeststandards auf grenzüberschreitende Wettbewerbsverzerrungen beschränkt bleibt, sind die Regierungen in der Lage, die wettbewerbsrechtlichen Kriterien für alle rein nationalen Fälle gänzlich unabhängig von internationalen Vorgaben zu bestimmen. Insoweit können die Kriterien die internationalen Mindeststandards erfüllen oder überschreiten, sie dürfen aber auch weniger streng ausgestaltet sein. In bezug auf grenzüberschreitende Wettbewerbsbeschränkungen stellen die Mindeststandards lediglich eine Untergrenze dar, die von strengeren nationalen Vorschriften überschritten werden darf.

764. Mit der Beschränkung des Anwendungsbereichs auf grenzüberschreitende Unternehmenspraktiken wird man überdies dem Anliegen gerecht, den *Wettbewerb der nationalen Kartellrechtssysteme* soweit wie möglich aufrechtzuerhalten. International abgestimmte Regeln kommen nur zum Zuge, sofern die Gefahr negativer externer Effekte von Unternehmensaktivitäten ausgeht. Sie verhinden mit anderen Worten, daß Wettbewerbsbeschränkungen in einem Staat ohne wettbewerbsrechtliche Vorschriften oder effiziente Anwendung dieser Regeln unbehelligt durchgeführt werden können, um sich in einem anderen Staat nachteilig auszuwirken.

765. Aus der Entscheidung für Mindeststandards und ihrer begrenzten Anwendung auf internationale Sachverhalte sowie aus der Zuständigkeit nationaler Wettbewerbsbehörden folgt allerdings auch, daß für die Vermeidung von politischen Konflikten, Zuständigkeitshäufungen und Vollzugshindernissen wenig gewonnen ist. Da keine Rechtsvereinheitlichung angestrebt wird, können den Mindesstandards in einem Staat strengere Rechtsvorschriften in einem anderen Staat gegenüberstehen; Konflikte aufgrund wettbewerbspolitischer Wertungswidersprüche bleiben also möglich. Der Verzicht auf eine internationale Wettbewerbsbehörde bedeutet, daß Mehrfachanmeldungen und Doppelkontrollen – mit all den bereits erwähnten negativen Folgen für Unternehmen und Behörden – auch künftig notwendig sind. Schließlich bleiben die dargestellten Vollzugsprobleme ungelöst. Dies bedeutet aber nur, daß *neben* den Bemühungen um eine Annäherung des materiellen Wettbewerbsrechts über entsprechende Kooperationsvereinbarungen zu verhandeln ist. Der Abschluß inhaltlich fortgeschrittener Vereinbarungen wird um so wahrscheinlicher, je weiter die Konvergenz wettbewerbspolitischer Vorstellungen voranschreitet.

766. Trotz der aufgezeigten Schwierigkeiten sollten wettbewerbspolitische und kartellrechtliche Themen auf internationaler Ebene aufgegriffen werden. Ihre Erörterung kann *wichtige Hilfestellungen* bei den Bemühungen um die graduelle Angleichung von Wertvorstellungen, die sukzessive Festlegung wettbewerbsrechtlicher Vorschriften und die schrittweise Annäherung der Wettbewerbsbedingungen in den einzelnen Staaten bieten. Zunehmende Koordinierung und Kooperation würden wiederum den nichtdiskriminierenden Marktzugang für in- und ausländische Unternehmen verbessern.

767. Als geeignetes Forum für Diskussionen und Vereinbarungen bietet sich die *Welthandelsorganisation* an. Auf den engen Zusammenhang zwischen Handels- und Wettbewerbspolitik wurde bereits hingewiesen. Artikel III des WTO-Abkommens be-

stimmt die Welthandelsorganisation außerdem ausdrücklich zum möglichen Forum von Verhandlungen über alle Fragen, die die multilateralen Handelsbeziehungen betreffen können. Darüber hinaus finden die GATT-Verhandlungsrunden regelmäßig statt und ermöglichen so den angestrebten fortschreitenden Annäherungsprozeß. Annex 4 zum WTO-Abkommen hält ferner ein flexibles Instrument bereit, das einem Teil der Mitgliedstaaten den Abschluß von Vereinbarungen erlaubt, die nur sie verpflichten. Die Einbindung in das WTO-System bietet schließlich den Vorteil, daß sich bei einer Verletzung von Pflichten aus völkerrechtlichen Verträgen auf ein bestehendes und bewährtes *Streitbeilegungsverfahren* zurückgreifen läßt.

768. Die räumliche Einbindung und der innere Sachzusammenhang lassen Schlüsse für das künftige Vorgehen zu. Neben einer eher abstrakten Diskussion über wettbewerbspolitische Vorstellungen und kartellrechtliche Handlungsanweisungen könnte der Versuch unternommen werden, bestimmte, bereits allgemein anerkannte, *handelspolitische Instrumente für wettbewerbsrechtliche Zwecke* zu nutzen.

Dazu bieten sich in erster Linie die oben zitierten Vorschriften im TRIPS- und GATS-Abkommen an, die bereits Ansätze einer wettbewerbsrechtlichen Regelung enthalten. So erlaubt Artikel 8 Abs. 2 TRIPS den Vertragsstaaten Maßnahmen, um den Mißbrauch von Schutzrechten durch die Rechteinhaber sowie sonstige wettbewerbsbeschränkende Praktiken zu verhindern. Bisher konnten sich die Vertragsstaaten nur darauf einigen, daß es solche Praktiken gibt. Die Bemühungen der internationalen Staatengemeinschaft könnten sich daher – jedenfalls in einem ersten Schritt – darauf konzentrieren, Einigung über die Art der angesprochenen Mißbräuche zu erzielen. Das Ergebnis einer solchen Einigung könnte in der Folge als *Ausgangspunkt und Vorbild für generellere Regelungen* im Bereich der Mißbrauchskontrolle dienen.

Das GATT-Abkommen eröffnet überdies Möglichkeiten, gegen bestimmte Importbeschränkungen einzuschreiten. Werden Importbeschränkungen von Regierungen gefördert, kann dagegen Verletzungsklage erhoben werden. Bisher ist noch nicht entschieden, ob solche Klagen auch dann zulässig sind, wenn einer Regierung keine aktive Unterstützung vorgeworfen werden kann. Eine entsprechende *wettbewerbsfreundliche Auslegung* erscheint aber durchaus vorstellbar und würde zu einer breiteren Zulassung von Klagen führen; damit ließen sich – jedenfalls mittelbar – auch privat veranlaßte Wettbewerbsbeschränkungen unterbinden.

In diesem Zusammenhang ist ferner auf Artikel 9 des Agreement on Trade-Related Investment Measures hinzuweisen. Danach ist der Rat für Warenhandel binnen fünf Jahren zu einer Überprüfung der Funktionsweise des Abkommens verpflichtet und soll u. a. der Frage nachgehen, ob sich eine Ergänzung durch Vorschriften zur Wettbewerbspolitik empfiehlt. Im Einklang mit dieser Regelung hat die WTO-Ministerkonferenz im Dezember 1996 die Einrichtung einer Arbeitsgruppe beschlossen, die zunächst eine Studie über die *Wechselbeziehungen zwischen Handels- und Wettbewerbspolitik* erstellen wird.

Die Ergänzung bestehender Regelungen dürfte sich generell einfacher gestalten als die Implementierung eines gänzlich neuen Regelwerks. Auch solche Vertragsstaaten, die der Errichtung einer internationalen Kartellrechtsordnung eher ablehnend gegenüberstehen, könnten den *Ergänzungsbedarf handelspolitischer Instrumente* unmittelbar erkennen. Die Anknüpfung an bereits bestehenden Regelungen vergrößert dabei möglicherweise die nötige Bereitschaft nationaler Regierungen, sich mit wettbewerbsrechtlichen Themen auch auf internationaler Ebene zu befassen.

6. Zusammenfassung der Empfehlungen

769. Zur Lösung der aufgezeigten Probleme bietet sich die *parallele Verfolgung* mehrerer Ansätze an. Neben die Einführung bzw. Optimierung nationaler Wettbewerbsgesetze sollte die Weiterentwicklung der grenzüberschreitenden Kooperation von nationalen Wettbewerbsbehörden treten. In internationalen Foren ist darüber hinaus die schrittweise Annäherung wettbewerbspolitischer Grundprinzipien – verfahrens- und materiellrechtlicher Art – voranzutreiben.

- In einem ersten Schritt könnten Vereinbarungen über die *Einführung nationaler Wettbewerbsgesetze* getroffen werden. Entsprechende Verpflichtungen haben sich insbesondere im Rahmen regionaler Integrationsabkommen als erfolgreich erwiesen. Dabei ist auf die Einhaltung bestimmter Grundprinzipien – etwa der Transparenz und der Nichtdiskriminierung – zu achten. Regelungen hätten zunächst wettbewerbsbeschränkende Absprachen und Mißbräuche marktbeherrschender Unternehmen zu erfassen sowie geeignete Verfahren, Sanktionen und Rechtsmittel zur Verfügung zu stellen. Vorschriften zur Fusionskontrolle und zur Einbeziehung öffentlicher Unternehmen könnten wegen der unmittelbar betroffenen Staatsinteressen auf einen späteren Zeitpunkt verschoben werden. Die nähere Ausgestaltung der wettbewerbsrechtlichen Normen bleibt den souveränen Regierungen überlassen. Eine Berücksichtigung nationaler Besonderheiten und Präferenzen ist möglich.
- Multilaterale Vereinbarungen sollten ferner auf eine *Effizienzsteigerung bestehender Wettbewerbsgesetze* gerichtet sein. Vorstellbar erscheinen Verpflichtungen zu einer schrittweisen Verringerung von wettbewerbsrechtlichen Ausnahmebereichen und zu einer kontinuierlichen Überprüfung und zeitlichen Befristung. Effizienzsteigernd würden sich Vereinbarungen auswirken, welche die Errichtung unabhängiger nationaler Wettbewerbsbehörden und die Förderung der Privatinitiative bis hin zu einem ausgewogenen Drittrechtsschutz vorsehen. Eine internationale Anerkennung des Auswirkungsprinzips ist anzustreben. In Fällen besonders krasser Benachteiligung ausländischer Märkte – wie im Rahmen von Ex-

portkartellen – sollte die Zulässigkeit des behördlichen Vorgehens zusätzlich an den Handlungs- bzw. Niederlassungsort der beteiligten Unternehmen anknüpfen.

- Die *Weiterentwicklung von Kooperationsmechanismen* muß gefördert, bestehende Defizite sollten ausgeräumt werden. Zum einen ist dafür zu sorgen, daß Wettbewerbsbehörden Ermittlungshandlungen auch zum Schutz ausländischer Märkte vornehmen dürfen und unter bestimmten Voraussetzungen durchführen müssen. Zum anderen ist der Informationsaustausch – unter Berücksichtigung von Gegenseitigkeit und Zweckbindung sowie berechtigter Interessen betroffener Unternehmen – auf vertrauliche Daten auszudehnen. Zunächst könnten derartige Vereinbarungen auf Staaten beschränkt bleiben, die über nationale Geheimhaltungsvorschriften verfügen und deren Einhaltung auch in der Praxis gewährleisten. Echte Amtshilfeabkommen sollten ferner die Zustellung und Vollstreckung ausländischer Hoheitsakte ermöglichen.

- Zur *Vermeidung von Mehrfachanmeldungen* und Doppelkontrollen sind Ausgestaltung und Anwendung des positive comity-Prinzips[1]) fortzuentwikkeln. Insbesondere sollten die Voraussetzungen festgelegt werden, unter denen ein Staat, der das Tätigwerden einer ausländischen Wettbewerbsbehörde anregt, auf eigene Ermittlungen verzichtet. Schließlich könnte sich die internationale Abstimmung einzelstaatlicher Verfahrensregeln – bezüglich der kartellrechtlichen Informationspflichten betroffener Unternehmen und behördlicher Entscheidungsfristen – als nützlich erweisen.

- Die *Annäherung von wettbewerbspolitischen Grundprinzipien* ist zu unterstützen. Erfolg verspricht allerdings nur ein langfristig angelegter Bewußtseins- und Meinungsbildungsprozeß. Die Entwicklung detaillierter Einzelbestimmungen auf breiter Basis ist auf absehbare Zeit nicht konsensfähig. Es besteht weder die Bereitschaft, Kompetenzen an eine internationale Behörde abzugeben noch auf wettbewerbspolitische Gestaltungsmöglichkeiten zu verzichten. Möglich erscheint daher lediglich die Vereinbarung von Mindeststandards, deren Anwendungsbereich auf grenzüberschreitende Wettbewerbsverzerrungen beschränkt bleiben sollte. Eine Vereinbarung über das Verbot von hard-core-Kartellen, also von Preis-, Gebiets- und Quotenabsprachen, würde möglicherweise einen Einigungsprozeß in Gang setzen, der nach und nach auf kontroversere Themen ausgedehnt werden könnte.

- Erfolgversprechend erscheint der Versuch, bestimmte *handelspolitische Instrumente* zu wettbewerbsrechtlichen Zwecken zu nutzen. Dazu bieten sich in erster Linie Vorschriften im TRIPS- und GATS-Abkommen an, die bereits Ansätze wettbewerbsrechtlicher Regeln enthalten. Das GATT-Abkommen eröffnet überdies Möglichkeiten, gegen bestimmte Importbeschränkungen einzuschreiten. Eine wettbewerbskonforme Auslegung der entsprechenden Vorschriften ist zu fördern.

- Als geeignetes Forum für Verhandlungen und Vereinbarungen bietet sich die *Welthandelsorganisation* an. Kontinuierlich stattfindende GATT-Runden erleichtern den angestrebten Annäherungsprozeß. Im Falle von Verletzungen völkerrechtlicher Verträge läßt sich außerdem auf ein bewährtes *Streitbeilegungssystem* zurückgreifen.

[1]) Werden wichtige Belange eines Staates dadurch beeinträchtigt, daß Unternehmen auf dem Gebiet eines anderen Staates wettbewerbswidrige Verhaltensweisen praktizieren, kann der beeinträchtigte Staat den anderen um die Durchführung von wettbewerbsrechtlichen Maßnahmen ersuchen.

Köln, den 30. Juni 1998

C. C. von Weizsäcker

H. Greiffenberger **W. Haastert** **W. Möschel** **E. Weber-Braun**

Anhang

Inhaltsverzeichnis

Seite

A. Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen(Auszug: §§ 22 bis 24 c) in der Fassung der Bekanntmachung der Neufassung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen vom 20. Februar 1990 (BGBl. I S. 235) 369

B. Untersagungen durch das Bundeskartellamt – Verfahrensstand Ende 1997 – 376

C. Verfahren der Europäischen Fusionskontrolle – Verfahrensstand Ende 1997 – 386

D. Veröffentlichungen von im Auftrag der Monopolkommission erstellten Gutachten 423

E. Gutachten der Monopolkommission 426

A. Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (Auszug: §§ 22 bis 24 c) in der Fassung der Bekanntmachung der Neufassung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen 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 Unter-

nehmen 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 Rückdeckung 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 Ab-satzes 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.

§ 23 a
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 mindestens einer Milliarde Deutscher Mark hatten; die Vermutung gilt nicht, soweit der Zusam-

menschluß 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.

§ 24 a

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.

§ 24 b
Monopolkommission

(1) Zur regelmäßigen Begutachtung der Entwicklung der Unternehmenskonzentration in der Bundesrepublik Deutschland und der Anwendung der §§ 22 bis 24 a 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 Bundespräsidenten 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 Bundesregie-

rung 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 – Art. 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 1997 –

Seit Beginn der Fusionskontrolle (Anfang 1974) wurden 121 Untersagungen vom Bundeskartellamt ausgesprochen. Ende Dezember 1997 wurde folgender Verfahrensstand erreicht:

67 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
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)

[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.

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

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

[2]) Vgl. vorige Fn.

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, WuW/E OLG 3767
Beschluß des BGH vom 26. Mai 1987, KVR 3/86, WuW/E BGH 2425

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

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 BKartA 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. Melitta Werke Bentz & Sohn/Kraft GmbH
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
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
Beschluß des BGH vom 7. Juli 1992, KVR 14/91, WuW/E BGH 2783

44. DLT Deutsche Luftverkehrsgesellschaft mbH/Südavia Fluggesellschaft mbH
Beschluß des BKartA vom 23. Mai 1989, B5-256/88, WuW/E BKartA 2391

45. Westdeutscher Rundfunk Köln/Radio NRW GmbH
(Erledigungserklärung im Rechtsbeschwerdeverfahren)
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

46. 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

47. WMF Württembergische MetallwarenfabrikAG/
Kistra Beteiligungsgesellschaft mbH
(nach Beschwerde beim Kammergericht)
Beschluß des BKartA vom 25. August 1989, B1-28/89, WuW/E BKartA 2414

48. 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

49. Tengelmann Handelsgesellschaft/Gottlieb Handelsgesellschaft mbH
Beschluß des BKartA vom 20. November 1989,
B9-2056/89, WuW/E BKartA 2441

50. Axel Springer Verlag AG/A. Beig Druckerei und Verlag GmbH & Co.
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 25. April 1990, B6-59/86, WuW/E BKartA 2477
Beschluß des KG vom 13. Februar 1991, Kart 12/90, WuW/E OLG 4737
Beschluß des BGH vom 6. Oktober 1992, KVR 24/91, WuW/E BGH 2795

51. 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

52. 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

53. GfB Gesellschaft für Beteiligungsbesitz mbH & Co.KG/Zeitungsverlag Iserlohner Kreisanzeiger und Zeitung (IKZ) Wichelhoven Verlags-GmbH & Co.KG
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
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
Beschluß des BGH vom 19. Januar 1993, KVR 32/91, WuW/E BGH 2882

54. BayWa AG/WLZ Raiffeisen AG
(nach Ablehnung des Antrags auf Ministererlaubnis)
Beschluß des BKartA vom 27. Dezember 1991, B2-42/91, AG 1992, S. 130
Verfügung des BMWi vom 16. Juni 1992, WuW/E BWM 213

55. Wandsbek Kurier Verlag GmbH/Stadt-Anzeiger Werbe- und Verlagsgesellschaft mbH, Leipzig
Beschluß des BKartA vom 26. Februar 1992, B6-157/91, WuW/E BKartA 2515

56. Werner & Pfleiderer GmbH/Franz Daub und Söhne (GmbH & Co.)
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 13. Mai 1992, B4-173/91, AG 1992, S. 406
Beschluß des KG vom 15. Dezember 1993, Kart 15/92, WuW/E OLG 5271
Beschluß des BGH vom 24. Oktober 1995, KVR 17/94, WuW/E BGH 3026

57. Gillette Company/Wilkinson Sword Europe
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluß des BKartA vom 23. Juli 1992, B5-42/90, AG 1992, S. 363

58. Zahnradfabrik Friedrichshafen AG/Allison Transmission Division
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluß des BKartA vom 15. April 1993, B5-117/92, WuW/E BKartA 2521

59. Fresenius/Schiwa
(nach Rücknahme der Rechtsbeschwerde)
Beschluß des BKartA vom 23. August 1993, B3-52/92, WuW/E BKartA 2591
Beschluß des KG vom 18. Oktober 1995, Kart 18/93, AG 1996, S. 268

60. Narva Speziallampen GmbH (Philips GmbH)/Lindner Licht GmbH
(Beschwerde vom Kammergericht zurückgewiesen, da kein Feststellungsinteresse nach Aufgabe des Vorhabens)
Beschluß des BKartA vom 11. August 1994, B7-56/94, WuW/E BKartA 2669
Beschluß des KG vom 6. September 1995, Kart 17/94, WuW/E OLG 5497

61. Veba (HASTRA und Stadtwerke Hannover/Stadtwerke Garbsen)
(nach Rechtsbeschwerde beim BGH)
Beschluß des BKartA vom 30. September 1994, B8-111/94, WuW/E BKartA 2701
Beschluß des KG vom 10. Januar 1996, Kart 23/94, WuW/E OLG 5621
Beschluß des BGH vom 15. Juli 1997, KVR 21/96, WuW/E DE-R 32

62. RWE und Stadt Gummersbach/Stromversorgung Aggertal
(nach Rechtsbeschwerde beim BGH)
Beschluß des BKartA vom 22. Februar 1995, B8-178/94, WuW/E BKartA 2713
Beschluß des KG vom 20. März 1996, Kart 4/95, WuW/E OLG 5601
Beschluß des BGH vom 15. Juli 1997, KVR 33/96, WuW/E DE-R 24

63. ATG Automobiltransportlogistik GmbH, Eschborn/Menke Holding GmbH & Co.KG/Silcock & Colling Ltd.
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluß des BKartA vom 20. Juni 1995, B9-2013/94, WuW/E BKartA 2659

64. T & N plc/Kolbenschmidt AG
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluß des BKartA vom 6. Juli 1995, B5-25/95, WuW/E BKartA 2829

65. Société d'Application, Routières S.A./Limburger Lackfabrik GmbH
Beschluß des BKartA vom 12. Dezember 1995, B3-50/95, WuW/E BKartA 2820

66. Axel Springer Verlag/PSG Postdienst Service GmbH
Beschluß des BKartA vom 3. Januar 1997, B6-108/96, WuW/E BKartA 2909

67. Potash Corporation of Saskatchewan (PCS)/Kali + Salz
(nach Ablehnung des Antrages auf Ministererlaubnis)
Beschluß des BKartA vom 27. Februar 1997, B3-103/96, WuW/E BKartA 2885
Verfügung des BMWi vom 22. Juli 1997, WuW/E BWM 225

17 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; Beschwerde eingelegt, aber zurückgenommen nach Erklärung des Bundeskartellamtes, aus dem Untersagungsbeschluß keine Rechte mehr geltend zu machen)
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; Beschwerde eingelegt; Untersagung zurückgenommen)
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.

14. Axel Springer Verlag AG/Erich Lezinsky Verlag und Buchdruckerei GmbH
(nach Erledigungserklärung im Beschwerdeverfahren)
Beschluß des BKartA vom 14. Mai 1990, B6-56/89, WuW/E BKartA 2497

15. Bayerische Asphalt-Mischwerke GmbH & Co. Kommanditgesellschaft für Straßenbaustoffe/H + W Asphalt-Mischwerke GmbH
(nach Erledigungserklärung im Beschwerdeverfahren)
Beschluß des BKartA vom 1. Oktober 1990, B1-104/88, WuW/E BKartA 2488

16. Westdeutsche Allgemeine Zeitungsverlag GmbH & Co. Zeitschriften und Beteiligungs KG/Ostthüringer Nachrichten Verlag GmbH & Co.KG
(Erledigung in der Hauptsache)
Beschluß des BKartA vom 25. Oktober 1990, B6-103/90, WuW/E BKartA 2483

17. Gebr. Gerstenberg GmbH & Co./Druckerei und Verlag E. Jungfer GmbH & Co. KG-Sarstedter Kurier-Kreisanzeiger
(Rücknahme der Beschwerde, Erledigungserklärung durch das Bundeskartellamt)
Beschluß des BKartA vom 17. Januar 1994, B6-153/92, WuW/E BKartA 2641

22 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. 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

20. 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

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

22. Kaufhof AG/Saturn Elektro-Handelsgesellschaft mbH – Hansa-Foto Handelsgesellschaft
Beschluß des BKartA vom 23. Oktober 1989, B9-2050/88, WuW/E BKartA 2437
Beschluß des KG vom 26. Oktober 1990, Kart 29/89, WuW/E OLG 4657
Beschluß des BGH vom 28. April 1992, KVR 9/91, WuW/E BGH 2771

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 fünf Fällen wurde die Ministererlaubnis versagt

(Diese Fälle werden unter den rechtskräftigen bzw. zurückgenommenen Untersagungen des Bundeskartellamtes aufgeführt.)

1. Kaiser/Preussag Aluminium
   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)
2. Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG – BGE Beteiligungsges. für Energieunternehmen/Ruhrkohle AG
   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
3. 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
4. BayWa AG/WLZ Raiffeisen AG
   Beschluß des BKartA vom 27. Dezember 1991, B2-42/91, AG 1992, S. 130
   Verfügung des BMWi vom 16. Juni 1992, WuW/E BWM 213
5. Potash Corporation of Saskatchewan (PCS)/Kali + Salz
   (nach Ablehnung des Antrages auf Ministererlaubnis)
   Beschluß des BKartA vom 27. Februar 1997, B3-103/96, WuW/E BKartA 2885
   Verfügung des BMWi vom 22. Juli 1997, WuW/E BWM 225

In fünf Fällen wurden die Anträge auf Ministererlaubnis zurückgenommen

(Diese Fälle werden unter den rechtskräftigen bzw. zurückgenommenen Untersagungen des Bundeskartellamtes aufgeführt.)

1. GKN/Sachs
   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
2. VPM Rheinmetall Plastikmaschinen GmbH/Württembergische Metallwarenfabrik
   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

3. Burda GmbH/Axel Springer Gesellschaft für Publizistik KG
   Beschluß des BKartA vom 23. Oktober 1981, B6-47/81, WuW/E BKartA 1921
4. 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
5. 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

Gegen sieben Untersagungen läuft ein Beschwerdeverfahren beim Kammergericht

1. Raiffeisen Hauptgenossenschaft Nord AG/Raiffeisen Haupt-Genossenschaft eG, Hannover
   Beschluß des BKartA vom 20. September 1993, B2-35/93, AG 1993, S. 571
   (Verfahren ruht)
2. Hochtief AG/Philipp Holzmann AG[4])
   Beschluß des BKartA vom 24. Januar 1995, B1-252/94, WuW/E BKartA 2729
3. Veba/Stadtwerke Bremen
   Beschluß des BKartA vom 29. Mai 1996, B8-148/95, AG 1996, S. 378
4. Herlitz AG/Landré GmbH
   Beschluß des BKartA vom 6. Februar 1997, B10-54/96, WuW/E BKartA 2894
5. Merck/KMF Laborchemie Handels GmbH
   Beschluß des BKartA vom 3. Juni 1997, B3-132/96, WuW/E BKartA 2905
6. Moksel/Südfleisch/Ost-Fleisch GmbH
   Beschluß des BKartA vom 21. August 1997, B2-13/97, WuW/E DE-V 9
7. Axel Springer Verlag AG/Stilke Buch- und Zeitschriftenhandelsgesellschaft mH
   Beschluß des BKartA vom 6. November 1997, B6-136/96, WuW/E DE-V 1

In zwei Fällen ist eine Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof anhängig

1. WMF/Auerhahn
   Beschluß des BKartA vom 9. Februar 1996, B5-33/95, AG 1996, S. 282
   Beschluß des KG vom 16. April 1997, Kart 2/96, WuW/E OLG 5879
2. Tukan/Deil
   Beschluß des BKartA vom 23. Februar 1996, B6-51/95, AG 1996, S. 477
   Beschluß des KG vom 12. März 1997, Kart 5/96, WuW/E OLG 5907

[4]) Die Untersagung wurde am 18. März 1998 durch das Kammergericht aufgehoben, Kart 3/95, WuW/E DE-R 94. Das Bundeskartellamt hat Rechtsbeschwerde eingelegt.

C. Verfahren der Europäischen Fusionskontrolle – Verfahrensstand Ende 1997 –

Entscheidungen der Kommission der Europäischen Gemeinschaften aufgrund der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen

1. Renault/Volvo – IV/M.004
   Entscheidung der Kommission vom 6. November 1990 (Art. 6 Abs. 1 a und b)
   ABl. EG Nr. C 281 vom 9. November 1990, S. 2 = WuW/E EV 1542
2. AG/AMEV – IV/M.018
   Entscheidung der Kommission vom 21. November 1990 (Art. 6 Abs. 1 b)
   ABl. EG Nr. C 304 vom 4. Dezember 1990, S. 27 = WuW/E EV 1547
3. ICI/Tioxide – IV/M.023
   Entscheidung der Kommission vom 28. November 1990 (Art. 6 Abs. 1 b)
   ABl. EG Nr. C 304 vom 4. Dezember 1990, S. 27 = WuW/E EV 1551
4. Arjomari-Prioux/Wiggings Teape Appleton – IV/M.025
   Entscheidung der Kommission vom 10. Dezember 1990 (Art. 6 Abs. 1 a)
   ABl. EG Nr. C 321 vom 21. Dezember 1990, S. 16 = WuW/E EV 1554
5. Promodes/Dirsa – IV/M.027
   Entscheidung der Kommission vom 17. Dezember 1990 (Art. 6 Abs. 1 b)
   ABl. EG Nr. C 321 vom 21. Dezember 1990, S. 16 = WuW/E EV 1555
6. Cargill/Unilever – IV/M.026
   Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1990 (Art. 6 Abs. 1 b)
   ABl. EG Nr. C 327 vom 29. Dezember 1990, S. 14 = WuW/E EV 1609
7. Mitsubishi/UCAR – IV/M.024
   Entscheidung der Kommission vom 4. Januar 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
   ABl. EG Nr. C 5 vom 9. Januar 1991, S. 7 = WuW/E EV 1557
8. Matsushita/MCA – IV/M.037
   Entscheidung der Kommission vom 10. Januar 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
   ABl. EG Nr. C 12 vom 18. Januar 1991, S. 15 = WuW/E EV 1560
9. AT & T/NCR – IV/M.050
   Entscheidung der Kommission vom 18. Januar 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
   ABl. EG Nr. C 16 vom 24. Januar 1991, S. 20 = WuW/E EV 1563
10. BNP/Dresdner Bank – IV/M.021
    Entscheidung der Kommission vom 4. Februar 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
    ABl. EG Nr. C 34 vom 9. Februar 1991, S. 20 = WuW/E EV 1568
11. Baxter/Nestlé/Salvia – IV/M.058
    Entscheidung der Kommission vom 6. Februar 1991 (Art. 6 Abs. 1 a)
    ABl. EG Nr. C 37 vom 13. Februar 1991, S. 11 = WuW/E EV 1579
12. Fiat Geotech/Ford New Holland – IV/M.009
    Entscheidung der Kommission vom 8. Februar 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
    ABl. EG Nr. C 118 vom 3. Mai 1991, S. 14 = WuW/E EV 1611
13. ASKO/Omni – IV/M.065
    Entscheidung der Kommission vom 21. Februar 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
    ABl. EG Nr. C 51 vom 27. Februar 1991, S. 12 = WuW/E EV 1582
14. Digital/Kienzle – IV/M.057
    Entscheidung der Kommission vom 22. Februar 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
    ABl. EG Nr. C 56 vom 5. März 1991, S. 16 = WuW/E EV 1584
15. Aérospatiale/MBB – IV/M.017
    Entscheidung der Kommission vom 25. Februar 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
    ABl. EG Nr. C 59 vom 8. März 1991, S. 13 = WuW/E EV 1587

16. Kyowa/Saitama Banks – IV/M.069
Entscheidung der Kommission vom 7. März 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 66 vom 14. März 1991, S. 13 = WuW/E EV 1591

17. Otto/Grattan – IV/M.070
Entscheidung der Kommission vom 21. März 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 93 vom 11. April 1991, S. 6 = WuW/E EV 1605

18. Alcatel/Telettra – IV/M.042
Entscheidungen der Kommission vom 21. Januar 1991 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 12. April 1991 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 122 vom 17. Mai 1991, S. 48 = WuW/E EV 1616

19. La Redoute/Empire – IV/M.080
Entscheidung der Kommission vom 25. April 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 156 vom 14. Juni 1991, S. 10 = WuW 91, 575

20. ELF/Ertoil – IV/M.063
Entscheidung der Kommission vom 29. April 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 124 vom 14. Mai 1991, S. 13 = WuW 91, 575

21. Usinor/ASD – IV/M.073
Entscheidung der Kommission vom 29. April 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 193 vom 24. Juli 1991, S. 34 = WuW 91, 576

22. ASKO/Jacobs/ADIA – IV/M.082
Entscheidung der Kommission vom 16. Mai 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 132 vom 23. Mai 1991, S. 13 = WuW/E EV 1625

23. Magneti Marelli/CEAc – IV/M.043
Entscheidungen der Kommission vom 21. Januar 1991 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 29. Mai 1991 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 222 vom 10. August 1991, S. 38 = WuW/E EV 1735

24. Conagra/Idea – IV/M.010
Entscheidung der Kommission vom 30. Mai 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 175 vom 6. Juli 1991, S. 18 = WuW 91, 701

25. RVI/VBC/Heuliez – IV/M.092
Entscheidung der Kommission vom 3. Juni 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 149 vom 8. Juni 1991, S. 15 = WuW 91, 701

26. VIAG/Continental Can – IV/M.081
Entscheidung der Kommission vom 6. Juni 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 156 vom 14. Juni 1991, S. 10 = WuW/E EV 1626

27. Sanofi/Sterling Drug – IV/M.072
Entscheidung der Kommission vom 10. Juni 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 156 vom 14. Juni 1991, S. 10 = WuW 91, 702

28. ELF/Occidental – IV/M.085
Entscheidung der Kommission vom 13. Juni 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 160 vom 20. Juni 1991, S. 20 = WuW 91, 702

29. Elf/BC/CEPSA – IV/M.098
Entscheidung der Kommission vom 18. Juni 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 172 vom 3. Juli 1991, S. 8 = WuW 91, 702

30. Apollinaris/Schweppes – IV/M.093
Entscheidung der Kommission vom 24. Juni 1991 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 203 vom 2. August 1991, S. 14 = WuW/E EV 1657

31. Péchiney/Usinor-Sacilor – IV/M.097
Entscheidung der Kommission vom 24. Juni 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 175 vom 6. Juli 1991, S. 18 = WuW 91, 703

32. Dräger/IBM/HMP – IV/M.101
Entscheidung der Kommission vom 28. Juni 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 236 vom 11. September 1991, S. 6 = WuW/E EV 1635

33. Nissan/R. Nissan – IV/M.099
Entscheidung der Kommission vom 28. Juni 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 181 vom 12. Juli 1991, S. 21 = WuW 91, 703

34. Lyonnaise des Eaux Dumez/Brochier – IV/M.076
Entscheidung der Kommission vom 11. Juli 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 188 vom 19. Juli 1991, S. 20 = WuW/E EV 1641

35. EDS/SD Scicon – IV/M.112
Entscheidung der Kommission vom 17. Juli 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 237 vom 12. September 1991, S. 44 = WuW/E EV 1670

36. ICL/Nokia Data – IV/M.105
Entscheidung der Kommission vom 17. Juli 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 236 vom 11. September 1991, S. 6 = WuW/E EV 1639

37. Tetra Pak/Alfa-Laval – IV/M.068
Entscheidungen der Kommission vom 19. März 1991 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 19. Juli 1991 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 290 vom 22. Oktober 1991, S. 35 = WuW/E EV 1644

38. Elf/Enterprise – IV/M.088
Entscheidung der Kommission vom 24. Juli 1991 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 203 vom 2. August 1991, S. 14 = WuW/E EV 1673

39. BP/Petromed – IV/M.111
Entscheidung der Kommission vom 29. Juli 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 208 vom 9. August 1991, S. 24 = WuW/E EV 1721

40. Eridania/ISI – IV/M.062
Entscheidung der Kommission vom 30. Juli 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 204 vom 3. August 1991, S. 12 = WuW 91, 799

41. Varta/Bosch – IV/M.012
Entscheidungen der Kommission vom 12. April 1991 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 31. Juli 1991 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 320 vom 22. November 1991, S. 26 = WuW/E EV 1701

42. Kelt/American Express – IV/M.116
Entscheidung der Kommission vom 20. August 1991(Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 223 vom 28. August 1991, S. 38 = WuW/E EV 1719

43. BNP/Dresdner Bank (CSFR) – IV/M.124
Entscheidung der Kommission vom 26. August 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 226 vom 31. August 1991, S. 28 = WuW/E EV 1671

44. Digital/Philips – IV/M.129
Entscheidung der Kommission vom 2. September 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 235 vom 10. September 1991, S. 13 = WuW/E EV 1658

45. ABC/Générale des eaux/Canal+/W.H. Smith TV – IV/M.110
Entscheidung der Kommission vom 10. September 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 244 vom 19. September 1991, S. 5 = WuW 91, 891

46. Delta/Pan Am – IV/M.130
Entscheidung der Kommission vom 13. September 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 289 vom 7. November 1991, S. 14 = WuW 91, 892

47. Mannesmann/Boge – IV/M.134
Entscheidung der Kommission vom 23. September 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 265 vom 11. Oktober 1991, S. 8 = WuW/E EV 1662

48. Aérospatiale-Alenia/de Havilland – IV/M.053
Entscheidungen der Kommission vom 12. Juni 1991 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 2. Oktober 1991 (Art. 8 Abs. 3)
ABl. EG Nr. L 334 vom 5. Dezember 1991, S. 42 = WuW/E EV 1675

49. Metallgesellschaft/Feldmühle – IV/M.119
Entscheidung der Kommission vom 14. Oktober 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 276 vom 23. Oktober 1991, S. 4 = WuW/E EV 1749

50. Paribas/MBH – IV/M.122
Entscheidung der Kommission vom 17. Oktober 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 277 vom 24. Oktober 1991, S. 18 = WuW 91, 989

51. Thomson/Pilkington – IV/M.086
Entscheidung der Kommission vom 23. Oktober 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 279 vom 26. Oktober 1991, S. 19 = WuW/E EV 1724

52. BankAmerica/Security Pacific – IV/M.137
Entscheidung der Kommission vom 24. Oktober 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 289 vom 7. November 1991, S. 14 = WuW/E EV 1772

53. Metallgesellschaft/Safic Alcan – IV/M.146
Entscheidung der Kommission vom 8. November 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 300 vom 21. November 1991, S. 22 = WuW/E EV 1730

54. UAP/Transatlantic/Sunlife – IV/M.141
Entscheidung der Kommission vom 11. November 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 296 vom 15. November 1991, S. 12 = WuW 92, 35

55. Cereol/Continentale – IV/M.156
Entscheidung der Kommission vom 27. November 1991 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 7 vom 11. Januar 1992, S. 7 = WuW 92, 320

56. TNT/Canada Post, DBP Postdienst, La Poste,
PTT Post and Sweden Post – IV/M.102
Entscheidung der Kommission vom 2. Dezember 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 322 vom 13. Dezember 1991, S. 19 = WuW/E EV 1754

57. Lucas/Eaton – IV/M.149
Entscheidung der Kommission vom 9. Dezember 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 328 vom 17. Dezember 1991, S. 15 = WuW/E EV 1783

58. Mannesmann/VDO – IV/M.164
Entscheidung der Kommission vom 13. Dezember 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 88 vom 9. April 1992, S. 13 = WuW/E EV 1799

59. Alcatel/AEG Kabel – IV/M.165
Entscheidung der Kommission vom 18. Dezember 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 6 vom 10. Januar 1992, S. 23 = WuW/E EV 1713

60. Eurocom/RSCG – IV/M.147
Entscheidung der Kommission vom 18. Dezember 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 332 vom 21. Dezember 1991, S. 16 = WuW 92, 411

61. Ingersoll-Rand/Dresser – IV/M.121
Entscheidung der Kommission vom 18. Dezember 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 86 vom 7. April 1992, S. 15 = WuW/E EV 1791

62. Campsa – IV/M.138
Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 334 vom 28. Dezember 1991, S. 23 = WuW 92, 499

63. Courtaulds/SNIA – IV/M.113
Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 333 vom 24. Dezember 1991, S. 16 = WuW/E EV 1763

64. Gambogi/Cogei – IV/M.167
Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 334 vom 28. Dezember 1991, S. 23 = WuW 92, 412

65. Mediobanca/Generali – IV/M.159
Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 1991 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 334 vom 28. Dezember 1991, S. 23 = WuW 92, 225

66. VIAG/EB-Brühl – IV/M.139
Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 333 vom 24. Dezember 1991, S. 16 = WuW/E EV 1806

67. Saab Ericsson Space – IV/M.178
Entscheidung der Kommission vom 13. Januar 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 17 vom 23. Januar 1992, S. 10 = WuW/E EV 1871

68. Sunrise – IV/M.176
Entscheidung der Kommission vom 13. Januar 1992 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 18 vom 24. Januar 1992, S. 15 = WuW/E EV 1795

69. Schweizer Rück/ELVIA – IV/M.183
Entscheidung der Kommission vom 14. Januar 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 27 vom 4. Februar 1992, S. 14 = WuW/E EV 1824

70. Volvo/Atlas – IV/M.152
Entscheidung der Kommission vom 14. Januar 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 17 vom 23. Januar 1992, S. 10 = WuW/E EV 1775

71. Inchcape/IEP – IV/M.182
Entscheidung der Kommission vom 21. Januar 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 21 vom 28. Januar 1992, S. 27 = WuW/E EV 1875

72. Ericsson/Kolbe – IV/M.133
Entscheidung der Kommission vom 22. Januar 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 27 vom 4. Februar 1992, S. 14 = WuW/E EV 1779

73. SPAR/Dansk Supermarked – IV/M.179
Entscheidung der Kommission vom 3. Februar 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 29 vom 6. Februar 1992, S. 18 = WuW/E EV 1810

74. Grand Metropolitan/Cinzano – IV/M.184
Entscheidung der Kommission vom 7. Februar 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 47 vom 21. Februar 1992, S. 23 = WuW/E EV 1883

75. Steetley/Tarmac – IV/M.180
Entscheidungen der Kommission vom 12. Februar 1992 (Art. 6 Abs. 1 b und Art. 9 Abs. 3 b)
ABl. EG Nr. C 50 vom 25. Februar 1992, S. 25 = WuW/E EV 1814

76. James River/Rayne – IV/M.162
Entscheidung der Kommission vom 13. Februar 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 43 vom 18. Februar 1992, S. 19 = WuW/E EV 1873

77. BSN-Nestlé/Cokoladovny – IV/M.090
Entscheidung der Kommission vom 17. Februar 1992 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 47 vom 21. Februar 1992, S. 23 = WuW 92, 497

78. Torras/Sarrio – IV/M.166
Entscheidung der Kommission vom 24. Februar 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 58 vom 5. März 1992, S. 20 = WuW/E EV 1817

79. IFINT/EXOR – IV/M.187
Entscheidung der Kommission vom 2. März 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 88 vom 9. April 1992, S. 13 = WuW/E EV 1827

80. Henkel/Nobel – IV/M.186
Entscheidung der Kommission vom 23. März 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 96 vom 15. April 1992, S. 23 = WuW 92/E EV 1829

81. Generali/BCHA – IV/M.189
Entscheidung der Kommission vom 6. April 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 107 vom 28. April 1992, S. 24 = WuW 92, 499

82. Flachglas/Vegla – IV/M.168
Entscheidung der Kommission vom 13. April 1992 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 120 vom 12. Mai 1992, S. 30 = WuW/E EV 1832

83. Banesto/Totta – IV/M.192
Entscheidung der Kommission vom 14. April 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 107 vom 28. April 1992, S. 24 = WuW 92, 500

84. EUREKO – IV/M.207
Entscheidung der Kommission vom 27. April 1992 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 113 vom 1. Mai 1992, S. 12 = WuW/E EV 1844

85. Thorn EMI/Virgin Music – IV/M.202
Entscheidung der Kommission vom 27. April 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 120 vom 12. Mai 1992, S. 30 = WuW/E EV 1836

85. ACCOR/Wagons-Lits – IV/M.126
Entscheidungen der Kommission vom 16. Dezember 1991 (Art. 6 Abs. 1 c) und vom 28. April 1992 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 204 vom 21. Juli 1992, S. 1 = WuW/E EV 1961

86. HERBA/IRR – IV/M.188
Entscheidung der Kommission vom 28. April 1992 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 120 vom 12. Mai 1992, S. 30 = WuW/E EV 1977

87. Solvay-Laporte/Interox – IV/M.197
Entscheidung der Kommission vom 30. April 1992 (Art. 6 Abs. 1 a und b)
ABl. EG Nr. C 165 vom 2. Juli 1992, S. 26 = WuW/E EV 1847

88. Mondi/Frantschach – IV/M.210
Entscheidung der Kommission vom 12. Mai 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 124 vom 16. Mai 1992, S. 19 = WuW/E EV 1856

89. EUCOM/Digital – IV/M.218
Entscheidung der Kommission vom 18. Mai 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 140 vom 3. Juni 1992, S. 20 = WuW/E EV 1860

90. Hongkong and Shanghai Bank/Midland – IV/M.213
Entscheidung der Kommission vom 21. Mai 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 157 vom 24. Juni 1992, S. 18 = WuW/E EV 1863

91. Volvo/LEX – IV/M.224
Entscheidung der Kommission vom 21. Mai 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 142 vom 4. Juni 1992, S. 18 = WuW/E EV 1865

92. ABB/BREL – IV/M.221
Entscheidung der Kommission vom 26. Mai 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 142 vom 4. Juni 1992, S. 18 = WuW/E EV 1867

93. Bibby/Finanzauto – IV/M.220
Entscheidung der Kommission vom 29. Juni 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 275 vom 23. Oktober 1992, S. 8 = WuW 1992, 834

94. Ericsson/Ascom – IV/M.236
Entscheidung der Kommission vom 8. Juli 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 201 vom 8. August 1992, S. 26 = WuW/E EV 1995

95. Eurocard/Eurocheque-Europay – IV/M.241
Entscheidung der Kommission vom 13. Juli 1992 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 193 vom 31. Juli 1992, S. 12 = WuW 1992, 833

96. Promodes/BRMC – IV/M.242
Entscheidung der Kommission vom 13. Juli 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 232 vom 10. September 1992, S. 14 = WuW/E EV 1945

97. Thomas Cook/LTU/West LB – IV/M.229
Entscheidung der Kommission vom 14. Juli 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 199 vom 6. August 1992, S. 12 = WuW/E EV 1979

98. GECC/AVIS – IV/M.234
Entscheidung der Kommission vom 15. Juli 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 201 vom 8. August 1992, S. 26 = WuW/E EV 1998

99. Nestlé/Perrier – IV/M.190
Entscheidungen der Kommission vom 25. März 1992 (Art. 6 Abs. 1 c) und vom 22. Juli 1992 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 356 vom 5. Dezember 1992, S. 1 = WuW/E EV 1903

100. Elf Atochem/Rohm & Haas – IV/M.160
Entscheidung der Kommission vom 28. Juli 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 201 vom 8. August 1992, S. 27 = WuW/E EV 2001

101. Koipe-Tabacalera/Elosua – IV/M.117
Entscheidung der Kommission vom 28. Juli 1992 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 227 vom 3. September 1992, S. 10 = WuW 1992, 834

102. Pepsico/General Mills – IV/M.232
Entscheidung der Kommission vom 5. August 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 228 vom 4. September 1992, S. 6 = WuW/E EV 2006

103. Northern Telecom/Matra Telecommunication – IV/M.249
Entscheidung der Kommission vom 10. August 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 240 vom 19. September 1992, S. 15 = WuW/E EV 2009

104. Péchiney/Viag – IV/M.198
Entscheidung der Kommission vom 10. August 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 307 vom 25. November 1992, S. 7 = WuW 1992, 921

105. Rhône-Poulenc/SNIA – IV/M.206
Entscheidung der Kommission vom 10. August 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 212 vom 18. August 1992, S. 23 = WuW/E 1983

106. BTR/Pirelli – IV/M.253
Entscheidung der Kommission vom 17. August 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 265 vom 14. Oktober 1992, S. 5 = WuW/E EV 2013

107. Volvo/Lex (2) – IV/M.261
Entscheidung der Kommission vom 4. September 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 239 vom 18. September 1992, S. 11 = WuW 1992, 921

108. Avesta/British Steel/NCC – IV/M.239
Entscheidung der Kommission vom 4. September 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 258 vom 7. Oktober 1992, S. 9 = WuW 1992, 922

109. Elf Aquitaine-Thyssen/Minol – IV/M.235
Entscheidung der Kommission vom 4. September 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 232 vom 10. September 1992, S. 14 = WuW/E EV 1878

110. Allianz/DKV – IV/M. 251
Entscheidung der Kommission vom 10. September 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 258 vom 7. Oktober 1992, S. 9 = WuW/E EV 1885

111. CCIE/GTE – IV/M.258
Entscheidung der Kommission vom 25. September 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 258 vom 7. Oktober 1992, S. 10 = WuW 1992, 923

112. Linde/Fiat – IV/M.256
Entscheidung der Kommission vom 28. September 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 258 vom 7. Oktober 1992, S. 10 = WuW/E EV 1989

113. Ahold/Jerónimo Martins – IV/M.263
Entscheidung der Kommission vom 29. September 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 261 vom 10. Oktober 1992, S. 10 = WuW 1992, 1014

114. Du Pont/ICI – IV/M.214
Entscheidungen der Kommission vom 3. Juni 1992 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 30. September 1992 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 7 vom 13. Januar 1993, S. 13 = WuW 1992, 1012

115. Air France/Sabena – IV/M.157
Entscheidung der Kommission vom 5. Oktober 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 272 vom 21. Oktober 1992, S. 5 = WuW/E EV 1948

116. VTG/BPTL – IV/M.265
Entscheidung der Kommission vom 12. Oktober 1992 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 279 vom 28. Oktober 1992, S. 8 = WuW 1992, 1014

117. Fortis/ La Caixa – IV/M.254
Entscheidung der Kommission vom 5. November 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 297 vom 13. November 1992, S. 4 = WuW 1993, 37

118. Mannesmann/Hoesch – IV/M.222
Entscheidungen der Kommission vom 14. Juli 1992 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 12. November 1992 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 114 vom 8. Mai 1993, S. 34 = WuW 1993, 35

119. Rhône Poulenc Chimie/SITA – IV/M.266
Entscheidung der Kommission vom 26. November 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 319 vom 5. Dezember 1992, S. 6 = WuW 1993, 36

120. British Airways/TAT – IV/M.259
Entscheidung der Kommission vom 27. November 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 326 vom 11. Dezember 1992, S. 16 = WuW 1993, 37

121. Del Monte/Royal Foods/Anglo American – IV/M.277
Entscheidung der Kommission vom 9. Dezember 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 331 vom 16. Dezember 1992, S. 13 = WuW 1993, 108

122. PepsiCo/KAS – IV/M.289
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 8 vom 13. Januar 1993, S. 2 = WuW 1993, 109

123. Sextant BGT-VDO – IV/M.290
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 9 vom 14. Januar 1993, S. 3 = WuW 1993, 108

124. Waste Management International/S.A.E – IV/M.283
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 10 vom 15. Januar 1993, S. 5 = WuW 1993, 108

125. Crédit Lyonnais/BFG Bank – IV/M.296
Entscheidung der Kommission vom 11. Januar 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 45 vom 17. Februar 1993, S. 18 = WuW/E EV 2024

126. Philips/Thomson/Sagem – IV/M.293
Entscheidung der Kommission vom 18. Januar 1993 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 22 vom 26. Januar 1993, S. 2 = WuW 1993, 286

127. Tesco/Catteau – IV/M.301
Entscheidung der Kommission vom 4. Februar 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 45 vom 17. Februar 1993, S. 18 = WuW 1993, 214

128. VWAG/VAG (UK) Limited – IV/M.304
Entscheidung der Kommission vom 4. Februar 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 38 vom 12. Februar 1993, S. 12 = WuW 1993, 215

129. Sara Lee/BP Food Division – IV/M.299
Entscheidung der Kommission vom 8. Februar 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 39 vom 13. Februar 1993, S. 12 = WuW 1993, 215

130. British Airways/Dan Air – IV/M.278
Entscheidung der Kommission vom 17. Februar 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 68 vom 11. März 1993, S. 5 = WuW 1993, 286

131. CEA Industrie/France Télécom/Finmeccanica/SGS-Thomson – IV/M.216
Entscheidung der Kommission vom 22. Februar 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 68 vom 11. März 1993, S. 5 = WuW/E EV 2044

132. Ericsson/Hewlett-Packard – IV/M.292
Entscheidung der Kommission vom 12. März 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 83 vom 24. März 1993, S. 5 = WuW 1993, 389

133. Sanofi/Yves St. Laurent – IV/M.312
Entscheidung der Kommission vom 15. März 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 89 vom 31. März 1993, S. 3 = WuW/E EV 2021

134. Matra/Cap Gemini Sogeti – IV/M.272
Entscheidung der Kommission vom 17. März 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 88 vom 30. März 1993, S. 8 = WuW/E EV 2041

135. SITA-RPC/SCORI – IV/M.295
Entscheidung der Kommission vom 19. März 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 88 vom 30. März 1993, S. 9 = WuW/E EV 2035

136. Kingfisher/Darty – IV/M.300
Entscheidung der Kommission vom 22. März 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 87 vom 27. März 1993, S. 8 = WuW 1993, 390

137. Fletcher Challenge/ Methanex – IV/M.331
Entscheidung der Kommission vom 31. März 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 98 vom 7. April 1993, S. 12 = WuW/E EV 2030

138. Zürich/MMI – IV/M.286
Entscheidung der Kommission vom 2. April 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 112 vom 22. April 1993, S. 4 = WuW/E EV 2047

139. Degussa/Ciba-Geigy – IV/M.317
Entscheidung der Kommission vom 5. April 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 104 vom 15. April 1993, S. 10 = WuW/E EV 2026

140. Gehe AG/OCP SA – IV/M.328
Entscheidung der Kommission vom 5. April 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 114 vom 24. April 1993, S. 5 = WuW/E EV 2017

141. Alcan/Inespal/Palco – IV/M.322
Entscheidung der Kommission vom 14. April 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 114 vom 24. April 1993, S. 5 = WuW 1993, 489

142. Thomson/Shorts – IV/M.318
Entscheidung der Kommission vom 14. April 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 136 vom 15. Mai 1993, S. 4 = WuW/E EV 2049

143. Ahold/Jerónimo Martins/Inovação – IV/M.320
Entscheidung der Kommission vom 19. April 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 117 vom 28. April 1993, S. 2 = WuW 1993, 490

144. Harrisons & Crosfield/AKZO – IV/M.310
Entscheidung der Kommission vom 29. April 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 128 vom 8. Mai 1993, S. 5 = WuW/E EV 2053

145. Procordia/Erbamont – IV/M.323
Entscheidung der Kommission vom 29. April 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 128 vom 8. Mai 1993, S. 5 = WuW/E EV 2089

146. Schweizerische Kreditanstalt/Schweizerische Volksbank – IV/M.335
Entscheidung der Kommission vom 29. April 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 147 vom 27. Mai 1993, S. 6 = WuW/E EV 2060

147. KNP/BT/VRG – IV/M.291
Entscheidungen der Kommission vom 18. Januar 1993 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 4. Mai 1993 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 217 vom 27. August 1993, S. 35 = WuW 1993, 213

148. DASA/Fokker – IV/M.237
Entscheidung der Kommission vom 10. Mai 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 136 vom 15. Mai 1993, S. 4 = WuW/E EV 2093

149. Hoechst/Wacker – IV/M.284
Entscheidung der Kommission vom 10. Mai 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 171 vom 22. Juni 1993, S. 4 = WuW 1993, 630

150. IBM France /CGI – IV/M.336
Entscheidung der Kommission vom 19. Mai 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 151 vom 2. Juni 1993, S. 5 = WuW 1993, 630

151. Deutsche Bank/Banco de Madrid – IV/M.314
Entscheidung der Kommission vom 28. Mai 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 175 vom 26. Juni 1993, S. 11 = WuW 1993, 743

152. Codan/Hafnia – IV/M.344
Entscheidung der Kommission vom 28. Mai 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 171 vom 22. Juni 1993, S. 4 = WuW 1993, 743

153. AEGON/Scottish Equitable – IV/M.349
Entscheidung der Kommission vom 25. Juni 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 181 vom 3. Juli 1993, S. 4 = WuW 1993, 744

154. JCSAT/SAJAC – IV/M.346
Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 219 vom 13. August 1993, S. 14 = WuW 1993, 918

155. West LB/Thomas Cook – IV/M.350
Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 216 vom 11. August 1993, S. 4 = WuW/E EV 2087

156. Toyota Motor Corp./Walter Frey/Toyota France – IV/M.326
Entscheidung der Kommission vom 1. Juli 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 187 vom 9. Juli 1993, S. 4 = WuW 1993, 745

157. Pasteur-Mérieux/Merck – IV/M.285
Entscheidung der Kommission vom 5. Juli 1993 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 188 vom 10. Juli 1993, S. 10 = WuW 1994, 38

158. Costa Crociere/Chargeurs/Accor – IV/M.334
Entscheidung der Kommission vom 19. Juli 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 204 vom 28. Juli 1993, S. 5 = WuW 1993, 918

159. Société Générale de Belgique/Générale de Banque – IV/M.343
Entscheidung der Kommission vom 3. August 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 225 vom 20. August 1993, S. 2 = WuW 1993, 920

160. Commerzbank/CCR C- IV/M.357
Entscheidung der Kommission vom 9. August 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 221 vom 17. August 1993, S. 4 = WuW 1993, 919

161. BHF/CCF/Charterhouse – IV/M.319
Entscheidung der Kommission vom 30. August 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. 247 vom 10. September 1993, S. 4 = WuW 1993, 920

162. Rhône-Poulenc/SNIA (II) – IV/M.355
Entscheidung der Kommission vom 8. September 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. 272 vom 8. Oktober 1993, S. 6

163. Alcatel/STC – IV/M.366
Entscheidung der Kommission vom 13. September 1993 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 259 vom 23. September 1993, S. 3 = WuW 1994, 38

164. British Telecom/MCI – IV/M.353
Entscheidung der Kommission vom 13. September 1993 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 259 vom 23. September 1993, S. 3 = WuW 1994, 39

165. Nestlé/Italgel – IV/M.362
Entscheidung der Kommission vom 15. September 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 270 vom 6. Oktober 1993, S. 5 = WuW 1993, 921

166. Arvin/Sogefi – IV/M.360
Entscheidung der Kommission vom 23. September 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 305 vom 11. November 1993, S. 11 = WuW 1993, 921

167. Thyssen/Balzer – IV/M.365
Entscheidung der Kommission vom 30. September 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 276 vom 14. Oktober 1993, S. 18 = WuW 1994, 229

168. Cyanamid/Shell – IV/M.354
Entscheidung der Kommission vom 1. Oktober 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 273 vom 9. Oktober 1993, S. 6 = WuW/E EV 2099

169. Volvo/Procordia – IV/M.196
Entscheidung der Kommission vom 11. Oktober 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 281 vom 19. Oktober 1993, S. 4 = WuW 1994, 40

170. Knorr-Bremse/Allied Signal – IV/M.337
Entscheidung der Kommission vom 15. Oktober 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 298 vom 4. November 1993, S. 6 = WuW/E EV 2105

171. Synthomer/Yule Catto – IV/M.376
Entscheidung der Kommission vom 22. Oktober 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 303 vom 10. November 1993, S. 5 = WuW 1994, 41

172. McCormick/CPC/Rabobank/Ostmann – IV/M.330
Entscheidung der Kommission vom 29. Oktober 1993 (Art. 9 Abs. 3 b)
WuW/E EV 2157

173. Fortis/CGER – IV/M.342
Entscheidung der Kommission vom 15. November 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 23 vom 27. Januar 1994, S. 13 = WuW 1994, 42

174. Continental/Kaliko/DG-Bank/Benecke – IV/M.363
Entscheidung der Kommission vom 29. November 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 336 vom 11. Dezember 1993, S. 11 = WuW/E EV 2129

175. UAP/VINCI – IV/M.384
Entscheidung der Kommission vom 1. Dezember 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 3 vom 5. Januar 1994, S. 5 = WuW 1994, 536

176. Philips/Grundig – IV/M.382
Entscheidung der Kommission vom 3. Dezember 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 336 vom 11. Dezember 1993, S. 11 = WuW/E EV 2113

177. Kali + Salz/MdK/Treuhand – IV/M.308
Entscheidungen der Kommission vom 16. August 1993 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 14. Dezember 1993 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 186 vom 21. Juli 1994, S. 38 = WuW 1994, 118

178. BAI/Banca Popolare di Lecco – IV/M.391
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 4 vom 6. Januar 1994, S. 3 = WuW 1994, 536

179. Pilkington-Techint/SIV – IV/M.358
Entscheidungen der Kommission vom 2. September 1993 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 21. Dezember 1993 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 158 vom 25. Juni 1994, S. 24 = WuW 1994, 436

180. Hoechst/Schering – IV/M.392
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 9 vom 13. Januar 1994, S. 3 = WuW/E EV 2122

181. Mannesmann/RWE/Deutsche Bank – IV/M.394
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 9 vom 13. Januar 1994, S. 3 = WuW/E EV 2116

182. Akzo/Nobel Industrier – IV/M.390
Entscheidung der Kommission vom 10. Januar 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 19 vom 22. Januar 1994, S. 13 = WuW 1994, 536

183. SNECMA/TI – IV/M.368
Entscheidung der Kommission vom 17. Januar 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 42 vom 12. Februar 1994, S. 12 = WuW 1994, 537

184. Mannesmann/Vallourec/Ilva – IV/M.315
Entscheidungen der Kommission vom 20. September 1993 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 31. Januar 1994 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 102 vom 21. April 1994, S. 15 = WuW/E EV 2193

185. Rhône Poulenc-SNIA /Nordfaser – IV/M.399
Entscheidung der Kommission vom 3. Februar 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 42 vom 12. Februar 1994, S. 13 = WuW 1994, 537

186. Generali/Central Hispano-Generali – IV/M.404
Entscheidung der Kommission vom 9. Februar 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 57 vom 25. Februar 1994, S. 3 = WuW 1994, 918

187. Neste/Statoil – IV/M.361
Entscheidung der Kommission vom 17. Februar 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 99 vom 8. April 1994, S. 13 = WuWE/EV 2171

188. CWB/Goldmann Sachs/Tarkett – IV/M.395
Entscheidung der Kommission vom 21. Februar 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 67 vom 4. März 1994, S. 11 = WuW 1994, 437

189. RWE/Mannesmann – IV/M.408
Entscheidung der Kommission vom 28. Februar 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 68 vom 5. März 1994, S. 5 = WuW/E EV 2177

190. Rütgers Werke AG/Hüls Troisdorf AG – IV/M.401
Entscheidung der Kommission vom 2. März 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 95 vom 6. April 1994, S. 6 = WuW/E EV 2180

191. Ford/Hertz – IV/M.397
Entscheidung der Kommission vom 7. März 1994 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 121 vom 3. Mai 1994, S. 4 = WuW 1994, 646

192. ABB/Renault Automation – IV/M.409
Entscheidung der Kommission vom 9. März 1994 (Art. 6 Abs. 1 a und b)
ABl. EG Nr. C 80 vom 17. März 1994, S. 11 = WuW 1994, 648

193. Philips/Hoechst – IV/M.406
Entscheidung der Kommission vom 11. März 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 81 vom 18. März 1994, S. 3 = WuW 1994, 648

194. BMW/Rover – IV/M.416
Entscheidung der Kommission vom 14. März 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 93 vom 30. März 1994, S. 23 = WuW/E EV 2188

195. Newspaper Publishing – IV/M.423
Entscheidung der Kommission vom 14. März 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 85 vom 22. März 1994, S. 6 = WuW/E EV 2185

196. Unilever France/Ortiz Miko (II) – IV/M.422
Entscheidung der Kommission vom 15. März 1994 (Art. 6 Abs. 1b)
ABl. EG Nr. C 109 vom 19. April 1994, S. 3 = WuW 1994, 841

197. BS/BT – IV/M.425
Entscheidung der Kommission vom 28. März 1994 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 134 vom 17. Mai 1994, S. 4 = WuW/E EV 2136

198. CGP/GEC Alsthom/KRP/Kone – IV/M.420
Entscheidung der Kommission vom 14. April 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 110 vom 20. April 1994, S. 4 = WuW 1994, 650

199. Rhône-Poulenc/Cooper – IV/M.426
Entscheidung der Kommission vom 18. April 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 113 vom 23. April 1994, S. 2 = WuW 1994, 650

200. AGF/La Union y El Fénix – IV/M.403
Entscheidung der Kommission vom 25. April 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 155 vom 7. Juni 1994, S. 7 = WuW 1994, 842

201. Allied Lyons/HWE-Pedro Domecq – IV/M.400
Entscheidung der Kommission vom 28. April 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 126 vom 7. Mai 1994, S. 10 = WuW 1994, 842

202. Viag/Bayernwerk – IV/M.417
Entscheidung der Kommission vom 5. Mai 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 168 vom 21. Juni 1994, S. 11 = WuW/E EV 2139

203. GE/ENI/Nuovo Pignone (II) – IV/M.440
Entscheidung der Kommission vom 6. Mai 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 162 vom 14. Juni 1994, S. 7 = WuW 1994, 918

204. Hüls/Phenolchemie – IV/M.439
Entscheidung der Kommission vom 6. Mai 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 142 vom 25. Mai 1994, S. 4 = WuW 1994, 843

205. ERC/NRG Victory – IV/M.433
Entscheidung der Kommission vom 27. Mai 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 165 vom 17. Juni 1994, S. 8 = WuW/E EV 2143

206. Sidmar NV/Klöckner Stahl GmbH – IV/M.444
Entscheidung der Kommission vom 30. Mai 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 165 vom 17. Juni 1994, S. 9 = WuW/E EV 2221

207. Winterthur/DBV – IV/M.429
Entscheidung der Kommission vom 30. Mai 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 168 vom 21. Juni 1994, S. 11 = WuW/E EV 2147

208. Medeol SA/Elosua SA – IV/M.431
Entscheidung der Kommission vom 6. Juni 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 169 vom 22. Juni 1994, S. 10 = WuW 1994, 919

209. BSN/Euralim – IV/M.445
Entscheidung der Kommission vom 7. Juni 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG C 269 vom 27. September 1994, S. 7 = WuW 1994, 845

210. GKN/Brambles/Leto Recycling – IV/M.448
Entscheidung der Kommission vom 7. Juni 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 165 vom 17. Juni 1994, S. 9 = WuW/E EV 2154

211. Avesta (II) – IV/M.452
Entscheidung der Kommission vom 9. Juni 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG C 179 vom 1. Juli 1994, S. 7 = WuW 1994, 845

212. Banco Santander/Banesto – IV/M.455
Entscheidung der Kommission vom 13. Juni 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 178 vom 30. Juni 1994, S. 16 = WuW 1994, 919

213. Rhône-Poulenc/Caffaro – IV/M.427
Entscheidung der Kommission vom 17. Juni 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 259 vom 16. September 1994, S. 2 = WuW 1994, 846

214. Daimler-Benz AG/RWE AG – IV/M.441
Entscheidung der Kommission vom 20. Juni 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 178 vom 30. Juni 1994, S. 15 = WuW/E EV 2148

215. La Roche/Syntex – IV/M.457
Entscheidung der Kommission vom 20. Juni 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 178 vom 30. Juni 1994, S. 15 = WuW/E EV 2259

216. Electrolux/AEG – IV/M.458
Entscheidung der Kommission vom 21. Juni 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 187 vom 9. Juli 1994, S. 14 = WuW/E EV 2265

217. Procter & Gamble/VP Schickedanz (II) – IV/M.430
Entscheidungen der Kommission vom 17. Februar 1994 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 21. Juni 1994 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 354 vom 31. Dezember 1994, S. 32 = WuW 1995, 24

218. AGF/Assubel – IV/M.450
Entscheidung der Kommission vom 27. Juni 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 215 vom 5. August 1994 , S. 13 = WuW 1994, 921

219. PowerGen/NRG Energy/Morrison Knudsen/Mibrag – IV/M.402
Entscheidung der Kommission vom 27. Juni 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 189 vom 12. Juli 1994, S. 5 = WuW 1994, 921

220. Tractebel/Synatom – IV/M.466
Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 185 vom 7. Juli 1994, S. 3 = WuW 1994, 921

221. Holdercim/Cedest – IV/M.460
Entscheidungen der Kommission vom 6. Juli 1994 (Art. 6 Abs. 1 b
und Art. 9 Abs. 3 b)
ABl. EG Nr. C 211 vom 2. August 1994, S. 5

222. PWT/Minemet – IV/M.473
Entscheidung der Kommission vom 20. Juli 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 212 vom 3. August 1994, S. 3 = WuW 1994, 922

223. Ingersoll-Rand/MAN – IV/M.479
Entscheidung der Kommission vom 28. Juli 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 231 vom 20. August 1994, S. 6 = WuW 1994, 923

224. Elf Atochem/Rütgers – IV/M.442
Entscheidung der Kommission vom 29. Juli 1994 (Art. 6 Abs. 1 a und b)
ABl. EG Nr. C 235 vom 23. August 1994, S. 5 = WuW 1994, 922

225. Voith/Sulzer (II) – IV/M.478
Entscheidung der Kommission vom 29. Juli 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 225 vom 13. August 1994, S. 3 = WuW 1994, 846

226. Schneider/AEG – IV/M.447
Entscheidung der Kommission vom 1. August 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 270 vom 28. September 1994, S. 3 = WuW 1994, 1020

227. Kirch/Richemont/Telepiù – IV/M.410
Entscheidung der Kommission vom 2. August 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 225 vom 13. August 1994, S. 3 = WuW 1994, 1020

228. Holdercim/Origny-Desvroise – IV/M.486
Entscheidung der Kommission vom 5. August 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 238 vom 26. August 1994, S. 3 = WuW 1994, 1021

229. Sanofi/Kodak – IV/M.480
Entscheidung der Kommission vom 12. August 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 252 vom 9. September 1994, S. 2 = WuW 1994, 1021

230. Delhaize/PG – IV/M.471
Entscheidung der Kommission vom 22. August 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 239 vom 27. August 1994, S. 3 = WuW 1995, 118

231. Matra Marconi Space/British Aerospace Systems – IV/M.437
Entscheidung der Kommission vom 23. August 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 245 vom 1. September 1994, S. 9

232. GE/CIGI – IV/M.465
Entscheidung der Kommission vom 29. August 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 271 vom 29. September 1994, S. 3 = WuW 1995, 118

233. Gencor/Shell – IV/M.470
Entscheidung der Kommission vom 29. August 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 271 vom 29. September 1994, S. 3 = WuW 1995, 118

234. Tractebel/Distrigaz (II) – IV/M.493
Entscheidung der Kommission vom 1. September 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. 249 vom 7. September 1994, S. 3

235. Klöckner & Co./Computer 2000 – IV/M.492
Entscheidung der Kommission vom 5. September 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 303 vom 29. Oktober 1994, S. 5 = WuW 1995, 119

236. Marconi/Finmeccanica – IV/M.496
Entscheidung der Kommission vom 5. September 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 253 vom 10. September 1994, S. 10 = WuW 1995, 119

237. Vesuvius/Wülfrath – IV/M.472
Entscheidung der Kommission vom 5. September 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 259 vom 16. September 1994, S. 2 = WuW 1994, 1022

238. Bertelsmann/News International/Vox – IV/M.489
Entscheidung der Kommission vom 6. September 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 274 vom 1. Oktober 1994, S. 9 = WuW 1995, 116

239. BMSC/UPSA – IV/M.464
Entscheidung der Kommission vom 6. September 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 284 vom 12. Oktober 1994, S. 3 = WuW 1995, 209

240. Commercial Union/Groupe Victoire – IV/M.498
Entscheidung der Kommission vom 12. September 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 299 vom 27. Oktober 1994, S. 5 = WuW 1995, 210

241. American Home Products (AHP)/American Cyanamid – IV/M.500
Entscheidung der Kommission vom 19. September 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 278 vom 5. Oktober 1994, S. 3 = WuW/E EV 2225

242. Jefferson Smurfit/St. Gobain – IV/M.499
Entscheidung der Kommission vom 19. September 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 284 vom 12. Oktober 1994, S. 3 = WuW 1995, 210

243. VAG/SAB – IV/M.502
Entscheidung der Kommission vom 19. September 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 280 vom 6. Okober 1994, S. 3 = WuW/E EV 2257

244. Rheinelektra/Cofira/Dekra – IV/M.485
Entscheidung der Kommission vom 26. September 1994 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 284 vom 12. Oktober 1994, S. 4 = WuW/E EV 2228

245. CINVen/CIE Management II/BP Nutrition – IV/M.459
Entscheidung der Kommission vom 29. September 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 299 vom 27. Oktober 1994, S. 5 = WuW 1995, 211

246. Matra Marconi Space/Satcomms – IV/M.497
Entscheidung der Kommission vom 14. Oktober 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 307 vom 1. November 1994, S. 3 = WuW 1995, 209

247. Avesta (III) – IV/M.504
Entscheidung der Kommission vom 20. Oktober 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 326 vom 24. November 1994, S. 4 = WuW 1995, 211

248. General RE/Kölnische Rück – IV/M.491
Entscheidung der Kommission vom 24. Oktober 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 312 vom 9. November 1994, S. 5 = WuW 1995, 211

249. BHF/CCF (II) – IV/M.508
Entscheidung der Kommission vom 28. Oktober 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 318 vom 15. November 1994, S. 7 = WuW 1995, 212

250. British Steel/Svensk Stål AB/NSD – IV/M.503
Entscheidung der Kommission vom 7. November 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 350 vom 10. Dezember 1994, S. 3 = WuW 1995, 212

251. Rhône-Poulenc Italia/Ambiente – IV/M.513
Entscheidung der Kommission vom 7. November 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 322 vom 19. November 1994, S. 5= WuW 1995, 389

252. UAP/Provincial – IV/M.512
Entscheidung der Kommission vom 7. November 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 322 vom 19. November 1994, S. 5 = WuW 1995, 212

253. MSG Media Service – IV/M.469
Entscheidungen der Kommission vom 18. Juli 1994 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 9. November 1994 (Art. 8 Abs. 3)
ABl. EG Nr. L 364 vom 31. Dezember 1994, S. 1 = WuW/E EV 2231

254. Ericsson/Raychem – IV/M.519
Entscheidung der Kommission vom 21. November 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 350 vom 10. Dezember 1994, S. 3 = WuW 1995, 390

255. British Aerospace/VSEL – IV/M.528
Entscheidung der Kommission vom 24. November 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 348 vom 9. Dezember 1994, S. 6 = WuW 1995, 391

256. KKR/Borden – IV/M.517
Entscheidung der Kommission vom 24. November 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 364 vom 20. Dezember 1994, S. 6 = WuW 1995, 391

257. SAPPI/DLJMB/UBS/WARREN – IV/M.526
Entscheidung der Kommission vom 28. November 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 57 vom 7. März 1995, S. 5 = WuW 1995, 390

258. Scandinavian Project – IV/M.522
Entscheidung der Kommission vom 28. November 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 343 vom 6. Dezember 1994, S. 13 = WuW 1995, 390

259. Thomson CSF/Deutsche Aerospace – IV/M.527
Entscheidung der Kommission vom 2. Dezember 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 65 vom 16. März 1995, S. 4 = WuW/E EV 2295

260. GEC/VSEL – IV/M.529
Entscheidung der Kommission vom 7. Dezember 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 368 vom 23. Dezember 1994, S. 20

261. Shell/Monteshell – IV/M. 505
Entscheidung der Kommission vom 16. Dezember 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 107 vom 28. April 1995, S. 2 = WuW 1995, 485

262. Bayer/Hoechst – JV textile dyestuff – IV/M.534
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 379 vom 31. Dezember 1994, S. 34 = WuW 1995, 485

263. Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST – IV/M.484
Entscheidungen den Kommission vom 21. Oktober 1994 (Art. 6 Abs.1 c) und vom 21. Dezember 1994 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 251 vom 19. Oktober 1995, S. 18 = WuW 1995, 388

264. Mannesmann Demag/Delaval Stork – IV/M.535
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 23 vom 28. Januar 1995, S. 4 = WuW 1995, 485

265. Viag/Sanofi – IV/M.521
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 57 vom 7. März 1995, S. 6 = WuW 1995, 486

266. VOX (II) – IV/M.525
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 57 vom 7. März 1995, S. 5 = WuW 1995, 486

267. Cable and Wireless/Schlumberger – IV/M.532
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 34 vom 10. Februar 1995, S. 2 = WuW 1995, 486

268. Elf Atochem/Shell Chimie – IV/M.475
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 35 vom 11. Februar 1995, S. 4

269. Sidmar/Klöckner (II) – IV/M.537
Entscheidung der Kommission vom 9. Januar 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 37 vom 14. Februar 1995, S. 3 = WuW 1995, 486

270. Texaco/Norsk Hydro – IV/M.511
Entscheidung der Kommission vom 9. Januar 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 23 vom 28. Januar 1995, S. 3 = WuW 1995, 486

271. Direct Line/Bankinter – IV/M.520
Entscheidung der Kommission vom 12. Januar 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 134 vom 1. Juni 1995, S. 5 = WuW 1995, 487

272. Akzo Nobel/Monsanto – IV/M.523
Entscheidung der Kommission vom 19. Januar 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 37 vom 14. Februar 1995, S. 3 = WuW 1995, 487

273. Recticel SA/CWW-Gerko Akustik GmbH & Co. KG – IV/M.531
Entscheidung der Kommission vom 3. Februar 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 187 vom 21. Juli 1995, S. 10 = WuW 1995, 584

274. TWD/Akzo-Kuagtextil – IV/M.533
Entscheidung der Kommission vom 10. Februar 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 46 vom 23. Februar 1995, S. 5 = WuW 1995, 584

275. Mercedes-Benz/Kässbohrer – IV/M.477
Entscheidungen der Kommission vom 14. Oktober 1994 (Art. 6 Abs. 1 c) und vom 14. Februar 1995 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 211 vom 6. September 1995, S. 1 = WuW 1995, 385

276. Siemens/Italtel – IV/M.468
Entscheidungen der Kommission vom 14. Oktober 1994 (Art. 6 Abs. 1 c) und vom 17. Februar 1995 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 161 vom 12. Juli 1995, S. 27 = WuW 1995, 388

277. CEGELEC/AEG – IV/M.540
Entscheidung der Kommission vom 20. Februar 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 71 vom 23. März 1995, S. 7 = WuW 1995, 585

278. Svenska Cellulosa/PWA – IV/M.549
Entscheidung der Kommission vom 20. Februar 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 57 vom 7. März 1995, S. 6 = WuW 1995, 584

279. Zurigo/Banco di Napoli – IV/M.543
Entscheidung der Kommission vom 22. Februar 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 58 vom 8. März 1995, S. 4 = WuW 1995, 585

280. Glaxo/Wellcome – IV/M.555
Entscheidung der Kommission vom 28. Februar 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 65 vom 16. März 1995, S. 3 = WuW 1995, 585

281. Dalgety/The Quaker Oats Company – IV/M.554
Entscheidung der Kommission vom 13. März 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 82 vom 4. April 1995, S. 4 = WuW 1995, 586

282. Union Carbide/Enichem – IV/M.550
Entscheidung der Kommission vom 13. März 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 123 vom 19. Mai 1995, S. 3 = WuW 1995, 585

283. Nokia Corporation/SP Tyres UK Ltd – IV/M.548
Entscheidung der Kommission vom 14. März 1995 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 163 vom 29. Juni 1995, S. 9 = WuW 1995, 816

284. Winterthur/Schweizer Rück – IV/M.518
Entscheidung der Kommission vom 14. März 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 73 vom 25. März 1995, S. 18 = WuW 1995, 586

285. La Rinascente/Cedis Migliarini – IV/M.558
Entscheidung der Kommission vom 15. März 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 71 vom 23. März 1995, S. 7 = WuW 1995, 586

286. British Steel/UES – IV/M.563
Entscheidung der Kommission vom 17. März 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 105 vom 26. April 1995, S. 7 = WuW 1995, 586

287. Securicor/Datatrak – IV/M.561
Entscheidung der Kommission vom 20. März 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 82 vom 4. April 1995, S. 4 = WuW/E EV 2300

288. CGI/Dassault – IV/M.571
Entscheidung der Kommission vom 24. März 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 100 vom 22. April 1995, S. 3 = WuW 1995, 587

289. Omnitel – IV/M.538
Entscheidung der Kommission vom 27. März 1995 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 96 vom 20. April 1995, S. 3 = WuW/E EV 2303

290. Torrington/NSK – IV/M.536
Entscheidung der Kommission vom 28. März 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 104 vom 25. April 1995, S. 7 = WuW 1995, 587

291. Allianz/Elvia/Lloyd Adriatico – IV/M.539
Entscheidung der Kommission vom 3. April 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 180 vom 14. Juli 1995, S. 4 = WuW 1995, 818

292. Behringwerke AG/Armour Pharmaceutical Co. – IV/M.495
Entscheidung der Kommission vom 3. April 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 134 vom 1. Juni 1995, S. 4 = WuW 1995, 818

293. GEHE/AAH – IV/M.572
Entscheidung der Kommission vom 3. April 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 117 vom 12. Mai 1995, S. 8 = WuW/E EV 2311

294. Alfred C. Toepfer/Champagne Céréales – IV/M.557
Entscheidung der Kommission vom 6. April 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 104 vom 25. April 1995, S. 7 = WuW/E EV 2315

295. Havas Voyage/American Express – IV/M.564
Entscheidung der Kommission vom 6. April 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 117 vom 12. Mai 1995, S. 8 = WuW/E EV 2318

296. Hoogovens/Klöckner – IV/M.578
Entscheidung der Kommission vom 11. April 1995 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 243 vom 20. September 1995, S. 5 = WuW 1995, 817

297. ING/Barings – IV/M.573
Entscheidung der Kommission vom 11. April 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 114 vom 6. Mai 1995, S. 6 = WuW/E EV 2322

298. Volvo/VME – IV/M.575
Entscheidung der Kommission vom 11. April 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 104 vom 25. April 1995, S. 7 = WuW 1995, 819

299. Solvay/Wienerberger – IV/M.565
Entscheidung der Kommission vom 24. April 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 170 vom 6. Juli 1995, S. 6 = WuW 1995, 819

300. TBT Communication AB/British Telecommunications/Teledanmark/Telenor – IV/M.570
Entscheidung der Kommission vom 24. April 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 154 vom 21. Juni 1995, S. 4 = WuW 1995, 819

301. Burda/Blockbuster – IV/M.579
Entscheidung der Kommission vom 27. April 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 129 vom 25. Mai 1995, S. 5 = WuW 1995, 820

302. GE/Power Controls BV – IV/M.577
Entscheidung der Kommission vom 28. April 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 163 vom 29. Juni 1995, S. 8 = WuW 1995, 820

303. Kirch/Richemont/Multichoice/Telepiù – IV/M.584
Entscheidung der Kommission vom 5. Mai 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 129 vom 25. Mai 1995, S. 6 = WuW/E EV 2326

304. EDS/Lufthansa – IV/M.560
Entscheidung der Kommission vom 11. Mai 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 163 vom 29. Juni 1995, S. 8 = WuW 1995, 820

305. Ingersoll-Rand/Clark Equipment – IV/M.588
Entscheidung der Kommission vom 15. Mai 1995 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 154 vom 21. Juni 1995, S. 4 = WuW 1995, 817

306. CLT/Disney/Super RTL – IV/M.566
Entscheidung der Kommission vom 17. Mai 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 144 vom 10. Juni 1995, S. 23 = WuW 1996, 27

307. Saudi Aramco/MOH – IV/M.574
Entscheidung der Kommission vom 23. Mai 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 158 vom 24. Juni 1995, S. 4 = WuW 1996, 27

308. Seagram/MCA – IV/M.589
Entscheidung der Kommission vom 29. Mai 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 149 vom 16. Juni 1995, S. 11 = WuW 1996, 28

309. Inchcape plc/Gestetner Holdings PLC – IV/M.583
Entscheidung der Kommission vom 1. Juni 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 201 vom 5. August 1995, S. 3 = WuW 1996, 27

310. EDF/EDISON-ISE – IV/M.568
Entscheidung der Kommission vom 8. Juni 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 241 vom 16. September 1995, S. 4 = WuW 1996, 28

311. Ferruzzi Finanziaria/Fondiaria – IV/M.576
Entscheidung der Kommission vom 9. Juni 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 158 vom 24. Juni 1995, S. 4 = WuW 1996, 28

312. Generali/Comit/R. Flemings – IV/M.586
Entscheidung der Kommission vom 15. Juni 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 263 vom 10. Oktober 1995, S. 3 = WuW 1995, 1007

313. Hoechst/Marion Merrell Dow – IV/M.587
Entscheidung der Kommission vom 22. Juni 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 193 vom 27. Juli 1995, S. 5 = WuW 1995, 1007

314. Daimler-Benz/Carl Zeiss – IV/M.598
Entscheidung der Kommission vom 27. Juni 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 276 vom 21. Oktober 1995, S. 10 = WuW 1996, 28

315. Volvo/Henlys – IV/M.593
Entscheidung der Kommission vom 27. Juni 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 177 vom 12. Juli 1995, S. 7 = WuW 1995, 1008

316. Swiss Bank Corporation/S.G. Warburg – IV/M.597
Entscheidung der Kommission vom 28. Juni 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 180 vom 14. Juli 1995, S. 4 = WuW 1995, 1007

317. Babcock/Siemens/BS Railcare – IV/M.542
Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 186 vom 20. Juli 1995, S. 8 = WuW 1996, 29

318. Employers Reinsurance Corporation/Frankona Rückversicherungs AG – IV/M.600
Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 272 vom 18. Oktober 1995, S. 5 = WuW 1996, 29

319. Employers Reinsurance Corporation/
Aachener Rückversicherungs-Gesellschaft AG – IV/M.601
Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 272 vom 18. Oktober 1995, S. 5 = WuW 1996, 29

320. DOW/BUNA – IV/M.591
Entscheidung der Kommission vom 4. Juli 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 181 vom 15. Juli 1995, S. 17 = WuW 1996, 29

321. Voest Alpine Industrieanlagenbau GmbH/Davy International Ltd – IV/M.585
Entscheidung der Kommission vom 7. Juli 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 246 vom 22. September 1995, S. 2 = WuW 1996, 30

322. Mitsubishi Bank/Bank of Tokyo – IV/M.596
Entscheidung der Kommission vom 17. Juli 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 198 vom 2. August 1995, S. 5 = WuW 1996, 30

323. Nordic Satellite Distribution – IV/M.490
Entscheidungen der Kommission vom 24. März 1995 (Art. 6 Abs. 1 c) und vom 19. Juli 1995 (Art. 8 Abs. 3)
ABl. EG Nr. L 53 vom 2. März 1996, S. 20 = WuW/E EV 2343

324. Swissair/Sabena – IV/M.616
Entscheidung der Kommission vom 20. Juli 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 200 vom 4. August 1995, S. 10 = WuW 1996, 107

325. ATR/BAe – IV/M.551
Entscheidung der Kommission vom 25. Juli 1995 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 264 vom 11. Oktober 1995, S. 8 = WuW 1996, 215

326. Generali/Comit/Previnet – IV/M.606
Entscheidung der Kommission vom 26. Juli 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 263 vom 10. Oktober 1995, S. 4 = WuW 1995, 1007

327. RWE-DEA/Enichem Augusta – IV/M.612
Entscheidung der Kommission vom 27. Juli 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 207 vom 12. August 1995, S. 11 = WuW 1995, 1007

328. Dresdner Bank/Kleinwort Benson – IV/M.611
Entscheidung der Kommission vom 28. Juli 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 207 vom 12. August 1995, S. 11 = WuW 1995, 1007

329. Jefferson Smurfit Group plc/Munksjo AB – IV/M.613
Entscheidung der Kommission vom 31. Juli 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 252 vom 28. September 1995, S. 3 = WuW 1995, 1008

330. CLF/HBB – IV/M.617
Entscheidung der Kommission vom 10. August 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 241 vom 16. September 1995, S. 4 = WuW 1995, 1008

331. Cable and Wireless/VEBA – IV/M.618
Entscheidung der Kommission vom 16. August 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 231 vom 5. September 1995, S. 3 = WuW 1995, 1008

332. Generali/France Vie – France Iard – IV/M.614
Entscheidung der Kommission vom 21. August 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 244 vom 21. September 1995, S. 9 = WuW 1995, 1009

333. UAP/Sun Life – IV/M.627
Entscheidung der Kommission vom 21. August 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 292 vom 7. November 1995, S. 8

334. Thomson-CSF/Teneo/Indra – IV/M.620
Entscheidung der Kommission vom 22. August 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 264 vom 11. Oktober 1995, S. 9 = WuW 1996, 108

335. Nordic Capital/Transpool – IV/M.625
Entscheidung der Kommission vom 23. August 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 243 vom 20. September 1995, S. 5 = WuW 1995, 1009

336. Frantschach/Bischof + Klein – IV/M.581
Entscheidung der Kommission vom 5. September 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 238 vom 13. September 1995, S. 3 = WuW 1995, 1009

337. Noranda Forest/Glunz – IV/M.599
Entscheidung der Kommission vom 8. September 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 298 vom 11. November 1995, S. 6 = WuW 1996, 108

338. Ricoh/Gesteiner – IV/M.622
Entscheidung der Kommission vom 12. September 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 264 vom 11. Oktober 1995, S. 9 = WuW 1996, 109

339. Albacom – IV/M.604
Entscheidung der Kommission vom 15. September 1995 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 278 vom 24. Oktober 1995, S. 8 = WuW 1996, 213

340. Orkla/Volvo – IV/M.582
Entscheidungen der Kommission vom 23. Mai 1995 (Abs. 6 Art. 1 c)
und vom 20. September 1995 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG L 66 vom 16. März 1996, S. 17 = WuW 1995, 1004

341. Rhône Poulenc/Fisons – IV/M.632
Entscheidung der Kommission vom 21. September 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 263 vom 10. Oktober 1995, S. 4 = WuW 1996, 109

342. Generale Bank/Credit Lyonnais Bank Nederland – IV/M.628
Entscheidung der Kommission vom 25. September 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 289 vom 31. Oktober 1995, S. 10 = WuW 1996, 110

343. Upjohn/Pharmacia – IV/M.631
Entscheidung der Kommission vom 28. September 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 294 vom 9. November 1995, S. 9 = WuW 1996, 110

344. KNP BT/Société Générale – IV/M.640
Entscheidung der Kommission vom 3. Oktober 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 274 vom 19. Oktober 1995, S. 3 = WuW 1996, 111

345. ABB/Daimler-Benz – IV/M.580
Entscheidungen der Kommission vom 23. Juni 1995 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 18. Oktober 1995 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 11 vom 14. Januar 1997, S. 1 = WuW 1996, 25

346. CGER-Banque/SNCI – IV/M.643
Entscheidung der Kommission vom 23. Oktober 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 293 vom 8. November 1995, S. 8 = WuW 1996, 379

347. Rhône-Poulenc Chimie/Engelhard – IV/M.615
Entscheidung der Kommission vom 23. Oktober 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 293 vom 8. November 1995, S. 7 = WuW 1996, 380

348. Swiss Life/INCA – IV/M.644
Entscheidung der Kommission vom 25. Oktober 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 307 vom 18. November 1995, S. 17 = WuW 1996, 111

349. Chase Manhattan/Chemical Banking – IV/M.642
Entscheidung der Kommission vom 26. Oktober 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 33 vom 6. Februar 1996, S. 7 = WuW 1996, 111

350. Repola/Kymmene – IV/M.646
Entscheidung der Kommission vom 30. Oktober 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 318 vom 29. November 1995, S. 3 = WuW 1996, 112

351. Henkel/Schwarzkopf – IV/M.630
Entscheidung der Kommission vom 31. Oktober 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 298 vom 11. November 1995, S. 7 = WuW 1996, 379

352. Unisource/Telefónica – IV/M.544
Entscheidung der Kommission vom 6. November 1995 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 13 vom 18. Januar 1996, S. 3 = WuW 1996, 214

353. Canal+/UFA/MDO – IV/M.655
Entscheidung der Kommission vom 13. November 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 15 vom 20. Januar 1996, S. 4 = WuW 1996, 216

354. Crown Cork & Seal/Carnaud Metalbox – IV/M.603
Entscheidungen der Kommission vom 25. Juli 1995 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 14. November 1995 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG L 75 vom 23. März 1996, S. 38 = WuW 1996, 378

355. GE Capital/Sovac – IV/M.659
Entscheidung der Kommission vom 17. November 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 322 vom 2. Dezember 1995, S. 21 = WuW 1996, 380

356. Seagate/Conner – IV/M.656
Entscheidung der Kommission vom 17. November 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 334 vom 12. Dezember 1995, S. 3 = WuW 1996, 216

357. McDermott/ETPM – IV/M.648
Entscheidung der Kommission vom 27. November 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 330 vom 8. Dezember 1995, S. 9 = WuW 1996, 380

358. CEP/Groupe de la Cité – IV/M.665
Entscheidung der Kommission vom 29. November 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 338 vom 16. Dezember 1995, S. 3

359. Johnsons Controls/Roth Frères – IV/M.666
Entscheidung der Kommission vom 5. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 3 vom 6. Januar 1996, S. 17 = WuW 1996, 380

360. RTZ/CRA – IV/M.660
Entscheidung der Kommission vom 7. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 22 vom 26. Januar 1996, S. 10 = WuW 1996, 381

361. Montedison/Groupe Vernes/SCI – IV/M.639
Entscheidung der Kommission vom 8. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 347 vom 28. Dezember 1995, S. 17 = WuW 1996, 381

362. Charterhouse/Porterbrook – IV/M.669
Entscheidung der Kommission vom 11. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 350 vom 30. Dezember 1995, S. 18 = WuW 1996, 381

363. GRS Holding – IV/M.664
Entscheidung der Kommission vom 11. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 8 vom 13. Januar 1996, S. 4

364. Elsag Bailey/Hartmann & Braun AG – IV/M.670
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 24 vom 30. Januar 1996, S. 7 = WuW 1996, 381

365. SBG/Rentenanstalt – IV/M.650
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 23 vom 27. Januar 1996, S. 5 = WuW 1996, 214

366. Alumix/Alcoa – IV/M.675
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG C 121 vom 25. April 1996, S. 14 = WuW 1996, 382

367. BLG/Bawag – IV/M.621
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 23 vom 27. Januar 1996, S. 5 = WuW 1996, 382

368. Demag/Komatsu – IV/M.674
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 38 vom 10. Februar 1996, S. 17 = WuW 1996, 382

369. Leisure Plan – IV/M.662
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 63 vom 2. März 1996, S. 5 = WuW 1996, 383

370. Lyonnaise des eaux/Northumbrian Water – IV/M.567
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 11 vom 16. Januar 1996, S. 3

371. British Telecommunications/VIAG – IV/M.595
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 15 vom 20. Januar 1996, S. 4

372. Channel Five – IV/M.673
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 57 vom 27. Februar 1996, S. 3 = WuW 1996, 214

373. Ericsson/Ascom II – IV/M.676
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 19 vom 23. Januar 1996, S. 10

374. Minorco/Tilcon – IV/M.678
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 24 vom 30. Januar 1996, S. 7

375. Philips/Origin – IV/M.668
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 58 vom 28. Februar 1996, S. 3 = WuW 1996, 383

376. Röhm/Ciba-Geigy/TFL Ledertechnik – IV/M.657
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 60 vom 29. Februar 1996, S. 9 = WuW 1996, 583

377. Skanska Fastigheter/Securum Förvaltning – IV/M.677
Entscheidung der Kommission vom 8. Januar 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 54 vom 23. Februar 1996, S. 3 = WuW 1996, 584

378. STRABAG/Bank Austria/STUAG – IV/M.661
Entscheidung der Kommission vom 15. Januar 1996 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 38 vom 10. Februar 1996 = WuW/E EV 2399

379. Kimberly-Clark/Scott – IV/M.623
Entscheidungen der Kommission vom 12. September 1995 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 16. Januar 1996 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 183 vom 23. Juli 1996, S. 1 = WuW 1996, 581

380. AT&T/Philips – IV/M.651
Entscheidung der Kommission vom 5. Februar 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C. 99 vom 2. April 1996, S. 8 = WuW 1997, 37

381. Nokia/Autoliv – IV/M.686
Entscheidung der Kommission vom 5. Februar 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 69 vom 7. März 1996, S. 3 = WuW 1996, 584

382. Royal Bank of Scotland/Bank of Ireland – IV/M.681
Entscheidung der Kommission vom 5. Februar 1996 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 57 vom 27. Februar 1996, S. 3 = WuW 1996, 993

383. Siemens/Lagardère – IV/M.685
Entscheidung der Kommission vom 8. Februar 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 86 vom 23. März 1996, S. 8 = WuW 1997, 37

384. BP/Sonatrach – IV/M.672
Entscheidung der Kommission vom 12. Februar 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 72 vom 12. März 1996, S. 5 = WuW 1997, 38

385. Elektrowatt/Landis & Gyr – IV/M.692
Entscheidung der Kommission vom 12. Februar 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. 69 vom 7. März 1996, S. 3 = WuW 1997, 37

386. SKF/INA – IV/M.694
Entscheidung der Kommission vom 19. Februar 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 76 vom 16. März 1996, S. 16 = WuW 1997, 38

387. DOW/DuPont – IV/M.663
Entscheidung der Kommission vom 21. Februar 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 104 vom 10. April 1996, S. 4 = WuW 1997, 38

388. NAW/Saltano/Contrac – IV/M.698
Entscheidung der Kommission vom 26. Februar 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 102 vom 4. April 1996, S. 19 = WuW 1997, 39

389. ADSB/Belgacom – IV/M.689
Entscheidung der Kommission vom 29. Februar 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 194 vom 5. Juli 1996 = WuW 1997, 39

390. Starck/Wienerberger – IV/M.702
Entscheidung der Kommission vom 1. März 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 102 vom 4. April 1996, S. 18 = WuW 1997, 39

391. Tomkins/Gates – IV/M.699
Entscheidung der Kommission vom 4. März 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 124 vom 27. April 1996, S. 18 = WuW 1996, 584

392. GTS Hermes/Hit Rail BV – IV/M.683
Entscheidung der Kommission vom 5. März 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 157 vom 1. Juni 1996, S. 13 = WuW 1997, 40

393. Toro Assicurazioni/Banca di Roma – IV/M.707
Entscheidung der Kommission vom 5. März 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 76 vom 16. März 1996, S. 16 = WuW 1997, 39

394. Preussag/Elco Looser – IV/M.714
Entscheidung der Kommission vom 14. März 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 130 vom 3. Mai 1996, S. 13 = WuW 1997, 40

395. Phoenix/Comifar – IV/M.718
Entscheidung der Kommission vom 20. März 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 101 vom 3. April 1996, S. 4 = Bull. EU 3-1996, 28

396. Textron/Valois – IV/M.721
Entscheidung der Kommission vom 20. März 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 186 vom 26. Juni 1996, S. 2 = Bull. EU 3-1996, 27

397. Unilever/Diversey – IV/M.704
Entscheidung der Kommission vom 20. März 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 113 vom 18. April 1996, S. 10 = Bull. EU 3-1996, 27

398. GEHE/Lloyds Chemists – IV/M.716
Entscheidungen der Kommission vom 22. März 1996 (Art. 9 Abs. 3 b)
WuW 1996, 995

399. Generali/Unicredito – IV/M.711
Entscheidung der Kommission vom 25. März 1996 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 132 vom 4. Mai 1996, S. 3 = WuW 1996, 993

400. Viacom/Bear Stearns – IV/M.717
Entscheidung der Kommission vom 25. März 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 132 vom 4. Mai 1996, S. 3 = Bull. EU 3-1996, 29

401. Lockheed Martin/Loral Corporation – IV/M.697
Entscheidung der Kommission vom 27. März 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 314 vom 24. Oktober 1996, S. 9 = WuW 1997, 125

402. Deutsche Telekom/SAP-S – IV/M.705
Entscheidung der Kommission vom 29. März 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 271 vom 17. September 1996, S. 16 = WuW 1997, 126

403. Bosch/Allied Signal – IV/M.726
Entscheidung der Kommission vom 9. April 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 155 vom 30. Mai 1996, S. 11 = WuW 1997, 126

404. Zeneca/VanderHave – IV/M.556
Entscheidung der Kommission vom 9. April 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 188 vom 28. Juni 1996, S. 10 = WuW 1997, 126

405. Kvaerner/Travalgar – IV/M.731
Entscheidung der Kommission vom 15. April 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 135 vom 7. Mai 1996, S. 6 = WuW 1997, 127

406. Tenéo/Merill Lynch/Bankers Trust – IV/M.722
Entscheidung der Kommission vom 15. April 1996 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 159 vom 4. Juni 1996, S. 4 = WuW 1996, 994

407. GEC Alsthom/Tarmac/Central IMU – IV/M.729
Entscheidung der Kommission vom 18. April 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 226 vom 3. August 1996, S. 4 = WuW 1997, 127

408. Nordic Capital/Euroc – IV/M.732
Entscheidung der Kommission vom 18. April 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 159 vom 4. Juni 1996, S. 5 = WuW 1997, 127

409. Gencor/Lonrho – IV/M.619
Entscheidungen der Kommission vom 28. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 18. April 1996 (Art. 8 Abs. 3)
ABl. EG Nr. L 11 vom 14. Januar 1997, S. 30 = WuW 1996, 579

410. NatWest/Schroder/Sheffield Forgemasters – IV/M.738
Entscheidung der Kommission vom 24. April 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 199 vom 9. Juli 1996, S. 4 = WuW 1997, 128

411. Shell/Montecatini – IV/M.269
Entscheidungen der Kommission vom 7. Februar 1994 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 8. Juni 1994 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 332 vom 22. Dezember 1994, S. 48 = WuW 1995, 25
Entscheidung der Kommission vom 24. April 1996 (Aufhebung der Auflagen)
ABl. EG Nr. L 294 vom 19. November 1996, S. 10

412. BHF-Bank/Credit Commercial de France – IV/M.710
Entscheidung der Kommission vom 2. Mai 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 154 vom 29. Mai 1996, S. 25 = WuW 1997, 128

413. Krupp II – IV/M.740
Entscheidung der Kommission vom 2. Mai 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 144 vom 16. Mai 1996, S. 3 = WuW 1997, 128

414. Frantschach/Bischof + Klein/Volfin – IV/M.733
Entscheidung der Kommission vom 8. Mai 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 157 vom 1. Juni 1996, S. 13 = WuW 1996, 997

415. GEC/Thomson-CSF II – IV/M.724
Entscheidung der Kommission vom 15. Mai 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 186 vom 26. Juni 1996, S. 2 = WuW 1997, 129

416. CGEA/NSC/Networks SouthCentral – IV/M.748
Entscheidung der Kommission vom 21. Mai 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 191 vom 2. Juli 1996, S. 6 = WuW 1996, 996

417. Thomson/Daimler-Benz – IV/M.744
Entscheidung der Kommission vom 21. Mai 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 179 vom 22. Juni 1996, S. 3 = WuW 1996, 996

418. Toro Assicurazioni/Nuova Tirrena – IV/M.742
Entscheidung der Kommission vom 22. Mai 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 191 vom 2. Juli 1996, S. 3 = WuW 1996, 996

419. Hoechst/Klöckner-Werke/Hartfolien – IV/M.605
Entscheidung der Kommission vom 23. Mai 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 266 vom 13. September 1996, S. 8 = WuW 1996,996

420. Ford/Mazda – IV/M.741
Entscheidung der Kommission vom 24. Mai 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 179 vom 22. Juni 1996, S. 3 = WuW 1996, 905

421. Emerson/Caterpillar – IV/M.700
Entscheidung der Kommission vom 31. Mai 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 195 vom 6. Juli 1996, S. 14 = WuW 1996, 905

422. Cereol/Aceprosa – IV/M.720
Entscheidung der Kommission vom 7. Juni 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 266 vom 13. September 1996, S. 7 = WuW 1996, 905

423. Exxon/DSM – IV/M.708
Entscheidung der Kommission vom 13. Juni 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 306 vom 15. Oktober 1996, S. 4 = WuW 1996, 904

424. Creditanstalt/Koramic – IV/M.755
Entscheidung der Kommission vom 18. Juni 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 317 vom 26. Oktober 1996, S. 38 = WuW 1996, 904

425. Sun Alliance/Royal Insurance – IV/M.759
Entscheidung der Kommission vom 18. Juni 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 225 vom 2. August 1996, S. 12 = WuW 1996, 904

426. ADIA/ECCO – IV/M.765
Entscheidung der Kommission vom 24. Juni 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 226 vom 3. August 1996, S. 5 = WuW 1996, 903

427. Sara Lee/Aoste Holding SA – IV/M.758
Entscheidung der Kommission vom 25. Juni 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 266 vom 13. September 1996, S. 9 = WuW 1996, 903

428. Crédit Agricole/Banque Indosuez – IV/M.756
Entscheidung der Kommission vom 18. Juni 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 227 vom 6. August 1996, S. 10 = WuW 1996, 903

429. Röhm/Rohm and Haas – IV/M.719
Entscheidung der Kommission vom 28. Juni 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 226 vom 3. August 1996, S. 4 = WuW 1996, 903

430. Bayernwerk/Gaz de France – IV/M.745
Entscheidung der Kommission vom 1. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 266 vom 13. September 1996, S. 5 = WuW 1997, 129

431. Hong Kong Aircraft Engineering Services Limited – IV/M.775
Entscheidung der Kommission vom 1. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 226 vom 3. August 1996, S. 5 = WuW 1997, 129

432. Bayer/Hüls – IV/M.751
Entscheidung der Kommission vom 3. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 271 vom 17. September 1996, S. 16 = WuW 1997, 129

433. BPB/Isover – IV/M.735
Entscheidung der Kommission vom 3. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 226 vom 3. August 1996, S. 6 = WuW 1996, 994

434. Saint-Gobain/Poliet – IV/M.764
Entscheidung der Kommission vom 4. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 225 vom 2. August 1996, S. 14 = WuW 1997, 130

435. IP/Reuters – IV/M.730
Entscheidung der Kommission vom 5. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 273 vom 19. September 1996, S. 7 = WuW 1997, 130

436. AMB/Rodutch – IV/M.771
Entscheidung der Kommission vom 11. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 266 vom 13. September 1996, S. 8 = WuW 1997, 130

437. Lucas/Varity – IV/M.768
Entscheidung der Kommission vom 11. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 266 vom 13. September 1996, S. 6 = WuW 1997, 130

438. Enderly/SBE – IV/M.789
Entscheidung der Kommission vom 15. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 266 vom 13. September 1996, S. 7 = WuW 1997, 130

439. Ciba-Geigy/Sandoz – IV/M.737
Entscheidungen der Kommission vom 2. Mai 1996 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 17. Juli 1996 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 201 vom 29. Juli 1997, S. 1 = WuW 1997, 125

440. RTL/Veronica/Endemol – IV/M.553
Entscheidungen der Kommission vom 22. Mai 1995 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 20. September 1995 (Art. 8 Abs. 3)
ABl. EG Nr. L 134 vom 5. Juni 1996, S. 32 = WuW/E EV 2371
Entscheidung der Kommission vom 17. Juli 1996
(Die Untersagung wurde durch eine Genehmigung mit Auflagen ersetzt)
ABl. EG L Nr. 294 vom 19. November 1996, S. 14

441. Swissair/Allders International – IV/M.782
Entscheidung der Kommission vom 17. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 268 vom 14. September 1996, S. 6 = WuW 1997, 131

442. 3M/Hoechst – IV/M.757
Entscheidung der Kommission vom 18. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 266 vom 13. September 1996, S. 9 = WuW 1997, 131

443. PTT Post/TNT-GD Net – IV/M.787
Entscheidung der Kommission vom 22. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 360 vom 29. November 1996, S. 3 = WuW 1997, 131

444. Chevron/British Gas/Nova/NGC – IV/M.747
Entscheidung der Kommission vom 25. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 360 vom 29. November 1996, S. 3 = WuW 1997, 132

445. IFIL/Worms/Saint-Louis – IV/M.750
Entscheidung der Kommission vom 25. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 266 vom 13. September 1996, S. 5 = WuW 1997, 132

446. Melitta/Dow-Newco – IV/M.734
Entscheidung der Kommission vom 25. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 266 vom 13. September 1996, S. 4 = WuW 1997, 131

447. Norsk Hydro/Arnyca (Enichem Agricoltura) – IV/M.769
Entscheidung der Kommission vom 29. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 266 vom 13. September 1996, S. 6 = WuW 1997, 132

448. Thomson-CSF/Finmeccanica/Elettronica – IV/M.767
Entscheidung der Kommission vom 29. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 310 vom 19. Oktober 1996, S. 9 = WuW 1997, 132

449. BP/Mobil – IV/M.727
Entscheidung der Kommission vom 7. August 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 381 vom 17. Dezember 1996, S. 8 = WuW 1997, 133

450. Thomas Cook/Sunworld – IV/M.785
Entscheidung der Kommission vom 7. August 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 279 vom 25. September 1996, S. 4 = WuW 1997, 133

451. CCB/CLF – IV/M.736
Entscheidung der Kommission vom 8. August 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 308 vom 17. Oktober 1996, S. 3 = WuW 1997, 133

452. Siemens/Sommer Allibert Industrie – IV/M.800
Entscheidung der Kommission vom 14. August 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 363 vom 3. Dezember 1996, S. 3 = WuW 1997, 36

453. General Electric/CompuNet – IV/M.798
Entscheidung der Kommission vom 18. August 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 324 vom 30. Oktober 1996, S. 10 = WuW 1997, 133

454. Klöckner/ARUS – IV/M.760
Entscheidung der Kommission vom 20. August 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 47 vom 15. Februar 1997, S. 4 = WuW 1997, 133

455. GrantRail – IV/M.797
Entscheidung der Kommission vom 22. August 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 361 vom 30. November 1996, S. 4 = WuW 1997, 134

456. InfraLeuna – IV/M.796
Entscheidung der Kommission vom 23. August 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 307 vom 16. Oktober 1996, S. 5 = WuW 1997, 134

457. British Airways/TAT II – IV/M.806
Entscheidung der Kommission vom 26. August 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 316 vom 25. Oktober 1996, S. 11 = WuW 1997, 134

458. AGF/Camat – IV/M.777
Entscheidung der Kommission vom 27. August 1996 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 307 vom 16. Oktober 1996, S. 5 = Bull. EU 7/8-1996, 37

459. Auchan/Pão de Açúcar – IV/M.804
Entscheidung der Kommission vom 27. August 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 308 vom 17. Oktober 1996, S. 4 = WuW 1997, 135

460. Rewe/Billa – IV/M.803
Entscheidung der Kommission vom 27. August 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 306 vom 15. Oktober 1996, S. 4 = WuW 1997, 135

461. Creditanstalt-Bankverein/Treibacher/KLG – IV/M.811
Entscheidung der Kommission vom 30. August 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 8 vom 11. Januar 1997, S. 4 = WuW 1996, 905

462. AgrEvo/Marubeni – IV/M.788
Entscheidung der Kommission vom 3. September 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
WuW 1996, 906

463. GEC Alsthon NV/AEG – IV/M.705
Entscheidung der Kommission vom 3. September 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 308 vom 17. Oktober 1996, S. 4 = WuW 1996, 906

464. CEGELEC/AEG II – IV/M.762
Entscheidung der Kommission vom 3. September 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 308 vom 17. Oktober 1996, S. 3 = WuW 1996, 906

465. Schering/Gehe-Jenapharm – IV/M.781
Entscheidung der Kommission vom 13. September 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 306 vom 15. Oktober 1996, S. 3 = WuW 1996, 907

466. n-tv – IV/M.810
Entscheidung der Kommission vom 16. September 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 366 vom 5. Dezember 1996, S. 10 = WuW 1996, 907

467. British Aerospace/Lagardère SCA – IV/M.820
Entscheidung der Kommission vom 23. September 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 22 vom 22. Januar 1997, S. 6 = WuW 1996, 908

468. Allianz/Hermes – IV/M.813
Entscheidung der Kommission vom 27. September 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 384 vom 19. Dezember 1996, S. 4 = WuW 1997, 136

469. Temic/Leica – IV/M.792
Entscheidung der Kommission vom 30. September 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 328 vom 1. November 1996, S. 22 = WuW 1997, 135

470. Bertelsmann/CLT – IV/M.779
Entscheidung der Kommission vom 7. Oktober 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 364 vom 4. Dezember 1996, S. 3 = Bull. EU 10-1996, 27

471. British Gas Trading Ltd/Group 4 Utility Services – IV/M.791
Entscheidung der Kommission vom 7. Oktober 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 374 vom 11. Dezember 1996, S. 8 = WuW 1997, 136

472. CGEA/South Eastern Train Company Ltd. – IV/M.816
Entscheidung der Kommission vom 7. Oktober 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 353 vom 23. November 1996, S. 10 = WuW 1997, 134

473. John Deere Capital Corp/Lombard North Central plc – IV/M.823
Entscheidung der Kommission vom 7. Oktober 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 359 vom 28. November 1996, S. 11 = WuW 1997, 136

474. Baxter/Immuno – IV/M.821
Entscheidung der Kommission vom 9. Oktober 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 386 vom 20. Dezember 1996, S. 11 = Bull. EU 10-1996, 27

475. Thyssen/Böhler-Uddeholm – IV/M.829
Entscheidung der Kommission vom 14. Oktober 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 351 vom 22. November 1996, S. 10 = WuW 1997, 134

476. DBKOM – IV/M.827
Entscheidung der Kommission vom 23. Oktober 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 168 vom 3. Juni 1997, S. 5 = Bull. EU 10-1996, 28

477. Norsk Hydro/Enichem Agricoltura-Terni II – IV/M.832
Entscheidung der Kommission vom 25. Oktober 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 366 vom 5. Dezember 1996, S. 12 = WuW 1997, 132

478. Schweizer Rück/Mercantile & General Reinsurance Company – IV/M.828
Entscheidung der Kommission vom 30. Oktober 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 390 vom 24. Dezember 1996, S. 32 = WuW 1997, 36

479. Gillette/Duracell – IV/M.836
Entscheidung der Kommission vom 8. November 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 364 vom 4. Dezember 1996, S. 4 = WuW 1997, 36

480. PTT Post/TNT/GD Express Worldwide – IV/M.843
Entscheidung der Kommission vom 8. November 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 19 vom 18. Januar 1997, S. 4 = WuW 1997, 131

481. Allianz/Vereinte – IV/M.812
Entscheidung der Kommission vom 11. November 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 114 vom 12. April 1997, S. 5 = WuW 1997, 136

482. ESPN/STAR – IV/M.826
Entscheidung der Kommission vom 11. November 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 368 vom 6. Dezember 1996, S. 8 = WuW 1997, 136

483. Metallgesellschaft/Safic Alcan II – IV/M.834
Entscheidung der Kommission vom 21. November 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 384 vom 19. Dezember 1996, S. 4 = Bull. EU 11-1996, 26

484. Bayernwerk/Isarwerke – IV/M.808
Entscheidungen der Kommission vom 25. November 1996 (Art. 9 Abs. 3 b)
WuW 1997, 35

485. ELG Haniel/Jewometaal – IV/M.849
Entscheidung der Kommission vom 25. November 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 201 vom 1. Juli 1997, S. 3 = Bull. EU 11- 1996, 27

486. RWE/Thyssengas – IV/M.713
Entscheidungen der Kommission vom 25. November 1996 (Art. 9 Abs. 3 b)
WuW 1997, 34

487. Ahold/CSC – IV/M.848
Entscheidung der Kommission vom 2. Dezember 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 18 vom 17. Januar 1997, S. 13 = Bull. EU 12-1996, 54

488. Cardo/Thyssen – IV/M.818
Entscheidung der Kommission vom 2. Dezember 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 18 vom 17. Januar 1997, S. 13 = Bull. EU 12-1996, 55

489. Saint Gobain/Wacker-Chemie/NOM – IV/M.774
Entscheidungen der Kommission vom 31. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 4. Dezember 1996 (Art. 8 Abs. 3)
ABl. EG Nr. L 247 vom 10. September 1997 , S. 1 = WuW 1997, 33

490. Bell CableMedia/Cable & Wireless/Videotron – IV/M.853
Entscheidung der Kommission vom 11. Dezember 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 24 vom 24. Januar 1997, S. 22 = Bull. EU 12-1996, 55

491. Cable & Wireless/Nynex/Bell Canada – IV/M.865
Entscheidung der Kommission vom 11. Dezember 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 24 vom 24. Januar 1997, S. 22 = Bull. EU 12-1996, 55

492. Promodès/Garosci – IV/M.839
Entscheidung der Kommission vom 16. Dezember 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 16 vom 16. Januar 1997, S. 15 = Bull. EU 12-1996, 56

493. Generali/Prime – IV/M.859
Entscheidung der Kommission vom 18. Dezember 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 76 vom 11. März 1997, S. 31 = Bull. EU 12-1996, 56

494. Telecom Éireann – IV/M.802
Entscheidung der Kommission vom 18. Dezember 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 35 vom 4. Februar 1997, S. 4 = Bull. EU 12-1996, 56

495. Textron/Kautex – IV/M.861Entscheidung der Kommission
vom 18. Dezember 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG C 110 vom 9. April 1997, S. 8 = Bull. EU 12-1996, 56

496. Westinghouse/Equipos Nucleares – IV/M.773
Entscheidung der Kommission vom 18. Dezember 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 121 vom 19. April 1997, S. 6 = Bull. EU 12-1996, 56

497. P & O/Nedlloyd – IV/M.831
Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 110 vom 9. April 1997, S. 7 = Bull. EU 12-1996, 57

498. AXA/UAP – IV/M.862
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 38 vom 7. Februar 1997, S. 6 = Bull. EU 12-1996, 57

499. BT/NS-Telfort – IV/M.855
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 103 vom 2. April 1997, S. 10 = Bull. EU 12-1996, 58

500. GKN/Brambles/Mabeg – IV/M.868
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 103 vom 2. April 1997, S. 10 = Bull. EU 12-1996, 58

501. Coca-Cola Enterprises/Amalgamated Beverages Great Britain – IV/M.794
Entscheidungen der Kommission vom 13. September 1996 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 22. Januar 1997 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 218 vom 9. August 1997, S. 15 = WuW 1997, 331

502. TRW/Magna – IV/M.872
Entscheidung der Kommission vom 28. Januar 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 110 vom 9. April 1997, S. 9 = WuW 1997, 329

503. AMEC/Financière Spie Battignoles/Spie Battignoles – IV/M.874
Entscheidung der Kommission vom 6. Februar 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 118 vom 16. April 1997 S. 4 = WuW 1997, 329

504. Fortis/MeesPierson – IV/M.850
Entscheidung der Kommission vom 6. Februar 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
WuW 1997, 330

505. Schweizer RE/Uniorias – IV/M.880
Entscheidung der Kommission vom 7. Februar 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 120 vom 18. April 1997, S. 4 = WuW 1997, 330

506. Prudential/HSBC/Finnish Chemicals – IV/M.883
Entscheidung der Kommission vom 13. Februar 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 121 vom 19. April 1997, S. 6 = Bull. EU 1/2-1997, 28

507. KNP BT/Bunzl/Wilhelm Seiler – IV/M.884
Entscheidung der Kommission vom 14. Februar 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 110 vom 9. April 1997, S. 9 = WuW 1997, 331

508. RTL 7 – IV/M.878
Entscheidung der Kommission vom 14. Februar 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 201 vom 1. Juli 1997, S. 5 = Bull. EU 1/2-1997, 28

509. DBV/Gothaer/GPM – IV/M.875
Entscheidung der Kommission vom 17. Februar 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 198 vom 28. Juni 1997, S. 10 = WuW 1997, 330

510. Philips/Hewlitt-Packard – IV/M.846
Entscheidung der Kommission vom 17. Februar 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 110 vom 9. April 1997, S. 7 = Bull. EU 1/2-1997, 28

511. Kesko/Tuko – IV/M.784
Entscheidungen der Kommission vom 26. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 20. November 1996 (Art. 8 Abs. 3)
ABl. EG Nr. L 110 vom 26. April 1997, S. 53 = WuW 1997, 32
Entscheidung der Kommission vom 19. Februar 1997 (Art. 8 Abs. 4)
ABl. EG Nr. L 174 vom 2. Juli, S. 47 = WuW 1997, 327

512. ADM/Grace – IV/M.882
Entscheidung der Kommission vom 20. Februar 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 120 vom 18. April 1997 S. 6 = Bull. EU 1/2-1997, 29

513. Telia/Ericsson – IV/M.876
Entscheidung der Kommission vom 20. Februar 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 156 vom 24. Mai 1997, S. 4 = Bull. EU 1/2-1997, 29

514. Vendex (Vendior)/bis – IV/M.879
Entscheidung der Kommission vom 20. Februar 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 162 vom 29. Mai 1997, S. 3 = Bull. EU 1/2-1997, 29

515. UPM-Kymmene/Finnpap – IV/M.871
Entscheidung der Kommission vom 21. Februar 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 110 vom 9. April 1997, S. 8 = WuW 1997, 503

516. BGT/EHG-AIM – IV/M.869
Entscheidung der Kommission 26. Februar 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 125 vom 22. April 1997, S. 9 = WuW 1997, 330

517. Castle Power/TDF/Candover/Berkshire-HSCo – IV/M.887
Entscheidung der Kommission vom 27. Februar 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 120 vom 18. April 1997, S. 6 = Bull. EU 1/2-1997, 30

518. British Airways/Air Liberté – IV/M.875
Entscheidung der Kommission vom 28. Februar 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 149 vom 17. Mai 1997, S. 25 = WuW 1997, 331

519. Wagon-Lits/Carlson – IV/M.867
Entscheidung der Kommission vom 7. März 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. 202 vom 2. Juli 1997, S. 4 = Bull. EU 3-1997, 24

520. Bank Austria/Creditanstalt – IV/M.873
Entscheidung der Kommission vom 11. März 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 160 vom 27. Mai 1997, S. 4 = WuW 1997, 595

521. Recticel/Greiner – IV/M.835
Entscheidung der Kommission vom 19. März 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 205 vom 5. Juli 1997, S. 4 = WuW 1997, 503

522. Birmingham International Airport – IV/M.835
Entscheidung der Kommission vom 25. März 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 137 vom 3. Mai 1997, S. 3 = Bull. EU 3-1997, 26

523. Cereol/Ösat-Ölmühle – IV/M.866
Entscheidung der Kommission vom 2. April 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 146 vom 14. Mai 1997, S. 3 = WuW 1997, 503

524. RSB/Tenex/Fuel Logistic – IV/M.904
Entscheidung der Kommission vom 2. April 1997 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 168 vom 3. Juni 1997, S. 5 = WuW 1997, 502

525. BT/Tele DK/SBB/Migros/UBS – IV/M.900
Entscheidung der Kommission vom 16. April 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 160 vom 27. Mai 1997, S. 5 = Bull. EU 4-1997, 26

526. MRW/MHP – IV/M.886
Entscheidung der Kommission vom 22. April 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 160 vom 27. Mai 1997, S. 5 = WuW 1997, 595

527. Anglo-American Corporation/Lonrho – IV/M.754
Entscheidungen der Kommission vom 16. Dezember 1996 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 23. April 1997 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 149 vom 20. Mai 1998, S. 21 = WuW 1997, 597

528. Deutsche Bank/Commerzbank/J.M. Voith – IV/M.891
Entscheidung der Kommission vom 23. April 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 247 vom 13. August 1997, S. 3 = WuW 1997, 595

529. Go-ahead/VIA/Thameslink – IV/M.901
Entscheidung der Kommission vom 24. April 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 253 vom 19. August 1997, S. 2 = Bull. EU 4-1997, 27

530. Rheinmetall/British Aerospace/STN Atlas – IV/M.894
Entscheidung der Kommission vom 24. April 1997
(Art. 6 Abs. 1 b und Art. 9 Abs. 3 b)
ABl. EG Nr. C 213 vom 15. Juli 1997, S. 7 = WuW 1997, 598

531. Siemens/Huf – IV/M.912
Entscheidung der Kommission vom 29. April 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 214 vom 16. Juli 1997, S. 4 = WuW 1997, 594

532. Tenneco/KNP BT – IV/M.896
Entscheidung der Kommission vom 30. April 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 207 vom 8. Juli 1997, S. 12 = Bull. EU 4-1997, 28

533. Tesco/ABF – IV/M.914
Entscheidung der Kommission vom 5. Mai 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 162 vom 29. Mai 1997, S. 3 = Bull. EU 5-1997, 27

534. Agos/Itafinco – IV/M.907
Entscheidung der Kommission vom 12. Mai 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 204 vom 4. Juli 1997, S. 3 = Bull. EU 5-1997, 27

535. Warner Bros./Lusomundo/Sogecable – IV/M.902
Entscheidung der Kommission vom 12. Mai 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 202 vom 2. Juli 1997, S. 4 = Bull. EU 5-1997, 27

536. British Telecom (BT)/MCI II – IV/M.856
Entscheidungen der Kommission vom 30. Januar 1997 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 14. Mai 1997 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 336 vom 8. Dezember 1997, S. 1 = WuW 1997, 596

537. Samsung/AST – IV/M.920
Entscheidung der Kommission vom 26. Mai 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 203 vom 3. Juli 1997, S. 3 = Bull. EU 5-1997, 28

538. Tyco/ADT – IV/M.915
Entscheidung der Kommission vom 2. Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 227 vom 26. Juli 1997, S. 3 = Bull. EU 6-1997, 50

539. Mannesmann/Vallourec – IV/M.906
Entscheidung der Kommission vom 3 Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 238 vom 5. August 1997, S. 15 = WuW 1997,806

540. Worms/Saint-Louis – IV/M.909
Entscheidung der Kommission vom 4. Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 203 vom 3. Juli 1997, S. 3 = Bull. EU 6-1997, 50

541. Lyonnaise des Eaux/Suez – IV/M.916
Entscheidung der Kommission vom 5. Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 207 vom 8. Juli 1997, S. 12 = Bull. EU 6-1997, 51

542. Clariant/Hoechst – IV/M.911
Entscheidung der Kommission vom 10. Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 238 vom 5. August 1997, S. 15 = WuW 1997, 972

543. PTA/STET/Mobilkom – IV/M.908
Entscheidung der Kommission vom 11. Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 214 vom 16. Juli 1997, S. 4 = Bull. EU 6-1997, 51

544. Abeille Vie/Viagère/Sinafer – IV/M.919
Entscheidung der Kommission vom 12. Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 233 vom 1. August 1997, S. 2 = Bull. EU 6-1997, 51

545. Valinox/Timet – IV/M.917
Entscheidung der Kommission vom 12. Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 10 vom 15. Januar 1998, S. 3 = Bull. EU 6-1997, 52

546. Auchan/Leroy Merlin/Ifil/La Rinascente – IV/M.934
Entscheidung der Kommission vom 16. Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 274 vom 10. September 1997, S. 6 = Bull. EU 6-1997, 52

547. Siebe/APV – IV/M.936
Entscheidung der Kommission vom 16. Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 274 vom 10. September 1997, S. 7 = Bull. EU 6-1997, 52

548. BASF/Hoechst – IV/M.845
Entscheidung der Kommission vom 17. Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 232 vom 31. Juli 1997, S. 4 = WuW 1997, 972

549. BankAmerica/General Electric/CablEuropa – IV/M.939
Entscheidung der Kommission vom 19. Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 235 vom 2. August 1997, S. 4 = Bull. EU 6-1997, 53

550. Deutsche Bank/Dresdner Bank/ESG – IV/M.923
Entscheidung der Kommission vom 23. Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 303 vom 4. Oktober 1997, S. 10 = Bull. EU 6-1997, 53

551. DIA/VEBA Immobilien/Deutschbau – IV/M.929
Entscheidung der Kommission vom 23. Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 226 vom 25. Juli 1997, S. 3 = Bull. EU 6-1997, 53

552. ICI/Unilever – IV/M.845
Entscheidung der Kommission vom 23. Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 213 vom 15. Juli 1997, S. 6 = Bull. EU 6-1997, 53

553. Blokker/Toys „R" Us II – IV/M.890
Entscheidungen der Kommission vom 21. Februar 1997 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 26. Juni 1997 (Art. 8 Abs. 3 und 4)
WuW 1997, 807

554. Ferrostaal/DSD – IV/M.930
Entscheidung der Kommission vom 26. Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 213 vom 15. Juli 1997, S. 7 = Bull. EU 6-1997, 54

555. VIAG/Goldschmidt – IV/M.922
Entscheidung der Kommission vom 26. Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 245 vom 12. August 1997, S. 3 = Bull. EU 6-1997, 54

556. CLF CCB (Dexia)/San Paolo/Crediop – IV/M.910
Entscheidung der Kommission vom 27. Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 274 vom 10. September 1997, S. 6 = Bull. EU 6-1997, 54

557. Intermarché/Spar – IV/M.946
Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 227 vom 26. Juli 1997, S. 3 = WuW 1997, 702

558. CGEA/EVS/DEGV – IV/M.943
Entscheidung der Kommission vom 2. Juli 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 232 vom 31. Juli 1997, S. 4 = Bull. EU 7/8-1997, 27

559. Mederic/Urrpimmec/CRI/Munich RE – IV/M.949
Entscheidung der Kommission vom 2. Juli 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 329 vom 31. Oktober 1997, S. 11 = Bull. EU 7/8-1997, 27

560. Merck/Rhône-Poulenc-Merial – IV/M.885
Entscheidung der Kommission vom 2. Juli 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 312 vom 14. Oktober 1997, S. 13 = Bull. EU 7/8-1997, 27

561. UBS/Mister Minit – IV/M.940
Entscheidung der Kommission vom 9. Juli 1997 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 232 vom 31. Juli 1997, S. 5 = WuW 1997, 805

562. Cable and Wireless/Maersk Data-Nautec – IV/M.951
Entscheidung der Kommission vom 10. Juli 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 235 vom 2. August 1997, S. 4 = Bull. EU 7/8-1997, 28

563. Thomson/Siemens/ATM – IV/M.953
Entscheidung der Kommission vom 18. Juli 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 255 vom 20. August 1997, S. 8 = WuW 1997, 807

564. Lear/Keiper – IV/M.937
Entscheidung der Kommission vom 22. Juli 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 275 vom 11. September 1997, S. 3 = WuW 1997, 807

565. SEHB/Viag/PE-Bewag – IV/M.932
Entscheidung der Kommission vom 25. Juli 1997
(Art. 9 Abs. 3 b)WuW 1997, 701

566. Boeing/McDonnell Douglas – IV/M.877
Entscheidungen der Kommission vom 19. März 1997 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 30. Juli 1997 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 336 vom 8. Dezember 1997, S. 16 = WuW/EU-V 7

567. Daimler-Benz/Deutsche Teleko -Telematik – IV/M.962
Entscheidung der Kommission vom 31. Juli 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 253 vom 19. August 1997, S. 2 = Bull. EU 7/8-1997, 30

568. Klöckner/ODS – IV/M.918
Entscheidung der Kommission vom 5. August 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 10 vom 15. Januar 1998, S. 3 = Bull. EU 7/8-1997, 30

569. Norsk Alcoa/Elkem – IV/M.723
Entscheidung der Kommission vom 6. August 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 309 vom 9. Oktober 1997, S. 16 = Bull. EU 7/8-1997, 30

570. ADM/Acatos & Hutcheson-Soya Mainz – IV/M.941
Entscheidung der Kommission vom 11. August 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 275 vom 11. September 1997, S. 3 = Bull. EU 7/8-1997, 31

571. Compaq/Tandem – IV/M.963
Entscheidung der Kommission vom 11. August 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 283 vom 19. September 1997, S. 13 = Bull. EU 7/8-1997, 32

572. Krupp-Hoesch/Thyssen – IV/M.925
Entscheidung der Kommission vom 11. August 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 285 vom 20. September 1997, S. 14 = WuW 1997, 806

573. Stinnes/Haniel Reederei – IV/M.897
Entscheidung der Kommission vom 11. August 1997 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 289 vom 24. September 1997, S. 3 = WuW 1997, 805

574. Philips/Lucent Technologies – IV/M.966
Entscheidung der Kommission vom 20. August 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 274 vom 10. September 1997, S. 7 = Bull. EU 7/8-1997, 32

575. STET/GET/Unión Fenosa – IV/M.927
Entscheidung der Kommission vom 20. August 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 288 vom 23. September 1997, S. 8 = Bull. EU 7/8-1997, 32

576. Klöckner/Comercial de Laminados – IV/M.971
Entscheidung der Kommission vom 26. August 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 10 vom 15. Januar 1998, S. 8 = Bull. EU 7/8-1997, 32

577. Lufthansa Cityline/Bombardier/EBJS – IV/M.968
Entscheidung der Kommission vom 26. August 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 285 vom 20. September 1997, S. 14 = Bull. EU 7/8-1997, 33

578. Bain/Hoechst-Dade Behring – IV/M.954
Entscheidung der Kommission vom 2. September 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 22 vom 23. Januar 1998, S. 22 = Bull. EU 9-1997, 13

579. Fujitsu/Amdahl – IV/M.977
Entscheidung der Kommission vom 8. September 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 305 vom 7. Oktober 1997, S. 6 = Bull. EU 9-1997, 13

580. The Coca-ColaCompany/Carlsberg AS – IV/M.833
Entscheidungen der Kommission vom 2. Mai 1997 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 11. September 1997 (Art. 8 Abs. 2)
WuW 1997, 973

581. Banco Santander/San Paolo/Finconsumo – IV/M.976
Entscheidung der Kommission vom 15. September 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 306 vom 8. Oktober 1997, S. 3 = Bull. EU 9-1997, 14

582. Bertelsmann/Burda-HOS Lifeline – IV/M.973
Entscheidung der Kommission vom 15. September 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 360 vom 26. November 1997, S. 8 = Bull. EU 9-1997, 14

583. Bertelsmann/Burda/Springer-HOS MM – IV/M.972
Entscheidung der Kommission vom 15. September 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 360 vom 26. November 1997, S. 8 = Bull. EU 9-1997, 14

584. L'Oréal/Procasa/Cosmétique Iberica/Albesa – IV/M.957
Entscheidung der Kommission vom 19. September 1997 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 374 vom 10. Dezember 1997, S. 4 = Bull. EU 9-1997, 15

585. Bacob Banque/Banque Paribas Belgique – IV/M.983
Entscheidung der Kommission vom 22. September 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 342 vom 12. November 1997, S. 17 = Bull. EU 9-1997, 15

586. KLM/Air UK – IV/M.967
Entscheidung der Kommission vom 22. September 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 372 vom 9. Dezember 1997, S. 20 = Bull. EU 9-1997, 15

587. Frantschach/Bischof + Klein/F+B Verpackungen – IV/M.961
Entscheidung der Kommission vom 26. September 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 359 vom 25. November 1997, S. 8 = Bull. EU 9-1997, 16

588. Frantschach/MMP/Celulozy Swiecie – IV/M.960
Entscheidung der Kommission vom 26. September 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 356 vom 22. November 1997, S. 13 = Bull. EU 9-1997, 16

589. Preussag/Voest-Alpine – IV/M.979
Entscheidung der Kommission vom 1. Oktober 1997 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 314 vom 16. Oktober 1997, S. 6 = WuW/EU-V 5

590. DuPont/ICI – IV/M.984
Entscheidung der Kommission vom 2. Oktober 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 4 vom 8. Januar 1998, S. 4 = WuW 1997, 971

591. Fortis/ASLK-CGER – IV/M.981
Entscheidung der Kommission vom 2. Oktober 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 323 vom 24. Oktober 1997, S. 7 = Bull- EU 10-1997, 25

592. Hagemeyer/ABB Asea Skandia – IV/M.990
Entscheidung der Kommission vom 7. Oktober 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 376 vom 11. Dezember 1997, S. 11 = Bull- EU 10-1997, 26

593. Crédit Suisse/Winterthur – IV/M.985
Entscheidung der Kommission vom 15. Oktober 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 341 vom 11. November 1997, S. 8 = WuW/EU-V 1

594. Guinness/Grand Metropolitan – IV/M.938
Entscheidungen der Kommission vom 20 Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 15. Oktober 1997 (Art. 8 Abs. 2)
WuW 1998, 158

595. Messer Griesheim/Hydrogas – IV/M.926
Entscheidung der Kommission vom 23. Oktober 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 376 vom 11. Dezember 1997, S. 11 = Bull. EU 10-1997, 27

596. Shell/Montell – IV/M.1007
Entscheidung der Kommission vom 23. Oktober 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 40 vom 7. Februar 1998, S. 10 = Bull. EU 10-1997, 27

597. Alcoa/Inespal – IV/M.1003
Entscheidung der Kommission vom 24. Oktober 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 29 vom 27. Januar 1998, S. 7 = Bull. EU 10-1997, 27

598. Dupont/Hitachi – IV/M.994
Entscheidung der Kommission vom 24. Oktober 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 6 vom 10. Januar 1998, S. 2 = Bull. EU 10-1997, 27

599. Ingersoll-Rand/Thermo King – IV/M.1011
Entscheidung der Kommission vom 24. Oktober 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 378 vom 13. Dezember 1997, S. 3 = Bull. EU 10-1997, 27

600. Promodes/Casino – IV/M.991
Entscheidung der Kommission vom 30. Oktober 1997
(Art. 6 Abs. 1 b und Art. 9 Abs. 3 b)
ABl. EG Nr. C 376 vom 11. Dezember 1997, S. 12 = WuW 1998, 45

601. Hannover Re/Skandia – IV/M.1017
Entscheidung der Kommission vom 3. November 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 32 vom 30. Januar 1998, S. 5 = Bull. EU 11-1997, 32

602. Maerk DFDS Travel – IV/M.988
Entscheidung der Kommission vom 4. November 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 10 vom 15. Januar 1998, S. 8 = Bull. EU 11-1997, 32

603. Nordic Capital/Apax Industri – IV/M.1026
Entscheidung der Kommission vom 6. November 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 10 vom 15. Januar 1998, S. 9 = Bull. EU 11-1997, 32

604. GE Capital/ Woodchester – IV/M.1018
Entscheidung der Kommission vom 7. November 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 49 vom 14. Februar 1998, S. 14 = Bull. EU 11-1997, 32

605. OBSI Danmark – IV/M.998
Entscheidung der Kommission vom 10. November 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 38 vom 5. Februar 1998, S. 4 = Bull. EU 11-1997, 32

606. Preussag/Hapag-Lloyd – IV/M. 1001 [1])
Entscheidung der Kommission vom 10. November 1997 (Art. 6 Abs. 1 b und Art. 9 Abs. 3 b)
ABl. EG Nr. C 368 vom 5. Dezember 1997, S. 5 = WuW/EU-V 27

607. Preussag/TUI – IV/M. 1019 [1])
Entscheidung der Kommission vom 10. November 1997 (Art. 6 Abs. 1 b und Art. 9 Abs. 3 b)
ABl. EG Nr. C 368 vom 5. Dezember 1997, S. 5 = WuW/EU-V 27

608. Albacom/BT/ENI/Mediaset – IV//M.975
Entscheidung der Kommission vom 13. November 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 369 vom 6. Dezember 1997, S. 8 = Bull. EU 11-1997, 33

609. Aceralia/Aristraín – IV/M.980
Entscheidung der Kommission vom 18. November 1997 (Art. 6 Abs 1 b)
ABl. EG Nr. C 46 vom 12. Februar 1998, S. 6 = Bull. EU 11-1997, 34

610. Cummins/Wärtsilä – IV/M.1015
Entscheidung der Kommission vom 17. November 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 366 vom 4. Dezember 1997, S. 6 = Bull. EU 11-1997, 33

611. Nomura/Blueslate – IV/M.1037
Entscheidung der Kommission vom 17. November 1997 (Art. 6 Abs 1 b)
ABl. EG Nr. C 118 vom 17. April 1998, S. 4 = Bull. EU 11-1997, 33

[1]) Die abschließende Beurteilung der Fälle Preussag/Hapag Lloyd und Preussag/TUI faßte die Kommission in einer Entscheidung zusammen.

612. Siemens/Elektrowatt – IV/M.913
Entscheidungen der Kommission vom 28. Juli 1997 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 18. November 1997 (Art. 8 Abs. 2)
WuW 1998, 47

613. Jardine/Appleyard – IV/M.1031
Entscheidung der Kommission vom 20. November 1997 (Art. 6 Abs 1 b)
ABl. EG Nr. C 116 vom 16. April 1998, S. 3 = Bull. EU 11-1997, 34

614. IFIL/Worms & Cie – IV/M.1023
Entscheidung der Kommission vom 27. November 1997 (Art. 6 Abs 1 b)
ABl. EG Nr. C 20 vom 22. Januar 1998, S. 14 = Bull. EU 11-1997, 34

615. Shell UK/Gulf Oil (Great Britain) – IV/M.1013
Entscheidung der Kommission vom 28. November 1997 (Art. 6 Abs 1 b)
ABl. EG Nr. C 29 vom 27. Januar 1998, S. 6 = Bull. EU 11-1997, 35

616. Compagnie Nationale de Navigation/Sogelfa-CIM – IV/M.1021
Entscheidung der Kommission vom 1. Dezember 1997
(Art. 6 Abs. 1 b und Art. 9 Abs. 3 b)
ABl. EG Nr. C 29 vom 27. Januar 1998, S. 8 = WuW 1998, 46

617. VEBA/Degussa – IV/M.942
Entscheidungen der Kommission vom 2. September 1997 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 3. Dezember 1997 (Art. 8 Abs. 2)
WuW 1998, 47

618. AKZO/PLV-EPL – IV/M. 1049
Entscheidung der Kommission vom 4. Dezember 1997 (Art. 6 Abs 1 b)
ABl. EG Nr. C 39 vom 6. Februar 1998, S. 19 = Bull. EU 12-1997, 44

619. Watt AG II – IV/M.958
Entscheidung der Kommission vom 4. Dezember 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 116 vom 16. April 1998, S. 2 = WuW 1998, 156

620. Ameritech/Tele Danmark – IV/M.1046
Entscheidung der Kommission vom 5. Dezember 1997 (Art. 6 Abs 1 b)
ABl. EG Nr. C 25 vom 24. Januar 1998, S. 18 = Bull. EU 12-1997, 45

621. Merita/Nordbanken – IV/M.1029
Entscheidung der Kommission vom 10. Dezember 1997 (Art. 6 Abs 1 b)
ABl. EG Nr. C 44 vom 10. Februar 1998, S. 5 = Bull. EU 12-1997, 45

622. LGV/BTR – IV/M.1054
Entscheidung der Kommission vom 11. Dezember 1997 (Art. 6 Abs 1 b)
ABl. EG Nr. C 125 vom 23. April 1998, S. 7 = Bull. EU 12-1997, 45

623. Lafarge/Redland – IV/M.1030
Entscheidung der Kommission vom 16. Dezember 1997 (Art. 6 Abs. 1 b
und Art. 9 Abs. 3 b)
ABl. EG Nr. C 78 vom 13. März 1998, S. 6 = WuW 1998, 158

624. Swedish Match/KAV – IV/M.997
Entscheidung der Kommission vom 18. Dezember 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 48 vom 13. Februar 1998, S. 5 = WuW 1998, 157

625. Cegetel/Vodafone-SFR – IV/M.1055
Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 1997 (Art. 6 Abs 1 b)
ABl. EG Nr. C 16 vom 20. Januar 1998, S. 13 = Bull. EU 12-1997, 46

626. Crédit Suisse First Boston/Barclays – IV/M.1068
Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 1997 (Art. 6 Abs 1 b)
ABl. EG Nr. C 58 vom 24. Februar 1998, S. 6 = Bull. EU 12-1997, 47

627. Suez Lyonnaise des Eaux/BFI – IV/M.1059
Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 1997 (Art. 6 Abs 1 b)
ABl. EG Nr. C 39 vom 6. Februar 1998, S. 22 = Bull. EU 12-1997, 47

628. Terra Industries/ICI – IV/M.1057
Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 1997 (Art. 6 Abs 1 b)
ABl. EG Nr. C 32 vom 30. Januar 1998, S. 7 = Bull. EU 12-1997, 47

629. Axa-UA/Axa Aurora – IV/M.1033
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1997 (Art. 6 Abs 1 b)
ABl. EG Nr. C 79 vom 14. März 1998, S. 2 = Bull. EU 12-1997, 49

630. BASF/Shell II – IV/M.1041
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 81 vom 17. März 1998, S. 5 = WuW 1998, 156

631. Chrysler/Distributors (Benelux and Germany) – IV/M.1036
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1997 (Art. 6 Abs 1 b)
ABl. EG Nr. C 79 vom 14. März 1998, S. 2 = Bull. EU 12-1997, 47

632. Hochtief/Aer Rianta/Düsseldorf Airport – IV/M.1035
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 61 vom 26. Februar 1998, S. 5 = WuW/EU-V 33

633. Merrill Lynch/Mercury – IV/M.1067
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1997 (Art. 6 Abs 1 b)
ABl. EG Nr. C 46 vom 11. Februar 1998, S. 3 = Bull. EU 12-1997, 48

634. Metro/Makro – IV/M.1063
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 46 vom 11. Februar 1998, S. 3 = WuW/EU-V 21

635. Unichem/Alliance Santé – IV/M.1058
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1997 (Art. 6 Abs 1 b)
ABl. EG Nr. C 29 vom 27. Januar 1998, S. 7 = Bull. EU 12-1997, 49

D. Veröffentlichungen von im Auftrag der Monopolkommission erstellten Gutachten

Die hier aufgeführten Veröffentlichungen stimmen größtenteils nicht mit der im Auftrag der Monopolkommission erstellten Fassung überein. Es handelt sich überwiegend um überarbeitete, gekürzte bzw. erweiterte oder zusammmenfassende Darstellungen. In Einzelfällen sind Teile der für die Monopolkommission erstellten Untersuchungen in umfangreichere Veröffentlichungen eingeflossen.

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 Verlagsgesellschaft 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 Verlagsgesellschaft 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 Verlagsgesellschaft 1981.
(Wirtschaftsrecht und Wirtschaftspolitik. Bd. 69.)

SCHOLZ, Rupert:
Entflechtung und Verfassung.
Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft 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.
(Law and Economics. Bd. 9.)

HÜBNER, Ulrich:
Rechtliche Rahmenbedingungen des Wettbewerbs in der Versicherungswirtschaft.
Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft 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 Verlagsgesellschaft 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 Verlagsgesellschaft 1990.
(Law and Economics of International Telecommunications. Vol. 15.)

ESCH, Bastiaan van der:
Die Artikel 5, 3 f, 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.

BACH, Albrecht:
Wettbewerbsrechtliche Schranken für staatliche Maßnahmen nach europäischem Gemeinschaftsrecht.
Tübingen: Mohr 1992.
(Tübinger rechtswissenschaftliche Abhandlungen. Bd. 72.)

BLETSCHACHER, Georg/KLODT, Henning:
Strategische Handelspolitik und Industriepolitik.
Tübingen: Mohr 1992.
(Kieler Studien. 244.)

BURKERT, Thomas O.J.:
Die Zulässigkeit von Koppelungsgeschäften aus wettbewerbsrechtlicher Sicht.
Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft 1992.
(Wirtschaftsrecht und Wirtschaftspolitik. Bd. 122.)

SEUFERT, Wolfgang:
Die Entwicklung des Wettbewerbs auf den Hörfunk- und Fernsehmärkten der Bundesrepublik Deutschland.
Berlin: Duncker & Humblot 1992.
(Beiträge zur Strukturforschung. H. 133.)

TÄGER, Uwe Christian u.a.:
Entwicklungsstand und -perspektiven des Handels mit Konsumgütern.
Berlin/München: Duncker & Humblot 1994.
(Struktur und Wachstum. Reihe Absatzwirtschaft. H. 14.)

REUTER, Dieter:
Möglichkeiten und Grenzen einer Auflösung des Tarifkartells.
In: Zeitschrift für Arbeitsrecht, Jg. 26, 1995, S. 1–94.

ENGEL, Christoph:
Medienordnungsrecht.
Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft 1996.
(Law and Economics of International Telecommunications. Bd. 28.)

KÖHLER, Helmut:
Zur Reform des GWB.
In: Wettbewerb in Recht und Praxis, Jg. 42, 1996, S. 835–848.

BASEDOW, Jürgen:
Weltkartellrecht.
Tübingen: Mohr (erscheint demnächst).

MEYER, Dirk:
Wettbewerbliche Neuorientierung der Freien Wohlfahrtspflege.
Berlin: Duncker & Humblot (erscheint im Herbst 1998).
(Volkswirtschaftliche Schriften.)

SINN, Hans-Werner:
Europa im Systemwettbewerb.
Tübingen: Mohr (erscheint demnächst).

E. Gutachten der Monopolkommission

Hauptgutachten I:	Mehr Wettbewerb ist möglich. 2. Aufl. 1977.
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.
Hauptgutachten IX:	Wettbewerbspolitik oder Industriepolitik. 1992.
Hauptgutachten X:	Mehr Wettbewerb auf allen Märkten. 1994.
Hauptgutachten XI:	Wettbewerbspolitik in Zeiten des Umbruchs. 1996.
Sondergutachten 1:	Anwendung und Möglichkeiten der Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen seit Inkrafttreten der Kartellgesetznovelle. 2. Aufl. 1977.
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 Société Sidéchar 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.

Sondergutachten 23: Marktstruktur und Wettbewerb im Handel. 1994.

Sondergutachten 24: Die Telekommunikation im Wettbewerb. 1996.

Sondergutachten 25: Zusammenschlußvorhaben der Potash Corporation of Saskatchewan Inc. und der Kali und Salz Beteiligungs Aktiengesellschaft. 1997.

Sondergutachten 26: Ordnungspolitische Leitlinien für ein funktionsfähiges Finanzsystem. 1998.

Sondergutachten 27: Systemwettbewerb. 1998.

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 liegt auch in einer englischen und in einer französischen Fassung vor.

Bundesrat zu Drucksache **693/98**

17. 07. 98 — C —

Wi - G

Unterrichtung

durch die Bundesregierung

Anlagenband zum Zwölften Hauptgutachten der Monopolkommission 1996/1997

Inhaltsverzeichnis

		Seite
A.	**Methodischer Teil**	3
1.	Messung der horizontalen Konzentration	4
2.	Methodische Erläuterungen und Beschreibung der Datenbasis zur Erfassung der Konzentration der Unternehmen und der Anbieter im Produzierenden Gewerbe	6
2.1	Reform der amtlichen Klassifikationen für Wirtschaftszweige und Produktionsgüter	6
2.1.1	Klassifikation der Wirtschaftszweige	6
2.1.2	Systematisches Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken	8
2.2	Methodische Erläuterungen zur Erfassung der Konzentration der Unternehmen und der Anbieter	10
2.2.1	Methodische Erläuterungen zur Erfassung der Konzentration der Unternehmen	10
2.2.2	Methodische Erläuterungen zur Erfassung der Konzentration der Anbieter	12
2.3	Beschreibung der Datenbasis zur Erfassung der Konzentration der Unternehmen und der Anbieter	15
2.3.1	Beschreibung der Datenbasis zur Erfassung der Konzentration der Unternehmen	16
2.3.2	Beschreibung der Datenbasis zur Erfassung der Konzentration der Anbieter	18
3.	Methodische Erläuterungen und Beschreibung der Datenbasis zur Erfassung der Konzentration der Unternehmen und der Anbieter im Handel	20
3.1	Methodische Erläuterungen	20
3.2	Beschreibung der Datenbasis	21
B.	**Statistischer Teil**	25

Druck: Bonner Universitäts-Buchdruckerei, 53113 Bonn
Vertrieb: Bundesanzeiger Verlagsgesellschaft mbH, Postfach 13 20, 53003 Bonn, Telefon: 02 28/3 82 08 40, Telefax: 02 28/3 82 08 44
ISSN 0720-2946

Tabelle Seite

I.1: Konzentration der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen und vierstelligen Wirtschaftsklassen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe und im Baugewerbe 26

I.2: Konzentration der Anbieter nach zweistelligen Güterabteilungen und vierstelligen Güterklassen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe 78

I.3: Konzentration der Unternehmen und Konzentration der Anbieter nach zweistelligen Wirtschafts- und Güterabteilungen und vierstelligen -klassen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe 106

II.1: Konzentration der Unternehmen im Kraftfahrzeughandel nach bis zu fünfstelligen Wirtschaftsunterklassen 164

II.2: Konzentration der Unternehmen im Großhandel nach dreistelligen Wirtschaftsgruppen 168

II.3: Konzentration der Unternehmen im Einzelhandel nach dreistelligen Wirtschaftsgruppen 184

II.4: Konzentration der Unternehmen im Gastgewerbe nach bis zu dreistelligen Wirtschaftsgruppen 194

III.1: Prozentuale Abweichungen verschiedener Schätzwerte ($WS^{*}_{1,...}$) vom wahren Wert der Wertschöpfung des inländischen Konzerns (WS_t) bei Großunternehmen für die Jahre 1994, 1992, 1990, 1988, 1986, 1984, 1982, 1980 und 1978 197

III.2: Kumulierte Anzahl der Unternehmen nach Abweichungen des Schätzwertes vom tatsächlichen Wert der Wertschöpfung und nach Jahren .. 206

III.3: Rangverschiebungen in der Reihenfolge der jeweils „100 Größten" bei Unternehmen mit geschätzter Wertschöpfung für die Jahre 1978, 1980, 1982, 1984, 1986, 1990, 1992 und 1994 207

III.4: Unternehmen der jeweils „100 Größten" 1978, 1980, 1982, 1984, 1986, 1990, 1992 und 1994, bei denen die Schätzung der Wertschöpfung zu Rangverschiebungen um vier oder mehr Ränge führt 208

Übersicht

III.1: Klassifikation der Wirtschaftszweige (WZ 93) – Auszug – 209

A. Methodischer Teil

1. Messung der horizontalen Konzentration

1. Die Monopolkommission erfaßt die horizontale Konzentration empirisch mit Hilfe *statistischer Maßzahlen*. Sie messen, wie ungleichmäßig sich eine Summe von Merkmalswerten auf die einzelnen Einheiten, die das Merkmal tragen, verteilt. Als Maßzahlen werden verwendet:

- Messung der absoluten Konzentration:
  - Konzentrationsraten bezogen auf die jeweils 3, 6, 10, 25, 50 und 100 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 durch die Art, wie die *Anzahl* der Merkmalsträger berücksichtigt wird. Die *absolute* Konzentration ist auf die Ungleichverteilung der Größe einer *bestimmten Anzahl* der Merkmalsträger bezogen, die *relative* Konzentration auf entsprechende *Anteile* an allen Merkmalsträgern. Auf den absoluten Konzentrationsgrad wirken danach analytisch *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 zu unterscheiden, liegt darin, den Einfluß der Anzahl der Unternehmen oder Anbieter von dem Einfluß der Streuung (Disparität) ihrer Marktanteile auf die Höhe des Konzentrationsgrades zu trennen.

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

$$(1)\quad CR_j = \sum_{i=1}^{j} p_i \qquad \text{mit:}\quad j \leq n \in N$$

$$X = \sum_{i=1}^{n} x_i$$

$$p_i = \frac{x_i}{X}$$

$$\sum_{i=1}^{n} p_i = 1$$

Der Wertebereich der Konzentrationsraten beträgt:

$$(2)\quad \frac{j}{n} \leq CR_j \leq 1$$

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 (CR_j) werden als unvollständige Konzentrationsmaße bezeichnet, da sie nur einen Teil der Unternehmen, die jeweils j größten, berücksichtigen.

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 von Konzentrationsraten kann der gemessene Konzentrationsgrad bei identischen Daten höher oder niedriger sein, je nachdem für welche Anzahl der z. B. 3, 6 oder 10 größten Merkmalsträger die Berechnung erfolgt. Die Gründe für die Anwendung von Konzentrationsraten sowie verschiedene hiermit verbundene Vor- und Nachteile hat die Monopolkommission bereits in ihrem Ersten Hauptgutachten dargelegt.[1])

3. Um unter anderem den möglichen Nachteil widersprüchlicher Ergebnisse bei der Anwendung von Konzentrationsraten zu vermeiden, verwendet die Monopolkommission zusätzlich den *Herfindahl-Index*.[2]) Er ist ein absolutes *summarisches* Konzentrationsmaß, da es *alle* Merkmalsträger berücksichtigt.

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

$$(3)\quad H = \sum_{i}^{n} p_i^2$$

Der Wertebereich des Herfindahl-Index ist normiert mit:

$$(4)\quad \frac{1}{n} \leq H \leq 1$$

Für die Berechnung des Herfindahl-Index spielt die Reihenfolge der Unternehmen keine Rolle. Da der Index für stark besetzte Wirtschaftsbereiche sehr kleine Werte annehmen kann, multipliziert ihn die Monopolkommission, wie das Statistische Bundesamt, aus praktischen Gründen mit dem Faktor 1000.

Die Monopolkommission gibt dem Herfindahl-Index gegenüber anderen absoluten summarischen Konzentrationsmaßen (z. B. Exponential-Index, Rosenbluth-Rang-Index) den Vorzug, weil größere Merk-

[1]) Vgl. Monopolkommission, Mehr Wettbewerb ist möglich, Hauptgutachten 1973/1975, Baden-Baden 1976, Tz. 151.

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

malswerte relativ stärker gewichtet werden. Daher wird sein Wert weniger beeinflußt, wenn eine Anzahl kleinerer Merkmalsträger nicht exakt erfaßt werden kann. Zwischen dem Herfindahl-Index und den Konzentrationsraten bestehen *funktionale Beziehungen:* Bei einer oder mehreren gegebenen Konzentrationsraten ist der Wertebereich des Herfindahl-Index eingegrenzt und umgekehrt. Diese Beziehungen können dazu verwendet werden, unbekannte Werte der einen Maßzahl mit Hilfe bekannter Werte der anderen zu schätzen oder die Konsistenz mehrerer berechneter Maßzahlen zu prüfen.[3])

4. 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[4]) ergänzend zum Herfindahl-Index Maßzahlen der relativen Konzentration ausgewiesen und seit dem Neunten Hauptgutachten[5]) auch die Konzentrationsraten entsprechend ergänzt. Dies folgt aus der Einsicht, daß zwei *gleich hohe* Konzentrationsgrade wettbewerbspolitisch unterschiedlich zu beurteilen sind, wenn die Anzahl der Anbieter und unter den gegebenen Bedingungen auch die Ungleichverteilung der Marktanteile in einem Fall höher sind als in einem anderen Fall. Diese Information ist auf einfache Weise durch den relativen Konzentrationsgrad zu gewinnen. Es wäre in Querschnitt- und Längsschnittanalysen z.B. ein Fehler, Güterklassen in bezug auf ihre Angebotsstruktur und die hieraus resultierenden wettbewerblichen Verhaltensspielräume der Anbieter bereits deshalb als äquivalent zu bewerten, weil sie den gleichen Wert des Herfindahl-Index aufweisen. Richtiger ist es, den absoluten Konzentrationsgrad in Hinblick auf die Anzahl der Anbieter und die Streuung der Produktionsanteile differenziert zu betrachten.

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

$$(5)\quad DR_j = \frac{CR_j - \frac{j}{n}}{CR_j} = 1 - \frac{j}{n \cdot CR_j}$$

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 resultiert danach zu 70 % – der Disparitätsrate DR_3 – aus 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:

$$(6)\quad CR_j = \frac{j}{n(1 - DR_j)}$$

6. Aufgrund des gleichen Zusammenhangs wie für Konzentrationsraten besteht auch für summarische absolute Konzentrationsmaße (K^a) ein zugeordnetes relatives Konzentrationsmaß (K^r). Für absolute Konzentrationsmaße und die ihnen zugeordneten relativen Maßzahlen gilt die allgemeine Umrechnungsformel:

$$(7)\quad K^r = 1 - \frac{1}{n \cdot K^a}$$

Danach können aus den hier verwendeten Konzentrationsmaßen weitere Maßzahlen zur absoluten und zur relativen Konzentration abgeleitet werden.

7. Die dem Herfindahl-Index zugeordnete Maßzahl der relativen Ungleichverteilung wird nach einer einfachen Umformung in Gestalt des *Variationskoeffizienten* (V)[6]) verwendet. Er ist das Verhältnis der Standardabweichung der Merkmalswerte zu ihrem arithmetischen Mittelwert. Bezogen auf Anteilswerte gilt:

$$(8)\quad V^2 = n \cdot \sum_{i=1}^{n} \left(p_i - \frac{1}{n}\right)^2$$

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

$$(9)\quad H = \frac{1 + V^2}{n}$$

Die Umkehrfunktion lautet:

$$(10)\quad V = \sqrt{n \cdot H - 1}$$

Der Gini-Koeffizient ist ein weiteres Disparitätsmaß, das wegen seiner Normierung auf das Intervall $0 \geq G \geq 1 - 1/n$ zugleich ein relatives Konzentrationsmaß ist:

$$(11)\quad G = 1 - \frac{1}{n}\left(2 \cdot \sum_{i}^{n}(i \cdot p_i) - 1\right)$$

Der Gini-Koeffizient setzt eine Ordnung der Unternehmen nach der Größe voraus; in der hier verwendeten Schreibweise mit dem größten Unternehmen beginnend. Das dem Gini-Koeffizienten zugeordnete absolute Konzentrationsmaß ist der Rang-Koeffizient.[7])

8. Eine anschauliche Vergleichszahl für den absoluten Konzentrationsgrad liefert das „numbers equivalent":

$$(12)\quad ne = \frac{1}{K_a}$$

---

[3]) Eine Konsistenzprüfung ist insbesondere für die auf Stichprobenbasis berechneten handelsstatistischen Ergebnisse angezeigt, die gewisse stochastische Unsicherheiten aufweisen. Vgl. Tz. 144 im Hauptband dieses Gutachtens.

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

[5]) Vgl. Monopolkommission, Wettbewerbspolitik oder Industriepolitik, Hauptgutachten 1990/1991, Baden-Baden 1992, Tz. 221.

[6]) 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: $H^r = 1/(1 + (1/V^2))$.

[7]) Die Monopolkommission gibt, wie dargelegt, dem Herfindahl-Index bzw. dem Variationskoeffizienten vor anderen Maßzahlen den Vorzug. Demgegenüber gewinnt der Rang-Index bzw. der Gini-Koeffizient für die Bereiche des Einzelhandels an Informationsgehalt, die durch eine relativ große Anzahl kleiner Unternehmen gekennzeichnet sind. Wegen stochastisch bedingter Unsicherheiten hat die Monopolkommission jedoch zunächst auf die Veröffentlichung dieser Maßzahlen verzichtet.

Die Äquivalenzzahl ist diejenige hypothetische Anzahl gleich großer Unternehmen, die den gleichen wie den tatsächlich gemessenen Konzentrationsgrad besitzt. Die Vergleichszahl ist folglich um so geringer, je höher der Konzentrationsgrad ist.

9. Konzentrationsmaße der hier verwendeten Klasse messen den Grad, nicht aber die Art der Ungleichverteilung der Merkmalswerte. Von besonderem wettbewerbspolitischem Interesse sind jedoch empirische Aussagen darüber, ob sich in einem Wirtschaftsbereich eine Gruppe größerer Anbieter so deutlich von einer Gruppe kleinerer absetzt, daß auch wirtschaftlich eine *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 existieren verschiedene statistische Maßzahlen. Die Monopolkommission hatte mit Hilfe des Statistischen Bundesamtes versucht, eine dieser Maßzahlen aus dem System der Linda-Indizes mit Hilfe amtlicher Daten anzuwenden.[8]) Der Versuch war empirisch nicht ergiebig. Zum einen Teil wurden die Ergebnisse aus Gründen der statistischen Geheimhaltung gesperrt. Zum anderen, nicht unerheblichen Teil wurden keine aussagekräftigen Ergebnisse erzielt, sei es, daß in der Realität keine Dominanz herrschte, sei es, daß die angewendeten Berechnungsverfahren nicht ausreichten, diese zu identifizieren. Die Monopolkommission hat das Vorhaben daher nicht weitergeführt, wird es aber wegen seiner wettbewerbspolitischen Relevanz nicht aufgeben. Nach der Präzisierung der statistischen Geheimhaltungsvorschriften zugunsten der Monopolkommission und mit Hilfe gegebenenfalls geeigneterer Berechnungsverfahren bestehen hierfür verbesserte Realisierungschancen.

10. Eine weitere konzeptionelle Restriktion der ausschließlichen Anwendung von Konzentrationsmaßen besteht darin, daß im zwischenzeitlichen Vergleich keine *Analyse der Fluktuation* oder *Demographie der Unternehmen, Anbieter oder Betriebe* möglich ist. Die Identität, Rangfolge und Entwicklung der einzelnen Merkmalsträger innerhalb aggregierter statistischer Angaben ist aber von großer Bedeutung, um den Konzentrationsprozeß im Zeitablauf wettbewerbspolitisch zu interpretieren. Nach den geltenden statistischen Geheimhaltungsvorschriften ist eine empirische Analyse dieser Art aber nicht erlaubt.

2. Methodische Erläuterungen und Beschreibung der Datenbasis zur Erfassung der Konzentration der Unternehmen und der Anbieter im Produzierenden Gewerbe

2.1 Reform der amtlichen Klassifikationen für Wirtschaftszweige und Produktionsgüter

2.1.1 Klassifikation der Wirtschaftszweige

11. Die Klassifikation der Wirtschaftszweige dient dazu, die *wirtschaftlichen Tätigkeiten* statistischer Einheiten in allen Statistiken nach Wirtschaftszweigen einheitlich begrifflich abzugrenzen.

Die neue „Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993" (WZ 93)[9]) baut auf der „Systematik der Wirtschaftszweige in der Europäischen Gemeinschaft" (NACE Rev. 1)[10]) auf, die den verbindlichen Rahmen für die WZ 93 darstellt. Sie wurde von der Kommission der Europäischen Gemeinschaften geprüft und gebilligt[11]) und ersetzt die bisher geltende „Systematik der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1979" (WZ 79). Die WZ 93 ist für alle Statistiken anzuwenden, die nach dem 1. Januar 1995 erhoben werden und eine Gliederung nach Wirtschaftszweigen enthalten. Gegenüber der WZ 79 enthält die WZ 93 verschiedene, zum Teil wesentliche und strukturelle Änderungen. Sie dienen primär dem Ziel einer internationalen Vergleichbarkeit der statistischen Ergebnisse.

Harmonisierte statistische Informationen sind nicht nur für die Institutionen der Europäischen Union und die nationalen Behörden, sondern auch für die sich international diversifizierende Wirtschaft von großer Bedeutung. Sie sind eine Voraussetzung für das Funktionieren des Europäischen Binnenmarktes und die Bereitstellung empirischer Entscheidungsgrundlagen für Politik und Wirtschaft.

12. In der Vergangenheit haben die Mitglieder der Europäischen Union eigene Klassifikationen der Wirtschaftszweige entwickelt oder internationale Klassifikationen modifiziert. Damit konnten nationale Erfordernisse berücksichtigt werden, die Gewinnung international vergleichbarer, für die Funktionsfähigkeit des Europäischen Binnenmarktes unerläßlicher Wirtschaftsdaten war jedoch erheblich erschwert oder unmöglich.

Auf dem Weg zu einem international und materiell harmonisierten und konsistenten System hat die

[8]) Zur Definition der Maßzahlen vgl. Monopolkommission, Fortschritte bei der Konzentrationserfassung, Hauptgutachten 1980/1981, Baden-Baden 1982, Tz. 191, 231; empirische Ergebnisse sind dort im Anhang, Teil B, in den Tabellen I und II.13 enthalten; dies., Die Wettbewerbsordnung erweitern, Hauptgutachten 1986/1987, Baden-Baden 1988, Anlagenband, Tz. 47.

[9]) Vgl. Statistisches Bundesamt, Klassifikation der Wirtschaftszweige mit Erläuterungen, Ausgabe 1993, 3. unveränd. Nachdruck, Stuttgart 1995, S. 20ff.

[10]) Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften, Luxemburg 1993.

[11]) Gemäß Artikel 3 der Verordnung (EWG) Nr. 3037/90.

Klassifikation der Wirtschaftszweige für die Bundesrepublik Deutschland folgende Phasen durchlaufen:

- 1959 wurde das „Systematische Verzeichnis der Arbeitsstätten" veröffentlicht, das ursprünglich für gewerbliche Betriebszählungen entwickelt und später für die allgemeine Arbeitsstättenzählung angewendet wurde. Gliederungskriterien waren die Stufe im gesamtwirtschaftlichen Prozeß (Produktion, Handel, Dienstleistungen), die Stufe innerhalb der Produktion bzw. des Handels (Urproduktion, Verarbeitung, Baugewerbe, Großhandel, Einzelhandel) sowie die Art der produzierten Güter bzw. der gehandelten Waren und Dienstleistungen.

- 1961 entstand nach gründlicher Überarbeitung des Arbeitsstättenverzeichnisses die „Systematik der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1961" (WZ 61). Neben den bisherigen Merkmalen wurde die Gliederung der gesamtwirtschaftlichen Sektoren durch eine stärkere Differenzierung nach gewinn- und nicht gewinnorientierten wirtschaftlichen Tätigkeiten verbessert.

- Die „Systematik der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1970" (WZ 70) trug vor allem der wirtschaftlichen und technischen Entwicklung im Produzierenden Gewerbe Rechnung.

- Die letzte nationale Fortschreibung der „Systematik der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1979" blieb weiterhin an nationalen Interessen orientiert, wenn auch versucht wurde, die internationale Vergleichbarkeit der Ergebnisse zu verbessern.

13. Parallel zu der eher konservativen Entwicklung in den Mitgliedstaaten – hier dargestellt für die Bundesrepublik Deutschland – vollzog sich auf der Ebene der Europäischen Union folgender zielgerichteter Reformprozeß:

- Während der Jahre 1961 bis 1963 wurde für den Bergbau, die Energiewirtschaft und das Verarbeitende Gewerbe die „Systematik der Zweige des Produzierenden Gewerbes in den Europäischen Gemeinschaften" (NICE) entwickelt. Die Fassung von 1961 enthielt eine grobe Gliederung nach dreistelligen Positionen, die überarbeitete Fassung von 1963 eine tiefere Gliederung.

- 1965 wurde für alle Zweige des Handels eine „Nomenklatur des Handels" (NCE) aufgestellt.

- 1967 folgten eine Nomenklatur für die Dienstleistungen sowie für die Landwirtschaft.

- 1970 wurde die „Allgemeine Systematik der Wirtschaftszweige in den Europäischen Gemeinschaften" (NACE) aufgestellt, die alle wirtschaftlichen Tätigkeiten umfaßt.

- Von der Europäischen Kommission war vorgesehen, die überarbeitete Fassung der NACE 1970 in allen Mitgliedstaaten für die Erhebung und Darstellung der statistischen Daten anzuwenden. Sie erhielt jedoch keine Rechtsverbindlichkeit und wurde nicht von allen Mitgliedstaaten übernommen. Die nationalen Klassifikationen wurden für europäische Zwecke lediglich soweit wie möglich umgeschlüsselt. Die in Deutschland zuletzt angewendete WZ 79 berücksichtigte zwar die NACE 1970, der Zusammenhang beider Klassifikationen war jedoch nicht unmittelbar aus deren Aufbau zu erkennen. Innerhalb der deutschen Statistik bestanden von der Grundsystematik der WZ 79 abgeleitete Fassungen, die dem besonderen Erkenntnisziel der einzelnen statistischen Erhebungen Rechnung trugen. Die Vergleichbarkeit der Ergebnisse aus verschiedenen Erhebungen war damit teilweise erheblich eingeschränkt.

- Ende der 80er Jahre wurde infolge des europäischen Integrationsprozesses und veränderter Wirtschaftsstrukturen die Notwendigkeit einer internationalen Harmonisierung des statistischen Instrumentariums mittels einer gemeinsamen Klassifikation der Wirtschaftszweige unabweislich. Die Weiterentwicklung der Informations- und Datentechnik sowie verbesserte Analysemethoden eröffneten hierzu neue Möglichkeiten. 1989 wurde dem durch eine dritte Revision der „Internationalen Systematik der Wirtschaftszweige" (ISIC Rev. 3)[12]) Rechnung getragen. Sie war das Ergebnis einer gemeinsamen Arbeitsgruppe des Statistischen Amtes der Vereinten Nationen und des Statistischen Amtes der Europäischen Gemeinschaften unter Beteiligung der Mitgliedstaaten.

- 1990 wurde in Zusammenarbeit des Statistischen Amtes der Europäischen Gemeinschaften und der Mitgliedstaaten eine überarbeitete Fassung der NACE 1970 als „Systematik der Wirtschaftszweige in der Europäischen Gemeinschaft" (NACE Rev. 1) erstellt. Aufbauend auf der Struktur der ISIC Rev. 3 wurde deren erste Ebene übernommen und mit einem ein- oder zweistelligen Buchstabencode gekennzeichnet. Die zweite Ebene blieb unverändert, die dritte und vierte Ebene wurden nach europäischen Erfordernissen unterteilt, können aber stets auf die der ISIC Rev. 1 zurückgeführt werden. Die unterste Ebene besteht aus vierstellig numerisch codierten Klassen. Auf eine fünfte oder sechste europäische Ebene wurde verzichtet, um eine siebte oder achte nationale Ebene zu vermeiden. Bereits die vierte Ebene berücksichtigt die für alle oder nur einzelne Mitgliedstaaten wichtigen Wirtschaftszweige. Darüber hinaus kann einer nationalen Fassung der NACE Rev. 1 eine weitere Gliederungsebene hinzugefügt werden.

  Die Struktur der NACE Rev. 1 trägt nicht nur dem dominierenden Ziel einer internationalen Harmonisierung Rechnung. Sie berücksichtigt auch die Interessen der Wirtschaft nach einer für Unternehmenszwecke unter vertretbarem Erhebungsaufwand erreichbaren hinreichenden Differenzierung. Die Dynamik der wirtschaftlichen Entwicklung wird – wie bereits bei der ISIC Rev. 3 – sowohl in Hinblick auf an Bedeutung gewinnende (z.B. Datenverarbeitung, Entsorgung, Umwelttechnik) als auch verlierende (z.B. Bergbau) Wirtschaftszweige berücksichtigt.

[12]) United Nations, International Standard Industrial Classification of All Economic Activities (ISIC Rev. 3) – ST/ESA/STAT/SER.M/4/Rev.3 –, New York 1990.

14. Mit der Einführung der europäischen Klassifikation NACE Rev. 1 findet eine langjährige Entwicklung mit dem Ziel einer für die Mitgliedstaaten der Europäischen Union harmonisierten verbindlichen Klassifikation der Wirtschaftszweige ihren Abschluß. Sie wurde in gleicher Form und zur gleichen Zeit durch Verordnung des Ministerrats am 9. Oktober 1990[13]) als unmittelbar geltendes Recht in allen Mitgliedstaaten in Kraft gesetzt. Danach müssen alle nach dem 1. Januar 1993 von den Mitgliedstaaten erhobenen Statistiken, die eine Klassifikation nach Wirtschaftszweigen enthalten, mit Hilfe der NACE Rev. 1 oder einer hieraus abgeleiteten, vom Statistischen Amt der Europäischen Gemeinschaften (EuroStat) gebilligten Klassifikation erstellt werden. In Deutschland ist dies die WZ 93. Bis zum 31. Dezember 1994 bestand eine Übergangsfrist. Ab 1995 kommt die WZ 95 in ihrer vollständigen oder einer gekürzten Tiefengliederung für die einzelnen Statistiken zur Anwendung. Abgeleitete Fassungen, die die Struktur der NACE Rev. 1 verändern, sind nicht erlaubt.

15. Aufbauend auf der NACE Rev. 1 wurde durch Ergänzung einer fünften, numerisch verschlüsselten Unterklasse die deutsche „Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993" (WZ 93) entwickelt. Sie ist die nationale Fassung der europäischen NACE Rev. 1, die von der Option Gebrauch macht, durch Ergänzung einer zusätzlichen fünften Gliederungsebene deutsche Erfordernisse zu berücksichtigen.[14])

Die Gliederung der WZ 93 folgt primär den *wirtschaftlichen Tätigkeiten* der erfaßten Einheiten. Demgegenüber treten institutionelle Gesichtspunkte zurück; eine Unterscheidung nach Sektoren oder markt- und nichtmarktbestimmten Tätigkeiten wird nicht vorgenommen. Der Zusammenhang zwischen der WZ 93 und der NACE Rev. 1 ist aus dem streng hierarchischen Aufbau unmittelbar abzulesen. Dieser stellt sich zusammenfassend wie folgt dar:

Klassifikation der Wirtschaftszweige (WZ 93)

Ebene	Zahl der Positionen	Stellen des Codes	Bezeichnung
1	17	1 (lit.)	Abschnitt
2	31	2 (lit.)	Unterabschnitt
3	60	2 (num.)	Abteilung
4	222	3 (num.)	Gruppe
5	503	4 (num.)	Klasse
6	1 062	5 (num.)	Unterklasse

(lit. = alphabetische Codierung, num. = numerische Codierung)

[13]) Verordnung (EWG) Nr. 3037/90 des Rates vom 9. Oktober 1990 betreffend die statistische Systematik der Wirtschaftszweige in der Europäischen Gemeinschaft (NACE), ABl. EG Nr. L 293 vom 24. Oktober 1990, S. 1; geändert mit Verordnung (EWG) Nr. 761/93 der Kommission vom 24. März 1993, ABl. EG Nr. L 83 vom 3. April 1993.

[14]) Wird in einem Wirtschaftszweig auf eine weitere Untergliederung verzichtet, so ist die fünfte Stelle „0".

16. Die Monopolkommission begrüßt, daß nach langjährigen Vorarbeiten der europäischen und nationalen Stellen mit dem Berichtsjahr 1995 eine europäisch harmonisierte Klassifikation der Wirtschaftszweige in Deutschland angewendet wird. Da die Konzentrationsberichterstattung in Hinblick auf den Europäischen Binnenmarkt zunehmend darauf angewiesen ist, internationale Vergleiche durchzuführen und die wirtschaftlichen Aktivitäten international operierender Konzerne einzubeziehen, liefert die revidierte Klassifikation der Wirtschaftszweige hierzu ein unverzichtbares Instrumentarium. Der Informationsgewinn wird dadurch verstärkt, daß die Klassifikation der Wirtschaftszweige in ein integrierendes System weiterer Klassifikationen eingeordnet ist, die insbesondere die Vergleichbarkeit der Ergebnisse nach Wirtschaftszweigen mit denen der Produktionsstatistik und der Außenhandelsstatistik betreffen.

Ein mit der wirtschaftssystematischen Revision verbundener Nachteil ist, daß eine Umschlüsselung der Klassifikationen nach der alten und der neuen Fassung nur sehr eingeschränkt möglich ist. Die Monopolkommission hat daher auf den Versuch verzichtet, die seit 1978 geführten Zeitreihen zur Konzentration der Unternehmen des Produzierenden Gewerbes nach Wirtschaftszweigen fortzuschreiben.

2.1.2 Systematisches Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken

17. Das Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken dient dazu, die von den Unternehmen und Betrieben im Produzierenden Gewerbe hergestellten Güter nach einheitlichen wirtschaftssystematischen Merkmalen zu erfassen. Den konzentrationsstatistischen Aufbereitungen, die das Statistische Bundesamt für die Monopolkommission durchführt, lagen die Güterverzeichnisse in ihrer jeweiligen Fassung zugrunde und erlaubten es, seit 1977 Zeitreihen zur Konzentration der Anbieter gemessen am Wert der Absatzproduktion zu entwickeln.

Die vorangegangenen Fassungen der Güterverzeichnisse gehen auf das für das Vereinigte Wirtschaftsgebiet 1947 eingeführte „Warenverzeichnis zum Industriebericht" zurück. Die weitere Entwicklung markieren das „Systematische Warenverzeichnis für die Industriestatistik, Ausgabe 1975 (WI), das „Systematische Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1982" (GP) und das „Systematische Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1989" (GP 89). Demgegenüber ist das erstmals auf das Berichtsjahr 1995 angewendete „Systematische Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1995" (GP 95) keine Weiterentwicklung der bisherigen Klassifikationen, sondern eine strukturelle Neuentwicklung.[15])

18. Die Revision der Güterklassifikation ist ein Ergebnis der auch auf dem Gebiet der Wirtschaftsstatistik angestrebten europäischen Integration mit dem

[15]) Statistisches Bundesamt, Systematisches Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1995, Stuttgart 1994.

Ziel, die verwendeten Grundsätze, Begriffe, Klassifikationen und Methoden zu harmonisieren. Dieses Ziel prägt das neue „Systematische Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1995" (GP 95) unter drei Gesichtspunkten:

- Harmonisierung mit dem „Warenverzeichnis für die Außenhandelsstatistik, Ausgabe 1994" (WA 94).

  Die Harmonisierung betrifft *gleiche Arten* der zu klassifizierenden Merkmale und wird dadurch erreicht, daß die Positionen des GP 95 durch die Positionen der WA 94 definiert sind. Damit wird der Vergleich zwischen den Ergebnissen der Produktions- und der Außenhandelsstatistik wesentlich erleichtert.

  Dieser Aspekt der Harmonisierung ist konzentrationsstatistisch interessant, weil er die Möglichkeit bietet, die nach verschiedenen Gütern erfaßte Produktion der inländischen Unternehmen mit den Exporten und Importen der entsprechenden Waren in Beziehung zu setzen, um die sog. inländische Marktversorgung zu bestimmen. Die Berechnungen der Konzentration der Anbieter, die sich allein auf die Ergebnisse der Produktionsstatistik stützen, vernachlässigen diesen Gesichtspunkt und setzen die inländischen *Produktions*strukturen an die Stelle der sachlich relevanten *Markt*strukturen. Das inländische Marktvolumen wird danach um die Exporte zu hoch und um die Importe der betreffenden Waren zu niedrig angesetzt. Neben dem Marktvolumen divergieren die Größenstrukturen der Produzenten und Anbieter entsprechend.[16])

- Harmonisierung mit der „Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993" (WZ 93) in den Bereichen Energie- und Wasserversorgung, Bergbau, Gewinnung von Steinen und Erden, Verarbeitendes Gewerbe.

  Die Harmonisierung umfaßt *nicht gleichartig* zu klassifizierende Merkmale und wird in der Weise erreicht, daß eine bestimmte Position des GP 95 die ihr entsprechende Position der WZ 93 durch die Güter beschreibt, die in den betreffenden Unternehmen bzw. Betrieben überwiegend hergestellt werden.[17])

  Die Monopolkommission mißt diesem Aspekt besonderen Wert bei, weil er eine Gegenüberstellung der Konzentration der Anbieter nach Güterarten und der Konzentration der Unternehmen nach Wirtschaftszweigen erlaubt. Hierdurch kann der Einfluß der Diversifizierung der Unternehmen auf den Konzentrationsgrad empirisch abgeschätzt werden.[18])

- Harmonisierung der nationalen und internationalen Wirtschaftsklassifikationen.

  Die internationale Harmonisierung stellt eine Hauptaufgabe der internationalen statistischen Institutionen dar. Sie betrifft sowohl die Beziehung zwischen den verschiedenen internationalen statistischen Diensten als auch zwischen den internationalen Stellen und den einzelnen Mitgliedstaaten.

Ziel der Harmonisierung ist die Anwendung eines Systems von Wirtschaftsklassifikationen, die unter verschiedenen Aspekten weltweit, europäisch und national aufeinander abgestimmt sind.

19. Auf der Ebene der Europäischen Union basieren die Struktur und Ausgestaltung des GP 95 wesentlich auf der PRODCOM-Liste,[19]) die vom Statistischen Amt der Europäischen Gemeinschaften und den Mitgliedstaaten entwickelt wurde. Sie umfaßt die Produkte für eine Gemeinschaftsstatistik der Europäischen Union über die Produktion von Gütern. Mehrjährige Versuche, eine gemeinsame Klassifikation für Produktionsstatistiken in den Mitgliedstaaten der Europäischen Gemeinschaften zu erarbeiten, waren gescheitert. Die PRODCOM-Liste berücksichtigt die außenhandelsstatistischen Aspekte durch die Definitionen des „Harmonisierten Systems zur Bezeichnung und Codierung der Waren" (HS)[20]) und der „Kombinierten Nomenklatur" (KN).[21]) Die produktionsstatistischen Aspekte werden durch zusätzliche Aufgliederungen berücksichtigt.

Die PRODCOM-Liste wurde 1991 mit der Verordnung über die einheitliche Einführung einer Gemeinschaftserhebung über die Produktion von Gütern[22]) eingeführt. Die Güterproduktion muß spätestens 1995 unmittelbar nach der PRODCOM-Liste oder einer hieraus abgeleiteten Klassifikation erhoben werden. Im GP 95 hat Deutschland von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, das Güterverzeichnis für nationale Zwecke durch Unterteilungen zu erweitern.[23])

20. Die Harmonisierung der Klassifikationen für Produktionsstatistiken wird auf folgende Weise verwirklicht:

---

[16]) Vgl. hierzu Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a. a. O., Tz. 111 ff.

[17]) Statistisches Bundesamt, Gr. IV A, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93) – mit Meldenummern des Güterverzeichnisses für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1995 (GP 95) –, Wirtschaftsbereich: Verarbeitendes Gewerbe sowie Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden, Arbeitsunterlage, Januar 1996. Danach betreffen die Abweichungen zwischen beiden Klassifikationen die Bearbeitung von Textilien im weiteren Sinne, daneben die Herstellung von Erfrischungsgetränken u. ä., Druckereien, Verlage für Zeitungen und Zeitschriften und die Herstellung von Betonerzeugnissen.

[18]) Vgl. Tz. 127 ff., Tabelle I.3 und Abbildungen I.1 bis I.4 im Hauptband sowie Tabelle I.3 im statistischen Teil des Anlagenbandes.

[19]) Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften, PRODCOM-Liste, Version 1994.0, Luxemburg 1993.

[20]) Rat für die Zusammenarbeit auf dem Gebiet des Zollwesens, Brüssel 1983.

[21]) Die „Kombinierte Nomenklatur" (KN) wird ebenso wie das „Warenverzeichnis für die Außenhandelsstatistik" (WA) jährlich aktualisiert.

[22]) Verordnung (EWG) Nr. 3924/91 des Rates vom 19. Dezember 1991 zur Einführung einer Gemeinschaftserhebung über die Produktion von Gütern, ABl. EG Nr. L 374 vom 31. Dezember 1991, S. 1.

[23]) Verordnung (EWG) Nr. 3696/93 des Rates vom 29. Oktober 1993 betreffend die statistische Güterklassifikation in Verbindung mit den Wirtschaftszweigen in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft, ABl. EG Nr. L 342 vom 31. Dezember 1993, S. 1.

- Die Gliederung des GP 95 folgt bis zur Ebene der vierstelligen Positionen der WZ 93, indem die ersten vier Ziffern grundsätzlich identisch kodiert sind.
- In den ersten sechs Stellen sind die Codierung und der Text der Beschreibung mit den entsprechenden Positionen der „Statistischen Güterklassifikation in Verbindung mit den Wirtschaftszweigen in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft" (CPA) identisch. Hierbei handelt es sich um eine innerhalb der Europäischen Union verbindliche Güterklassifikation für alle Wirtschaftsbereiche.
- Die ersten acht Stellen entsprechen dem achtstelligen Code der PRODCOM-Liste. Die neunte Stelle ist bis zu neun fakultativen nationalen Unterteilungen vorbehalten.

21. Das Güterverzeichnis ist streng hierarchisch strukturiert: Unterhalb der europäisch vorgegebenen Güterabteilungen, -gruppen und -klassen bestehen die Güterkategorien und -unterkategorien sowie die nationalen Güterarten. Zusammenfassend gliedert sich die Produktion im Produzierenden Gewerbe ohne Baugewerbe in folgende Positionen:

Klassifikation der Güterproduktion (GP 95)

Ebene	Zahl der Positionen	Stellen des Codes	Bezeichnung
1	30	2	Abteilung
2	120	3	Gruppe
3	250	4	Klasse
4	596	5	Kategorie
5	1438	6	Unterkategorie
6	6431	9	Art

Die eigentlichen Meldenummern sind den Güterarten zugeordnet, nach denen die Unternehmen und Betriebe ihre Meldungen zur Vierteljährlichen Produktionserhebung abgeben. Diese ordnen die von ihnen produzierten Güter grundsätzlich selbst den jeweiligen Meldenummern zu.

22. Die Umstrukturierung der Güterklassifikation in der Ausgabe 1995 gegenüber der Ausgabe 1989 ist insbesondere durch die grundsätzliche Ausrichtung auf die Außenhandelsstatistik so weitreichend, daß die einzelnen Positionen auch auf den höheren Aggregationsebenen nur eingeschränkt vergleichbar sind. Eine Gegenüberstellung der Positionen auf der jeweils tiefsten Ebene der Klassifikationen – den neunstelligen Positionen des GP 95 und den sechsstelligen Positionen des GP 89 – ermöglicht es, für jede Meldenummer des GP 95 zu ermitteln, aus welcher Meldenummer oder Teilen von Meldenummern des GP 89 sie sich zusammensetzt. In der überwiegenden Zahl der Fälle ist eine eindeutige und vollständige Umschlüsselung der Positionen jedoch nicht möglich. Die Monopolkommission hat aus diesem Grunde auf eine Fortschreibung der mit dem Jahr 1977 beginnenden Zeitreihen verzichtet und beginnt mit dem Jahr 1995 eine neue Folge.

2.2 Methodische Erläuterungen zur Erfassung der Konzentration der Unternehmen und der Anbieter

2.2.1 Methodische Erläuterungen zur Erfassung der Konzentration der Unternehmen

23. Wesentlich für das Verständnis des Konzepts der amtlichen Unternehmensstatistik nach Wirtschaftszweigen ist, daß die Unternehmen jeweils als Ganzes erfaßt und, auch wenn sie in verschiedene Wirtschaftsbereiche diversifizieren, nur dem Wirtschaftsbereich (institutionell) zugeordnet werden, in dem der größte Anteil der Bruttowertschöpfung erzielt wird (Schwerpunktprinzip).[24])

Es kann daher nicht davon ausgegangen werden, daß in den Statistiken nach Wirtschaftszweigen Unternehmen danach zusammengefaßt sind, ob sie aus der Sicht der *Güternachfrage* gleichartige Güter anbieten, 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[25]) oder – entsprechend dem folgenden Abschnitt – mit Hilfe der Statistik der Absatzproduktion zu erreichen.

Möglicherweise werden aber aus der *Sicht des Güterangebots* im Rahmen der Statistiken nach Wirtschaftszweigen[26]) vornehmlich jene Unternehmen abgegrenzt, die auf vergleichbaren Produktionsstufen tätig sind und innerhalb gewisser Grenzen über austauschbare Technologien verfügen.[27]) Ist dies der Fall, so steht die Umsatzkonzentration der Unternehmen in den einzelnen Wirtschaftsbereichen weniger mit dem effektiven als mit dem *potentiellen* Wettbewerb in Beziehung. Dieser wird vor allem durch die Verhaltensspielräume der jeweils größeren Unternehmen und ihre Möglichkeiten bestimmt, in mehreren Märkten mit ähnlichen Produktionsbedingungen tätig zu sein.

Zu weiteren, auch erhebungstechnisch bedingten Differenzen zwischen beiden Konzeptionen der empirischen Konzentrationsmessung – der Konzentration der Unternehmen und der Konzentration der Anbieter – wird auf den methodischen Teil des Anlagenbandes zum Siebten Hauptgutachten 1986/1987 verwiesen.[28])

---

[24]) Vgl. Statistisches Bundesamt, Klassifikation der Wirtschaftszweige mit Erläuterungen, Ausgabe 1993, a. a. O., S. 20 ff.

[25]) Der Monopolkommission liegt eine Sonderaufbereitung des Statistischen Bundesamtes über fachliche Unternehmensteile für die Periode 1981 bis 1985 vor. Das Statistische Bundesamt beabsichtigt, diese Statistik wieder aufzunehmen. Vgl. Tz. 124 im Hauptband dieses Gutachtens.

[26]) Statistisches Bundesamt, Klassifikation der Wirtschaftszweige mit Erläuterungen, Ausgabe 1993, a. a. O.

[27]) Die vorangegangenen Systematiken der Wirtschaftszweige berücksichtigen daneben auch andere Kriterien. Vgl. Monopolkommission, Wettbewerbspolitik vor neuen Herausforderungen, Hauptgutachten 1988/1989, Baden-Baden 1990, Tz. 273 f. sowie die Untersuchungen der Monopolkommission in Hauptgutachten 1986/1987, a. a. O., Anlagenband, Tz. 62 ff., 162 ff. Die Ergebnisse dieser Untersuchungen zeigen, daß die bisherige Vermutung der Monopolkommission zur wettbewerbspolitischen Relevanz zweistelliger WZ-Positionen einer empirischen Überprüfung bedarf.

[28]) Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a. a. O., Anlagenband, Tz. 1 ff.

24. Die wirtschaftssystematischen Grenzen zur Gliederung des potentiellen Wettbewerbs von Unternehmen sind – wenn dies überhaupt möglich ist – nicht leicht zu ziehen. Die Aggregationsebene vierstelliger Positionen der Klassifikation der Wirtschaftszweige erscheint generell zu eng. Erste Untersuchungen im Siebten und im Neunten Hauptgutachten[29]) hatten gezeigt, daß auch in verschiedenen zweistelligen Positionen nennenswerte Teile der Gesamtumsätze der Unternehmen nicht aus branchentypischen oder Umsätzen aus eigenen Erzeugnissen und Leistungen stammen.

Aus diesen Gründen wird die Einzelmärkte übergreifende Unternehmenskonzentration im Rahmen der WZ 93 sowohl nach industriellen Hauptgruppen als auch nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen des Produzierenden Gewerbes, ohne Abschnitt E (Energie- und Wasserversorgung), dargestellt. Dies erfolgt auch in Perspektive darauf, die Ergebnisse zur Unternehmenskonzentration nach *industriellen Hauptgruppen* und nach zweistelligen *Wirtschaftsabteilungen* mit den Ergebnissen zur Angebotskonzentration auf der jeweils gleichen Aggregationsebene zu vergleichen. Die zu erwartenden Abweichungen liefern empirische Hinweise über den Einfluß der Diversifizierung der Unternehmen auf den Konzentrationsgrad in den einzelnen Wirtschafts- und Güterbereichen.

Die der Kommission für das Berichtsjahr 1995 vorliegende Statistik der Konzentration der Unternehmen nach vierstelligen Wirtschaftsklassen wird im statistischen Teil dieses Anlagenbandes *(Tabellen I.1 bzw. I.3)* veröffentlicht.

25. 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.

26. 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.[30]) Ein Mangel ist, daß die Schätzverfahren des Statistischen Bundesamtes zum Census Value Added nach Unternehmensgrößenklassen nur sehr lückenhafte Ergebnisse liefern können.

Für die Untersuchung der konglomeraten Konzentration könnte eine Statistik der *fachlichen Unternehmensteile* ebenfalls Aufschlüsse liefern.[31])

27. Die Messung der absoluten und der relativen Konzentration der Unternehmen erfolgt – wie diejenige der Angebotskonzentration – mit Hilfe verschiedener statistischer Maßzahlen.

- Absolute Konzentration:

  Die den jeweils 3, 6, 10, 25, 50 und 100 größten Unternehmen entsprechenden

  – Konzentrationsraten $CR_j = \sum_{i=1}^{j} p_i$

  Das summarische Konzentrationsmaß:

  – Herfindahl-Index $H = \sum_{i}^{n} p_i^2$

[29]) Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a. a. O., Anlagenband, Tz. 62ff., 162ff.; dies., Hauptgutachten 1990/1991, a. a. O., Tz. 302ff.

[30]) 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.

[31]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1990/1991, a. a. O., Tz. 302ff.

- Relative Konzentration:

  Die den Rangstufen der Konzentrationsraten entsprechenden

  - Disparitätsraten $DR_j = 1 - \frac{j}{n \cdot CR_j}$

  Der dem Herfindahl-Index als Maß der Ungleichverteilung zugeordnete

  - Variationskoeffizient $V = \sqrt[3]{n \cdot H - 1}$

Es bezeichnen n die Zahl der Unternehmen insgesamt, j eine bestimmte Anzahl der jeweils größten Unternehmen, i das i-te Unternehmen und p_i dessen Anteil an der Summe der Umsätze aller Unternehmen. Zur Berechnung des horizontalen Konzentrationsgrades enthält der vorangegangene Abschnitt 1 nähere Erläuterungen.

Konzentrationsmerkmal für Unternehmen ist der Gesamtumsatz mit den vier Begleitmerkmalen Anzahl der Beschäftigten, Investitionen, Census Value Added und Anzahl der Betriebe der Unternehmen. Konzentrationsmerkmal für Betriebe ist die Anzahl der Beschäftigten mit dem Begleitmerkmal Investitionen. Konzentrationsmerkmal für Anbieter ist der Wert der zum Absatz bestimmten Produktion.

28. Über den jeweiligen Stand der Konzentration der Unternehmen und Betriebe hinaus konnte mit den fortschreitenden Berichtsjahren auch die *Entwicklung des Konzentrationsprozesses* in den Wirtschaftsbereichen des Produzierenden Gewerbes verfolgt werden. Für die Periode 1978 bis 1993 liegen Zeitreihen auf einer konsistenten Datenbasis für 41 zweistellige Wirtschaftsgruppen und 249 vierstellige Wirtschaftszweige, einschließlich des Baugewerbes, vor. Mit der Umstellung der Systematik der Wirtschaftszweige (WZ 79) auf die neue Klassifikation der Wirtschaftszweige (WZ 93) ist eine Fortschreibung dieser Zeitreihen nicht mehr möglich. Die strukturellen Unterschiede sind zu stark, um eine eindeutige Umschlüsselung der wirtschaftssystematischen Positionen zu erlauben.

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.[32]) Dies wäre der Fall, wenn die auf die Datenbasis verzerrend einwirkenden Faktoren nicht ihrerseits einer trendartigen Entwicklung unterlägen. Dies wird jedoch in einigen Fällen mehr (z. B. bei der Kapitalverflechtung, Außenhandelsverflechtung, Diversifizierung der Unternehmen), in anderen Fällen weniger (z. B. bei der wettbewerblich inadäquaten Abgrenzung der wirtschaftssystematischen Positionen) zutreffen. Danach wäre auch der Trend der Konzentrationsentwicklung nicht frei von systematischen Verzerrungen. Dies bleibt zu untersuchen.

[32]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a. a. O., Anlagenband, Tz. 146 ff.

2.2.2 Methodische Erläuterungen zur Erfassung der Konzentration der Anbieter

29. Im Rahmen der Produktionsstatistik wird die Produktion der Unternehmen in ihren einzelnen Teilen (in der Regel Betriebe), unabhängig davon, in welchem Wirtschaftsbereich das betreffende Unternehmen seinen Schwerpunkt hat, (funktional) auf die entsprechenden Positionen der Gütersystematik[33]) aufgeteilt. Dagegen wird im Rahmen der Statistik nach Wirtschaftszweigen[34]) der gesamte Umsatz eines Unternehmens (institutionell) dem Wirtschaftsbereich zugeordnet, in dem sein wirtschaftlicher Schwerpunkt liegt. In den Maßzahlen zur Konzentration der Unternehmen sind damit auch branchenfremde Umsatzteile enthalten bzw. die Umsätze branchenfremder Unternehmen in diesem Wirtschaftsbereich nicht enthalten. Dies ist bei der Messung der Konzentration der Anbieter nicht der Fall. Gegenüber den Statistiken nach Wirtschaftszweigen weist die Produktionsstatistik eine größere Nähe zu den *relevanten Märkten* auf.

Unternehmen stehen jedoch *wirtschaftlichen Entscheidungseinheiten* näher als Teile oder Betriebe von Unternehmen. Aus diesem Grunde bleibt die Erfassung der Konzentration der Unternehmen unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten notwendig. Infolge der zunehmenden Diversifizierung der Unternehmen in verschiedene Absatzmärkte muß die dadurch beeinflußte Konzentration des Güterangebots zusätzlich berücksichtigt werden. Die Erfassung der wirtschaftlichen Konzentration nach *beiden* Konzepten ist unverzichtbar, weil sie zwei unterschiedliche wettbewerbspolitisch relevante Momente eines mehrdimensionalen Sachverhalts betrifft.

30. Das *methodische* Problem einer getrennten Erfassung der Konzentration der Unternehmen nach Wirtschaftszweigen und der Konzentration der Anbieter nach Produktionsgütern besteht darin, beide Erscheinungsformen der horizontalen Konzentration möglichst zusammenzuführen. In der amtlichen Statistik sind die Erhebungen und Aufbereitungen für beide Statistiken 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 den Statistiken nach Wirtschaftszweigen und der Produktionsstatistik war – z. B. auch im Verhältnis zur Außenhandelsstatistik, der Input-Output-Statistik u. a. – bislang nicht gegeben. Um die Ergebnisse der Unternehmensstatistik und der Produktionsstatistik mit dem Ziel einer sachlich adäquaten Erfassung der horizontalen Konzentration zusammenzuführen, hatte die Monopolkommission seit dem Hauptgutachten 1990/1991 das Konzept verfolgt, diese Verbindung jeweils auf der Ebene der *industriellen Hauptgruppen* sowie auf der zweistelligen Aggregationsebene der Positionen für *Wirtschaftsgruppen* nach der Systematik der Wirtschaftszweige (WZ 79 –

[33]) Statistisches Bundesamt, Systematisches Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1995, a. a. O., S. 7 ff.

[34]) Statistisches Bundesamt, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993, a. a. O., S. 20 f.

SYPRO) und für *Gütergruppen* nach der Systematik der Güterproduktion (GP 89) zu suchen. Diese Positionen entsprachen einander weitgehend. Das bedeutet, daß die Erzeugnisse einer zweistelligen Wirtschaftsgruppe mit der entsprechenden zweistelligen Gütergruppe und damit auch auf der Ebene der industriellen Hauptgruppen insoweit vergleichbar waren. Dies war für tiefer gegliederte Positionen in der Regel nicht der Fall. Die Gliederung des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes nach 35 zweistelligen Wirtschafts- bzw. Gütergruppen und darüber hinaus nach industriellen Hauptgruppen war für wettbewerbspolitische Fragestellungen jedoch letztlich zu grob. Die zweistelligen Positionen waren in verschiedenen Fällen – z. B. bei der Chemischen Industrie bzw. deren Erzeugnissen – sehr heterogen, von unterschiedlicher Größe, Besetzung und Gewicht und entsprachen nicht sachlich abgegrenzten Märkten. Der Vergleich der Wirtschafts- und Gütergruppen bot lediglich einen ersten Anhaltspunkt, die hierdurch unterschiedenen Dimensionen des horizontalen Konzentrationsprozesses zu charakterisieren und einen Rahmen für detaillierte Untersuchungen zu liefern.[35])

Mit der Reform der amtlichen Klassifikation für Wirtschaftszweige (WZ 93) und Produktionsgüter (GP 95) ist die Vergleichbarkeit der Ergebnisse zur Konzentration der Unternehmen nach Wirtschaftszweigen und der Anbieter nach Güterarten wesentlich verbessert worden.[36]) Die Monopolkommission hat auf dieser Basis einen neuen Versuch unternommen, durch einen Vergleich der Konzentration der Unternehmen und derjenigen der Anbieter Rückschlüsse auf den empirischen Zusammenhang zwischen der Diversifizierung der Unternehmen und dem Konzentrationsgrad in den sachlich relevanten Märkten zu ziehen.[37])

31. Zusammenfassend bezieht sich die konzeptionelle und methodische Problematik der Konzentrationsstatistik auf der Grundlage amtlicher Daten insbesondere auf folgende Sachverhalte:

- *Aggregierte Einzelangaben:* Nach den statistischen Geheimhaltungsvorschriften erhält die Monopolkommission nur aggregierte Einzelangaben über die jeweils größten Unternehmen und Anbieter.[38]) Dadurch ist es nicht möglich, Änderungen in der Struktur und Identität eines Aggregates wettbewerblich zu interpretieren.[39])

- *Kapitalverflechtung:* Unternehmen im Sinne der jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten entsprechen als Erhebungseinheiten der Statistiken im Produzierenden Gewerbe nicht den wirtschaftlichen, insbesondere wettbewerblichen Entscheidungseinheiten.[40]) Unternehmensverbindungen aufgrund von Kapitalverflechtungen oder sonstigen Tatbeständen werden nicht berücksichtigt.[41]) Der Konzentrationsgrad wird dadurch systematisch unterschätzt.

- *Sachliche Marktabgrenzung:* Die wirtschaftssystematische Abgrenzung der Positionen der Statistik nach Wirtschaftszweigen und der Statistik der Güterproduktion spiegeln nicht die sachliche Abgrenzung aktueller oder potentieller Märkte wider.[42])

- *Marktnähe:* Die Messung der Unternehmenskonzentration nach dem Gesamtumsatz und der Angebotskonzentration nach dem Wert der Absatzproduktion weisen eine unterschiedliche Marktnähe auf. Die Ergebnisse sind insofern nur eingeschränkt miteinander vergleichbar.

- *Interne Umsätze:* 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 als Ganzes nach ihrem wirtschaftlichen Schwerpunkt einem Wirtschaftsbereich (institutionell) zugeordnet. In der Güterstatistik werden die Unternehmen nach der Art ihres Güterangebots (funktional) gegebenenfalls auf verschiedene Wirtschaftsbereiche aufgeteilt. Beide Sachverhalte betreffen jeweils nur eine Dimension diversifizierter Unternehmen, ohne daß eine Zusammenführung beider Statistiken möglich ist. Ansatzpunkte liefert die Statistik der fachlichen Unternehmensteile, die jedoch nur für die Beobachtungsperiode 1981 bis 1985 vorliegt.[43])

- *Außenhandelsverflechtung:* Die Exporte inländischer Unternehmen sowie die Importe ausländischer Unternehmen werden im Rahmen der Statistiken für das Produzierende Gewerbe nicht bzw. nur unvollkommen erfaßt. Durch die neue, strukturell reformierte Klassifikation der Wirtschaftszweige[44]) wurde die Vergleichbarkeit der Ergebnisse der Statistik nach Wirtschaftszweigen mit der

[35]) Zur Abgrenzung der im folgenden verwendeten Begriffe des Umsatzes und des Wertes der Absatzproduktion vgl. die methodischen Erläuterungen in Abschnitt 2.3. Der Wert der Absatzproduktion ist anstelle des Gesamtumsatzes der Unternehmen besser mit deren Umsatz aus eigenen Erzeugnissen und Leistungen vergleichbar. Zur Problematik einer nur auf den Gesamtumsätzen der Unternehmen aufbauenden Konzentrationsstatistik vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1990/1991, a. a. O., Tz. 302 ff. zur Konzentration fachlicher Unternehmensteile.

[36]) Vgl. Tz. 11 ff. und 17 ff.

[37]) Vgl. Tz. 127 ff. im Hauptband dieses Gutachtens.

[38]) Vgl. § 24 c GWB in der Fassung der Bekanntmachung vom 20. Februar 1990 (BGBl. I S. 235) i. V. m. § 16 Gesetz über die Statistik für Bundeszwecke (Bundesstatistikgesetz – BStatG) vom 22. Januar 1987 (BGBl. I S. 462).

[39]) Eine im Zeitablauf konstante Konzentrationsrate kann sowohl auf unveränderten Marktanteilen der gleichen Unternehmen als auch auf veränderten Marktanteilen einer anderen Gruppe jeweils größter Unternehmen beruhen. Beide Sachverhalte sind unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten ceteris paribus gegensätzlich zu interpretieren.

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

[41]) In begrenztem Umfang werden Kapitalverflechtungen in Gestalt des steuerrechtlichen Instituts der Organschaft im Rahmen der Umsatzsteuerstatistik berücksichtigt. Vgl. Tz. 137 im Hauptband dieses Gutachtens mit detaillierten Hinweisen auf die eingehende Behandlung dieses Aspekts in früheren Gutachten der Monopolkommission.

[42]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a. a. O., Anlagenband, Tz. 62 ff. Zur Absicht des Statistischen Bundesamtes, diese Statistik wieder aufzunehmen, vgl. Tz. 124 im Hauptband dieses Gutachtens.

[43]) Zur Behandlung dieses Problems im Rahmen der Statistik für fachliche Unternehmensteile vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a. a. O., Anlagenband, Tz. 135 ff., 162 ff.

[44]) Vgl. Abschnitt 2.2.1.

Außenhandelsstatistik wesentlich verbessert. Unmittelbare Berechnungen zum inländisch verfügbaren Güterangebot, dem Marktvolumen sowie den hierauf bezogenen Größenstrukturen und Konzentrationsverhältnissen der Unternehmen und Betriebe[45]) sind hierdurch aber noch nicht möglich.

- *Erfassungsgrenzen:* Die amtlichen Erhebungen bei Unternehmen und Betrieben basieren auf einer Erfassungsgrenze für Unternehmen von 20 Beschäftigten und mehr. Dadurch werden die tatsächlichen Größenstrukturen in den einzelnen Bereichen in unterschiedlichem Umfang verzerrt. Das mit Markteintritten und -austritten verbundene Fluktuationsgeschehen wird nur teilweise berücksichtigt.[46])
- *Wirtschaftsräume:* Das Berichtsgebiet der Bundesrepublik Deutschland wird zu einem Wirtschaftsraum zusammengefaßt. Die für einzelne Bereiche (z. B. Druckereien, Baugewerbe) abgrenzbaren regionalen Märkte werden vernachlässigt. In diesen Fällen wird der Konzentrationsgrad unterschätzt.
- *Konzentrationsprozeß:* Der Zeitvergleich der amtlichen Angaben erlaubt keine dynamische Analyse des Konzentrationsprozesses. Hierzu wäre anstelle aggregierter Angaben zumindest eine Zuordnung identischer Erhebungseinheiten im Zeitablauf nötig. Dies ist durch die statistischen Geheimhaltungsvorschriften ausgeschlossen. Ein elementares analytisches Konzept zur dynamischen Konzentrationsmessung wurde im Siebten Hauptgutachten[47]) näher erläutert.
- *Strukturbrüche:* Die frühesten konzentrationsstatistischen Daten liefert die Konzentrationsenquête von 1964[48]) für fachliche Unternehmensteile in den Beobachtungsjahren 1954 und 1960.[49]) 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[50]) sind die Daten vor 1977 mit jenen späterer Jahre nur eingeschränkt vergleichbar.[51]) Diese bilden bis zum vorliegenden Berichtsjahr 1993 konsistente Zeitreihen. Entsprechendes gilt durch die Umstellung der Systematik für die Güterproduktion (GP) ab 1. Januar 1990.[52]) Eine langfristige Beobachtung des Konzentrationsprozesses ist danach mit verschiedenen Brüchen in der statistischen Datenbasis verbunden[53]) und erlaubt über den gesamten Zeitraum keine eindeutige Interpretation.

  Gegenüber den vorangegangenen Revisionen des Systematischen Güterverzeichnisses für Produktionsstatistiken bedeutet das gegenwärtig für das Berichtsjahr 1995 angewendete, grundlegend neu strukturierte „Systematische Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1995" einen so starken Systembruch, daß eine Fortschreibung der seit 1977 bis 1993 entwickelten Zeitreihen nicht möglich ist.

32. Die Konzentrationsberichterstattung der Monopolkommission leidet weiterhin an zahlreichen Lücken in der Datenbasis. Sie beruhen auf der strengen Auslegung und Anwendung der statistischen Geheimhaltungsvorschriften durch das Statistische Bundesamt.[54]) Die Vorschriften gelten grundsätzlich auch gegenüber der Monopolkommission und stehen im Spannungsfeld der Forderung nach einer hinreichenden Transparenz von Wirtschaftsdaten, die inzwischen im europäischen Rahmen durch weitreichende Publizitätsvorschriften geregelt ist,[55]) und der Akzeptanz der amtlichen Statistik bei den befragten

[45]) Das Statistische Bundesamt hat für die Monopolkommission auf der Grundlage der Produktionsstatistik nach dem Systematischen Güterverzeichnis, Ausgabe 1982, 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, Tz. 111 ff.

[46]) Zum Untersuchungskonzept vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a. a. O., Anlagenband, Tz. 124 ff. Empirische Anhaltspunkte liefern die Ergebnisse der Handwerksstatistik, der Statistik industrieller 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.

[47]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a. a. O., Anlagenband, Tz. 146 ff.

[48]) 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.

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

[50]) Gesetz über die Statistik im Produzierenden Gewerbe vom 6. November 1975 (BGBl. I, S. 2779) in der Fassung der Bekanntmachung vom 30. Mai 1980, einschließlich 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).

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

[52]) Statistisches Bundesamt, Systematisches Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1989, Stuttgart 1989. Zur Problematik der Umstellung der Systematik von der Ausgabe 1982 auf 1989 vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1990/1991, a. a. O., Tz. 268–270, Tz. 272.

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

[54]) Vgl. § 24 c GWB in der Fassung der Bekanntmachung vom 20. Februar 1990 (BGBl. I S. 235) i. V. m. § 16 Gesetz über die Statistik für Bundeszwecke (Bundesstatistikgesetz – BStatG) vom 22. Januar 1987 (BGBl. I S. 462).

[55]) Die gegenwärtige Rechtslage bestimmt sich in Deutschland nach dem Gesetz zur Durchführung der Vierten, Siebten 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.

Unternehmen, die durch das Gebot zur statistischen Geheimhaltung der zahlreich und detailliert erhobenen Einzelangaben erreicht werden soll.[56]) Darüber hinaus können, insbesondere bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften, grundrechtliche Positionen des Datenschutzes berührt sein.

[56]) Zu dieser Problematik vgl. Statistisches Bundesamt, Zum Gesetz über die Statistik für Bundeszwecke, Schriftenreihe Forum der Bundesstatistik 9, Stuttgart und Mainz 1988.

2.3 Beschreibung der Datenbasis zur Erfassung der Konzentration der Unternehmen und der Anbieter

33. Eine Übersicht zu der der Monopolkommission auch für das vorliegende Berichtsjahr 1995 verfügbaren Datenbasis zum Bergbau und zum Verarbeitenden Gewerbe enthält *Tabelle A.1.*

Tabelle A.1

Datenbasis der Monopolkommission für das Produzierende Gewerbe auf der Grundlage der amtlichen Statistik

Erhebungseinheiten		Anbieter (Unternehmensteile)		Unternehmen		Betriebe	
Erhebungsmerkmale		Produktionswert		Umsatz		Beschäftigte	
Berichtsperioden		1977–1980 (jährlich) 1982–1990 (zweijährlich) ab 1991 für ungerade Jahre		ab 1979 für ungerade Jahre			
Berichtskreise		Güterklassen [1])		Wirtschaftszweige [2])			
Aufbereitungsmerkmale		Zweisteller seit 1990	Viersteller seit 1977	Zweisteller	Viersteller	Zweisteller	Viersteller
Anzahl der Erhebungseinheiten		x	x	x	x	x	
Merkmalssummen		x	x	x	x	x	
Anteile der ... größten Erhebungseinheiten (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			
Zu- und Abgänge während der jeweils letzten zwei Jahre		x	x	x	x		
		ab 1993/1991		ab 1987/1985 bis 1993/1991			

Anmerkungen:

[1]) Berichtsjahre vor 1983: Statistisches Bundesamt, Systematisches Warenverzeichnis für die Industriestatistik, Ausgabe 1975, Stuttgart und Mainz 1989;
Berichtsjahre 1983 bis 1987: Statistisches Bundesamt, Systematisches Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1982, Stuttgart und Mainz 1981;
Berichtsjahre 1989 bis 1993: Statistisches Bundesamt, Systematisches Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1989, Teil 2: Systematisches Güterverzeichnis für Statistiken im Produzierenden Gewerbe, Wiesbaden 1989;
ab Berichtsjahr 1995: Statistisches Bundesamt, Systematisches Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1995, Stuttgart 1994.

[2]) Bis Berichtsjahr 1993: Statistisches Bundesamt, Systematik der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1979, Fassung für die Statistik im Produzierenden Gewerbe (SYPRO), Arbeitsunterlage 1982;
ab Berichtsjahr 1995: Statistisches Bundesamt, Klassifikation der Wirtschaftszweige mit Erläuterungen, Ausgabe 1993, 3. unveränd. Nachdruck, Stuttgart 1995.

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

Zeichenerklärung:

x Ergebnisse in der Datenbasis der Monopolkommission enthalten. Nähere Erläuterungen zu den gewählten Merkmalskombinationen werden im folgenden Text gegeben.

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

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

Begleitmerkmale sind Angaben zu den Konzentrationseinheiten, die selbst nicht als Konzentrationsmerkmale bzw. als Sortiermerkmale zur Berechnung von Konzentrationsraten verwendet werden, aber zusätzliche Informationen über diese liefern.

Danach wird die Konzentration der Unternehmen bzw. ihrer Teile in den Wirtschaftsbereichen 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 Bereichen der Güterproduktion gemessen.

2.3.1 Beschreibung der Datenbasis zur Erfassung der Konzentration der Unternehmen

34. Die von der Monopolkommission geführten Konzentrationsstatistiken basieren für 1995, wie für die vorangegangenen Berichtsjahre, auf Erhebungen der amtlichen Statistik bei Unternehmen und Betrieben mit Schwerpunkt im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe. Die Daten werden vom Statistischen Bundesamt für die Monopolkommission konzentrationsstatistisch aufbereitet. Eine ausführliche Darstellung der Datenbasis auf der Grundlage der Statistiken nach Wirtschaftszweigen im Produzierenden Gewerbe enthält der methodische Teil des Anlagenbandes zum Siebten Hauptgutachten.[57])

35. Die von der Kommission verwendeten Definitionen entsprechen denen der amtlichen Statistik.[58])

- *Berichtskreis:* Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe, ab 1978 einschließlich Verarbeitendem Handwerk, sowie Baugewerbe. Nicht einbezogen wird innerhalb des Produzierenden Gewerbes der wirtschaftssystematische Abschnitt E (Energie- und Wasserversorgung).[59])
- *Berichtsgebiet:* Bundesrepublik Deutschland[60]).
- *Berichtsperioden:* Zweijährlich. Die Monopolkommission behält die seit dem Fünften Hauptgutachten 1982/1983 übliche zweijährliche Berichterstattung ab 1977 bzw. 1979 bei. Gegenüber den Daten zur Angebotskonzentration bestand zuvor eine Differenz der Berichtsperioden von einem Jahr. Diese wurden ab dem Berichtsjahr 1991 synchronisiert, um eine zeitliche Vergleichbarkeit der Ergebnisse zu erreichen.
- *Merkmalsträger:*

  Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik *als kleinste rechtliche 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;

  Betriebe im Sinne der amtlichen Statistik als örtliche Einheiten bzw. örtlich getrennte Niederlassungen einschließlich der zugehörigen oder in der Nähe liegenden Verwaltungs- und Hilfsbetriebe. Örtlich getrennte Hauptverwaltungen gelten als Betrieb. Einbezogen werden sämtliche Betriebe des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes von Unternehmen des Produzierenden Gewerbes und von Unternehmen der übrigen Wirtschaftsbereiche.

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

- *Umsatz:* 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:* Alle im Unternehmen bzw. Betrieb tätigen Personen. Einbezogen sind tätige Inhaber und Mitinhaber, Mitglieder der Geschäftsleitung, mithelfende Familienangehörige sowie alle Personen, die in einem arbeitsrechtlichen Verhältnis

[57]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a. a. O., Anlagenband, Tz. 27 ff.

[58]) Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 4.2.3: Konzentrationsstatistische Daten für den Bergbau und das Verarbeitende Gewerbe sowie das Baugewerbe, zweijährlich seit 1985 und 1986, zuletzt 1993 und 1994, S. 5 f.

[59]) Im folgenden wird der Begriff des Produzierenden Gewerbes in dieser engeren Abgrenzung verwendet.

[60]) Der Monopolkommission liegen zum Berichtsjahr 1995 auch Ergebnisse vor, die sich nur auf das frühere Bundesgebiet beziehen.

zum Unternehmen stehen. Nicht einbezogen sind Heimarbeiter.

- *Investitionen:* 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:* 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.[61])

- *Betriebe:* Örtliche Einheiten bzw. örtlich getrennte Niederlassungen im Sinne der amtlichen Statistik.

37. 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.[62])

- *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.

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

[62]) 14.11 Gewinnung von Naturwerksteinen und Natursteinen, a.n.g.,
14.21 Gewinnung von Kies und Sand,
15.20 Fischverarbeitung,
15.31 Verarbeitung von Kartoffeln,
15.32 Herstellung von Frucht- und Gemüsesäften,
15.33 Verarbeitung von Obst und Gemüse, a.n.g.,
15.71 Herstellung von Futtermitteln für Nutztiere,
15.72 Herstellung von Futtermitteln für sonstige Tiere,
15.91 Herstellung von Spirituosen,
15.92 Alkoholbrennerei,
15.97 Herstellung von Malz,
15.98 Mineralbrunnen, Herstellung von Erfrischungsgetränken,
26.63 Herstellung von Transportbeton.

In den genannten Wirtschaftszweigen liegt die Abschneidegrenze bei „10 und mehr Beschäftigten". Für den Wirtschaftszweig 20.10 „Säge-, Hobel- und Holzimprägnierwerke" gilt für Sägewerke die Erfassungsgrenze von mindestens 5 000 m³ Rohholz (im Festmaß).

Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 3.2: Struktur der Produktion im Produzierenden Gewerbe, 1995, S. 6.

38. Die *wirtschaftssystematische* Aufbereitung der konzentrationsstatistischen Ergebnisse erfolgt nach der neuen Klassifikation der Wirtschaftszweige (WZ 93).[63])

Die Mitgliedstaaten der Europäischen Union haben unter Federführung des Statistischen Amtes der Europäischen Gemeinschaften (EuroStat) eine neue „Allgemeine Statistik der Wirtschaftszweige in der Europäischen Gemeinschaft" (NACE, Rev. 1) entwickelt. Die Systematik basiert auf der „International Standard Industrial Classification of all Economic Activities" (ISIC, Rev. 3), deren strukturelle Ordnung beibehalten wird. Die neue Systematik ist durch EG-Verordnung mit der Verbindlichkeit eines deutschen Gesetzes vorgeschrieben und soll ab 1. Januar 1993 von allen Mitgliedstaaten angewendet werden. Deutschland hat von der Option einer zweijährigen Übergangsfrist Gebrauch gemacht und wendet die europäische Systematik ab 1. Januar 1995 an. Die Einführung der europäischen Systematik bedeutet eine vollständige Neufassung der bereits in der Vergangenheit verschiedentlich revidierten deutschen „Systematik der Wirtschaftszweige"[64]). Eine Anpassung der deutschen Version der europäischen Systematik an nationale Anforderungen ist möglich. Hierbei sind die Gliederung der NACE und die Reihenfolge der Positionen beizubehalten. Dadurch ist sichergestellt, daß auf der Ebene der NACE-Positionen die internationale Vergleichbarkeit nicht eingeschränkt wird. Die wesentlichen Merkmale der reformierten Klassifikation der Wirtschaftszweige sind im vorangegangenen Abschnitt 2.1 eingehend beschrieben.

Auch nach der neuen Klassifikation der Wirtschaftszweige (WZ 93) 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 übergeordneten Unternehmens.

Die *inhaltliche Vergleichbarkeit* der Ergebnisse 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 79 und derjenigen der WZ 93 bzw. der NACE, Rev. 1 (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.

[63]) Statistisches Bundesamt, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993, a.a.O.

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

Nachdem die neue Klassifikation der Wirtschaftszweige bereits im Elften Hauptgutachten auf den Bereich des Handels und Gastgewerbes angewendet wurde, unterliegen im vorliegenden Zwölften Hauptgutachten nun auch die für das Produzierende Gewerbe geführten Konzentrationsstatistiken erheblichen systematischen Änderungen.

2.3.2 Beschreibung der Datenbasis zur Erfassung der Konzentration der Anbieter

39. Die *Datenbasis* der Monopolkommission zur Angebotskonzentration beruht wie die der Unternehmenskonzentration auf Angaben des Statistischen Bundesamtes. Sie sind das Ergebnis von Sonderaufbereitungen, die das Statistische Bundesamt für die Monopolkommission auf der Grundlage der Vierteljährlichen Produktionserhebungen[65]) unter Hinzuziehung einzelner Fachstatistiken unter konzentrationsstatistischen Gesichtspunkten durchführt.

Datensätze zur Angebotskonzentration liegen nach vierstelligen Positionen der systematischen Güterverzeichnisse für Produktionsstatistiken in ihren jeweils geltenden Ausgaben über die Periode 1977 bis 1982 für jedes Jahr und seitdem für jedes zweite Jahr vor. Ab dem Berichtsjahr 1991 wurden die Berichtsperioden um ein Jahr versetzt, um sie mit denen der Unternehmensstatistiken zu synchronisieren. Merkmalswerte jeder Güterklasse sind die Anzahl der jeweils zu verschiedenen Unternehmen gehörenden Unternehmensteile – Anbieter im Sinne der Monopolkommission – und der Wert ihrer Absatzproduktion, gegliedert nach den Anteilen der jeweils größten Anbieter, sowie der Herfindahl-Index. Das Statistische Bundesamt hat auf Wunsch der Monopolkommission die konzentrationsstatistischen Ergebnisse seit dem Berichtsjahr 1993 zusätzlich getrennt für den Gebietsstand der alten Bundesländer, der neuen Bundesländer sowie für den neuen gemeinsamen Gebietsstand aufbereitet. Wie erstmals für das Berichtsjahr 1990 wurden auch für 1995 aggregierte Angaben auf der Ebene industrieller Hauptgruppen und zweistelliger Positionen übermittelt. Auf Angaben zur Veränderung der Zahl der Anbieter zwischen den Berichtsperioden, gegliedert nach Zu- und Abgängen, mußte wegen der zwischenzeitlichen grundlegenden Änderung des amtlichen Güterverzeichnisses verzichtet werden.

Eine ausführliche Beschreibung der Datenbasis findet sich in den vorangehenden Hauptgutachten.[66])

40. Der Statistik zur Angebotskonzentration liegen folgende begriffliche Abgrenzungen zugrunde.

- *Berichtsperioden:* Die veröffentlichten Zeitreihen zur Angebotskonzentration nach vierstelligen Güterklassen beginnen 1978. Der Abstand der Berichtsjahre entspricht seit dem Fünften Hauptgutachten 1982/1983 der zweijährlichen Berichterstattung der Monopolkommission. Seit dem Berichtsjahr 1993 werden die Ergebnisse zur Angebotskonzentration auf die ungeraden Jahre bezogen, um eine bessere zeitliche Vergleichbarkeit mit den Ergebnissen zur Unternehmenskonzentration zu erreichen.

- *Berichtskreis:* Produzierende Betriebe, die im Rahmen des „Systematischen Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken" den Abschnitten C und D (Bergbau, Gewinnung von Steinen und Erden, Verarbeitendes Gewerbe), ausgenommen Abschnitt E (Energie und Wasser), zugeordnet sind und Unternehmen angehören, die ihren wirtschaftlichen Schwerpunkt im Produzierenden Gewerbe oder anderen Wirtschaftszweigen haben.[67]) Seit 1978 wird das Produzierende Handwerk einbezogen.

- *Merkmalsträger:* Erhebungseinheiten 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[68]) 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 getrennte Niederlassungen einschließlich der zugehörigen oder in der Nähe liegenden Verwaltungs- und Hilfsbetriebe. Im Falle einer einzigen Niederlassung sind Betrieb und Unternehmen identisch.

- *Erfassungsgrenze:* Für Betriebe von Unternehmen, die dem Produzierenden Gewerbe zugeordnet sind, besteht unmittelbar keine Erfassungsgrenze. 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 in Bereichen, in denen der Anteil kleinerer Betriebe und Unterneh-

[65]) Statistisches Bundesamt, Katalog der Statistiken zum Arbeitsgebiet der Bundesstatistik, Kapitel 6.1,2, Vierteljährliche Produktionserhebung, Mainz 1988, S. 77ff.; dass., Katalog der Statistiken zum Arbeitsgebiet der Bundesstatistik, Kapitel 6.1.2, Vierteljährliche Produktionserhebung, Stuttgart 1992, S. 76f.

[66]) Monopolkommission, Hauptgutachten 1980/1981, a.a.O., Tz. 180ff.; dies., Ökonomische Kriterien für die Rechtsanwendung, Hauptgutachten 1982/1983, Baden-Baden 1984, Tz. 154ff.; dies., Hauptgutachten 1984/1985, a.a.O., Tz. 135ff.; dies., Hauptgutachten 1986/1987, a.a.O., Anlagenband, Tz. 3ff.; dies., Hauptgutachten 1988/1989, a.a.O., Tz. 222ff.; dies., Hauptgutachten 1990/1991, a.a.O., Tz. 266ff.; dies., Mehr Wettbewerb auf allen Märkten, Hauptgutachten 1992/1993, Baden-Baden 1994, Tz. 262ff.; dies.; Wettbewerbspolitik in Zeiten des Umbruchs, Hauptgutachten 1994/1995, Baden-Baden 1996, Anlagenband, Tz. 28ff.

[67]) Im folgenden wird der Begriff des Produzierenden Gewerbes in dieser engeren Abgrenzung verwendet.

[68]) Statistisches Bundesamt, Systematisches Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1995, a.a.O.

men relativ hoch ist, besteht eine Erfassungsgrenze bei zehn Beschäftigten.[69])

- *Konzentrationsmerkmal:* Wert der zum Absatz bestimmten Produktion.[70]) 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 bei der Messung der Angebotskonzentration und dem Gesamtumsatz bei der Messung der Unternehmenskonzentration 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 Umsätze aus Handelsware,
  - im Umsatz enthaltene Verbrauchsteuern.

41. Das Statistische Bundesamt hat das Systematische Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken in der Vergangenheit mehrfach revidiert. Die vorangegangene Revision der Gütersystematik von der Ausgabe 1982 zur Ausgabe 1989[71]) diente vornehmlich dem Ziel, dem wirtschaftlichen Strukturwandel Rechnung zu tragen. Sie berücksichtigte 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 war. Neuen Anforderungen an die statistische Berichterstattung, z.B. unter ökologischen Gesichtspunkten, wurde Rechnung getragen. Die Vergleichbarkeit der Positionen des Güterverzeichnisses mit denen des Warenverzeichnisses für die Außenhandelsstatistik wurde erhöht, aber noch nicht abgeschlossen. Eine Ergänzung des Güterverzeichnisses um einen Teil für Dienstleistungen war vorgesehen. Die ursprünglich beabsichtigte weitergehende Revision wurde jedoch zurückgestellt.

Die gegenwärtig abgeschlossene Revision der Güterklassifikation von der Ausgabe 1989 zur Ausgabe 1995 bedeutet einen Bruch mit dem bisherigen System und eine neue strukturelle Konzeption. In Hinblick auf die Schaffung des Binnenmarktes der Europäischen Gemeinschaften war eine gemeinsame europäische Güterklassifikation für Produktionsstatistiken (Central Product Classification of the European Communities [CPC-COM]) mit hohem Verbindlichkeitsgrad notwendig. Sie baut unmittelbar auf der CPC und dem „Harmonisierten System zur Bezeichnung und Codierung der Waren" (HS) der Vereinten Nationen auf. Die Monopolkommission hatte in früheren Gutachten auf Konsequenzen für die Konzentrationsberichterstattung hingewiesen.[72]) Im vorangegangenen Abschnitt 2.1 wird die neue Konzeption der Klassifikation der Produktionsgüter näher beschrieben.

42. Die der Monopolkommission zur Analyse der Angebotskonzentration vom Statistischen Bundesamt zum Berichtsjahr 1993 zur Verfügung gestellten Daten nach zwei- und vierstelligen Positionen der Gütersystematik sind, wie für die vorangegangenen Berichtsperioden, nicht immer vollständig. Dies folgt zum einen Teil aus der Anwendung der *statistischen Geheimhaltungsvorschriften*. Ein anderer Teil der Datenlücken beruht darauf, daß verschiedene Positionen nicht besetzt, die Angaben für sie nicht zu ermitteln oder zu vernachlässigen sind.[73])

Der folgende statistische Teil enthält die konzentrationsstatistischen Ergebnisse für das Güterangebot im Produzierenden Gewerbe nach zweistelligen Güterabteilungen und vierstelligen Güterklassen *(Tabelle I.2)*.

---

[69]) Vgl. hierzu die entsprechende Zusammenstellung im vorangegangenen Abschnitt 2.3.1 sowie in: Statistisches Bundesamt, Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 3.2: Produktion im Produzierenden Gewerbe, 1995, S. 6.

[70]) Zur Definition der zum Absatz bestimmten Produktion vgl. Statistisches Bundesamt, ebenda, S. 7 f.

[71]) Statistisches Bundesamt, Systematisches Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1989, Stuttgart 1989. Relevant für die Konzentrationsstatistiken der Monopolkommission ist Teil 2: Systematisches Güterverzeichnis für Statistiken im Produzierenden Gewerbe, S. 45 ff.

[72]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a.a.O., Anlagenband, Tz. 19 ff.; dies., Hauptgutachten 1988/1989, a.a.O., Tz. 225.

[73]) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1984/1985, a.a.O., Tz. 142–144.

3. Methodische Erläuterungen und Beschreibung der Datenbasis zur Erfassung der Konzentration der Unternehmen und der Anbieter im Handel

3.1 Methodische Erläuterungen

43. Die Monopolkommission richtet bereits seit dem Siebten Hauptgutachten 1986/1987 ihr Interesse, die Konzentrationsberichterstattung über das Produzierende Gewerbe hinaus auf andere volkswirtschaftliche Bereiche zu erweitern, auf den Handel. Zu diesem Bereich besteht ein detailliertes und umfassendes amtliches monatliches, jährliches und mehrjährliches Berichtssystem auf Unternehmensebene. Eine konzentrationsstatistische Aufbereitung ist von besonderem wirtschaftspolitischem Interesse.[74]) Die Monopolkommission hat sich für eine regelmäßige Auswertung der Jahreserhebungen[75]) in allen Bereichen des Handels – dem Einzelhandel, dem Großhandel, der Handelsvermittlung sowie dem Gastgewerbe – entschieden.

44. Durch die Auswertung der amtlichen Erhebungen soll eine *Lücke in der handelsstatistischen Datenbasis* geschlossen werden. Die aus verschiedenen verfügbaren Quellen gewonnenen Ergebnisse sind teils unterschiedlich, teils widersprüchlich. 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 (Schwerbehinderten), der Umsatzsteuerstatistik und der Ergebnisse der Handels- und Gaststättenzählungen der amtlichen Statistik.

Die den einzelnen handelsstatistischen Quellen zugrundeliegenden unterschiedlichen Zielsetzungen, 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 die Entwicklung der wirtschaftlichen Konzentration im Handel *keine gesicherten empirischen Ergebnisse* vorliegen. 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 körperschaft- und umsatzsteuerliche Institut der Organschaft reicht unter diesem Gesichtspunkt nicht aus.

45. Zum Bedauern der Monopolkommission enthalten die konzentrationsstatistischen Aufbereitungen für den Handel keine Differenzierung nach dem alten und dem neuen Bundesgebiet. Aus diesem Grund können die Marktstrukturen des Handels in den neuen Bundesländern trotz der dort gegebenen besonderen Situation nicht näher dargestellt und untersucht werden.

46. Der fortschreitende Konzentrationsprozeß im Handel erfordert auch zukünftig konkrete wettbewerbspolitische Empfehlungen. Für die erforderlichen Marktstrukturuntersuchungen wird aber – ohne entscheidende Verbesserungen – keine geeignete Datenbasis zur Verfügung stehen.

Die aus Sicht der Monopolkommission unzureichende Datenlage hat ihre Ursache insbesondere darin, daß die in tiefer systematischer Gliederung aufbereiteten Ergebnisse der amtlichen Handelsstatistik nicht unmittelbar dem Zweck dienen, die wirtschaftliche Konzentration der Unternehmen auf den Märkten zu erfassen, sondern den Stand und die Entwicklung von Umsatz und Beschäftigten der Handelsunternehmen unterschiedlicher Branchenherkunft. Die Erhebungseinheiten der amtlichen Statistik stellen jedoch vielfach und in zunehmendem Maße keine wirtschaftlich autonom handelnden Unternehmen dar. Sie sind Teil eines Konzerns oder einer Kooperationsgruppe mit erheblichen wettbewerblichen Wirkungen auf den Beschaffungs- und Absatzmärkten.

47. Die Aussagekraft der amtlichen Handelsstatistik ist unter diesem Gesichtspunkt in Hinblick auf folgende Sachverhalte systematisch eingeschränkt:

- *Erhebungseinheiten:* Anstelle der wirtschaftlich relevanten Unternehmen, Unternehmensverbindungen und -gruppen werden lediglich die kleinsten rechtlich selbständigen Einheiten im Sinne des Gewerbesteuerrechts berücksichtigt. Dadurch kann der horizontale und vertikale Konzentrationsprozeß im Handel, der sich insbesondere im Wege des externen Wachstums, der Kapitalverflechtung und der Kooperation von Unternehmen vollzieht, nicht erfaßt werden.
- *Erhebungsmerkmale:* Die in den §§ 4, 5 und 6 Abs. 1 des Handelsstatistikgesetzes bestimmten

[74]) Vgl. Monopolkommission, Die Konzentration im Lebensmittelhandel, Sondergutachten 14, Baden-Baden 1985 sowie Kapitel IV in den Hauptgutachten der Monopolkommission.

[75]) Die Bezeichnung „Jahreserhebungen im Handel" schließt die für die Unterabteilung 42 (Handelsvermittlung) durchgeführten Erhebungen ein, sie sind gegenwärtig jedoch ausgesetzt.

Erhebungsmerkmale für die jährlichen Erhebungen, mehrjährlichen Ergänzungserhebungen und Zählungen sind teilweise unvollständig (Gruppenzugehörigkeit der Unternehmen), zu wenig differenziert (Warengruppen, Beschaffungs- und Vertriebssysteme, Zulieferer- und Abnehmergruppen) und nicht oder nur ungenügend miteinander verbunden.

- *Funktionaler Umsatz:* Anstelle einer funktionalen Erfassung der Anbieter und Umsätze nach bestimmten Waren werden die Unternehmen grundsätzlich institutionell, d.h. mit ihrem gesamten Umsatz, einem Wirtschaftszweig schwerpunktmäßig, d.h. nach dem größten Anteil der Wertschöpfung, zugeordnet. Die Marktstellung der Unternehmen, insbesondere von großen Unternehmen mit einem breiten Sortiment (z.B. Warenhäuser), sowie die Branchenstruktur (z.B. im Lebensmitteleinzelhandel) werden dadurch nicht adäquat erfaßt.

  Die innerhalb des institutionellen Groß- und Einzelhandels in den Jahreserhebungen und in den Zählungen erfragte funktionale Gliederung der Umsätze ist nach Art und Umfang unzureichend. Sie umfaßt nur wenige Warenbereiche, die unvollständig oder zu heterogen sind. Die Aufbereitung der mehrjährlichen Sortimentserhebungen spiegelt die tatsächliche Entwicklung auf der Ebene der Unternehmen und Konzerne nicht wider. Der funktionale Handel von Unternehmen, die außerhalb des institutionellen Handels ihren Schwerpunkt haben (z.B. Lebensmittelhandwerk) und auf den betreffenden Märkten über erhebliche Anteile verfügen, wird unzureichend erfaßt.

- *Internationalisierung des Handels:* Der zunehmenden Internationalisierung der Bezugs- und Absatzwege insbesondere im europäischen Binnenmarkt wird nicht ausreichend Rechnung getragen.

- *Erhebungszeiträume:* Die mehrjährlichen Zeiträume für Handels- und Gaststättenzählungen (1979, 1985, 1993), die Ergänzungserhebungen für den Großhandel (1980, 1986, 1995) sowie für den Einzelhandel (1979, 1985, 1991, 1997) sind angesichts der vielschichtigen und dynamischen Prozesse im Handel zu lang. Diese betreffen vor allem die fortschreitende Diversifizierung der Unternehmen, den damit einhergehenden Wandel der Sortimentsstrukturen sowie die Entwicklung neuer Formen der Kooperation und Konzentration auf den zunehmend internationalisierten Beschaffungs- und Absatzmärkten.

- *Interne und externe Quellen:* Der Informationsgehalt der verfügbaren amtlichen statistischen Quellen (Handelsstatistik, Umsatzsteuerstatistik, Statistik der Input-Output-Rechnungen sowie der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung) wird nicht ausgeschöpft. Die Konsistenz der Ergebnisse ist wegen konzeptioneller und methodischer Unterschiede bei der Erhebung und Aufbereitung der Daten zu gering. Allgemein zugängliche Angaben aus Fachveröffentlichungen, Unternehmensdatenbanken, dem Handelsregister und anderen geeigneten Quellen werden zur Ergänzung der amtlichen Erhebungen grundsätzlich nicht genutzt.

48. Zur konzeptionellen Verbesserung der amtlichen Handelsstatistik insbesondere durch Nutzung administrativer und gerichtlicher Dateien und sonstiger allgemein zugänglicher externer Quellen hat die Monopolkommission verschiedene konkrete Vorschläge entwickelt.[76])

3.2 Beschreibung der Datenbasis

49. Rechtsgrundlage für die Statistiken im Handel und Gastgewerbe ist das Handelsstatistikgesetz vom 10. November 1978.[77]) Das System der Statistiken in diesen Bereichen umfaßt monatliche Erhebungen, Jahresstatistiken, die in mehrjährigen Abständen durch Ergänzungserhebungen erweitert werden, sowie mit längerfristiger Periodizität Handels- und Gaststättenzählungen, die auch die Auswahlgrundlage der Stichprobenziehungen für die laufenden repräsentativen Erhebungen bilden.

Die der Monopolkommission vom Statistischen Bundesamt zur Verfügung gestellten Daten sind das Ergebnis einer konzentrationsstatistischen Fortschreibung der Ergebnisse der Handels- und Gaststättenzählung vom 30. April 1993 für das Berichtsjahr 1995. Sie erfolgt im Rahmen der Jahreserhebungen auf Stichprobenbasis. Die Aufbereitung enthält die Variablen:

- Konzentrationseinheiten: Unternehmen
- Konzentrationsmerkmal: Umsatz
- Begleitmerkmale: Anteil des Umsatzes in anderen Wirtschaftsbereichen (Großhandel, Einzelhandel, Gastgewerbe, übrige Bereiche)
  Zahl der Beschäftigten
- Konzentrationsmaße: Herfindahl-Index
  Variationskoeffizient
  Gini-Koeffizient

Zeitlich beziehen sich die Bestandsgrößen (Unternehmen, Beschäftigte) auf den Stichtag der Zählung zum Jahresende, die Strömungsgrößen (Umsätze) auf das jeweilige Berichtsjahr.

Entsprechend den vorangegangenen Aufbereitungen der repräsentativen Jahreserhebungen für die

[76]) Vgl. Abschnitt 7.1 im Einleitungskapitel des Hauptbandes dieses Gutachtens sowie Monopolkommission, Hauptgutachten 1994/1995, a.a.O., Tz. 18ff., 324ff., 330ff.

[77]) Gesetz über die Statistik im Handel und Gastgewerbe (Handelsstatistikgesetz – HdlStatG) vom 10. November 1978 (BGBl. I S. 1733), zuletzt geändert durch Artikel 1 des Gesetzes vom 2. März 1994 (BGBl. I S. 384), i.V.m. dem Gesetz über die Statistik für Bundeszwecke (Bundesstatistikgesetz – BStatG) vom 22. Januar 1987 (BGBl. I S. 462, 565), zuletzt geändert durch Artikel 2 des Gesetzes vom 17. Januar 1996 (BGBl. I S. 34). Erhoben werden die Angaben zu den Tatbeständen nach § 4 HdlStatG.

Berichtsjahre 1989 und 1991, aber abweichend von den Ergebnissen der Handels- und Gaststättenzählung 1993, liegen als Begleitmerkmale Angaben über Investitionen, Sachanlagen und den Rohertrag der Unternehmen vor. Die Zuordnung der Unternehmen und ihrer Aktivitäten erfolgt institutionell, d.h. nach Wirtschaftsbereichen. Hinweise zur funktionalen Gliederung der Umsätze sind lediglich den als Begleitmerkmalen verfügbaren Umsatzanteilen in den hoch aggregierten Abgrenzungen Groß- und Einzelhandel bzw. Gastgewerbe zu entnehmen.

Datenlücken bestehen in gewissem Umfang infolge statistischer Geheimhaltung oder unzureichender statistischer Sicherheit der Stichprobenergebnisse.

50. Bereits im vorangegangenen Elften Hauptgutachten hat die Anwendung der neuen Klassifikation der Wirtschaftszweige (WZ 93)[78] wesentliche wirtschaftssystematische Änderungen gegenüber den zuvor bis 1991 ausgewerteten Jahreserhebungen bewirkt. Die neue deutsche Klassifikation ist die nationale Fassung der neuen vierstelligen – und in diesem Rahmen für alle europäischen Mitgliedstaaten verbindlichen – Klassifikation der Wirtschaftszweige der Europäischen Gemeinschaften (NACE, Rev. 1). Ein Vergleich der Wirtschaftsbereiche nach einzelnen Positionen der alten und der neuen Klassifikation ist nur auf einem hohen Aggregationsniveau, für tiefer gegliederte Positionen insbesondere im Einzelhandel nur in wenigen Ausnahmefällen möglich.[79]

Den Aufbau der neuen europäischen Klassifikation der Wirtschaftszweige in der Fassung für Zwecke der deutschen amtlichen Statistik stellt die folgende Übersicht dar:[80]

WZ	Wirtschaftsbereich	Zahl der Stellen der Positionen in der Klassifikation der Wirtschaftszweige			insgesamt	
		3	4	5		
		Gruppen	Untergruppen	Klassen	alle Positionen	davon aufbereitet
50	Kraftfahrzeughandel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen; Tankstellen	5	5	16	26	11
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen)	7	44	124	175	58
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	7	28	62	97	35
55	Gastgewerbe	5	9	17	31	6
insgesamt		24	86	219	329	110

Im vorangegangenen Elften Hauptgutachten der Monopolkommission basierten die konzentrationsstatistischen Ergebnisse für das Berichtsjahr 1992 auf der Handels- und Gaststättenzählung 1993. Sie war als Vollerhebung nicht mit den statistischen Unsicherheiten der als Repräsentativstatistiken durchgeführten Jahreserhebungen im Groß- und Einzelhandel behaftet. Die Zahl der Wirtschaftszweige, die statistisch gesicherte Ergebnisse aufweisen, ist daher für die auf der Jahreserhebung 1995 basierenden Ergebnisse erheblich geringer als für das Berichtsjahr 1992. Hinzu kommt, daß die Jahreserhebungen 1995 keine Ergebnisse für die Handelsvermittlung und die Reparatur von Gebrauchsgütern enthalten, da die gesetzlichen Grundlagen hierfür gegenwärtig fehlen.

Eine explizite Erfassungsgrenze besteht im Rahmen der Jahreserhebungen nicht. Implizit folgt aus der Fortschreibung der Handels- und Gaststättenzählung eine einheitliche niedrige Erfassungsgrenze für Unternehmen ab 25 000 DM Umsatz ohne Mehrwertsteuer bei vollem Geschäftsjahr.

51. Die für die konzentrationsstatistische Analyse verwendeten Begriffe sind im einzelnen wie folgt definiert:

- *Unternehmen:* Die Handelsstatistik wird auf repräsentativer Grundlage durchgeführt. Gesetzlich ist geregelt, wie viele Handelsunternehmen höchstens befragt werden dürfen. Ihre Auswahl erfolgte nach einem mathematisch-statistischen Verfahren aus der Gesamtheit der Handelsunternehmen, die bei der Handels- und Gaststättenzählung 1993 ermittelt wurde. Die Unternehmen wurden durch eine geschichtete Zufallsauswahl aus der Auswahlgrundlage gezogen. Für die Schichtung der Auswahlgrundlage ist die beabsichtigte Ergebnisdarstellung nach Bundesländern und Wirtschaftsgruppen maßgebend. Ab einer bestimmten Umsatzhöhe, der sog. Totalschwelle, die für jedes Bundesland und für jede Wirtschaftsgruppe gesondert ermittelt wird, erfolgte keine repräsentative Auswahl mehr; vielmehr wurden die Unternehmen mit einem Umsatz über der Totalschwelle vollzählig in die Stichprobe einbezogen.

[78] Statistisches Bundesamt, Klassifikation der Wirtschaftszweige mit Erläuterungen, Ausgabe 1993, a.a.O.

[79] Vgl. Lambertz, J., Auswirkungen der Anwendung der NACE Rev. 1 auf die Ergebnisdarstellung der Binnenhandelsstatistiken, in: Wirtschaft und Statistik, Jg. 1995, S. 53ff.

[80] Näheres über die Rechtsgrundlagen, die Organisation und den Ablauf, die Methodik, die Begriffsbestimmungen und einen Überblick über erste Ergebnisse sind enthalten in: Statistisches Bundesamt, Fachserie 6: Handel, Gastgewerbe, Reiseverkehr, Handels- und Gaststättenzählung 1993, Kraftfahrzeughandel; Tankstellen, S. 6–21; ebenda, Großhandel und Handelsvermittlung, S. 7–21; ebenda, H. 1, Unternehmen des Einzelhandels, S. 7–25; ebenda, Gastgewerbe, S. 7–24.

Unternehmen als Erhebungseinheiten der amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- oder steuerrechtlichen Gründen mit dem Ziel einer jährlichen Feststellung des Vermögensstandes laufend geordnete Geschäftsaufzeichnungen und Bücher führen. Nicht berücksichtigt werden Zusammenfassungen mehrerer Unternehmen zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft.

Zahl der Beschäftigten am Jahresende: Beschäftigte sind sämtliche Arbeitnehmer. Einbezogen sind tätige Inhaber, unbezahlt mithelfende Familienangehörige, Auszubildende, Praktikanten, vorübergehend Abwesende (z.B. Kranke, Urlauber) sowie Teilzeitbeschäftigte ohne Umrechnung auf Vollbeschäftigte.

- *Wirtschaftssystematische Zuordnung:* Die Zuordnung der Unternehmen erfolgt zu dem Wirtschaftszweig (institutionelle Abgrenzung), in dem der jeweilige Schwerpunkt der Bruttowertschöpfung liegt (Schwerpunktprinzip), ohne Umsatz-(Mehrwert)steuer.

- *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, einschließlich Getränke-, Sekt-, und Vergnügungsteuer, einschließlich Zusatzerlösen (z.B. Bedienungsgeld), Delkredereprovisionen, ohne durchlaufende Posten (z.B. Kurtaxe, Fremdenverkehrsabgabe, im Auftrag der Lieferanten vereinnahmte Zahlungen), Erlöse aus Kommissions- oder Streckengeschäften[81]) sowie Provisionen und Kostenvergütungen aus der Vermittlung von Waren (nicht den Wert der vermittelten Waren), ohne nicht gewerblich besteuerte Erlöse aus Land- und Forstwirtschaft sowie außerordentliche Erträge (z.B. aus dem Verkauf von Anlagevermögen) und betriebsfremde Erträge (z.B. aus Vermietung und Verpachtung von betriebsfremd genutzten Gebäuden und Gebäudeteilen, Zinserträgen aus nicht betriebsnotwendigem Kapital oder aus Beteiligungen), ohne an Kunden gewährte Skonti und Erlösschmälerungen (z.B. Preisnachlässe, Rabatte, Jahresrückvergütungen, Boni), einschließlich Innenumsätzen, die bei Zugehörigkeit zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft mit der Muttergesellschaft bzw. den übrigen Tochtergesellschaften getätigt werden.

  Die Umsätze sind in dem vorliegenden Datensatz ohne Umsatzsteuer ausgewiesen. In den vom Statistischen Bundesamt veröffentlichten Ergebnissen der Handels- und Gaststättenzählung 1993 ist für Unternehmen des Einzelhandels- und des Gastgewerbes die Umsatzsteuer enthalten, für Unternehmen des Großhandels und der Handelsvermittlung nicht.

- *Gebietsstand:* Bundesrepublik nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.[82])

52. Die im Bereich Handel und Gastgewerbe der Klassifikation der Wirtschaftszweige (WZ 93) in den Abschnitten G (Handel) und H (Gastgewerbe) unterschiedenen Wirtschaftsbereiche sind wie folgt abgegrenzt:

- 50 Kraftfahrzeughandel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen und Gebrauchsgütern; Tankstellen:[83])

  Agenturtankstellen sind Tankstellen, die Kraftstoffe und Schmiermittel für Kraftfahrzeuge überwiegend in fremdem Namen für fremde Rechnung verkaufen (Fremdgeschäfte).

  Die Wirtschaftsgruppe 50.2 (Instandhaltung und Reparatur von Kraftwagen) sowie die -unterklasse 50.40.4 (Instandhaltung und Reparatur von Krafträdern) sind nicht erfaßt, da das geltende Handelsstatistikgesetz hierzu keine Erhebung vorsieht.

- 51 Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen):[84])

  Großhandel betreibt, wer Handelsware in eigenem Namen für eigene Rechnung oder für fremde Rechnung (Kommissionshandel) an andere Abnehmer als private Haushalte absetzt. Handelsware sind bewegliche Sachgüter, die fertig bezogen und ohne wesentliche, d.h. nicht mehr als handelsübliche Be- oder Verarbeitung, weiterveräußert werden. Einschließlich Import- und Exportgeschäfte. Handelsware in einer für den Einzelhandel typischen Form und in verhältnismäßig kleinen, geringwertigen Mengen zählt bei Nettopreisauszeichnung (ohne Umsatzsteuer) zum Großhandel, bei Bruttopreisauszeichnung (einschließlich Umsatzsteuer) zum Einzelhandel. Der Verkauf von Eigenerzeugnissen (z.B. selbstgewonnenem Kies in einer Baustoffgroßhandlung) zählt zur Herstellung, Reparatur und Verarbeitung.

  Handelsvermittlung betreibt, wer den An- oder Verkauf von beweglichen Sachgütern als Handelsware in fremdem Namen für fremde Rechnung vermittelt (Fremdgeschäft). Hierzu zählen die Handelsvertreter oder Handelsmakler, die Versandhandelsvertreter, welche die Handelsware überwiegend an private Haushalte absetzen, sowie die Agenturtankstellen.

[81]) Ein Streckengeschäft ist ein Eigengeschäft, bei dem die Ware von Vorlieferanten zum Abnehmer befördert wird, ohne daß sie – obwohl vom Handelsunternehmen als Wareneingang verbucht – von diesem eingelagert wird. Zollager sowie Lager in Freihäfen gelten hier nicht als Lager.

[82]) Der Monopolkommission liegen zum Berichtsjahr 1995 auch Ergebnisse vor, die sich nur auf das frühere Bundesgebiet beziehen.

[83]) Für weitere definitorische Abgrenzungen vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6: Handel, Gastgewerbe, Reiseverkehr, Handels- und Gaststättenzählung 1993, Kraftfahrzeughandel; Tankstellen (erschienen 1996).

[84]) Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6: Handel, Gastgewerbe, Reiseverkehr, Handels- und Gaststättenzählung 1993, Großhandel und Handelsvermittlung (erschienen 1995).

- 52 Einzelhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern:[85])

  Einzelhandel betreibt, wer Handelsware in eigenem Namen für eigene Rechnung oder für fremde Rechnung (Kommissionshandel) an Letztverbraucher, in der Regel private Haushalte, absetzt. Handelsware sind bewegliche Sachgüter, die fertig bezogen und ohne wesentliche, d.h. nicht mehr als handelsübliche Be- oder Verarbeitung, weiterveräußert werden. Keine Rolle spielt, in welcher Form (stationärer Einzelhandel, Versandhandel, Markt-, Straßen- und Haustierhandel) die Handelsware abgesetzt wird. Der Verkauf von Handelsware an andere Abnehmer als private Haushalte in einer für den Einzelhandel typischen Form und in verhältnismäßig kleinen, geringwertigen Mengen zählt bei Nettopreisauszeichnung (ohne Umsatzsteuer) zum Großhandel, bei Bruttopreisauszeichnung (einschließlich Umsatzsteuer) zum Einzelhandel. Der Absatz von Apotheken zählt zum Einzelhandel, auch wenn über eine gesetzliche Krankenkasse oder eine Ersatzkasse abgerechnet wird. Der Verkauf von Lebensmitteln, Getränken und Genußmitteln in gastgewerblichen Nebenbetrieben (z.B. Speisewirtschaften, Cafés, eigenen Kantinen) zählt zum Gastgewerbe. Der Verkauf von Eigenerzeugnissen (z.B. selbsterstellten Backwaren, selbstgezogenen Blumen) zählt zur Herstellung, Reparatur und Verarbeitung.

  Die Wirtschaftsgruppe 52.7 (Reparatur von Gebrauchsgütern) ist nicht erfaßt, da das geltende Handelsstatistikgesetz hierzu keine Erhebung vorsieht.

- 55 Gastgewerbe:[86])

  Gastgewerbe betreibt; wer Gäste gegen Entgelt bewirtet und beherbergt. Beherbergung ist das Anbieten von Übernachtungen für begrenzte Zeit (höchstens zwei Monate) einschließlich der Abgabe von Speisen und Getränken, auch wenn der Betrieb der Beherbergungsstätte nicht der Erlaubnispflicht nach § 2 Gaststättengesetz unterliegt, einschließlich der Vermietung von Zelt- und Wohnwagenplätzen, Ferienhäusern und -wohnungen, Wäschereinigung, Bügelei, Bädern, Garagenvermietung und dgl. Die Verpflegungsleistungen (z.B. Frühstück) rechnen zu den Gaststättenleistungen. Zu den Leistungen der Gaststätten einschließlich Kantinen und Caterern rechnen alle Verkäufe von Mahlzeiten, Lebensmitteln, Getränken und Genußmitteln, deren Verzehr üblicherweise an Ort und Stelle stattfindet, sowie der Eigenverbrauch, der Verkauf über die Straße und an Betriebsangehörige, die Saalvermietung, der Betrieb von Musik- und Spielautomaten und dgl. Der Verkauf von Zeitungen, Süßwaren, Tabakwaren, Andenken und dgl. durch Trink- und Imbißhallen oder gewerbliche Nebenbetriebe rechnet zum Einzelhandel.

53. Das Statistische Bundesamt hat die Ergebnisse der Handels- und Gaststättenzählung 1993 sowie der vorliegenden Jahreserhebungen für 1995 konzentrationsstatistisch nach folgenden Maßzahlen aufbereitet:

Konzentrationsraten $CR_j = \sum_{i}^{j} p_i$

Herfindahl-Index $H = \sum_{i}^{j} p_i^2$

Variationskoeffizient $V = \sqrt[3]{n \cdot H - 1}$

Gini-Koeffizient $G = 1 - \frac{1}{n}\left(2 \cdot \sum_{i}^{n} (i \cdot p_i) - 1\right)$

Es gilt: $j \leq n \in N$

$p_i = \frac{x_i}{X}$

$X = \sum_{i}^{j} x_i$

$\sum_{i=1}^{n} p_i = 1$

Es bezeichnen n die Zahl der Unternehmen insgesamt, j eine bestimmte Anzahl der jeweils größten Unternehmen, i das i-te Unternehmen und p dessen Anteil an der Summe X der Umsätze aller Unternehmen. Für die Berechnung des Herfindahl-Index spielt die Reihenfolge der Unternehmen keine Rolle. Der Gini-Koeffizient setzt eine Ordnung der Unternehmen nach der Größe voraus; in der hier verwendeten Schreibweise mit dem größten Unternehmen beginnend. Das dem Gini-Koeffizient axiomatisch zugeordnete absolute Konzentrationsmaß ist der Rang-Koeffizient.

54. Das Statistische Bundesamt hat nur diejenigen konzentrationsstatistischen Ergebnisse zur Veröffentlichung freigegeben, die nicht unter die statistische Geheimhaltung fallen und die hinreichend statistisch gesichert sind. Der folgende statistische Teil enthält die danach ausgewählten Ergebnisse nach bis zu fünfstelligen Wirtschaftsunterklassen für den Handel mit Kraftfahrzeugen *(Tabelle II.1)*, den Großhandel *(Tabelle II.2)*, *den Einzelhandel (Tabelle II.3)* sowie das Gastgewerbe *(Tabelle II.4)*.

[85]) Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6: Handel, Gastgewerbe, Reiseverkehr, Handels- und Gaststättenzählung 1993, H. 1: Unternehmen des Einzelhandels (erschienen 1995).

[86]) Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6: Handel, Gastgewerbe, Reiseverkehr, Handels- und Gaststättenzählung 1993, H. 1: Gastgewerbe (erschienen 1996).

B. Statistischer Teil

Tabelle I.1

Konzentration der Unternehmen

nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen und vierstelligen Wirtschaftsklassen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe und im Baugewerbe – WZ Abschnitte C, D und F –[1]

Unternehmen,[2] Umsatz,[3] Beschäftigte,[4] Investitionen,[5] Census Value Added[6] und Zahl der Betriebe der Unternehmen[7] sowie Konzentrationsgrad[8] und Anteile[9] der größten Unternehmen gemessen am Umsatz

– Deutschland[10] 1995[11] –

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
1	**10 Kohlenbergbau, Torfgewinnung**										
	1	Unternehmen	56	211,892	329,6	5,4	10,7	17,9	44,6	89,3	-
	2	Umsatz	24 959,047			.	88,0	.	99,5	100,0	-
	3	Beschäftigte	136 110			.	.	.	99,3	99,9	-
	4	Investitionen	1 732,982			.	83,1	.	99,3	.	-
	5	Value Added	12 733,296			.	84,9	.	99,4	100,0	-
	6	Betriebe	143			.	53,1	.	74,8	95,8	-
2	**1010 Steinkohlenbergbau und -brikettherstellung**										
	1	Unternehmen	8	.	-	37,5	75,0	-	-	-	-
	2	Umsatz	.			.	99,7	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	.			.	99,8	-	-	-	-
	4	Investitionen	.			.	98,8	-	-	-	-
	5	Value Added	.			.	99,4	-	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	96,9	-	-	-	-
3	**1020 Braunkohlenbergbau und -brikettherstellung**										
	1	Unternehmen	6	.	-	50,0	100,0	-	-	-	-
	2	Umsatz	7 247,413			.	100,0	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	36 449			.	100,0	-	-	-	-
	4	Investitionen	1 105,593			.	100,0	-	-	-	-
	5	Value Added	5 248,514			.	100,0	-	-	-	-
	6	Betriebe	26			.	100,0	-	-	-	-
4	**1030 Torfgewinnung und -veredlung**										
	1	Unternehmen	42	93,293	170,8	7,1	14,3	23,8	59,5	-	-
	2	Umsatz	.			.	.	.	.	-	-
	3	Beschäftigte	.			.	.	.	.	-	-
	4	Investitionen	.			.	.	.	.	-	-
	5	Value Added	.			.	.	.	.	-	-
	6	Betriebe	.			.	.	.	.	-	-

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
5		**11 Gewinnung von Erdöl und Erdgas, Erbringung damit verbundener Dienstleistungen**									
	1	Unternehmen	11	238,022	127,2	27,3	54,5	90,9	-	-	-
	2	Umsatz	3 431,895			.	93,7	.	-	-	-
	3	Beschäftigte	4 885			.	83,4	.	-	-	-
	4	Investitionen	708,544			.	.	.	-	-	-
	5	Value Added	1 818,607			.	91,9	.	-	-	-
	6	Betriebe	52			.	88,5	.	-	-	-
6		**1110 Gewinnung von Erdöl und Erdgas**									
	1	Unternehmen	6	.	-	50,0	100,0	-	-	-	-
	2	Umsatz	3 164,534			.	100,0	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	.			.	.	-	-	-	-
	4	Investitionen	.			.	.	-	-	-	-
	5	Value Added	1 631,654			.	100,0	-	-	-	-
	6	Betriebe	46			.	100,0	-	-	-	-
7		**1120 Erbringung von Dienstleistungen bei der Gewinnung von Erdöl und Erdgas**									
	1	Unternehmen	5	.	-	60,0	-	-	-	-	-
	2	Umsatz	267,361			.	-	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	.			.	-	-	-	-	-
	4	Investitionen	.			.	-	-	-	-	-
	5	Value Added	186,953			.	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	-	-	-	-	-
8		**13 Erzbergbau**									
	1	Unternehmen	3	.	-	100,0	-	-	-	-	-
	2	Umsatz	.			.	-	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	.			.	-	-	-	-	-
	4	Investitionen	.			.	-	-	-	-	-
	5	Value Added	.			.	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	-	-	-	-	-
9		**1310 Eisenerzbergbau**									
	1	Unternehmen	1	.	-	-	-	-	-	-	-
	2	Umsatz	.			-	-	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	.			-	-	-	-	-	-
	4	Investitionen	.			-	-	-	-	-	-
	5	Value Added	.			-	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	.			-	-	-	-	-	-
10		**1320 NE-Metallerzbergbau (ohne Bergbau auf Uran- und Thoriumerze)**									
	1	Unternehmen	2	.	-	-	-	-	-	-	-
	2	Umsatz	.			-	-	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	.			-	-	-	-	-	-
	4	Investitionen	.			-	-	-	-	-	-
	5	Value Added	.			-	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	.			-	-	-	-	-	-

noch Tabelle I.1

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
11		**14 Gewinnung von Steinen und Erden, sonstiger Bergbau**									
	1	Unternehmen	431	43,273	420,1	0,7	1,4	2,3	5,8	11,6	23,2
	2	Umsatz	.			.	.	.	.	.	.
	3	Beschäftigte	.			.	.	.	.	.	.
	4	Investitionen	.			.	.	.	.	.	.
	5	Value Added	.			.	.	.	.	.	.
	6	Betriebe	.			.	.	.	.	.	.
12		**1411 Gewinnung von Naturwerksteinen und Natursteinen a.n.g.**									
	1	Unternehmen	10	.	-	30,0	60,0	100,0	-	-	-
	2	Umsatz	.			.	.	.	-	-	-
	3	Beschäftigte	.			.	.	.	-	-	-
	4	Investitionen	.			.	.	.	-	-	-
	5	Value Added	.			.	.	.	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	.	.	-	-	-
13		**1412 Gewinnung von Kalk-, Dolomit-, Gips- und Anhydritstein sowie Kreide**									
	1	Unternehmen	21	144,197	142,4	14,3	28,6	47,6	-	-	-
	2	Umsatz	475,528			60,3	76,7	87,5	-	-	-
	3	Beschäftigte	1 414			.	.	77,5	-	-	-
	4	Investitionen	106,874			.	.	84,9	-	-	-
	5	Value Added	256,748			.	70,9	85,4	-	-	-
	6	Betriebe	25			.	.	.	-	-	-
14		**1413 Gewinnung von Schiefer**									
	1	Unternehmen	1	.	-	-	-	-	-	-	-
	2	Umsatz	.			-	-	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	.			-	-	-	-	-	-
	4	Investitionen	.			-	-	-	-	-	-
	5	Value Added	.			-	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	.			-	-	-	-	-	-
15		**1421 Gewinnung von Kies und Sand**									
	1	Unternehmen	354	17,917	231,1	0,8	1,7	2,8	7,1	14,1	28,2
	2	Umsatz	6 095,894			.	23,8	30,1	41,8	54,3	70,0
	3	Beschäftigte	21 576			.	16,4	23,3	33,1	44,5	59,9
	4	Investitionen	784,806			.	12,2	20,6	30,7	41,5	59,1
	5	Value Added	3 831,481			.	20,3	28,1	39,6	52,0	68,5
	6	Betriebe	784			.	15,9	18,5	27,3	42,0	56,5
16		**1422 Gewinnung von Ton und Kaolin**									
	1	Unternehmen	23	172,230	172,1	13,0	26,1	43,5	-	-	-
	2	Umsatz	628,024			.	78,9	88,6	-	-	-
	3	Beschäftigte	2 489			.	66,3	80,4	-	-	-
	4	Investitionen	51,195			.	.	82,9	-	-	-
	5	Value Added	424,745			.	78,0	88,3	-	-	-
	6	Betriebe	49			.	40,8	61,2	-	-	-

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
17			**1430 Bergbau auf chemische und Düngemittelminerale**								
	1	Unternehmen	7	.	-	42,9	85,7	-	-	-	-
	2	Umsatz	.			.	.	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	.			.	.	-	-	-	-
	4	Investitionen	.			.	.	-	-	-	-
	5	Value Added	.			.	.	-	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	.	-	-	-	-
18			**1440 Gewinnung von Salz**								
	1	Unternehmen	7	.	-	42,9	85,7	-	-	-	-
	2	Umsatz	477,544			.	.	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	.			.	.	-	-	-	-
	4	Investitionen	70,595			.	.	-	-	-	-
	5	Value Added	299,666			.	.	-	-	-	-
	6	Betriebe	10			.	.	-	-	-	-
19			**1450 Gewinnung von Steinen und Erden a.n.g., sonstiger Bergbau**								
	1	Unternehmen	8	.	-	37,5	75,0	-	-	-	-
	2	Umsatz	211,232			64,0	.	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	633			.	.	-	-	-	-
	4	Investitionen	.			.	.	-	-	-	-
	5	Value Added	105,636			66,2	.	-	-	-	-
	6	Betriebe	11			45,5	.	-	-	-	-
20			**15 Ernährungsgewerbe**								
	1	Unternehmen	4 171	2,805	327,1	0,1	0,1	0,2	0,6	1,2	2,4
	2	Umsatz	215 472,780			4,8	7,8	11,3	19,3	27,8	38,5
	3	Beschäftigte	547 015			.	.	7,1	11,0	15,9	23,3
	4	Investitionen	9 500,080			3,8	.	7,0	11,8	19,5	26,9
	5	Value Added	81 353,542			.	9,4	13,0	19,1	27,9	37,9
	6	Betriebe	4 742			0,7	1,1	1,4	2,7	4,0	6,7
21			**1511 Schlachten (ohne Schlachten von Geflügel)**								
	1	Unternehmen	137	52,528	248,9	2,2	4,4	7,3	18,2	36,5	73,0
	2	Umsatz	11 210,932			32,7	46,6	56,6	75,6	89,6	98,7
	3	Beschäftigte	17 411			15,3	36,4	43,2	57,3	76,0	92,7
	4	Investitionen	205,377			.	.	36,1	65,8	79,9	92,3
	5	Value Added	1 712,643			24,0	41,6	49,9	64,5	82,1	96,4
	6	Betriebe	203			11,3	15,3	20,2	30,5	52,2	81,8
22			**1512 Schlachten von Geflügel**								
	1	Unternehmen	46	47,441	108,7	6,5	13,0	21,7	54,3	-	-
	2	Umsatz	2 474,717			27,1	41,9	58,3	90,3	-	-
	3	Beschäftigte	6 692			.	32,5	48,8	82,2	-	-
	4	Investitionen	59,314			.	.	39,4	78,7	-	-
	5	Value Added	587,383			.	38,9	54,3	88,8	-	-
	6	Betriebe	49			.	.	24,5	57,1	-	-

noch Tabelle I.1

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
23				**1513 Fleischverarbeitung**							
	1	Unternehmen	846	5,882	199,4	0,4	0,7	1,2	3,0	5,9	11,8
	2	Umsatz	20 836,531			6,2	11,3	17,1	30,6	43,4	58,8
	3	Beschäftigte	80 055			4,7	8,2	11,0	19,6	30,1	44,4
	4	Investitionen	944,086			.	.	13,7	23,1	29,1	42,0
	5	Value Added	6 767,625			5,8	10,8	15,1	28,5	40,8	55,3
	6	Betriebe	878			1,3	2,3	3,0	5,0	7,9	14,2
24				**1520 Fischverarbeitung**							
	1	Unternehmen	79	60,367	194,1	3,8	7,6	12,7	31,6	63,3	-
	2	Umsatz	3 483,789			37,4	51,4	62,4	81,6	95,7	-
	3	Beschäftigte	11 389			24,4	37,4	49,9	73,1	90,0	-
	4	Investitionen	101,567			33,5	.	69,9	80,3	94,2	-
	5	Value Added	1 118,501			33,0	48,8	61,0	79,8	95,4	-
	6	Betriebe	84			7,1	11,9	16,7	34,5	65,5	-
25				**1531 Verarbeitung von Kartoffeln**							
	1	Unternehmen	41	90,332	164,4	7,3	14,6	24,4	61,0	-	-
	2	Umsatz	1 954,449			44,4	64,4	77,9	95,9	-	-
	3	Beschäftigte	7 313			.	58,0	71,1	92,0	-	-
	4	Investitionen	140,677			.	58,0	63,8	97,8	-	-
	5	Value Added	857,933			.	66,1	78,4	95,9	-	-
	6	Betriebe	51			13,7	25,5	37,3	68,6	-	-
26				**1532 Herstellung von Frucht- und Gemüsesäften**							
	1	Unternehmen	54	57,824	145,7	5,6	11,1	18,5	46,3	92,6	-
	2	Umsatz	2 592,478			31,8	50,1	65,8	89,0	99,6	-
	3	Beschäftigte	4 273			.	39,3	47,8	75,3	97,4	-
	4	Investitionen	107,097			.	.	46,6	74,2	98,3	-
	5	Value Added	889,806			28,1	47,9	58,1	83,9	99,5	-
	6	Betriebe	57			.	14,0	22,8	49,1	93,0	-
27				**1533 Verarbeitung von Obst und Gemüse a.n.g.**							
	1	Unternehmen	114	60,653	243,2	2,6	5,3	8,8	21,9	43,9	87,7
	2	Umsatz	5 528,056			37,1	50,5	61,7	79,1	90,4	99,4
	3	Beschäftigte	14 007			.	.	43,5	62,7	78,6	97,1
	4	Investitionen	228,175			.	.	48,7	79,2	87,6	99,1
	5	Value Added	1 894,054			32,1	48,2	60,4	78,0	89,9	99,3
	6	Betriebe	126			.	8,7	14,3	27,8	48,4	88,1
28				**1541 Herstellung von rohen Ölen und Fetten**							
	1	Unternehmen	11	224,263	121,1	27,3	54,5	90,9	-	-	-
	2	Umsatz	3 444,748			.	91,6	.	-	-	-
	3	Beschäftigte	1 347			.	58,9	.	-	-	-
	4	Investitionen	40,121			.	63,7	.	-	-	-
	5	Value Added	252,684			.	69,0	.	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	.	.	-	-	-

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
29			**1542 Herstellung von raffinierten Ölen und Fetten**								
	1	Unternehmen	7	.	-	42,9	85,7	-	-	-	-
	2	Umsatz	1 283,575			70,3	.	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	937			64,6	.	-	-	-	-
	4	Investitionen	35,439			43,1	.	-	-	-	-
	5	Value Added	193,382			67,9	.	-	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	.	-	-	-	-
30			**1543 Herstellung von Margarine u. ä. Nahrungsfetten**								
	1	Unternehmen	11	460,059	201,5	27,3	54,5	90,9	-	-	-
	2	Umsatz	4 034,089			.	.	.	-	-	-
	3	Beschäftigte	8 714			.	.	.	-	-	-
	4	Investitionen	77,971			.	.	.	-	-	-
	5	Value Added	1 524,396			.	.	.	-	-	-
	6	Betriebe	21			.	.	.	-	-	-
31			**1551 Milchverarbeitung (ohne Herstellung von Speiseeis)**								
	1	Unternehmen	208	14,932	145,1	1,4	2,9	4,8	12,0	24,0	48,1
	2	Umsatz	.			.	.	.	.	.	.
	3	Beschäftigte	.			.	.	.	.	.	.
	4	Investitionen	.			.	.	.	.	.	.
	5	Value Added	.			.	.	.	.	.	.
	6	Betriebe	.			.	.	.	.	.	.
32			**1552 Herstellung von Speiseeis**								
	1	Unternehmen	8	.	-	37,5	75,0	-	-	-	-
	2	Umsatz	.			.	.	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	.			.	.	-	-	-	-
	4	Investitionen	.			.	.	-	-	-	-
	5	Value Added	.			.	.	-	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	.	-	-	-	-
33			**1561 Mahl- und Schälmühlen**								
	1	Unternehmen	71	49,327	158,2	4,2	8,5	14,1	35,2	70,4	-
	2	Umsatz	4 117,205			31,4	40,8	51,1	77,1	94,7	-
	3	Beschäftigte	7 257			.	.	41,6	72,4	90,6	-
	4	Investitionen	197,422			30,7	.	57,0	72,5	91,0	-
	5	Value Added	1 256,269			.	.	61,6	82,8	94,8	-
	6	Betriebe	83			8,4	12,0	16,9	39,8	74,7	-
34			**1562 Herstellung von Stärke und Stärkeerzeugnissen**								
	1	Unternehmen	13	287,848	165,6	23,1	46,2	76,9	-	-	-
	2	Umsatz	1 756,971			.	.	.	-	-	-
	3	Beschäftigte	2 807			.	.	.	-	-	-
	4	Investitionen	99,650			.	.	.	-	-	-
	5	Value Added	577,843			.	.	.	-	-	-
	6	Betriebe	18			.	.	.	-	-	-

noch Tabelle I.1

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
35		**1571 Herstellung von Futtermitteln für Nutztiere**									
	1	Unternehmen	96	29,687	136,0	3,1	6,2	10,4	26,0	52,1	-
	2	Umsatz	5 616,623			.	31,1	41,9	68,2	89,3	-
	3	Beschäftigte	7 899			.	30,3	35,8	59,3	78,4	-
	4	Investitionen	145,760			.	15,0	20,8	41,0	62,2	-
	5	Value Added	1 022,847			.	34,9	42,6	67,4	85,1	-
	6	Betriebe	132			.	17,4	20,5	39,4	60,6	-
36		**1572 Herstellung von Futtermitteln für sonstige Tiere**									
	1	Unternehmen	18	528,823	291,9	16,7	33,3	55,6	-	-	-
	2	Umsatz	3 363,015			.	.	97,1	-	-	-
	3	Beschäftigte	3 629			.	.	91,7	-	-	-
	4	Investitionen	60,367			.	.	93,6	-	-	-
	5	Value Added	1 473,302			.	.	96,3	-	-	-
	6	Betriebe	22			.	.	59,1	-	-	-
37		**1581 Herstellung von Backwaren (ohne Dauerbackwaren)**									
	1	Unternehmen	1 230	6,425	262,7	0,2	0,5	0,8	2,0	4,1	8,1
	2	Umsatz	12 415,706			9,7	15,2	19,9	29,4	38,9	51,0
	3	Beschäftigte	116 334			.	8,6	11,4	16,7	23,8	35,5
	4	Investitionen	824,236			.	13,1	17,4	31,0	38,8	51,7
	5	Value Added	7 904,174			.	14,1	17,6	26,8	36,5	48,7
	6	Betriebe	1 293			1,1	1,5	2,0	4,3	6,9	11,2
38		**1582 Herstellung von Dauerbackwaren**									
	1	Unternehmen	97	53,165	203,9	3,1	6,2	10,3	25,8	51,5	-
	2	Umsatz	4 483,695			.	44,4	55,6	80,3	94,3	-
	3	Beschäftigte	21 311			.	.	44,9	69,2	89,3	-
	4	Investitionen	218,475			.	37,3	41,5	63,3	91,3	-
	5	Value Added	2 207,896			.	47,5	58,4	79,6	94,2	-
	6	Betriebe	114			.	14,0	18,4	33,3	57,0	-
39		**1583 Zuckerindustrie**									
	1	Unternehmen	14	183,766	125,4	21,4	42,9	71,4	-	-	-
	2	Umsatz	7 239,843			68,6	85,6	95,8	-	-	-
	3	Beschäftigte	9 016			.	83,7	94,9	-	-	-
	4	Investitionen	452,021			37,4	.	96,8	-	-	-
	5	Value Added	2 713,090			67,8	86,9	96,4	-	-	-
	6	Betriebe	45			62,2	82,2	91,1	-	-	-
40		**1584 Herstellung von Süßwaren (ohne Dauerbackwaren)**									
	1	Unternehmen	140	59,013	269,5	2,1	4,3	7,1	17,9	35,7	71,4
	2	Umsatz	14 107,506			.	47,3	59,1	77,7	90,0	98,3
	3	Beschäftigte	37 031			.	32,6	43,2	62,9	78,0	93,0
	4	Investitionen	476,787			.	.	52,2	68,7	83,8	96,1
	5	Value Added	5 812,636			.	.	61,7	77,1	89,2	97,9
	6	Betriebe	153			.	7,2	11,1	21,6	39,2	73,9

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
41			**1585 Herstellung von Teigwaren**								
	1	Unternehmen	32	151,605	196,2	9,4	18,7	31,2	78,1	-	-
	2	Umsatz	.			.	.	.	.	-	-
	3	Beschäftigte	.			.	.	.	.	-	-
	4	Investitionen	.			.	.	.	.	-	-
	5	Value Added	.			.	.	.	.	-	-
	6	Betriebe	.			.	.	.	.	-	-
42			**1586 Verarbeitung von Kaffee und Tee, Herstellung von Kaffee-Ersatz**								
	1	Unternehmen	38	107,094	175,2	7,9	15,8	26,3	65,8	-	-
	2	Umsatz	7 956,035			.	62,4	79,3	97,2	-	-
	3	Beschäftigte	5 990			.	16,0	43,5	83,7	-	-
	4	Investitionen	166,324			.	.	60,5	91,1	-	-
	5	Value Added	2 146,320			.	55,6	75,5	94,6	-	-
	6	Betriebe	44			.	.	27,3	68,2	-	-
43			**1587 Herstellung von Würzen und Soßen**								
	1	Unternehmen	51	347,225	408,8	5,9	11,8	19,6	49,0	98,0	-
	2	Umsatz	9 235,289			.	.	91,7	97,6	.	-
	3	Beschäftigte	24 581			.	.	87,1	94,7	.	-
	4	Investitionen	272,269			.	.	85,2	93,2	.	-
	5	Value Added	4 782,583			.	.	92,5	97,9	.	-
	6	Betriebe	91			.	.	46,2	69,2	.	-
44			**1588 Herstellung von homogenisierten und diätetischen Nahrungsmitteln**								
	1	Unternehmen	7	.	-	42,9	85,7	-	-	-	-
	2	Umsatz	.			.	.	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	.			.	.	-	-	-	-
	4	Investitionen	.			.	.	-	-	-	-
	5	Value Added	.			.	.	-	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	.	-	-	-	-
45			**1589 Herstellung von sonstigen Nahrungsmitteln (ohne Getränke)**								
	1	Unternehmen	83	71,594	222,3	3,6	7,2	12,0	30,1	60,2	-
	2	Umsatz	5 172,824			39,3	51,1	60,6	80,3	93,9	-
	3	Beschäftigte	15 251			.	44,7	55,3	74,1	88,9	-
	4	Investitionen	173,693			26,0	39,1	47,7	66,4	88,1	-
	5	Value Added	2 573,527			.	51,9	59,5	80,1	93,6	-
	6	Betriebe	99			9,1	14,1	20,2	39,4	66,7	-
46			**1591 Herstellung von Spirituosen**								
	1	Unternehmen	83	41,793	157,1	3,6	7,2*	12,0	30,1	60,2	-
	2	Umsatz	7 333,938			24,7	39,9	55,0	81,7	95,6	-
	3	Beschäftigte	7 621			.	.	45,4	67,3	85,9	-
	4	Investitionen	148,876			.	.	51,7	70,2	92,8	-
	5	Value Added	3 191,816			30,6	45,4	53,1	82,5	94,6	-
	6	Betriebe	94			.	10,6	16,0	37,2	64,9	-

noch Tabelle I.1

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
47			**1592 Alkoholbrennerei**								
	1	Unternehmen	4	.	-	75,0	-	-	-	-	-
	2	Umsatz	43,013			.	-	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	166			.	-	-	-	-	-
	4	Investitionen	.			.	-	-	-	-	-
	5	Value Added	21,417			.	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	-	-	-	-	-
48			**1593 Herstellung von Wein aus frischen Trauben**								
	1	Unternehmen	34	138,709	192,8	8,8	17,6	29,4	73,5	-	-
	2	Umsatz	2 380,088			.	68,5	78,0	96,5	-	-
	3	Beschäftigte	3 174			.	43,2	54,3	91,4	-	-
	4	Investitionen	47,255			.	.	51,4	94,9	-	-
	5	Value Added	1 401,122			.	70,9	79,1	97,1	-	-
	6	Betriebe	.			.	.	.	.	-	-
49			**1594 Herstellung von Apfelwein und sonstigen Fruchtweinen**								
	1	Unternehmen	5	.	-	60,0	-	-	-	-	-
	2	Umsatz	92,054			.	-	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	315			.	-	-	-	-	-
	4	Investitionen	.			.	-	-	-	-	-
	5	Value Added	46,867			.	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	-	-	-	-	-
50			**1595 Herstellung von Wermutwein und sonstigen aromatisierten Weinen**								
	1	Unternehmen	4	.	-	75,0	-	-	-	-	-
	2	Umsatz	118,137			.	-	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	196			.	-	-	-	-	-
	4	Investitionen	.			.	-	-	-	-	-
	5	Value Added	31,409			.	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	-	-	-	-	-
51			**1596 Herstellung von Bier**								
	1	Unternehmen	399	16,194	233,7	0,8	1,5	2,5	6,3	12,5	25,1
	2	Umsatz	19 251,974			14,4	24,2	32,1	51,8	67,8	81,7
	3	Beschäftigte	47 984			8,6	14,8	20,0	35,0	50,2	67,4
	4	Investitionen	1 815,009			.	19,5	25,8	48,7	61,3	76,6
	5	Value Added	12 535,290			13,4	23,6	31,4	51,4	67,6	81,9
	6	Betriebe	418			1,2	1,9	3,6	7,9	14,6	27,5
52			**1597 Herstellung von Malz**								
	1	Unternehmen	18	108,492	97,6	16,7	33,3	55,6	-	-	-
	2	Umsatz	767,295			.	61,9	79,5	-	-	-
	3	Beschäftigte	721			.	51,9	70,7	-	-	-
	4	Investitionen	30,942			.	.	65,0	-	-	-
	5	Value Added	125,366			.	50,2	73,4	-	-	-
	6	Betriebe	26			.	42,3	61,5	-	-	-

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
53	**1598 Mineralbrunnen, Herstellung von Erfrischungsgetränken**										
	1	Unternehmen	172	24,107	177,4	1,7	3,5	5,8	14,5	29,1	58,1
	2	Umsatz	12 606,372			18,3	29,9	40,3	63,4	81,4	94,9
	3	Beschäftigte	26 810			.	19,8	31,3	52,1	69,9	89,9
	4	Investitionen	1 062,190			.	16,1	28,5	56,3	72,2	95,2
	5	Value Added	6 002,326			18,2	30,9	43,0	62,7	78,3	94,0
	6	Betriebe	212			3,3	8,0	16,0	26,4	41,0	66,0
54	**16 Tabakverarbeitung**										
	1	Unternehmen	27	235,115	231,3	11,1	22,2	37,0	92,6	-	-
	2	Umsatz	29 187,851			78,3	94,4	.	.	-	-
	3	Beschäftigte	14 867			54,9	78,8	.	.	-	-
	4	Investitionen	497,270			.	92,2	.	.	-	-
	5	Value Added	22 281,701			.	95,9	.	.	-	-
	6	Betriebe	40			22,5	37,5	.	.	-	-
55	**17 Textilgewerbe**										
	1	Unternehmen	1 248	3,252	174,9	0,2	0,5	0,8	2,0	4,0	8,0
	2	Umsatz	31 577,018			4,4	7,8	11,3	20,1	30,7	44,2
	3	Beschäftigte	146 662			.	4,5	7,4	14,9	23,5	35,3
	4	Investitionen	1 282,037			1,4	4,5	6,3	10,6	20,5	39,6
	5	Value Added	13 405,776			.	5,8	9,0	17,9	28,7	41,7
	6	Betriebe	1 357			0,4	1,0	1,6	3,3	5,8	11,2
56	**1711 Baumwollaufbereitung und -spinnerei**										
	1	Unternehmen	47	37,694	87,8	6,4	12,8	21,3	53,2	-	-
	2	Umsatz	1 769,146			20,4	35,7	51,7	85,8	-	-
	3	Beschäftigte	8 476			12,6	24,8	40,9	78,8	-	-
	4	Investitionen	57,978			.	.	56,0	91,8	-	-
	5	Value Added	665,264			18,2	32,3	47,0	82,7	-	-
	6	Betriebe	51			.	.	25,5	56,9	-	-
57	**1712 Wollaufbereitung und Streichgarnspinnerei**										
	1	Unternehmen	7	.	-	42,9	85,7	-	-	-	-
	2	Umsatz	238,866			85,3	.	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	1 239			82,2	.	-	-	-	-
	4	Investitionen	8,309			56,3	.	-	-	-	-
	5	Value Added	99,345			85,3	.	-	-	-	-
	6	Betriebe	9			55,6	.	-	-	-	-
58	**1713 Wollaufbereitung und Kammgarnspinnerei**										
	1	Unternehmen	11	230,860	124,1	27,3	54,5	90,9	-	-	-
	2	Umsatz	1 400,075			72,7	88,5	.	-	-	-
	3	Beschäftigte	3 727			.	72,0	.	-	-	-
	4	Investitionen	40,722			.	51,8	.	-	-	-
	5	Value Added	297,261			56,8	80,0	.	-	-	-
	6	Betriebe	14			35,7	64,3	.	-	-	-

noch Tabelle I.1

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
59			**1714 Flachsaufbereitung und -spinnerei**								
	1	Unternehmen	3	.	-	100,0	-	-	-	-	-
	2	Umsatz	.			.	-	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	.			.	-	-	-	-	-
	4	Investitionen	.			.	-	-	-	-	-
	5	Value Added	.			.	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	-	-	-	-	-
60			**1715 Zwirnen und Texturieren von Filamentgarnen, Seidenaufbereitung und -spinnerei**								
	1	Unternehmen	8	.	-	37,5	75,0	-	-	-	-
	2	Umsatz	143,335			.	.	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	540			.	.	-	-	-	-
	4	Investitionen	13,779			.	.	-	-	-	-
	5	Value Added	65,715			.	.	-	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	.	-	-	-	-
61			**1716 Nähgarnfertigung**								
	1	Unternehmen	13	169,155	109,5	23,1	46,2	76,9	-	-	-
	2	Umsatz	630,476			.	90,7	97,3	-	-	-
	3	Beschäftigte	3 037			.	83,5	95,9	-	-	-
	4	Investitionen	30,410			.	.	.	-	-	-
	5	Value Added	329,701			.	91,3	97,3	-	-	-
	6	Betriebe	15			.	53,3	80,0	-	-	-
62			**1717 Sonstige Spinnstoffaufbereitung und Spinnerei**								
	1	Unternehmen	3	.	-	100,0	-	-	-	-	-
	2	Umsatz	.			.	-	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	.			.	-	-	-	-	-
	4	Investitionen	.			.	-	-	-	-	-
	5	Value Added	.			.	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	-	-	-	-	-
63			**1721 Baumwollweberei**								
	1	Unternehmen	104	27,939	138,0	2,9	5,8	9,6	24,0	48,1	96,2
	2	Umsatz	4 189,310			21,0	33,2	42,1	63,6	85,3	99,8
	3	Beschäftigte	19 398			18,5	31,9	42,0	60,0	81,4	99,4
	4	Investitionen	252,820			.	23,6	31,1	68,1	83,3	.
	5	Value Added	1 762,270			21,0	35,7	46,1	64,7	84,9	99,7
	6	Betriebe	119			5,0	10,9	16,8	30,3	52,9	96,6
64			**1722 Streichgarnweberei**								
	1	Unternehmen	5	.	-	60,0	-	-	-	-	-
	2	Umsatz	.			.	-	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	.			.	-	-	-	-	-
	4	Investitionen	.			.	-	-	-	-	-
	5	Value Added	.			.	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	-	-	-	-	-

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
65	**1723 Kammgarnweberei**										
	1	Unternehmen	32	74,508	117,7	9,4	18,7	31,2	78,1	-	-
	2	Umsatz	1 253,499			38,6	56,3	71,5	98,2	-	-
	3	Beschäftigte	4 746			.	40,4	57,3	93,6	-	-
	4	Investitionen	.			.	.	.	.	-	-
	5	Value Added	356,879			.	49,8	66,5	96,8	-	-
	6	Betriebe	.			.	.	.	.	-	-
66	**1724 Seiden- und Filamentgarnweberei**										
	1	Unternehmen	41	49,329	101,1	7,3	14,6	24,4	61,0	-	-
	2	Umsatz	1 393,268			24,9	41,4	59,7	92,0	-	-
	3	Beschäftigte	4 752			.	34,6	50,0	83,9	-	-
	4	Investitionen	37,751			.	14,9	39,0	74,2	-	-
	5	Value Added	490,387			.	35,4	56,7	90,1	-	-
	6	Betriebe	50			14,0	22,0	32,0	68,0	-	-
67	**1725 Sonstige Weberei**										
	1	Unternehmen	19	217,467	177,0	15,8	31,6	52,6	-	-	-
	2	Umsatz	.			.	.	.	-	-	-
	3	Beschäftigte	.			.	.	.	-	-	-
	4	Investitionen	.			.	.	.	-	-	-
	5	Value Added	.			.	.	.	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	.	.	-	-	-
68	**1730 Textilveredlung**										
	1	Unternehmen	165	28,848	193,9	1,8	3,6	6,1	15,2	30,3	60,6
	2	Umsatz	3 790,202			.	30,2	38,3	59,5	77,5	93,5
	3	Beschäftigte	19 807			.	19,6	27,1	47,3	68,4	87,8
	4	Investitionen	152,770			.	.	22,8	41,5	75,7	90,0
	5	Value Added	1 683,104			.	24,2	33,4	55,3	75,2	91,7
	6	Betriebe	172			.	.	7,0	17,4	33,1	62,2
69	**1740 Herstellung von konfektionierten Textilwaren (ohne Bekleidung)**										
	1	Unternehmen	292	9,629	134,6	1,0	2,1	3,4	8,6	17,1	34,2
	2	Umsatz	4 149,631			9,1	15,3	21,9	39,0	56,0	76,4
	3	Beschäftigte	21 918			.	12,1	16,3	31,2	43,9	63,1
	4	Investitionen	120,779			.	15,7	20,6	29,2	41,9	60,3
	5	Value Added	1 772,162			8,5	15,0	20,0	37,3	52,8	73,2
	6	Betriebe	307			.	3,3	4,9	10,7	19,5	36,8
70	**1751 Herstellung von Teppichen**										
	1	Unternehmen	55	45,400	122,4	5,5	10,9	18,2	45,5	90,9	-
	2	Umsatz	2 525,897			25,5	42,4	58,6	84,7	99,4	-
	3	Beschäftigte	9 354			.	39,7	56,6	79,1	98,6	-
	4	Investitionen	97,649			23,3	.	64,0	89,3	99,8	-
	5	Value Added	1 039,387			28,8	44,5	60,4	84,6	99,3	-
	6	Betriebe	58			.	.	.	46,6	91,4	-

noch Tabelle I.1

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
71			**1752 Herstellung von Sellerwaren**								
	1	Unternehmen	13	143,025	92,7	23,1	46,2	76,9	-	-	-
	2	Umsatz	156,774			.	80,0	95,2	-	-	-
	3	Beschäftigte	736			.	72,0	89,1	-	-	-
	4	Investitionen	4,272			.	84,1	.	-	-	-
	5	Value Added	86,818			.	81,2	.	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	.	.	-	-	-
72			**1753 Herstellung von Vliesstoff und Erzeugnissen daraus (ohne Bekleidung)**								
	1	Unternehmen	24	115,434	133,1	12,5	25,0	41,7	-	-	-
	2	Umsatz	655,573			.	70,8	82,0	-	-	-
	3	Beschäftigte	2 477			.	.	71,1	-	-	-
	4	Investitionen	56,516			.	.	58,6	-	-	-
	5	Value Added	253,021			.	65,2	79,0	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	.	.	-	-	-
73			**1754 Textilgewerbe a.n.g.**								
	1	Unternehmen	184	25,670	193,0	1,6	3,3	5,4	13,6	27,2	54,3
	2	Umsatz	3 851,402			20,5	31,4	40,5	61,9	76,0	90,7
	3	Beschäftigte	18 681			.	25,6	33,2	50,8	66,6	82,7
	4	Investitionen	167,199			.	30,4	35,0	60,0	70,4	88,1
	5	Value Added	1 987,304			20,4	32,4	40,1	60,9	74,4	89,7
	6	Betriebe	202			2,5	4,0	7,4	17,3	30,7	56,4
74			**1760 Herstellung von gewirktem und gestricktem Stoff**								
	1	Unternehmen	53	35,985	95,2	5,7	11,3	18,9	47,2	94,3	-
	2	Umsatz	1 221,096			18,9	36,7	50,8	82,6	.	-
	3	Beschäftigte	4 934			.	31,0	44,3	78,1	.	-
	4	Investitionen	62,742			5,4	.	32,5	87,8	.	-
	5	Value Added	524,307			22,3	38,0	51,8	84,5	.	-
	6	Betriebe	56			.	.	.	50,0	.	-
75			**1771 Herstellung von Strumpfwaren**								
	1	Unternehmen	40	105,221	179,1	7,5	15,0	25,0	62,5	-	-
	2	Umsatz	1 640,796			46,4	72,1	83,0	97,2	-	-
	3	Beschäftigte	8 868			38,3	57,2	72,6	92,2	-	-
	4	Investitionen	55,512			.	.	71,8	97,1	-	-
	5	Value Added	828,615			.	66,5	82,2	96,9	-	-
	6	Betriebe	48			18,7	25,0	35,4	68,7	-	-
76			**1772 Herstellung von Pullovern, Strickjacken u. ä.**								
	1	Unternehmen	129	45,250	219,9	2,3	4,7	7,8	19,4	38,8	77,5
	2	Umsatz	1 725,795			31,7	44,5	53,0	72,7	85,5	97,4
	3	Beschäftigte	10 917			.	31,2	39,2	58,1	70,5	91,3
	4	Investitionen	43,864			.	.	34,3	67,7	76,1	97,4
	5	Value Added	861,969			.	42,5	50,7	71,1	83,8	96,9
	6	Betriebe	144			3,5	7,6	11,8	22,9	42,4	79,2

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / , Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
77	**18 Bekleidungsgewerbe**										
	1	Unternehmen	950	6,981	237,3	0,3	0,6	1,1	2,6	5,3	10,5
	2	Umsatz	23 086,908			8,4	14,6	19,5	31,7	.	61,0
	3	Beschäftigte	102 145			.	11,2	13,5	20,2	.	43,1
	4	Investitionen	329,577			.	12,6	14,5	24,4	.	53,6
	5	Value Added	9 394,527			8,4	14,7	18,7	29,3	.	57,7
	6	Betriebe	1 115			1,0	2,7	3,0	5,0	.	15,3
78	**1810 Herstellung von Lederbekleidung**										
	1	Unternehmen	20	104,491	104,4	15,0	30,0	50,0	-	-	-
	2	Umsatz	167,086			47,2	69,5	83,7	-	-	-
	3	Beschäftigte	848			.	48,0	66,5	-	-	-
	4	Investitionen	0,677			.	.	64,7	-	-	-
	5	Value Added	55,337			40,6	61,4	77,3	-	-	-
	6	Betriebe	23			.	34,8	56,5	-	-	-
79	**1821 Herstellung von Arbeits- und Berufsbekleidung**										
	1	Unternehmen	50	56,645	135,4	6,0	12,0	20,0	50,0	100,0	-
	2	Umsatz	729,214			29,6	49,9	68,4	91,4	100,0	-
	3	Beschäftigte	3 567			21,8	31,5	48,1	75,6	100,0	-
	4	Investitionen	7,202			30,9	.	41,1	62,5	100,0	-
	5	Value Added	310,400			26,3	43,1	65,4	89,7	100,0	-
	6	Betriebe	64			7,8	12,5	23,4	60,9	100,0	-
80	**1822 Herstellung von Oberbekleidung (ohne Arbeits- und Berufsbekleidung)**										
	1	Unternehmen	500	11,902	222,5	0,6	1,2	2,0	5,0	10,0	20,0
	2	Umsatz	15 486,719			12,5	18,8	25,5	42,4	59,5	78,1
	3	Beschäftigte	60 052			.	12,1	15,5	26,6	38,8	56,9
	4	Investitionen	212,942			9,6	.	13,4	29,2	45,5	75,8
	5	Value Added	5 929,307			13,3	17,5	23,5	39,6	56,0	74,1
	6	Betriebe	572			1,9	3,3	4,0	8,0	14,2	25,0
81	**1823 Herstellung von Wäsche**										
	1	Unternehmen	210	30,440	232,2	1,4	2,9	4,8	11,9	23,8	47,6
	2	Umsatz	5 110,355			23,3	31,6	39,8	59,7	79,0	93,1
	3	Beschäftigte	26 596			.	30,2	35,0	48,3	66,1	82,5
	4	Investitionen	79,049			.	.	43,8	51,8	73,8	85,0
	5	Value Added	2 282,118			25,6	34,1	42,4	61,3	79,4	92,3
	6	Betriebe	274			5,5	8,4	10,6	20,1	36,9	57,3
82	**1824 Herstellung von sonstiger Bekleidung und Bekleidungszubehör**										
	1	Unternehmen	160	16,099	125,5	1,9	3,7	6,2	15,6	31,2	62,5
	2	Umsatz	1 537,331			13,6	21,7	29,6	51,1	70,2	90,1
	3	Beschäftigte	10 569			.	.	24,6	41,5	58,2	80,8
	4	Investitionen	28,935			.	.	42,3	51,9	78,7	91,4
	5	Value Added	787,564			.	23,0	31,5	51,9	70,0	89,8
	6	Betriebe	171			3,5	5,3	7,6	17,5	33,9	64,3

noch Tabelle I.1

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
83		**1830 Zurichtung und Färben von Fellen, Herstellung von Pelzwaren**									
	1	Unternehmen	10	.	-	30,0	60,0	100,0	-	-	-
	2	Umsatz	56,203			48,2	79,6	100,0	-	-	-
	3	Beschäftigte	513			44,8	78,6	100,0	-	-	-
	4	Investitionen	0,771			.	.	100,0	-	-	-
	5	Value Added	29,801			.	80,5	100,0	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	.	.	-	-	-
84		**19 Ledergewerbe**									
	1	Unternehmen	323	18,287	221,5	0,9	1,9	3,1	7,7	15,5	31,0
	2	Umsatz	7 087,181			16,4	27,0	34,4	51,5	66,9	81,8
	3	Beschäftigte	32 297			.	14,6	19,9	35,4	49,9	67,4
	4	Investitionen	185,499			.	19,2	33,7	48,6	59,8	79,0
	5	Value Added	2 873,668			.	18,0	24,6	42,6	59,5	77,0
	6	Betriebe	347			2,0	2,9	4,0	10,1	18,4	34,0
85		**1910 Ledererzeugung**									
	1	Unternehmen	35	72,701	124,3	8,6	17,1	28,6	71,4	-	-
	2	Umsatz	976,747			37,7	57,2	75,1	97,0	-	-
	3	Beschäftigte	3 787			.	49,4	62,5	91,0	-	-
	4	Investitionen	30,370			.	.	74,9	89,0	-	-
	5	Value Added	378,156			.	60,0	74,3	96,6	-	-
	6	Betriebe	.			.	.	.	.	-	-
86		**1920 Lederverarbeitung (ohne Herstellung von Lederbekleidung und Schuhen)**									
	1	Unternehmen	130	22,252	137,6	2,3	4,6	7,7	19,2	38,5	76,9
	2	Umsatz	1 428,056			17,4	28,5	38,0	59,1	79,1	96,3
	3	Beschäftigte	8 512			.	17,2	23,8	45,2	65,4	90,5
	4	Investitionen	21,051			.	.	32,4	47,9	79,2	97,5
	5	Value Added	712,173			14,7	24,9	34,6	56,3	76,8	95,5
	6	Betriebe	133			.	.	9,0	20,3	39,8	77,4
87		**1930 Herstellung von Schuhen**									
	1	Unternehmen	158	36,661	218,9	1,9	3,8	6,3	15,8	31,6	63,3
	2	Umsatz	4 682,378			24,8	40,8	50,8	70,3	84,5	95,8
	3	Beschäftigte	19 998			.	23,6	34,3	55,1	70,4	89,6
	4	Investitionen	134,078			.	.	38,1	56,6	79,5	93,6
	5	Value Added	1 783,339			.	29,0	39,9	62,1	79,3	94,4
	6	Betriebe	178			3,9	5,6	8,4	20,2	36,5	67,4
88		**20 Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)**									
	1	Unternehmen	1 472	3,650	209,1	0,2	0,4	0,7	1,7	3,4	6,8
	2	Umsatz	30 605,378			4,8	8,1	11,8	22,5	34,5	48,5
	3	Beschäftigte	122 667			4,0	7,0	10,4	18,6	27,2	38,2
	4	Investitionen	1 809,062			.	9,9	13,5	29,4	40,2	56,3
	5	Value Added	13 626,902			4,5	8,2	11,6	22,3	34,3	48,0
	6	Betriebe	1 578			1,0	1,6	2,0	3,4	5,5	9,9

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
89		**2010 Säge-, Hobel- und Holzimprägnierwerke**									
	1	Unternehmen	344	11,196	168,9	0,9	1,7	2,9	7,3	14,5	29,1
	2	Umsatz	6 165,169			11,8	18,4	25,3	41,4	55,4	72,7
	3	Beschäftigte	20 654			.	12,0	17,4	32,0	43,6	59,7
	4	Investitionen	330,288			.	12,9	16,7	26,3	46,4	56,3
	5	Value Added	2 240,244			12,0	17,6	22,9	39,2	52,9	70,7
	6	Betriebe	362			1,9	3,0	4,4	9,1	16,3	31,2
90		**2020 Furnier-, Sperrholz-, Holzfaserplatten- und Holzspanplattenwerke**									
	1	Unternehmen	129	28,939	165,3	2,3	4,7	7,8	19,4	38,8	77,5
	2	Umsatz	6 678,249			20,8	31,3	43,0	68,6	87,6	98,4
	3	Beschäftigte	22 391			20,4	28,4	39,6	60,9	81,5	96,3
	4	Investitionen	641,402			.	42,1	47,4	77,2	93,4	99,3
	5	Value Added	2 824,337			19,9	29,1	42,9	66,6	86,9	98,3
	6	Betriebe	151			9,3	11,9	16,6	28,5	46,4	80,1
91		**2030 Herstellung von Konstruktionsteilen, Fertigbauteilen, Ausbauelementen und Fertigteilbauten aus Holz**									
	1	Unternehmen	724	7,207	205,4	0,4	0,8	1,4	3,5	6,9	13,8
	2	Umsatz	14 126,566			7,7	13,2	19,4	34,8	49,0	63,5
	3	Beschäftigte	61 583			7,0	10,8	16,3	26,8	37,7	50,8
	4	Investitionen	671,204			.	17,0	25,1	40,7	53,4	65,1
	5	Value Added	6 857,094			8,6	13,8	19,5	35,7	50,2	64,5
	6	Betriebe	770			1,2	1,7	2,3	5,1	9,7	17,3
92		**2040 Herstellung von Verpackungsmitteln und Lagerbehältern aus Holz**									
	1	Unternehmen	110	21,885	118,6	2,7	5,5	9,1	22,7	45,5	90,9
	2	Umsatz	1 260,078			16,4	25,4	35,4	60,1	79,4	98,6
	3	Beschäftigte	5 395			12,7	16,8	26,1	46,7	65,9	95,3
	4	Investitionen	40,271			.	30,5	38,2	64,1	73,9	.
	5	Value Added	520,137			16,4	23,6	34,3	58,4	77,3	98,4
	6	Betriebe	123			5,7	8,9	13,8	28,5	49,6	91,1
93		**2051 Herstellung von Holzwaren a.n.g., Veredlung von Holzwaren**									
	1	Unternehmen	160	43,377	243,7	1,9	3,7	6,2	15,6	31,2	62,5
	2	Umsatz	2 291,972			.	44,1	51,8	66,6	79,0	92,8
	3	Beschäftigte	12 305			.	31,8	40,1	55,5	68,6	85,7
	4	Investitionen	124,456			.	.	51,7	75,7	83,6	91,1
	5	Value Added	1 154,050			.	36,4	45,6	61,1	75,0	91,4
	6	Betriebe	167			.	4,8	7,8	17,4	33,5	63,5
94		**2052 Herstellung von Kork-, Flecht- und Korbwaren**									
	1	Unternehmen	5	.	-	60,0	-	-	-	-	-
	2	Umsatz	83,344			.	-	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	339			.	-	-	-	-	-
	4	Investitionen	1,442			.	-	-	-	-	-
	5	Value Added	31,041			.	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	-	-	-	-	-

noch Tabelle I.1

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
95					**21 Papiergewerbe**						
	1	Unternehmen	873	7,967	244,0	0,3	0,7	1,1	2,9	5,7	11,5
	2	Umsatz	51 635,575			8,9	14,2	20,6	35,3	49,9	65,6
	3	Beschäftigte	151 344			4,4	9,3	13,3	24,3	36,5	51,2
	4	Investitionen	2 461,017			.	.	23,2	34,1	46,0	59,1
	5	Value Added	21 891,137			7,7	13,0	19,9	33,9	48,5	63,9
	6	Betriebe	1 046			1,1	1,6	2,4	6,8	12,4	19,7
96					**2111 Herstellung von Holzstoff und Zellstoff**						
	1	Unternehmen	2	.	-	-	-	-	-	-	-
	2	Umsatz	.			-	-	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	.			-	-	-	-	-	-
	4	Investitionen	.			-	-	-	-	-	-
	5	Value Added	.			-	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	.			-	-	-	-	-	-
97					**2112 Herstellung von Papier, Karton und Pappe**						
	1	Unternehmen	170	.	-	1,8	3,5	5,9	14,7	29,4	58,8
	2	Umsatz	.			.	.	.	.	.	.
	3	Beschäftigte	.			.	.	.	.	.	.
	4	Investitionen	.			.	.	.	.	.	.
	5	Value Added	.			.	.	.	.	.	.
	6	Betriebe	.			.	.	.	.	.	.
98					**2121 Herstellung von Wellpapier und -pappe sowie von Verpackungsmitteln aus Papier, Karton und Pappe**						
	1	Unternehmen	408	13,548	212,8	0,7	1,5	2,5	6,1	12,3	24,5
	2	Umsatz	14 251,583			14,1	22,0	28,7	44,2	57,7	73,9
	3	Beschäftigte	55 159			.	15,2	20,6	36,1	49,5	65,2
	4	Investitionen	747,708			.	.	28,7	41,3	53,7	67,4
	5	Value Added	6 509,155			13,4	22,7	28,5	43,8	56,8	72,5
	6	Betriebe	501			5,0	6,8	10,4	16,2	23,2	34,9
99					**2122 Herstellung von Haushalts-, Hygiene- und Toilettenartikeln aus Zellstoff und Papier**						
	1	Unternehmen	47	80,471	166,8	6,4	12,8	21,3	53,2	-	-
	2	Umsatz	5 895,268			38,8	58,0	77,3	96,0	-	-
	3	Beschäftigte	16 879			30,5	50,1	71,3	92,2	-	-
	4	Investitionen	279,928			.	.	59,5	76,2	-	-
	5	Value Added	2 909,043			42,8	61,2	79,9	96,6	-	-
	6	Betriebe	69	.		15,9	30,4	42,0	66,7	-	-
100					**2123 Herstellung von Schreibwaren und Bürobedarf aus Papier, Karton und Pappe**						
	1	Unternehmen	68	111,289	256,3	4,4	8,8	14,7	36,8	73,5	-
	2	Umsatz	3 300,586			.	61,4	69,4	86,1	97,2	-
	3	Beschäftigte	11 288			.	45,5	56,3	76,9	93,5	-
	4	Investitionen	122,588			.	.	51,6	69,8	90,6	-
	5	Value Added	1 398,115			.	.	67,2	83,8	96,6	-
	6	Betriebe	86			.	10,5	27,9	47,7	79,1	-

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
101	**2124 Herstellung von Tapeten**										
	1	Unternehmen	18	105,285	94,6	16,7	33,3	55,6	-	-	-
	2	Umsatz	802,386			47,0	67,8	86,6	-	-	-
	3	Beschäftigte	2 656			40,3	67,1	84,6	-	-	-
	4	Investitionen	53,455			52,2	.	74,1	-	-	-
	5	Value Added	333,586			48,2	69,5	86,9	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	.	.	-	-	-
102	**2125 Herstellung von sonstigen Waren aus Papier, Karton und Pappe**										
	1	Unternehmen	160	30,803	198,2	1,9	3,7	6,2	15,6	31,2	62,5
	2	Umsatz	4 110,760			22,7	.	42,5	62,3	76,6	92,4
	3	Beschäftigte	16 770			15,9	.	34,0	53,9	69,4	88,0
	4	Investitionen	187,076			18,4	.	38,2	65,0	77,9	91,7
	5	Value Added	2 054,544			21,8	.	41,5	61,9	75,5	91,1
	6	Betriebe	169			3,0	.	9,5	18,3	33,7	64,5
103	**22 Verlagsgewerbe, Druckgewerbe, Vervielfältigung von bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern**										
	1	Unternehmen	2 646	4,702	338,3	0,1	0,2	0,4	0,9	1,9	3,8
	2	Umsatz	67 730,441			.	10,8	14,1	22,5	31,0	41,6
	3	Beschäftigte	263 875			.	6,8	8,2	15,2	22,4	30,7
	4	Investitionen	3 407,240			.	.	12,0	21,3	27,8	34,1
	5	Value Added	42 000,499			.	12,1	14,5	23,4	32,4	42,6
	6	Betriebe	2 778			.	0,4	0,5	1,4	2,4	4,5
104	**2211 Buchverlag und Musikverlag**										
	1	Unternehmen	179	19,208	156,1	1,7	3,4	5,6	14,0	27,9	55,9
	2	Umsatz	7 405,871			.	22,7	30,3	51,8	72,4	91,0
	3	Beschäftigte	17 936			.	13,0	20,0	38,8	58,9	80,9
	4	Investitionen	131,807			.	.	30,6	44,1	62,0	83,6
	5	Value Added	4 385,047			.	19,3	28,7	51,0	73,5	91,1
	6	Betriebe	186			.	4,3	6,5	14,5	29,0	56,5
105	**2212 Zeitungsverlag**										
	1	Unternehmen	247	12,088	140,9	1,2	2,4	4,0	10,1	20,2	40,5
	2	Umsatz	13 501,125			9,8	16,8	24,6	44,7	65,7	85,4
	3	Beschäftigte	52 317			5,0	11,3	20,0	37,3	59,6	79,9
	4	Investitionen	731,613			.	.	22,4	38,7	52,3	77,6
	5	Value Added	9 337,719			9,1	16,6	25,3	45,5	66,4	86,0
	6	Betriebe	267			.	.	4,5	11,2	22,1	41,6
106	**2213 Zeitschriftenverlag**										
	1	Unternehmen	273	34,498	290,1	1,1	2,2	3,7	9,2	18,3	36,6
	2	Umsatz	11 253,862			.	34,6	43,4	60,2	72,9	85,2
	3	Beschäftigte	29 967			.	.	32,0	45,1	58,2	72,4
	4	Investitionen	210,260			.	.	36,1	43,8	62,3	75,7
	5	Value Added	7 103,893			.	39,5	48,3	61,7	74,1	85,7
	6	Betriebe	293			.	2,7	4,1	9,2	18,8	38,6

noch Tabelle I.1

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
107				**2214 Verlag von bespielten Tonträgern**							
	1	Unternehmen	6	.	-	50,0	100,0	-	-	-	-
	2	Umsatz	152,849			.	100,0	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	.			.	.	-	-	-	-
	4	Investitionen	.			.	.	-	-	-	-
	5	Value Added	66,126			.	100,0	-	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	.	-	-	-	-
108				**2215 Sonstiges Verlagsgewerbe**							
	1	Unternehmen	27	293,672	263,2	11,1	22,2	37,0	92,6	-	-
	2	Umsatz	1 044,078			.	.	88,8	.	-	-
	3	Beschäftigte	.			.	.	.	.	-	-
	4	Investitionen	.			.	.	.	.	-	-
	5	Value Added	515,303			.	.	83,5	.	-	-
	6	Betriebe	29			.	.	.	.	-	-
109				**2221 Zeitungsdruckerei**							
	1	Unternehmen	57	66,351	166,8	5,3	10,5	17,5	43,9	87,7	-
	2	Umsatz	2 501,440			36,4	50,4	63,8	87,2	98,6	-
	3	Beschäftigte	11 223			35,6	46,6	56,5	82,2	97,1	-
	4	Investitionen	269,038			.	.	66,4	79,0	99,4	-
	5	Value Added	1 771,996			.	52,9	65,2	88,5	98,7	-
	6	Betriebe	66			7,6	16,7	22,7	50,0	89,4	-
110				**2222 Druckerei (ohne Zeitungsdruckerei)**							
	1	Unternehmen	1 462	16,494	480,8	0,2	0,4	0,7	1,7	3,4	6,8
	2	Umsatz	27 942,208			.	.	25,8	33,6	41,3	51,9
	3	Beschäftigte	125 548			.	.	18,5	24,6	31,7	40,7
	4	Investitionen	1 747,811			.	.	28,7	31,6	38,7	49,0
	5	Value Added	16 086,653			.	.	27,5	34,5	41,6	51,6
	6	Betriebe	1 513			.	.	1,3	2,5	4,5	8,1
111				**2223 Druckweiterverarbeitung**							
	1	Unternehmen	101	53,477	209,8	3,0	5,9	9,9	24,8	49,5	99,0
	2	Umsatz	844,003			.	.	46,0	64,6	81,8	.
	3	Beschäftigte	6 983			.	.	32,4	52,3	75,9	.
	4	Investitionen	63,888			.	.	54,1	72,5	84,9	.
	5	Value Added	587,123			.	.	42,7	61,4	79,5	.
	6	Betriebe	103			.	.	.	.	50,5	.
112				**2224 Satzherstellung und Reproduktion**							
	1	Unternehmen	234	6,402	70,6	1,3	2,6	4,3	10,7	21,4	42,7
	2	Umsatz	1 538,008			5,7	9,8	14,3	27,6	44,3	67,0
	3	Beschäftigte	9 629			5,6	9,7	13,6	22,8	38,5	59,7
	4	Investitionen	101,157			.	7,9	11,6	30,6	46,8	69,4
	5	Value Added	1 199,018			6,0	10,5	15,2	28,1	44,6	66,9
	6	Betriebe	239			1,3	2,5	4,2	10,5	21,3	42,3

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
113		**2225 Sonstiges Druckgewerbe**									
	1	Unternehmen	42	30,156	51,6	7,1	14,3	23,8	59,5	-	-
	2	Umsatz	290,664			15,4	27,5	41,4	79,0	-	-
	3	Beschäftigte	1 916			.	25,7	38,1	74,0	-	-
	4	Investitionen	22,154			.	.	59,1	85,7	-	-
	5	Value Added	221,758			15,7	28,1	42,7	79,4	-	-
	6	Betriebe	57			.	14,0	21,1	64,9	-	-
114		**2231 Vervielfältigung von bespielten Tonträgern**									
	1	Unternehmen	14	192,398	130,1	21,4	42,9	71,4	-	-	-
	2	Umsatz	1 175,286			73,9	89,0	97,0	-	-	-
	3	Beschäftigte	4 408			71,5	89,1	95,2	-	-	-
	4	Investitionen	85,106			.	92,8	.	-	-	-
	5	Value Added	680,727			74,5	89,3	96,8	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	.	.	-	-	-
115		**2232 Vervielfältigung von bespielten Bildträgern**									
	1	Unternehmen	2	.	-	-	-	-	-	-	-
	2	Umsatz	.			-	-	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	.			-	-	-	-	-	-
	4	Investitionen	.			-	-	-	-	-	-
	5	Value Added	.			-	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	.			-	-	-	-	-	-
116		**2233 Vervielfältigung von bespielten Datenträgern**									
	1	Unternehmen	2	.	-	-	-	-	-	-	-
	2	Umsatz	.			-	-	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	.			-	-	-	-	-	-
	4	Investitionen	.			-	-	-	-	-	-
	5	Value Added	.			-	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	.			-	-	-	-	-	-
117		**23 Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen**									
	1	Unternehmen	54	127,900	243,0	5,6	11,1	18,5	46,3	92,6	-
	2	Umsatz	113 305,422			51,0	81,2	94,0	.	100,0	-
	3	Beschäftigte	24 033			33,4	.	65,8	.	99,3	-
	4	Investitionen	2 925,193			.	.	.	.	.	-
	5	Value Added	47 071,882			.	72,5	91,8	.	100,0	-
	6	Betriebe	86			15,1	37,2	43,0	.	95,3	-
118		**2310 Kokerei**									
	1	Unternehmen	1	.	-	-	-	-	-	-	-
	2	Umsatz	.			-	-	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	.			-	-	-	-	-	-
	4	Investitionen	.			-	-	-	-	-	-
	5	Value Added	.			-	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	.			-	-	-	-	-	-

noch Tabelle I.1

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
119				**2320 Mineralölverarbeitung**							
	1	Unternehmen	52	.	-	5,8	11,5	19,2	48,1	96,2	-
	2	Umsatz	112 879,395			51,2	81,5	94,4	99,5	.	-
	3	Beschäftigte	23 146			34,7	.	68,3	92,1	.	-
	4	Investitionen	2 910,623			.	.	48,4	52,4	.	-
	5	Value Added	46 905,422			.	72,7	92,1	99,4	.	-
	6	Betriebe	82			15,9	39,0	45,1	67,1	.	-
120				**2330 Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen**							
	1	Unternehmen	1	.	-	-	-	-	-	-	-
	2	Umsatz	.			-	-	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	.			-	-	-	-	-	-
	4	Investitionen	.			-	-	-	-	-	-
	5	Value Added	.			-	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	.			-	-	-	-	-	-
121				**24 Chemische Industrie**							
	1	Unternehmen	1 268	26,425	570,1	0,2	0,5	0,8	2,0	3,9	7,9
	2	Umsatz	223 955,669			24,8	33,0	39,6	53,1	63,2	73,9
	3	Beschäftigte	549 075			25,1	31,3	34,6	48,8	58,6	68,6
	4	Investitionen	11 422,051			24,3	29,6	33,3	49,1	60,3	71,1
	5	Value Added	113 089,614			28,0	.	40,0	54,8	64,8	74,8
	6	Betriebe	1 643			1,3	2,9	4,6	7,9	11,9	17,8
122				**2411 Herstellung von Industriegasen**							
	1	Unternehmen	10	.	-	30,0	60,0	100,0	-	-	-
	2	Umsatz	2 082,423			.	.	100,0	-	-	-
	3	Beschäftigte	4 130			.	.	100,0	-	-	-
	4	Investitionen	159,310			.	.	100,0	-	-	-
	5	Value Added	1 285,220			.	.	100,0	-	-	-
	6	Betriebe	33			.	.	100,0	-	-	-
123				**2412 Herstellung von Farbstoffen und Pigmenten**							
	1	Unternehmen	23	157,087	161,6	13,0	26,1	43,5	-	-	-
	2	Umsatz	2 946,465			.	84,1	92,6	-	-	-
	3	Beschäftigte	6 764			.	83,4	91,4	-	-	-
	4	Investitionen	111,785			.	.	84,2	-	-	-
	5	Value Added	933,120			.	81,2	90,2	-	-	-
	6	Betriebe	27			.	33,3	48,1	-	-	-
124				**2413 Herstellung von sonstigen anorganischen Grundstoffen und Chemikalien**							
	1	Unternehmen	52	290,786	375,8	5,8	11,5	19,2	48,1	96,2	-
	2	Umsatz	11 828,381			.	.	82,5	95,8	.	-
	3	Beschäftigte	24 049			.	.	71,5	91,8	.	-
	4	Investitionen	475,609			.	.	64,4	89,4	.	-
	5	Value Added	4 325,667			.	.	80,0	95,0	.	-
	6	Betriebe	72			.	.	36,1	59,7	.	-

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
125	**2414 Herstellung von sonstigen organischen Grundstoffen und Chemikalien**										
	1	Unternehmen	58	196,359	322,3	5,2	10,3	17,2	43,1	86,2	-
	2	Umsatz	74 969,149			74,1	.	94,5	98,7	100,0	-
	3	Beschäftigte	170 769			80,7	.	94,3	98,5	99,8	-
	4	Investitionen	3 950,304			70,2	.	88,2	97,8	99,0	-
	5	Value Added	39 690,098			79,7	.	95,8	98,9	100,0	-
	6	Betriebe	111			19,8	.	45,9	65,8	92,8	-
126	**2415 Herstellung von Düngemitteln und Stickstoffverbindungen**										
	1	Unternehmen	18	144,040	126,2	16,7	33,3	55,6	-	-	-
	2	Umsatz	.			.	.	.	-	-	-
	3	Beschäftigte	.			.	.	.	-	-	-
	4	Investitionen	.			.	.	.	-	-	-
	5	Value Added	.			.	.	.	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	.	.	-	-	-
127	**2416 Herstellung von Kunststoff in Primärformen**										
	1	Unternehmen	81	73,899	223,3	3,7	7,4	12,3	30,9	61,7	-
	2	Umsatz	19 566,800			40,0	56,7	71,2	90,7	98,0	-
	3	Beschäftigte	38 770			.	.	69,1	87,6	96,5	-
	4	Investitionen	1 317,984			.	.	65,4	85,4	97,6	-
	5	Value Added	7 775,236			45,8	61,9	74,2	91,2	97,7	-
	6	Betriebe	113			8,8	15,0	23,0	45,1	70,8	-
128	**2417 Herstellung von synthetischem Kautschuk in Primärformen**										
	1	Unternehmen	3	.	-	100,0	-	-	-	-	-
	2	Umsatz	.			.	-	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	.			.	-	-	-	-	-
	4	Investitionen	.			.	-	-	-	-	-
	5	Value Added	.			.	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	-	-	-	-	-
129	**2420 Herstellung von Schädlingsbekämpfungs- und Pflanzenschutzmitteln**										
	1	Unternehmen	17	418,298	247,2	17,6	35,3	58,8	-	-	-
	2	Umsatz	1 912,141			.	.	96,0	-	-	-
	3	Beschäftigte	4 669			.	.	92,3	-	-	-
	4	Investitionen	78,374			.	.	97,6	-	-	-
	5	Value Added	1 014,451			.	.	96,1	-	-	-
	6	Betriebe	22			.	.	68,2	-	-	-
130	**2430 Herstellung von Anstrichmitteln, Druckfarben und Kitten**										
	1	Unternehmen	267	24,442	235,1	1,1	2,2	3,7	9,4	18,7	37,5
	2	Umsatz	17 115,206			.	29,4	37,6	56,3	70,8	85,6
	3	Beschäftigte	48 901			.	29,0	36,2	52,0	66,2	81,5
	4	Investitionen	726,455			.	.	41,7	54,6	71,2	86,5
	5	Value Added	7 543,392			.	32,2	39,6	58,0	71,3	85,5
	6	Betriebe	318			.	6,6	8,5	15,7	27,4	45,0

noch Tabelle I.1

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
131		**2441 Herstellung von pharmazeutischen Grundstoffen**									
	1	Unternehmen	17	127,607	108,1	17,6	35,3	58,8	-	-	-
	2	Umsatz	350,520			.	70,8	87,0	-	-	-
	3	Beschäftigte	1 329			.	65,0	83,2	-	-	-
	4	Investitionen	16,676			.	.	52,4	-	-	-
	5	Value Added	245,253			.	72,1	88,9	-	-	-
	6	Betriebe	20			.	40,0	65,0	-	-	-
132		**2442 Herstellung von pharmazeutischen Spezialitäten und sonstigen pharmazeutischen Erzeugnissen**									
	1	Unternehmen	252	25,344	232,1	1,2	2,4	4,0	9,9	19,8	39,7
	2	Umsatz	35 238,024			19,3	31,2	41,8	64,4	80,5	92,4
	3	Beschäftigte	105 771			23,9	32,6	40,9	60,5	75,8	88,5
	4	Investitionen	2 023,699			.	42,2	51,2	64,3	76,4	84,7
	5	Value Added	22 075,115			20,6	31,1	40,5	62,5	78,8	92,0
	6	Betriebe	303			2,6	5,0	6,9	15,2	27,4	46,2
133		**2451 Herstellung von Seifen, Wasch-, Reinigungs- und Poliermitteln**									
	1	Unternehmen	114	233,744	506,4	2,6	5,3	8,8	21,9	43,9	87,7
	2	Umsatz	17 624,436			72,1	79,3	85,6	92,9	96,6	99,7
	3	Beschäftigte	33 965			.	67,6	74,4	84,3	92,4	98,7
	4	Investitionen	771,120			.	76,2	84,2	91,7	95,5	99,4
	5	Value Added	8 973,137			73,9	80,2	85,4	92,6	96,6	99,7
	6	Betriebe	143			11,9	16,1	20,3	32,9	51,7	90,2
134		**2452 Herstellung von Duft- und Körperpflegemitteln**									
	1	Unternehmen	97	68,067	236,7	3,1	6,2	10,3	25,8	51,5	-
	2	Umsatz	10 121,018			.	53,1	65,2	84,9	95,8	-
	3	Beschäftigte	31 058			.	45,3	60,5	79,1	91,6	-
	4	Investitionen	356,942			.	.	58,2	88,2	96,4	-
	5	Value Added	6 137,324			.	54,6	66,5	85,6	96,0	-
	6	Betriebe	107			.	10,3	15,0	29,9	54,2	-
135		**2461 Herstellung von pyrotechnischen Erzeugnissen**									
	1	Unternehmen	17	222,713	166,9	17,6	35,3	58,8	-	-	-
	2	Umsatz	.			.	.	.	-	-	-
	3	Beschäftigte	.			.	.	.	-	-	-
	4	Investitionen	.			.	.	.	-	-	-
	5	Value Added	.			.	.	.	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	.	.	-	-	-
136		**2462 Herstellung von Klebstoffen und Gelatine**									
	1	Unternehmen	38	52,113	99,0	7,9	15,8	26,3	65,8	-	-
	2	Umsatz	2 112,710			27,9	45,8	62,5	93,0	-	-
	3	Beschäftigte	5 846			28,7	50,1	63,4	90,4	-	-
	4	Investitionen	102,148			33,7	.	60,2	94,9	-	-
	5	Value Added	944,147			29,5	48,5	64,9	92,6	-	-
	6	Betriebe	47			17,0	29,8	38,3	72,3	-	-

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
137		**2463 Herstellung von etherischen Ölen**									
	1	Unternehmen	16	370,378	221,9	18,7	37,5	62,5	-	-	-
	2	Umsatz	1 020,991			.	.	94,3	-	-	-
	3	Beschäftigte	2 833			.	.	92,9	-	-	-
	4	Investitionen	.			.	.	.	-	-	-
	5	Value Added	514,172			.	.	93,9	-	-	-
	6	Betriebe	18			.	.	66,7	-	-	-
138		**2464 Herstellung von fotochemischen Erzeugnissen**									
	1	Unternehmen	13	382,355	199,3	23,1	46,2	76,9	-	-	-
	2	Umsatz	6 799,475			.	96,7	.	-	-	-
	3	Beschäftigte	13 250			.	93,4	.	-	-	-
	4	Investitionen	246,799			.	.	.	-	-	-
	5	Value Added	2 567,686			.	.	.	-	-	-
	6	Betriebe	27			.	70,4	.	-	-	-
139		**2465 Herstellung von unbespielten Ton-, Bild- und Datenträgern**									
	1	Unternehmen	4	.	-	75,0	-	-	-	-	-
	2	Umsatz	.			.	-	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	.			.	-	-	-	-	-
	4	Investitionen	.			.	-	-	-	-	-
	5	Value Added	.			.	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	-	-	-	-	-
140		**2466 Herstellung von chemischen Erzeugnissen a.n.g.**									
	1	Unternehmen	138	27,668	167,9	2,2	4,3	7,2	18,1	36,2	72,5
	2	Umsatz	9 137,467			21,2	30,6	40,0	65,3	82,7	96,7
	3	Beschäftigte	25 217			.	28,7	38,6	63,3	79,9	94,7
	4	Investitionen	474,948			.	.	45,5	69,3	79,2	96,3
	5	Value Added	4 433,726			.	30,6	39,5	66,8	83,1	96,7
	6	Betriebe	182			6,6	9,3	14,3	28,6	46,7	78,6
141		**2470 Herstellung von Chemiefasern**									
	1	Unternehmen	33	139,019	189,4	9,1	18,2	30,3	75,8	-	-
	2	Umsatz	7 100,408			55,4	72,8	86,4	98,9	-	-
	3	Beschäftigte	23 612			.	69,9	85,0	98,3	-	-
	4	Investitionen	408,224			.	65,9	79,3	98,3	-	-
	5	Value Added	3 069,208			63,1	79,2	89,1	98,9	-	-
	6	Betriebe	50			24,0	36,0	48,0	80,0	-	-
142		**25 Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren**									
	1	Unternehmen	2 513	4,230	310,3	0,1	0,2	0,4	1,0	2,0	4,0
	2	Umsatz	88 465,507			6,9	11,6	15,7	24,7	33,6	44,4
	3	Beschäftigte	365 407			.	9,5	12,5	19,2	26,2	37,5
	4	Investitionen	4 455,509			.	9,3	12,6	21,8	29,7	42,3
	5	Value Added	42 117,522			6,7	10,9	14,6	23,5	32,3	43,8
	6	Betriebe	2 843			0,5	1,2	1,5	2,5	4,4	7,8

noch Tabelle I.1

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
143				**2511 Herstellung von Bereifungen**							
	1	Unternehmen	12	168,034	100,8	25,0	50,0	83,3	-	-	-
	2	Umsatz	9 134,835			62,2	92,1	.	-	-	-
	3	Beschäftigte	25 435			65,4	91,3	.	-	-	-
	4	Investitionen	318,087			.	89,0	.	-	-	-
	5	Value Added	3 768,238			59,0	90,3	.	-	-	-
	6	Betriebe	23			43,5	65,2	.	-	-	-
144				**2512 Runderneuerung von Bereifungen**							
	1	Unternehmen	14	470,020	236,2	21,4	42,9	71,4	-	-	-
	2	Umsatz	710,069			.	.	97,5	-	-	-
	3	Beschäftigte	3 098			.	.	96,6	-	-	-
	4	Investitionen	20,917			.	.	.	-	-	-
	5	Value Added	270,010			.	.	97,1	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	.	.	-	-	-
145				**2513 Herstellung von sonstigen Gummiwaren**							
	1	Unternehmen	207	34,554	248,0	1,4	2,9	4,8	12,1	24,2	48,3
	2	Umsatz	12 190,253			.	33,0	41,6	62,1	80,3	93,9
	3	Beschäftigte	60 356			.	30,9	40,4	59,9	78,7	91,7
	4	Investitionen	693,460			.	26,0	40,8	63,7	83,0	94,8
	5	Value Added	6 434,083			.	34,3	42,3	62,3	81,1	93,9
	6	Betriebe	253			.	8,7	12,6	21,7	34,0	57,7
146				**2521 Herstellung von Platten, Folien, Schläuchen und Profilen aus Kunststoff**							
	1	Unternehmen	390	12,586	197,7	0,8	1,5	2,6	6,4	12,8	25,6
	2	Umsatz	21 608,311			12,2	19,7	26,7	44,7	60,4	77,0
	3	Beschäftigte	73 585			.	22,5	28,9	44,9	61,0	75,0
	4	Investitionen	1 087,757			.	27,1	32,3	47,0	65,6	79,0
	5	Value Added	9 562,872			12,2	19,7	27,4	46,1	61,7	77,5
	6	Betriebe	489			3,1	4,1	6,1	12,1	22,1	37,0
147				**2522 Herstellung von Verpackungsmitteln aus Kunststoff**							
	1	Unternehmen	320	11,121	160,0	0,9	1,9	3,1	7,8	15,6	31,2
	2	Umsatz	9 130,201			11,8	18,6	24,5	39,4	55,6	74,6
	3	Beschäftigte	38 528			.	15,9	19,1	31,7	46,4	67,5
	4	Investitionen	556,060			.	17,6	19,1	38,6	58,0	77,0
	5	Value Added	4 295,760			11,0	17,4	23,3	37,8	54,2	73,6
	6	Betriebe	366			2,2	4,6	6,3	12,0	19,4	35,2
148				**2523 Herstellung von Baubedarfsartikeln aus Kunststoff**							
	1	Unternehmen	472	13,167	228,4	0,6	1,3	2,1	5,3	10,6	21,2
	2	Umsatz	12 250,875			14,3	21,4	28,4	44,9	56,2	69,2
	3	Beschäftigte	44 923			.	13,3	21,0	34,6	45,2	60,1
	4	Investitionen	499,620			10,1	12,8	18,5	36,0	47,0	64,6
	5	Value Added	5 743,910			15,0	22,3	32,2	48,1	58,5	70,2
	6	Betriebe	517			.	.	2,9	7,4	12,6	24,2

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
149		**2524 Herstellung von sonstigen Kunststoffwaren**									
	1	Unternehmen	1 098	8,975	297,6	0,3	0,5	0,9	2,3	4,6	9,1
	2	Umsatz	23 440,964			.	16,0	20,7	30,1	39,7	52,5
	3	Beschäftigte	119 482			.	9,2	13,4	20,9	30,3	41,0
	4	Investitionen	1 279,608			.	14,5	20,8	30,3	40,1	53,5
	5	Value Added	12 042,648			.	14,7	19,6	28,7	38,2	50,8
	6	Betriebe	1 180			.	1,6	2,0	3,9	7,3	11,6
150		**26 Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden**									
	1	Unternehmen	2 169	3,360	250,8	0,1	0,3	0,5	1,2	2,3	4,6
	2	Umsatz	71 543,404			5,1	9,2	13,3	22,7	31,6	42,4
	3	Beschäftigte	281 904			.	7,1	10,8	18,9	26,5	37,4
	4	Investitionen	6 200,054			.	.	11,8	18,9	28,9	38,5
	5	Value Added	38 593,171			5,7	9,9	14,3	24,0	32,7	43,6
	6	Betriebe	3 361			1,2	2,0	2,7	4,6	7,4	14,0
151		**2611 Herstellung von Flachglas**									
	1	Unternehmen	10	.	-	30,0	60,0	100,0	-	-	-
	2	Umsatz	735,703			.	.	100,0	-	-	-
	3	Beschäftigte	2 198			.	.	100,0	-	-	-
	4	Investitionen	.			.	.	.	-	-	-
	5	Value Added	428,133			.	.	100,0	-	-	-
	6	Betriebe	14			.	.	100,0	-	-	-
152		**2612 Veredlung und Verarbeitung von Flachglas**									
	1	Unternehmen	175	54,993	293,7	1,7	3,4	5,7	14,3	28,6	57,1
	2	Umsatz	5 440,157			.	41,7	47,5	61,6	74,9	90,1
	3	Beschäftigte	24 348			.	.	47,7	59,4	72,7	88,1
	4	Investitionen	284,950			.	.	45,7	57,1	67,7	87,4
	5	Value Added	2 780,990			.	46,7	52,2	65,1	76,7	90,6
	6	Betriebe	203			.	7,9	9,9	21,7	36,0	61,6
153		**2613 Herstellung von Hohlglas**									
	1	Unternehmen	74	50,660	165,8	4,1	8,1	13,5	33,8	67,6	-
	2	Umsatz	5 050,854			30,1	45,0	57,7	85,4	97,9	-
	3	Beschäftigte	23 543			20,5	34,7	45,3	74,6	95,0	-
	4	Investitionen	509,506			.	35,2	40,0	56,1	98,5	-
	5	Value Added	2 794,518			29,7	45,6	56,9	84,6	97,6	-
	6	Betriebe	87			10,3	18,4	24,1	41,4	71,3	-
154		**2614 Herstellung von Glasfaser**									
	1	Unternehmen	20	281,824	215,3	15,0	30,0	50,0	-	-	-
	2	Umsatz	1 860,184			.	.	94,9	-	-	-
	3	Beschäftigte	4 878			.	.	87,3	-	-	-
	4	Investitionen	.			.	.	.	-	-	-
	5	Value Added	904,196			.	.	94,8	-	-	-
	6	Betriebe	27			.	.	59,3	-	-	-

noch Tabelle I.1

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
155	**2615 Herstellung, Veredlung und Verarbeitung von sonstigem Glas einschließlich technischen Glaswaren**										
	1	Unternehmen	63	227,361	365,0	4,8	9,5	15,9	39,7	79,4	-
	2	Umsatz	2 664,620			.	.	79,7	90,3	98,4	-
	3	Beschäftigte	14 176			.	.	74,5	86,3	96,4	-
	4	Investitionen	378,776			.	.	82,5	93,2	99,7	-
	5	Value Added	1 652,093			.	.	81,0	90,8	98,4	-
	6	Betriebe	71			.	.	22,5	43,7	78,9	-
156	**2621 Herstellung von keramischen Haushaltswaren und Ziergegenständen**										
	1	Unternehmen	85	82,795	245,7	3,5	7,1	11,8	29,4	58,8	-
	2	Umsatz	1 881,861			42,7	57,5	68,3	87,9	96,1	-
	3	Beschäftigte	21 414			37,5	53,9	62,9	84,2	94,0	-
	4	Investitionen	90,671			38,0	44,7	53,1	76,6	91,7	-
	5	Value Added	1 417,843			43,8	60,4	69,7	88,0	95,8	-
	6	Betriebe	112			20,5	26,8	32,1	45,5	68,7	-
157	**2622 Herstellung von Sanitärkeramik**										
	1	Unternehmen	8	.	-	37,5	75,0	-	-	-	-
	2	Umsatz	589,290			.	.	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	2 448			.	.	-	-	-	-
	4	Investitionen	.			.	.	-	-	-	-
	5	Value Added	305,570			.	.	-	-	-	-
	6	Betriebe	11			.	.	-	-	-	-
158	**2623 Herstellung von Isolatoren und Isolierteilen aus Keramik**										
	1	Unternehmen	11	199,951	109,5	27,3	54,5	90,9	-	-	-
	2	Umsatz	281,796			.	89,9	.	-	-	-
	3	Beschäftigte	2 553			.	90,9	.	-	-	-
	4	Investitionen	.			.	.	.	-	-	-
	5	Value Added	180,421			.	89,5	.	-	-	-
	6	Betriebe	14			.	64,3	.	-	-	-
159	**2624 Herstellung von keramischen Erzeugnissen für sonstige technische Zwecke**										
	1	Unternehmen	12	243,635	138,7	25,0	50,0	83,3	-	-	-
	2	Umsatz	828,493			.	94,6	.	-	-	-
	3	Beschäftigte	4 945			.	92,8	.	-	-	-
	4	Investitionen	50,450			.	90,0	.	-	-	-
	5	Value Added	558,417			.	94,8	.	-	-	-
	6	Betriebe	20			.	70,0	.	-	-	-
160	**2625 Herstellung von keramischen Erzeugnissen a.n.g.**										
	1	Unternehmen	32	100,608	149,0	9,4	18,7	31,2	78,1	-	-
	2	Umsatz	453,725			.	67,4	77,5	97,3	-	-
	3	Beschäftigte	3 270			.	58,9	70,1	93,7	-	-
	4	Investitionen	30,208			.	.	75,6	99,6	-	-
	5	Value Added	316,639			.	66,0	77,0	97,4	-	-
	6	Betriebe	37			.	29,7	40,5	81,1	-	-

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
161		**2626 Herstellung von feuerfesten keramischen Werkstoffen**									
	1	Unternehmen	57	74,337	179,9	5,3	10,5	17,5	43,9	87,7	-
	2	Umsatz	2 608,117			.	54,2	64,9	86,2	99,1	-
	3	Beschäftigte	9 072			.	41,5	52,6	80,4	97,8	-
	4	Investitionen	97,284			.	47,1	62,8	83,3	98,9	-
	5	Value Added	1 328,219			.	52,1	62,5	85,4	99,0	-
	6	Betriebe	78			.	21,8	33,3	57,7	91,0	-
162		**2630 Herstellung von keramischen Wand- und Bodenfliesen und -platten**									
	1	Unternehmen	30	171,962	203,9	10,0	20,0	33,3	83,3	-	-
	2	Umsatz	2 042,195			.	.	80,7	99,0	-	-
	3	Beschäftigte	11 140			.	.	81,2	98,3	-	-
	4	Investitionen	87,965			.	.	59,6	.	-	-
	5	Value Added	1 183,057			.	.	79,9	99,0	-	-
	6	Betriebe	43			.	.	53,5	88,4	-	-
163		**2640 Ziegelei, Herstellung von sonstiger Baukeramik**									
	1	Unternehmen	178	16,065	136,4	1,7	3,4	5,6	14,0	28,1	56,2
	2	Umsatz	4 299,259			13,9	23,3	30,9	51,1	69,8	88,8
	3	Beschäftigte	15 677			10,0	18,7	27,8	45,7	61,7	82,6
	4	Investitionen	707,925			.	.	26,4	52,0	68,1	81,6
	5	Value Added	2 707,198			13,1	22,9	31,3	52,0	70,2	88,5
	6	Betriebe	222			10,8	14,0	18,9	27,9	41,4	64,4
164		**2651 Herstellung von Zement**									
	1	Unternehmen	35	83,662	138,9	8,6	17,1	28,6	71,4	-	-
	2	Umsatz	5 773,846			43,6	58,1	72,7	94,4	-	-
	3	Beschäftigte	12 902			41,8	55,8	70,9	93,4	-	-
	4	Investitionen	832,889			.	.	80,9	94,1	-	-
	5	Value Added	3 090,208			46,1	59,6	73,8	95,4	-	-
	6	Betriebe	77			35,1	46,8	58,4	87,0	-	-
165		**2652 Herstellung von Kalk**									
	1	Unternehmen	17	233,958	172,5	17,6	35,3	58,8	-	-	-
	2	Umsatz	1 004,017			76,3	87,5	94,0	-	-	-
	3	Beschäftigte	3 287			.	85,4	93,5	-	-	-
	4	Investitionen	100,923			.	86,5	94,7	-	-	-
	5	Value Added	594,250			77,4	88,4	94,4	-	-	-
	6	Betriebe	25			44,0	56,0	72,0	-	-	-
166		**2653 Herstellung von gebranntem Gips**									
	1	Unternehmen	11	143,451	76,0	27,3	54,5	90,9	-	-	-
	2	Umsatz	322,263			55,3	83,0	.	-	-	-
	3	Beschäftigte	969			.	73,9	.	-	-	-
	4	Investitionen	63,528			.	.	.	-	-	-
	5	Value Added	190,376			.	84,1	.	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	.	.	-	-	-

noch Tabelle I.1

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
167		**2661 Herstellung von Betonerzeugnissen für den Bau und von Kalksandsteinen**									
	1	Unternehmen	677	11,356	258,6	0,4	0,9	1,5	3,7	7,4	14,8
	2	Umsatz	15 211,632			.	.	20,1	29,1	39,6	53,2
	3	Beschäftigte	62 441			.	.	16,0	22,8	32,7	46,6
	4	Investitionen	1 345,110			.	.	15,4	22,7	30,7	45,1
	5	Value Added	8 103,283			.	.	21,4	30,1	40,5	53,8
	6	Betriebe	923			.	.	7,5	13,3	20,2	28,8
168		**2662 Herstellung von Gipserzeugnissen für den Bau**									
	1	Unternehmen	8	.	-	37,5	75,0	-	-	-	-
	2	Umsatz	.			.	.	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	.			.	.	-	-	-	-
	4	Investitionen	.			.	.	-	-	-	-
	5	Value Added	.			.	.	-	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	.	-	-	-	-
169		**2663 Herstellung von Transportbeton**									
	1	Unternehmen	261	7,976	104,0	1,1	2,3	3,8	9,6	19,2	38,3
	2	Umsatz	5 966,702			8,7	13,2	18,3	33,3	49,2	70,0
	3	Beschäftigte	13 360			6,5	10,1	13,6	24,0	38,2	58,2
	4	Investitionen	411,212			.	.	16,3	29,0	43,0	66,6
	5	Value Added	2 601,400			.	13,1	17,7	32,6	48,8	69,9
	6	Betriebe	780			10,9	14,7	17,7	33,3	47,6	65,9
170		**2664 Herstellung von Mörtel**									
	1	Unternehmen	53	45,255	118,3	5,7	11,3	18,9	47,2	94,3	-
	2	Umsatz	2 699,421			26,7	41,2	54,6	83,0	.	-
	3	Beschäftigte	6 280			25,8	41,3	56,1	80,8	.	-
	4	Investitionen	304,514			24,1	.	59,0	76,9	.	-
	5	Value Added	1 367,908			.	45,3	58,6	84,2	.	-
	6	Betriebe	101			11,9	17,8	33,7	61,4	.	-
171		**2665 Herstellung von Faserzementwaren**									
	1	Unternehmen	21	423,482	280,9	14,3	28,6	47,6	-	-	-
	2	Umsatz	1 067,852			.	.	94,0	-	-	-
	3	Beschäftigte	4 018			.	.	89,2	-	-	-
	4	Investitionen	82,352			.	.	89,2	-	-	-
	5	Value Added	665,263			.	.	94,5	-	-	-
	6	Betriebe	29			.	.	58,6	-	-	-
172		**2666 Herstellung von Erzeugnissen aus Beton, Zement und Gips a.n.g.**									
	1	Unternehmen	26	148,357	169,0	11,5	23,1	38,5	96,2	-	-
	2	Umsatz	.			.	.	.	.	-	-
	3	Beschäftigte	.			.	.	.	.	-	-
	4	Investitionen	.			.	.	.	.	-	-
	5	Value Added	.			.	.	.	.	-	-
	6	Betriebe	.			.	.	.	.	-	-

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
173		**2670 Be- und Verarbeitung von Natursteinen a.n.g.**									
	1	Unternehmen	149	17,756	128,3	2,0	4,0	6,7	16,8	33,6	67,1
	2	Umsatz	1 577,127			15,2	24,9	32,9	51,9	70,3	90,7
	3	Beschäftigte	8 673			6,7	.	21,6	41,6	60,4	84,6
	4	Investitionen	83,728			.	17,2	23,3	43,0	60,0	80,6
	5	Value Added	899,562			11,7	20,8	29,3	48,2	67,7	89,2
	6	Betriebe	181			3,3	9,9	13,8	24,9	41,4	71,3
174		**2681 Herstellung von Mühlsteinen, Steinen zum Zerfasern, Poliersteinen und Schleifwerkzeugen**									
	1	Unternehmen	57	55,276	146,7	5,3	10,5	17,5	43,9	87,7	-
	2	Umsatz	1 799,745			32,2	49,4	62,0	86,6	98,5	-
	3	Beschäftigte	8 723			26,0	41,4	52,2	79,0	97,8	-
	4	Investitionen	61,500			32,9	.	58,5	85,5	98,5	-
	5	Value Added	958,054			28,1	43,7	56,8	82,7	98,1	-
	6	Betriebe	63			7,9	12,7	19,0	49,2	88,9	-
175		**2682 Herstellung von Mineralerzeugnissen a.n.g.**									
	1	Unternehmen	99	46,495	189,8	3,0	6,1	10,1	25,3	50,5	-
	2	Umsatz	5 123,618			31,0	45,4	56,4	74,8	90,8	-
	3	Beschäftigte	15 265			30,3	38,4	53,8	72,1	86,7	-
	4	Investitionen	278,737			28,9	35,3	42,8	65,0	85,0	-
	5	Value Added	2 311,623			34,6	46,9	58,6	77,4	91,5	-
	6	Betriebe	164			4,3	9,1	23,8	38,4	65,2	-
176		**27 Metallerzeugung und -bearbeitung**									
	1	Unternehmen	931	17,398	389,8	0,3	0,6	1,1	2,7	5,4	10,7
	2	Umsatz	103 124,541			16,3	26,1	34,0	52,0	64,1	75,2
	3	Beschäftigte	298 374			.	19,2	24,5	42,0	53,9	64,3
	4	Investitionen	4 273,020			.	20,6	25,9	42,4	53,0	67,6
	5	Value Added	39 789,531			.	26,1	32,2	48,7	61,2	72,0
	6	Betriebe	1 108			1,7	3,1	3,7	8,1	12,8	19,0
177		**2710 Erzeugung von Roheisen, Stahl und Ferrolegierungen (EGKS)**									
	1	Unternehmen	51	79,827	175,2	5,9	11,8	19,6	49,0	98,0	-
	2	Umsatz	39 980,209			40,4	59,1	74,3	95,4	.	-
	3	Beschäftigte	98 480			.	59,0	74,1	93,4	.	-
	4	Investitionen	1 657,856			.	.	67,7	85,1	.	-
	5	Value Added	16 284,455			.	64,6	76,3	95,2	.	-
	6	Betriebe	82			18,3	29,3	35,4	63,4	.	-
178		**2721 Herstellung von Rohren, Rohrform-, Rohrverschluß- und Rohrverbindungsstücken aus Gußeisen**									
	1	Unternehmen	39	136,803	208,2	7,7	15,4	25,6	64,1	-	-
	2	Umsatz	2 749,939			57,3	77,7	85,1	97,1	-	-
	3	Beschäftigte	13 375			50,7	68,2	77,3	93,9	-	-
	4	Investitionen	166,276			.	76,1	80,4	92,4	-	-
	5	Value Added	1 413,909			57,5	76,2	83,7	96,6	-	-
	6	Betriebe	60			31,7	36,7	46,7	75,0	-	-

noch Tabelle I.1

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
179	**2722 Herstellung von Stahlrohren, Rohrform-, Rohrverschluß- und Rohrverbindungsstücken aus Eisen und Stahl**										
	1	Unternehmen	141	76,156	312,1	2,1	4,3	7,1	17,7	35,5	70,9
	2	Umsatz	9 801,374			.	53,9	62,4	79,3	90,8	98,2
	3	Beschäftigte	35 929			.	49,7	56,4	73,8	87,0	96,5
	4	Investitionen	305,490			.	.	48,1	71,5	86,5	98,3
	5	Value Added	3 908,729			.	51,8	59,6	75,7	88,6	97,4
	6	Betriebe	167			.	14,4	17,4	28,1	43,7	74,9
180	**2731 Herstellung von Blankstahl**										
	1	Unternehmen	24	94,610	112,7	12,5	25,0	41,7	-	-	-
	2	Umsatz	1 192,085			43,5	66,3	82,9	-	-	-
	3	Beschäftigte	2 851			41,5	53,4	75,4	-	-	-
	4	Investitionen	21,230			.	46,2	79,3	-	-	-
	5	Value Added	420,186			38,1	55,8	79,7	-	-	-
	6	Betriebe	27			22,2	33,3	48,1	-	-	-
181	**2732 Herstellung von Kaltband unter 500 mm Breite**										
	1	Unternehmen	34	57,273	97,3	8,8	17,6	29,4	73,5	-	-
	2	Umsatz	2 964,166			27,7	50,1	68,6	96,0	-	-
	3	Beschäftigte	7 252			25,5	.	64,7	94,2	-	-
	4	Investitionen	125,351			.	.	75,2	98,9	-	-
	5	Value Added	1 105,444			27,5	50,6	70,3	96,2	-	-
	6	Betriebe	42			11,9	28,6	42,9	78,6	-	-
182	**2733 Herstellung von Kaltprofilen**										
	1	Unternehmen	12	206,758	121,7	25,0	50,0	83,3	-	-	-
	2	Umsatz	409,982			.	82,0	.	-	-	-
	3	Beschäftigte	.			.	.	.	-	-	-
	4	Investitionen	.			.	.	.	-	-	-
	5	Value Added	136,488			.	.	.	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	.	.	-	-	-
183	**2734 Herstellung von gezogenem Draht**										
	1	Unternehmen	57	43,779	122,3	5,3	10,5	17,5	43,9	87,7	-
	2	Umsatz	2 279,414			27,8	41,2	54,1	81,0	97,8	-
	3	Beschäftigte	6 521			27,5	39,7	52,0	76,1	95,1	-
	4	Investitionen	96,854			.	.	64,7	86,3	.	-
	5	Value Added	796,936			26,2	40,2	51,5	78,3	97,3	-
	6	Betriebe	64			.	12,5	21,9	50,0	89,1	-
184	**2735 Erste Bearbeitung von Eisen und Stahl a.n.g., Herstellung von Ferrolegierungen (nicht EGKS)**										
	1	Unternehmen	6	.	-	50,0	100,0	-	-	-	-
	2	Umsatz	325,708			79,3	100,0	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	.			.	.	-	-	-	-
	4	Investitionen	.			.	.	-	-	-	-
	5	Value Added	123,993			.	100,0	-	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	.	-	-	-	-

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
185		**2741 Erzeugung und erste Bearbeitung von Edelmetallen**									
	1	Unternehmen	12	241,414	137,7	25,0	50,0	83,3	-	-	-
	2	Umsatz	923,628			.	92,6	.	-	-	-
	3	Beschäftigte	2 551			.	.	.	-	-	-
	4	Investitionen	38,071			.	.	.	-	-	-
	5	Value Added	344,523			.	.	.	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	.	.	-	-	-
186		**2742 Erzeugung und erste Bearbeitung von Aluminium**									
	1	Unternehmen	72	110,200	263,3	4,2	8,3	13,9	34,7	69,4	-
	2	Umsatz	16 992,663			.	59,4	67,5	85,3	97,4	-
	3	Beschäftigte	32 674			.	48,6	60,6	83,0	96,1	-
	4	Investitionen	628,417			.	.	64,2	80,9	95,8	-
	5	Value Added	4 965,967			.	51,5	63,0	84,4	97,0	-
	6	Betriebe	98			.	20,4	25,5	43,9	74,5	-
187		**2743 Erzeugung und erste Bearbeitung von Blei, Zink und Zinn**									
	1	Unternehmen	25	97,276	119,7	12,0	24,0	40,0	100,0	-	-
	2	Umsatz	1 314,709			43,3	70,1	84,3	100,0	-	-
	3	Beschäftigte	3 299			44,6	62,6	72,8	100,0	-	-
	4	Investitionen	87,123			.	.	82,2	100,0	-	-
	5	Value Added	369,403			44,2	64,6	75,8	100,0	-	-
	6	Betriebe	.			.	.	.	.	-	-
188		**2744 Erzeugung und erste Bearbeitung von Kupfer**									
	1	Unternehmen	40	113,012	187,6	7,5	15,0	25,0	62,5	-	-
	2	Umsatz	10 972,094			50,5	75,8	84,6	97,4	-	-
	3	Beschäftigte	24 322			.	71,8	77,4	95,5	-	-
	4	Investitionen	328,021			43,8	76,1	82,1	97,0	-	-
	5	Value Added	3 084,686			.	69,2	77,5	95,5	-	-
	6	Betriebe	52			11,5	28,8	36,5	69,2	-	-
189		**2745 Erzeugung und erste Bearbeitung von sonstigen NE-Metallen**									
	1	Unternehmen	18	123,991	111,0	16,7	33,3	55,6	-	-	-
	2	Umsatz	852,593			52,7	70,2	86,1	-	-	-
	3	Beschäftigte	2 992			.	65,9	81,7	-	-	-
	4	Investitionen	26,633			.	72,7	76,5	-	-	-
	5	Value Added	374,869			47,8	69,6	84,3	-	-	-
	6	Betriebe	23			30,4	43,5	65,2	-	-	-
190		**2751 Eisengießerei**									
	1	Unternehmen	129	35,068	187,7	2,3	4,7	7,8	19,4	38,8	77,5
	2	Umsatz	4 904,865			24,1	39,0	48,5	69,3	85,0	97,6
	3	Beschäftigte	27 305			21,3	33,5	43,9	64,8	79,8	95,9
	4	Investitionen	334,035			20,0	35,3	44,0	61,8	77,1	98,0
	5	Value Added	2 708,746			24,8	40,5	49,8	69,4	84,8	97,5
	6	Betriebe	141			.	6,4	11,3	23,4	43,3	79,4

noch Tabelle I.1

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
191		**2752 Stahlgießerei**									
	1	Unternehmen	36	71,962	126,1	8,3	16,7	27,8	69,4	-	-
	2	Umsatz	1 562,451			38,5	54,7	66,6	93,1	-	-
	3	Beschäftigte	8 452			.	44,4	56,9	90,4	-	-
	4	Investitionen	60,324			.	42,8	50,2	88,2	-	-
	5	Value Added	867,246			37,3	54,3	65,5	92,5	-	-
	6	Betriebe	42			11,9	21,4	35,7	73,8	-	-
192		**2753 Leichtmetallgießerei**									
	1	Unternehmen	173	29,501	202,6	1,7	3,5	5,8	14,5	28,9	57,8
	2	Umsatz	4 072,371			.	30,6	39,9	60,2	75,7	90,6
	3	Beschäftigte	22 366			.	23,3	30,8	50,9	67,9	87,3
	4	Investitionen	270,817			.	.	42,8	56,0	81,0	92,1
	5	Value Added	2 062,193			.	28,0	37,4	57,1	72,4	89,2
	6	Betriebe	183			.	4,9	7,7	17,5	31,1	59,0
193		**2754 Buntmetallgießerei**									
	1	Unternehmen	62	226,573	361,2	4,8	9,7	16,1	40,3	80,6	-
	2	Umsatz	1 826,288			.	.	71,8	88,3	98,3	-
	3	Beschäftigte	7 390			.	.	56,2	79,1	95,4	-
	4	Investitionen	77,084			.	.	62,5	77,1	93,9	-
	5	Value Added	821,758			.	.	66,9	86,7	98,2	-
	6	Betriebe	69			.	.	24,6	46,4	82,6	-
194		**28 Herstellung von Metallerzeugnissen**									
	1	Unternehmen	5 597	1,700	291,8	0,1	0,1	0,2	0,4	0,9	1,8
	2	Umsatz	126 796,309			3,6	6,6	9,3	15,3	21,2	29,3
	3	Beschäftigte	601 703			2,2	4,3	6,4	10,7	15,1	21,5
	4	Investitionen	5 290,643			.	5,5	7,5	14,1	18,2	24,9
	5	Value Added	64 861,107			2,9	5,0	7,5	13,6	19,0	26,7
	6	Betriebe	6 351			0,2	0,6	0,7	1,1	2,1	3,5
195		**2811 Herstellung von Stahl- und Leichtmetallkonstruktionen**									
	1	Unternehmen	1 260	5,740	249,7	0,2	0,5	0,8	2,0	4,0	7,9
	2	Umsatz	23 070,071			8,3	13,3	18,3	28,1	37,9	49,5
	3	Beschäftigte	103 566			.	8,0	11,8	17,1	25,3	35,8
	4	Investitionen	758,366			.	.	21,9	29,6	41,7	49,2
	5	Value Added	10 853,390			7,2	13,6	17,9	26,8	36,3	47,8
	6	Betriebe	1 343			0,6	1,0	1,5	2,9	5,8	10,3
196		**2812 Herstellung von Ausbauelementen aus Stahl und Leichtmetall**									
	1	Unternehmen	413	12,700	206,0	0,7	1,5	2,4	6,1	12,1	24,2
	2	Umsatz	6 244,590			14,9	21,4	27,3	41,1	52,9	67,6
	3	Beschäftigte	29 982			.	13,3	17,8	29,2	39,9	55,5
	4	Investitionen	183,792			.	32,5	38,4	50,7	59,0	72,2
	5	Value Added	3 031,755			15,7	23,2	29,1	42,8	53,7	68,0
	6	Betriebe	433			1,4	2,3	3,9	7,4	13,2	25,2

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
197		**2821 Herstellung von Tanks und Sammelbehältern**									
	1	Unternehmen	148	19,173	135,6	2,0	4,1	6,8	16,9	33,8	67,6
	2	Umsatz	2 617,659			.	23,6	32,1	55,1	74,5	93,5
	3	Beschäftigte	13 826			.	21,8	29,3	47,4	66,9	87,9
	4	Investitionen	67,932			.	.	25,2	48,1	59,0	84,6
	5	Value Added	1 382,143			.	24,7	33,0	55,5	74,1	93,2
	6	Betriebe	156			.	5,1	8,3	19,2	36,5	69,2
198		**2822 Herstellung von Heizkörpern für Zentralheizungen und von Zentralheizungskesseln**									
	1	Unternehmen	47	158,739	254,2	6,4	12,8	21,3	53,2	-	-
	2	Umsatz	5 819,663			62,0	74,8	82,8	96,0	-	-
	3	Beschäftigte	19 440			55,7	68,4	76,9	92,4	-	-
	4	Investitionen	277,924			.	67,3	73,3	96,9	-	-
	5	Value Added	2 758,880			60,0	73,4	81,4	95,3	-	-
	6	Betriebe	62			12,9	33,9	40,3	64,5	-	-
199		**2830 Herstellung von Dampfkesseln (ohne Zentralheizungskessel)**									
	1	Unternehmen	223	52,659	327,8	1,3	2,7	4,5	11,2	22,4	44,8
	2	Umsatz	8 898,471			35,2	45,9	54,8	70,2	81,5	91,7
	3	Beschäftigte	41 805			21,7	29,0	37,8	54,3	70,1	84,5
	4	Investitionen	157,708			.	24,8	36,3	49,8	68,6	81,3
	5	Value Added	4 433,061			29,6	39,0	47,7	64,3	77,3	89,3
	6	Betriebe	257			2,7	5,1	7,4	14,4	28,4	51,4
200		**2840 Herstellung von Schmiede-, Preß-, Zieh- und Stanzteilen, gewalzten Ringen und pulvermetallurgischen Erzeugnissen**									
	1	Unternehmen	538	9,337	200,6	0,6	1,1	1,9	4,6	9,3	18,6
	2	Umsatz	14 674,737			11,6	16,4	20,9	34,0	47,9	64,4
	3	Beschäftigte	73 090			.	15,6	19,9	30,8	44,5	60,0
	4	Investitionen	713,648			.	13,6	16,8	32,1	45,9	64,2
	5	Value Added	7 597,791			.	16,6	20,8	34,5	48,6	65,3
	6	Betriebe	573			1,4	2,6	3,8	7,2	12,0	21,5
201		**2851 Oberflächenveredlung und Wärmebehandlung**									
	1	Unternehmen	483	8,863	181,1	0,6	1,2	2,1	5,2	10,4	20,7
	2	Umsatz	4 952,228			12,6	17,4	21,5	30,7	41,1	55,8
	3	Beschäftigte	29 555			2,6	6,0	9,1	17,9	27,9	43,9
	4	Investitionen	300,487			2,9	.	8,3	21,6	30,4	43,7
	5	Value Added	3 016,457			.	11,6	15,0	24,8	35,5	51,3
	6	Betriebe	528			0,9	2,5	4,7	8,3	14,4	25,4
202		**2852 Mechanik a.n.g.**									
	1	Unternehmen	453	5,512	122,3	0,7	1,3	2,2	5,5	11,0	22,1
	2	Umsatz	4 367,147			5,7	10,3	15,3	28,5	41,6	58,6
	3	Beschäftigte	27 418			4,3	6,3	10,7	22,7	34,4	50,2
	4	Investitionen	276,247			.	.	10,0	25,0	35,3	46,3
	5	Value Added	2 593,038			5,5	10,2	15,3	28,3	41,1	57,8
	6	Betriebe	471			.	.	.	5,9	11,9	23,1

noch Tabelle I.1

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
203		**2861 Herstellung von Schneidwaren und Bestecken**									
	1	Unternehmen	61	149,799	285,3	4,9	9,8	16,4	41,0	82,0	-
	2	Umsatz	1 622,797			.	67,0	73,6	87,8	98,1	-
	3	Beschäftigte	6 959			.	52,0	60,0	78,1	94,7	-
	4	Investitionen	69,069			.	79,9	81,5	92,6	98,1	-
	5	Value Added	990,722			.	.	74,0	88,3	98,2	-
	6	Betriebe	63			.	.	.	.	82,5	-
204		**2862 Herstellung von Werkzeugen**									
	1	Unternehmen	501	9,169	189,6	0,6	1,2	2,0	5,0	10,0	20,0
	2	Umsatz	9 719,625			9,4	16,6	22,9	39,1	53,8	68,4
	3	Beschäftigte	53 381			7,7	14,7	19,4	33,5	46,2	61,1
	4	Investitionen	441,517			.	6,7	13,9	29,7	52,4	64,7
	5	Value Added	5 753,419			8,6	16,0	22,6	39,3	53,0	67,6
	6	Betriebe	553			1,4	2,2	3,3	7,6	12,7	24,2
205		**2863 Herstellung von Schlössern und Beschlägen**									
	1	Unternehmen	222	29,517	235,6	1,4	2,7	4,5	11,3	22,5	45,0
	2	Umsatz	11 273,340			22,5	32,3	42,4	63,3	79,1	91,3
	3	Beschäftigte	54 055			.	26,0	34,0	55,7	72,4	87,9
	4	Investitionen	501,373			24,5	30,6	38,4	59,7	81,0	91,7
	5	Value Added	5 906,892			16,9	27,0	36,6	59,7	77,1	90,4
	6	Betriebe	262			4,2	5,7	7,3	17,6	30,9	51,5
206		**2871 Herstellung von Behältern aus Eisen und Stahl**									
	1	Unternehmen	35	82,498	137,4	8,6	17,1	28,6	71,4	-	-
	2	Umsatz	864,293			42,2	59,9	74,4	95,2	-	-
	3	Beschäftigte	3 485			.	44,6	53,3	89,8	-	-
	4	Investitionen	25,044			35,3	51,3	58,3	90,5	-	-
	5	Value Added	353,079			35,2	52,9	66,1	93,7	-	-
	6	Betriebe	39			17,9	25,6	35,9	74,4	-	-
207		**2872 Herstellung von Verpackungen und Verschlüssen aus Eisen, Stahl und NE-Metall**									
	1	Unternehmen	74	108,477	265,1	4,1	8,1	13,5	33,8	67,6	-
	2	Umsatz	4 728,586			.	.	67,1	83,5	96,2	-
	3	Beschäftigte	16 906			.	.	55,5	75,6	93,2	-
	4	Investitionen	233,699			.	.	60,7	80,5	96,7	-
	5	Value Added	1 881,107			.	.	61,6	80,9	95,5	-
	6	Betriebe	103			.	.	28,2	47,6	73,8	-
208		**2873 Herstellung von Drahtwaren**									
	1	Unternehmen	127	28,528	162,0	2,4	4,7	7,9	19,7	39,4	78,7
	2	Umsatz	4 081,080			21,5	32,0	41,7	63,5	83,4	97,2
	3	Beschäftigte	13 650			.	14,3	23,6	48,9	73,6	93,8
	4	Investitionen	156,572			.	.	56,1	69,8	83,4	97,2
	5	Value Added	1 493,705			.	.	31,9	55,2	78,0	95,9
	6	Betriebe	156			7,1	11,5	14,1	25,6	46,8	82,1

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
209		**2874 Herstellung von Schrauben, Nieten, Ketten und Federn**									
	1	Unternehmen	377	9,364	159,1	0,8	1,6	2,7	6,6	13,3	26,5
	2	Umsatz	7 872,882			9,0	15,7	23,2	39,2	53,6	71,3
	3	Beschäftigte	40 510			6,6	12,6	21,2	36,8	50,0	67,4
	4	Investitionen	441,902			.	.	21,6	37,3	50,1	66,0
	5	Value Added	4 351,764			7,1	13,7	22,0	37,8	52,6	70,2
	6	Betriebe	398			1,5	3,3	4,3	9,0	16,1	29,4
210		**2875 Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren a.n.g.**									
	1	Unternehmen	635	12,586	264,4	0,5	0,9	1,6	3,9	7,9	15,7
	2	Umsatz	15 989,140			15,2	20,5	25,4	38,0	49,7	63,7
	3	Beschäftigte	74 075			13,0	17,2	21,5	32,6	43,2	55,2
	4	Investitionen	685,363			15,7	.	24,1	34,7	47,2	61,4
	5	Value Added	8 463,904			12,9	19,1	23,8	37,6	49,6	63,9
	6	Betriebe	954			0,8	1,6	2,9	18,3	29,2	36,0
211		**29 Maschinenbau**									
	1	Unternehmen	5 690	2,721	380,6	0,1	0,1	0,2	0,4	0,9	1,8
	2	Umsatz	247 165,429			5,7	8,7	11,4	18,5	26,9	36,7
	3	Beschäftigte	1 044 874			3,7	6,4	8,6	14,2	21,5	29,4
	4	Investitionen	8 115,582			.	10,8	14,6	20,1	26,4	35,3
	5	Value Added	125 552,966			5,1	8,4	11,2	17,8	25,6	34,5
	6	Betriebe	6 552			1,3	1,6	1,8	3,1	4,4	6,3
212		**2911 Herstellung von Verbrennungsmotoren und Turbinen (ohne Motoren für Luft- und Straßenfahrzeuge)**									
	1	Unternehmen	45	90,257	175,0	6,7	13,3	22,2	55,6	-	-
	2	Umsatz	6 888,624			44,0	65,1	76,5	97,2	-	-
	3	Beschäftigte	26 847			42,1	57,4	71,4	96,3	-	-
	4	Investitionen	236,840			43,6	.	73,2	98,2	-	-
	5	Value Added	3 272,232			48,6	64,9	77,4	96,9	-	-
	6	Betriebe	55			9,1	21,8	32,7	63,6	-	-
213		**2912 Herstellung von Pumpen und Kompressoren**									
	1	Unternehmen	328	21,009	242,7	0,9	1,8	3,0	7,6	15,2	30,5
	2	Umsatz	14 370,898			19,6	29,2	37,0	52,2	67,2	82,2
	3	Beschäftigte	63 010			.	24,2	31,2	45,2	59,9	75,2
	4	Investitionen	579,182			.	27,4	35,2	53,6	65,5	81,5
	5	Value Added	7 388,601			.	25,1	34,0	49,8	65,6	80,8
	6	Betriebe	375			2,7	4,0	5,6	11,2	20,0	34,9
214		**2913 Herstellung von Armaturen**									
	1	Unternehmen	306	21,414	235,6	1,0	2,0	3,3	8,2	16,3	32,7
	2	Umsatz	15 004,307			19,1	29,1	38,6	55,2	69,0	83,9
	3	Beschäftigte	65 147			16,9	23,5	32,2	51,6	64,8	79,9
	4	Investitionen	678,496			.	35,6	49,0	60,8	72,0	87,1
	5	Value Added	8 221,732			18,3	27,9	38,3	55,5	69,1	84,4
	6	Betriebe	365			2,2	4,1	7,4	16,4	25,2	40,5

noch Tabelle I.1

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
215		**2914 Herstellung von Lagern, Getrieben, Zahnrädern und Antriebselementen**									
	1	Unternehmen	263	36,423	292,9	1,1	2,3	3,8	9,5	19,0	38,0
	2	Umsatz	16 097,182			26,6	40,3	49,4	67,0	80,1	90,6
	3	Beschäftigte	74 265			19,2	31,4	39,0	59,4	73,1	86,3
	4	Investitionen	621,840			.	26,6	34,0	54,6	67,7	84,0
	5	Value Added	8 319,486			20,2	33,4	41,6	62,4	76,6	88,5
	6	Betriebe	294			2,7	5,1	7,1	15,6	25,5	43,5
216		**2921 Herstellung von Öfen und Brennern**									
	1	Unternehmen	84	54,893	190,0	3,6	7,1	11,9	29,8	59,5	-
	2	Umsatz	2 927,473			34,9	48,0	59,2	78,9	92,8	-
	3	Beschäftigte	11 583			.	38,1	49,0	70,8	88,9	-
	4	Investitionen	96,267			.	.	67,3	81,3	92,1	-
	5	Value Added	1 540,547			35,4	50,3	60,7	79,6	92,9	-
	6	Betriebe	92			5,4	9,8	14,1	33,7	63,0	-
217		**2922 Herstellung von Hebezeugen und Fördermitteln**									
	1	Unternehmen	535	18,521	298,5	0,6	1,1	1,9	4,7	9,3	18,7
	2	Umsatz	17 919,706			17,7	29,0	35,6	49,4	60,2	72,9
	3	Beschäftigte	80 724			14,8	25,5	30,4	41,8	52,3	66,0
	4	Investitionen	387,501			22,7	31,8	36,9	48,5	58,7	70,7
	5	Value Added	9 403,168			16,4	28,5	33,5	47,9	59,4	73,0
	6	Betriebe	683			8,1	11,6	12,6	18,2	24,3	34,0
218		**2923 Herstellung von kälte- und lufttechnischen Erzeugnissen für gewerbliche Zwecke**									
	1	Unternehmen	366	79,524	530,1	0,8	1,6	2,7	6,8	13,7	27,3
	2	Umsatz	15 333,543			.	.	47,7	60,5	72,1	83,1
	3	Beschäftigte	61 413			.	.	36,8	49,3	62,1	75,7
	4	Investitionen	651,001			.	.	62,0	74,6	79,9	86,5
	5	Value Added	7 493,480			.	.	48,5	59,8	71,2	82,2
	6	Betriebe	467			.	.	17,3	23,1	29,6	40,7
219		**2924 Herstellung von Maschinen für unspezifische Verwendung a.n.g.**									
	1	Unternehmen	659	12,171	265,0	0,5	0,9	1,5	3,8	7,6	15,2
	2	Umsatz	24 007,469			12,1	20,4	29,1	44,7	55,6	69,3
	3	Beschäftigte	105 679			11,7	18,2	25,9	38,4	48,3	62,0
	4	Investitionen	750,499			.	10,0	14,7	31,4	41,5	58,5
	5	Value Added	12 524,737			11,3	19,1	28,5	42,6	54,1	68,1
	6	Betriebe	766			1,4	3,0	5,6	10,4	14,8	23,2
220		**2931 Herstellung von Ackerschleppern**									
	1	Unternehmen	31	263,054	267,5	9,7	19,4	32,3	80,6	-	-
	2	Umsatz	4 125,994			.	96,1	97,2	99,6	-	-
	3	Beschäftigte	8 746			.	89,0	91,0	98,2	-	-
	4	Investitionen	30,666			.	89,1	91,8	98,9	-	-
	5	Value Added	1 100,400			.	94,6	96,0	99,4	-	-
	6	Betriebe	35			.	22,9	40,0	82,9	-	-

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
221		**2932 Herstellung von sonstigen land- und forstwirtschaftlichen Maschinen**									
	1	Unternehmen	133	45,645	225,2	2,3	4,5	7,5	18,8	37,6	75,2
	2	Umsatz	5 961,684			.	39,0	47,7	69,3	86,5	97,7
	3	Beschäftigte	24 694			.	27,8	37,0	61,6	79,8	94,8
	4	Investitionen	162,048			.	.	36,4	60,3	78,3	96,7
	5	Value Added	2 611,547			.	36,3	45,3	67,1	85,0	97,6
	6	Betriebe	169			.	5,3	8,9	18,9	50,3	80,5
222		**2940 Herstellung von Werkzeugmaschinen**									
	1	Unternehmen	861	6,405	212,5	0,3	0,7	1,2	2,9	5,8	11,6
	2	Umsatz	27 464,058			8,0	12,6	17,8	32,0	44,6	58,1
	3	Beschäftigte	125 826			.	7,5	11,8	24,0	35,9	49,3
	4	Investitionen	793,966			.	8,2	12,3	22,7	37,3	48,9
	5	Value Added	14 514,245			7,7	12,2	17,0	30,5	42,7	56,1
	6	Betriebe	934			0,5	1,2	2,5	4,8	8,7	14,8
223		**2951 Herstellung von Maschinen für die Metallerzeugung, von Walzwerkseinrichtungen und Gießmaschinen**									
	1	Unternehmen	68	467,453	554,9	4,4	8,8	14,7	36,8	73,5	-
	2	Umsatz	5 304,173			.	.	90,3	95,6	98,8	-
	3	Beschäftigte	20 232			.	.	81,7	91,2	96,8	-
	4	Investitionen	155,647			.	.	78,7	88,1	97,3	-
	5	Value Added	2 362,223			.	.	87,7	94,2	98,4	-
	6	Betriebe	83			.	.	30,1	48,2	78,3	-
224		**2952 Herstellung von Bergwerks-, Bau- und Baustoffmaschinen**									
	1	Unternehmen	229	20,682	193,3	1,3	2,6	4,4	10,9	21,8	43,7
	2	Umsatz	13 439,638			16,4	28,0	37,3	57,5	76,2	90,6
	3	Beschäftigte	47 445			.	20,1	28,9	49,3	67,8	84,9
	4	Investitionen	392,945			.	12,2	23,8	50,4	65,1	87,2
	5	Value Added	5 832,549			14,8	22,8	33,9	55,8	74,6	88,7
	6	Betriebe	273			3,7	6,6	8,8	16,8	29,3	50,2
225		**2953 Herstellung von Maschinen für das Ernährungsgewerbe und die Tabakverarbeitung**									
	1	Unternehmen	220	35,726	261,9	1,4	2,7	4,5	11,4	22,7	45,5
	2	Umsatz	6 663,100			.	.	39,3	58,2	74,6	88,8
	3	Beschäftigte	29 351			.	.	30,6	48,4	66,9	82,4
	4	Investitionen	166,143			.	.	40,9	58,4	74,5	87,2
	5	Value Added	3 752,370			.	.	39,3	57,5	74,2	88,2
	6	Betriebe	229			.	.	5,7	12,7	24,9	47,2
226		**2954 Herstellung von Maschinen für das Textil-, Bekleidungs- und Ledergewerbe**									
	1	Unternehmen	213	26,893	217,4	1,4	2,8	4,7	11,7	23,5	46,9
	2	Umsatz	11 444,268			19,4	31,2	43,4	66,8	82,9	93,1
	3	Beschäftigte	53 629			21,3	31,4	39,6	59,2	75,2	88,2
	4	Investitionen	406,986			12,7	32,9	38,8	60,6	69,3	89,7
	5	Value Added	6 109,249			17,7	31,1	41,6	65,3	81,8	92,6
	6	Betriebe	234			2,1	4,7	8,1	17,1	29,1	51,7

noch Tabelle I.1

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
227		**2955 Herstellung von Maschinen für das Papiergewerbe**									
	1	Unternehmen	87	48,125	178,5	3,4	6,9	11,5	28,7	57,5	-
	2	Umsatz	3 510,744			29,0	46,2	61,7	80,8	92,9	-
	3	Beschäftigte	14 815			25,2	43,7	57,6	76,0	88,2	-
	4	Investitionen	73,848			.	.	53,9	70,2	86,1	-
	5	Value Added	1 911,110			25,4	42,7	58,9	78,8	91,9	-
	6	Betriebe	92			.	10,9	15,2	32,6	59,8	-
228		**2956 Herstellung von Maschinen für bestimmte Wirtschaftszweige a.n.g.**									
	1	Unternehmen	1 066	17,363	418,4	0,3	0,6	0,9	2,3	4,7	9,4
	2	Umsatz	29 285,723			.	25,0	29,8	41,0	50,7	61,9
	3	Beschäftigte	130 643			.	20,2	24,2	33,4	42,1	52,5
	4	Investitionen	923,794			.	.	31,3	41,1	49,6	57,8
	5	Value Added	16 019,270			.	26,4	30,7	40,6	49,7	60,3
	6	Betriebe	1 158			.	1,9	2,4	5,0	8,0	12,9
229		**2960 Herstellung von Waffen und Munition**									
	1	Unternehmen	30	172,852	204,6	10,0	20,0	33,3	83,3	-	-
	2	Umsatz	3 028,180			69,1	82,8	90,7	99,5	-	-
	3	Beschäftigte	15 254			66,4	78,9	86,6	98,9	-	-
	4	Investitionen	85,587			.	.	86,4	.	-	-
	5	Value Added	1 576,443			63,5	80,0	88,1	99,4	-	-
	6	Betriebe	40			27,5	40,0	50,0	87,5	-	-
230		**2971 Herstellung von elektrischen Haushaltsgeräten**									
	1	Unternehmen	134	120,781	389,7	2,2	4,5	7,5	18,7	37,3	74,6
	2	Umsatz	22 078,043			.	69,1	78,3	89,6	95,8	99,4
	3	Beschäftigte	75 601			.	60,6	70,0	84,3	92,2	98,3
	4	Investitionen	818,195			.	67,8	74,1	88,7	94,8	99,4
	5	Value Added	10 314,964			.	70,6	79,0	89,4	95,6	99,2
	6	Betriebe	168			.	15,5	19,6	30,4	48,8	79,8
231		**2972 Herstellung von nichtelektrischen Heiz-, Koch-, Heißwasser- und Heißluftgeräten a.n.g.**									
	1	Unternehmen	32	440,086	361,7	9,4	18,7	31,2	78,1	-	-
	2	Umsatz	2 310,621			.	.	88,2	98,5	-	-
	3	Beschäftigte	9 970			.	.	82,8	96,5	-	-
	4	Investitionen	104,132			.	.	.	93,3	-	-
	5	Value Added	1 284,614			.	.	88,4	98,3	-	-
	6	Betriebe	40			.	.	45,0	82,5	-	-
232		**30 Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen**									
	1	Unternehmen	154	210,026	559,9	1,9	3,9	6,5	16,2	32,5	64,9
	2	Umsatz	30 513,479			68,8	80,7	84,7	92,1	96,0	99,0
	3	Beschäftigte	64 806			.	.	66,9	76,2	83,7	96,5
	4	Investitionen	711,186			.	.	77,7	86,7	91,2	96,9
	5	Value Added	12 038,672			.	.	80,7	89,5	94,1	98,6
	6	Betriebe	187			5,3	9,1	11,8	21,9	40,6	70,1

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
233			**3001 Herstellung von Büromaschinen**								
	1	Unternehmen	41	178,886	251,7	7,3	14,6	24,4	61,0	-	-
	2	Umsatz	4 303,954			.	.	85,1	97,0	-	-
	3	Beschäftigte	11 268			.	.	71,1	90,8	-	-
	4	Investitionen	119,982			.	.	83,0	97,1	-	-
	5	Value Added	1 595,794			.	.	80,4	94,9	-	-
	6	Betriebe	51			.	.	31,4	64,7	-	-
234			**3002 Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen**								
	1	Unternehmen	113	279,844	553,4	2,7	5,3	8,8	22,1	44,2	88,5
	2	Umsatz	26 209,525			.	87,7	90,8	95,4	98,0	99,9
	3	Beschäftigte	53 538			.	.	74,4	81,6	93,9	99,2
	4	Investitionen	591,204			.	.	83,8	90,7	94,2	.
	5	Value Added	10 442,878			.	.	88,3	93,2	97,1	99,8
	6	Betriebe	136			.	11,0	14,0	30,1	51,5	90,4
235			**31 Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung u. ä.**								
	1	Unternehmen	1 799	160,693	1697,3	0,2	0,3	0,6	1,4	2,8	5,6
	2	Umsatz	132 198,581			.	.	50,0	57,5	63,6	71,4
	3	Beschäftigte	531 551			.	.	42,2	48,5	54,5	62,4
	4	Investitionen	4 986,183			.	.	44,7	54,3	61,7	70,6
	5	Value Added	67 709,151			.	.	50,3	57,3	63,0	70,8
	6	Betriebe	2 302			.	.	10,1	12,6	14,9	18,5
236			**3110 Herstellung von Elektromotoren, Generatoren und Transformatoren**								
	1	Unternehmen	412	16,724	242,7	0,7	1,5	2,4	6,1	12,1	24,3
	2	Umsatz	13 680,925			16,4	25,3	32,3	50,2	65,9	79,7
	3	Beschäftigte	66 258			10,6	18,6	25,4	42,2	58,5	72,6
	4	Investitionen	577,231			30,4	39,7	46,1	64,0	75,1	85,5
	5	Value Added	6 776,837			17,4	27,5	34,6	51,4	66,3	79,8
	6	Betriebe	475			1,7	2,9	5,3	10,7	17,7	29,5
237			**3120 Herstellung von Elektrizitätsverteilungs- und -schalteinrichtungen**								
	1	Unternehmen	723	400,131	1697,9	0,4	0,8	1,4	3,5	6,9	13,8
	2	Umsatz	83 441,814			.	.	.	78,1	83,3	88,8
	3	Beschäftigte	324 825			.	.	.	70,5	76,0	83,5
	4	Investitionen	3 147,107			.	.	.	74,3	80,6	87,0
	5	Value Added	44 998,077			.	.	.	77,4	82,8	88,7
	6	Betriebe	1 053			.	.	.	24,7	28,9	35,9
238			**3130 Herstellung von isolierten Elektrokabeln, -leitungen und -drähten**								
	1	Unternehmen	90	56,785	202,7	3,3	6,7	11,1	27,8	55,6	-
	2	Umsatz	6 918,927			35,1	47,7	60,3	82,5	96,4	-
	3	Beschäftigte	21 752			.	42,9	54,3	75,8	92,7	-
	4	Investitionen	170,870			23,7	.	46,4	71,4	93,5	-
	5	Value Added	2 607,948			30,1	42,8	53,8	79,6	95,1	-
	6	Betriebe	110			14,5	19,1	22,7	39,1	62,7	-

noch Tabelle I.1

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
239		**3140 Herstellung von Akkumulatoren und Batterien**									
	1	Unternehmen	19	206,390	170,9	15,8	31,6	52,6	-	-	-
	2	Umsatz	3 068,566			69,2	91,8	97,0	-	-	-
	3	Beschäftigte	10 740			.	86,9	94,4	-	-	-
	4	Investitionen	113,282			.	85,9	95,9	-	-	-
	5	Value Added	1 470,470			70,6	91,4	97,4	-	-	-
	6	Betriebe	31			38,7	58,1	71,0	-	-	-
240		**3150 Herstellung von elektrischen Lampen und Leuchten**									
	1	Unternehmen	251	73,848	418,8	1,2	2,4	4,0	10,0	19,9	39,8
	2	Umsatz	7 920,989			.	.	47,8	63,5	76,9	89,5
	3	Beschäftigte	35 750			.	.	38,8	55,2	67,7	82,6
	4	Investitionen	295,015			.	.	52,0	68,3	79,0	90,7
	5	Value Added	4 151,852			.	.	47,3	63,4	76,0	88,8
	6	Betriebe	275			.	.	6,9	13,5	22,9	42,9
241		**3161 Herstellung von elektrischen Ausrüstungen für Motoren und Fahrzeuge a.n.g.**									
	1	Unternehmen	90	66,072	222,4	3,3	6,7	11,1	27,8	55,6	-
	2	Umsatz	11 808,347			36,4	50,5	63,1	87,3	97,3	-
	3	Beschäftigte	45 995			.	45,0	56,3	79,0	92,2	-
	4	Investitionen	478,236			.	46,4	63,7	85,9	95,9	-
	5	Value Added	4 726,758			.	51,8	61,4	85,5	96,4	-
	6	Betriebe	121			9,1	12,4	20,7	40,5	65,3	-
242		**3162 Herstellung von sonstigen elektrischen Ausrüstungen a.n.g.**									
	1	Unternehmen	214	27,535	221,2	1,4	2,8	4,7	11,7	23,4	46,7
	2	Umsatz	5 359,012			.	27,8	35,5	55,3	72,5	88,0
	3	Beschäftigte	26 231			.	19,9	26,6	47,5	63,7	81,6
	4	Investitionen	204,442			.	.	35,6	57,3	72,5	86,4
	5	Value Added	2 977,209			.	27,7	35,0	56,0	72,2	88,1
	6	Betriebe	237			.	3,8	6,3	13,1	26,2	49,8
243		**32 Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik**									
	1	Unternehmen	454	37,332	399,4	0,7	1,3	2,2	5,5	11,0	22,0
	2	Umsatz	46 196,516			.	35,9	47,8	66,9	79,6	.
	3	Beschäftigte	152 419			.	29,5	36,9	53,1	67,6	.
	4	Investitionen	2 366,353			.	23,8	37,1	58,4	79,0	.
	5	Value Added	18 441,083			.	33,9	43,2	62,2	74,8	.
	6	Betriebe	594			.	10,4	12,5	18,4	26,1	.
244		**3210 Herstellung von elektronischen Bauelementen**									
	1	Unternehmen	200	44,039	279,4	1,5	3,0	5,0	12,5	25,0	50,0
	2	Umsatz	9 918,451			29,5	41,1	51,2	70,4	84,6	94,4
	3	Beschäftigte	40 764			.	23,3	33,3	58,7	75,6	89,8
	4	Investitionen	917,456			.	.	64,5	79,2	90,4	96,1
	5	Value Added	4 501,491			.	34,0	45,0	66,4	81,5	92,2
	6	Betriebe	232			2,6	4,3	11,6	22,0	34,1	56,5

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
245		**3220 Herstellung von nachrichtentechnischen Geräten und Einrichtungen**									
	1	Unternehmen	99	109,304	313,4	3,0	6,1	10,1	25,3	50,5	-
	2	Umsatz	14 512,459			.	70,0	82,3	92,5	97,5	-
	3	Beschäftigte	57 041			.	65,9	77,0	89,5	95,9	-
	4	Investitionen	580,968			.	.	79,3	91,5	97,8	-
	5	Value Added	6 886,410			.	.	81,1	91,5	97,2	-
	6	Betriebe	170			.	30,6	40,0	51,8	71,2	-
246		**3230 Herstellung von Rundfunk- und Fernsehgeräten sowie phono- und videotechnischen Geräten**									
	1	Unternehmen	155	110,434	401,5	1,9	3,9	6,5	16,1	32,3	64,5
	2	Umsatz	21 765,605			.	60,0	68,1	85,8	94,8	98,8
	3	Beschäftigte	54 614			.	.	50,8	73,9	87,6	96,0
	4	Investitionen	867,929			.	64,2	72,4	85,8	95,3	98,4
	5	Value Added	7 053,181			.	.	63,1	80,3	91,6	97,9
	6	Betriebe	192			.	12,5	16,1	26,0	42,2	70,3
247		**33 Medizin-, Meß-, Steuer- und Regelungstechnik, Optik**									
	1	Unternehmen	1 731	7,171	337,8	0,2	0,3	0,6	1,4	2,9	5,8
	2	Umsatz	41 782,829			10,1	16,1	21,1	31,6	41,5	54,3
	3	Beschäftigte	214 321			8,5	13,7	18,7	27,9	36,1	46,7
	4	Investitionen	1 554,070			.	16,5	21,8	35,2	44,4	54,4
	5	Value Added	24 243,159			9,2	15,3	20,3	30,3	40,2	53,3
	6	Betriebe	1 924			0,7	1,0	2,1	3,2	5,8	9,3
248		**3310 Herstellung von medizinischen Geräten und orthopädischen Vorrichtungen**									
	1	Unternehmen	800	22,825	415,4	0,4	0,7	1,2	3,1	6,2	12,5
	2	Umsatz	12 076,555			21,6	28,6	34,5	49,3	61,1	71,3
	3	Beschäftigte	69 129			16,9	21,9	26,0	37,5	47,5	56,1
	4	Investitionen	470,367			23,3	.	38,1	54,4	63,8	75,3
	5	Value Added	7 362,820			19,8	26,1	31,7	46,6	58,2	68,7
	6	Betriebe	869			1,0	1,5	2,1	4,4	8,2	14,4
249		**3320 Herstellung von Meß-, Kontroll-, Navigations- u. ä. Instrumenten und Vorrichtungen**									
	1	Unternehmen	672	14,291	293,3	0,4	0,9	1,5	3,7	7,4	14,9
	2	Umsatz	19 798,257			.	20,8	26,2	39,1	52,5	67,6
	3	Beschäftigte	96 945			.	19,3	24,2	36,8	48,4	61,5
	4	Investitionen	733,956			.	.	30,6	43,4	54,4	69,4
	5	Value Added	11 648,338			.	20,2	25,1	39,0	53,2	68,6
	6	Betriebe	749			.	2,0	2,7	6,4	11,2	20,6
250		**3330 Herstellung von industriellen Prozeßsteuerungsanlagen**									
	1	Unternehmen	46	134,092	227,3	6,5	13,0	21,7	54,3	-	-
	2	Umsatz	2 112,460			56,6	74,5	82,4	94,0	-	-
	3	Beschäftigte	8 554			.	62,6	73,8	90,0	-	-
	4	Investitionen	33,166			.	66,2	75,2	94,1	-	-
	5	Value Added	1 025,391			49,5	69,1	79,3	92,6	-	-
	6	Betriebe	64			12,5	32,8	40,6	67,2	-	-

noch Tabelle I.1

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
251			3340 Herstellung von optischen und fotografischen Geräten								
	1	Unternehmen	151	68,952	306,8	2,0	4,0	6,6	16,6	33,1	66,2
	2	Umsatz	6 473,840			.	50,5	58,2	74,5	87,8	96,9
	3	Beschäftigte	33 117			.	48,2	55,7	69,5	81,6	94,7
	4	Investitionen	277,594			.	50,3	56,6	69,1	86,6	96,7
	5	Value Added	3 649,968			.	50,7	59,2	74,6	87,3	96,5
	6	Betriebe	174			.	11,5	15,5	25,3	40,8	70,7
252			3350 Herstellung von Uhren								
	1	Unternehmen	62	57,434	160,0	4,8	9,7	16,1	40,3	80,6	-
	2	Umsatz	1 321,716			33,3	51,1	63,5	84,2	97,6	-
	3	Beschäftigte	6 576			.	38,4	52,2	74,9	94,5	-
	4	Investitionen	38,987			.	.	51,7	81,3	97,3	-
	5	Value Added	556,643			28,2	46,1	56,6	81,6	97,1	-
	6	Betriebe	68			.	.	.	41,2	82,4	-
253			34 Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen								
	1	Unternehmen	802	93,282	859,1	0,4	0,7	1,2	3,1	6,2	12,5
	2	Umsatz	281 254,555			45,4	.	77,2	85,1	90,0	94,0
	3	Beschäftigte	757 392			40,2	.	68,5	76,7	83,1	89,0
	4	Investitionen	12 301,142			40,3	.	74,1	79,7	83,8	92,7
	5	Value Added	107 240,424			44,7	.	74,2	82,5	87,9	92,6
	6	Betriebe	1 025			2,9	.	9,3	13,5	19,9	27,5
254			3410 Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenmotoren								
	1	Unternehmen	56	159,621	281,8	5,4	10,7	17,9	44,6	89,3	-
	2	Umsatz	208 821,151			61,1	88,6	95,3	99,6	100,0	-
	3	Beschäftigte	480 560			63,4	86,2	.	99,4	100,0	-
	4	Investitionen	8 322,170			59,5	93,4	98,1	99,8	.	-
	5	Value Added	74 512,139			64,3	88,1	95,6	99,6	100,0	-
	6	Betriebe	103			29,1	37,9	50,5	68,0	94,2	-
255			3420 Herstellung von Karosserien, Aufbauten und Anhängern								
	1	Unternehmen	336	24,840	271,0	0,9	1,8	3,0	7,4	14,9	29,8
	2	Umsatz	10 947,274			21,5	31,1	38,7	56,7	70,0	82,5
	3	Beschäftigte	43 388			10,8	19,7	25,2	43,2	57,4	72,4
	4	Investitionen	326,961			.	.	45,1	60,1	68,5	78,0
	5	Value Added	4 434,774			16,7	26,3	34,1	53,6	69,0	81,6
	6	Betriebe	359			2,5	4,2	6,1	11,1	18,7	32,6
256			3430 Herstellung von Teilen und Zubehör für Kraftwagen und Kraftwagenmotoren								
	1	Unternehmen	410	109,923	663,8	0,7	1,5	2,4	6,1	12,2	24,4
	2	Umsatz	61 486,130			.	.	54,8	69,1	80,4	89,7
	3	Beschäftigte	233 444			.	.	48,7	61,6	74,8	85,3
	4	Investitionen	3 652,011			.	.	40,8	50,9	78,3	87,1
	5	Value Added	28 293,512			.	.	53,9	67,2	79,5	89,3
	6	Betriebe	563			.	.	13,7	21,1	29,0	42,3

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
257				**35 Sonstiger Fahrzeugbau**							
	1	Unternehmen	280	38,072	310,8	1,1	2,1	3,6	8,9	17,9	35,7
	2	Umsatz	33 022,179			26,1	40,5	53,1	74,1	86,2	94,5
	3	Beschäftigte	135 347			28,7	38,4	46,2	69,2	81,2	91,1
	4	Investitionen	2 281,870			11,8	.	23,1	56,5	92,2	96,1
	5	Value Added	14 890,364			30,7	42,9	52,7	74,6	84,4	93,4
	6	Betriebe	354			8,8	9,9	11,3	17,5	30,5	45,8
258				**3511 Schiffbau (ohne Boots- und Yachtbau)**							
	1	Unternehmen	78	90,345	245,9	3,8	7,7	12,8	32,1	64,1	-
	2	Umsatz	9 884,253			46,8	62,3	76,0	93,8	98,6	-
	3	Beschäftigte	35 132			26,2	42,1	66,5	88,0	96,0	-
	4	Investitionen	1 095,563			.	.	65,0	97,7	99,6	-
	5	Value Added	3 922,932			42,0	56,5	74,0	91,5	97,8	-
	6	Betriebe	84			.	.	.	.	66,7	-
259				**3512 Boots- und Yachtbau**							
	1	Unternehmen	17	122,122	103,7	17,6	35,3	58,8	-	-	-
	2	Umsatz	208,760			51,0	79,1	90,5	-	-	-
	3	Beschäftigte	1 228			.	73,4	84,1	-	-	-
	4	Investitionen	5,841			.	.	84,0	-	-	-
	5	Value Added	101,758			45,4	78,5	89,1	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	.	.	-	-	-
260				**3520 Schienenfahrzeugbau**							
	1	Unternehmen	66	96,632	231,9	4,5	9,1	15,2	37,9	75,8	-
	2	Umsatz	4 952,792			47,3	64,7	74,0	91,2	98,8	-
	3	Beschäftigte	22 646			.	55,7	63,4	86,3	96,2	-
	4	Investitionen	568,816			.	25,6	27,9	.	98,1	-
	5	Value Added	2 298,926			41,6	61,8	69,9	89,6	98,6	-
	6	Betriebe	87			5,7	24,1	29,9	50,6	81,6	-
261				**3530 Luft- und Raumfahrzeugbau**							
	1	Unternehmen	52	126,494	236,2	5,8	11,5	19,2	48,1	96,2	-
	2	Umsatz	15 384,937			56,0	77,3	89,8	98,2	.	-
	3	Beschäftigte	65 762			.	74,1	85,6	97,3	.	-
	4	Investitionen	542,971			49,6	.	76,1	98,1	.	-
	5	Value Added	7 468,836			61,3	77,0	90,0	97,7	.	-
	6	Betriebe	89			34,8	39,3	46,1	69,7	.	-
262				**3541 Herstellung von Krafträdern**							
	1	Unternehmen	7	.	-	42,9	85,7	-	-	-	-
	2	Umsatz	146,652			.	.	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	958			.	.	-	-	-	-
	4	Investitionen	10,252			.	.	-	-	-	-
	5	Value Added	.			.	.	-	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	.	-	-	-	-

noch Tabelle I.1

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
263				**3542 Herstellung von Fahrrädern**							
	1	Unternehmen	40	86,271	156,6	7,5	15,0	25,0	62,5	-	-
	2	Umsatz	1 522,530			43,9	64,7	74,6	93,5	-	-
	3	Beschäftigte	5 480			.	.	62,1	87,6	-	-
	4	Investitionen	20,240			.	.	48,1	78,0	-	-
	5	Value Added	511,252			.	58,8	69,2	91,1	-	-
	6	Betriebe	42			.	.	.	64,3	-	-
264				**3543 Herstellung von Behindertenfahrzeugen**							
	1	Unternehmen	7	.	-	42,9	85,7	-	-	-	-
	2	Umsatz	489,540			.	.	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	1 807			.	.	-	-	-	-
	4	Investitionen	9,847			.	.	-	-	-	-
	5	Value Added	255,119			.	.	-	-	-	-
	6	Betriebe	11			.	.	-	-	-	-
265				**3550 Fahrzeugbau a.n.g.**							
	1	Unternehmen	13	530,880	242,9	23,1	46,2	76,9	-	-	-
	2	Umsatz	432,714			.	.	97,2	-	-	-
	3	Beschäftigte	2 334			.	.	96,8	-	-	-
	4	Investitionen	28,340			.	.	.	-	-	-
	5	Value Added	248,943			.	.	97,2	-	-	-
	6	Betriebe	15			.	.	80,0	-	-	-
266	**36 Herstellung von Möbeln, Schmuck, Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spielwaren und sonstigen Erzeugnissen**										
	1	Unternehmen	2 175	2,567	214,1	0,1	0,3	0,5	1,1	2,3	4,6
	2	Umsatz	51 847,636			4,2	7,0	10,1	18,0	27,1	38,8
	3	Beschäftigte	242 199			2,3	4,7	6,7	12,9	20,0	29,1
	4	Investitionen	1 753,184			6,5	.	11,9	19,9	28,6	37,7
	5	Value Added	25 910,755			3,7	6,2	9,1	17,4	26,0	37,4
	6	Betriebe	2 333			.	0,6	1,0	2,2	3,8	6,8
267				**3611 Herstellung von Sitzmöbeln**							
	1	Unternehmen	361	13,899	200,4	0,8	1,7	2,8	6,9	13,9	27,7
	2	Umsatz	9 595,577			13,4	20,2	28,4	47,2	62,3	79,2
	3	Beschäftigte	45 140			12,6	14,4	20,9	37,0	50,3	68,1
	4	Investitionen	251,382			.	20,6	28,0	46,2	55,0	80,0
	5	Value Added	4 441,743			.	17,7	25,4	44,7	60,1	77,6
	6	Betriebe	385			1,3	2,1	3,9	9,9	16,9	31,4
268				**3612 Herstellung von Büro- und Ladenmöbeln**							
	1	Unternehmen	258	19,216	198,9	1,2	2,3	3,9	9,7	19,4	38,8
	2	Umsatz	5 401,079			17,2	24,3	32,8	53,8	69,4	84,6
	3	Beschäftigte	26 552			14,0	18,1	26,2	43,6	58,6	76,6
	4	Investitionen	127,558			.	.	20,7	38,6	58,8	77,8
	5	Value Added	2 899,325			15,8	22,8	30,9	51,4	67,6	84,0
	6	Betriebe	279			2,5	3,6	5,7	15,8	25,1	43,0

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
269			**3613 Herstellung von Küchenmöbeln**								
	1	Unternehmen	134	39,443	207,0	2,2	4,5	7,5	18,7	37,3	74,6
	2	Umsatz	7 620,799			28,7	39,6	49,4	72,9	87,3	98,2
	3	Beschäftigte	25 135			22,4	29,2	37,8	63,0	79,6	95,9
	4	Investitionen	287,784			39,3	55,3	61,3	76,8	90,4	98,5
	5	Value Added	3 621,969			26,8	36,8	47,2	72,2	87,0	98,2
	6	Betriebe	143			.	5,6	9,8	21,7	39,2	76,2
270			**3614 Herstellung von sonstigen Möbeln**								
	1	Unternehmen	654	6,234	175,4	0,5	0,9	1,5	3,8	7,6	15,3
	2	Umsatz	15 695,604			7,4	12,3	17,4	30,5	43,4	59,9
	3	Beschäftigte	73 308			6,3	9,9	13,5	24,3	34,8	50,5
	4	Investitionen	511,410			.	6,7	14,7	25,8	35,4	50,8
	5	Value Added	7 679,949			7,5	12,8	17,9	30,3	43,3	59,3
	6	Betriebe	704			1,1	2,1	2,8	6,4	10,4	18,5
271			**3615 Herstellung von Matratzen**								
	1	Unternehmen	55	58,690	149,3	5,5	10,9	18,2	45,5	90,9	-
	2	Umsatz	1 454,468			.	45,3	57,6	84,9	99,2	-
	3	Beschäftigte	5 281			.	38,9	50,8	76,1	97,3	-
	4	Investitionen	41,085			.	.	57,4	84,3	99,7	-
	5	Value Added	627,640			.	46,9	57,1	85,8	99,3	-
	6	Betriebe	62			.	16,1	25,8	51,6	91,9	-
272			**3621 Prägen von Münzen und Medaillen**								
	1	Unternehmen	6	.	-	50,0	100,0	-	-	-	-
	2	Umsatz	51,641			73,8	100,0	-	-	-	-
	3	Beschäftigte	339			.	100,0	-	-	-	-
	4	Investitionen	.			.	.	-	-	-	-
	5	Value Added	30,181			72,2	100,0	-	-	-	-
	6	Betriebe	.			.	.	-	-	-	-
273			**3622 Herstellung von Schmuck, Gold- und Silberschmiedewaren (ohne Phantasieschmuck)**								
	1	Unternehmen	134	24,298	150,2	2,2	4,5	7,5	18,7	37,3	74,6
	2	Umsatz	1 517,219			17,8	30,2	42,1	61,0	77,8	94,9
	3	Beschäftigte	7 925			8,7	21,5	31,5	49,8	66,2	88,5
	4	Investitionen	.			.	.	.	.	.	.
	5	Value Added	722,629			12,3	23,3	35,3	57,6	74,5	94,1
	6	Betriebe	136			.	.	.	.	.	75,0
274			**3630 Herstellung von Musikinstrumenten**								
	1	Unternehmen	75	35,109	127,8	4,0	8,0	13,3	33,3	66,7	-
	2	Umsatz	654,381			22,8	36,9	48,2	74,0	91,8	-
	3	Beschäftigte	5 736			.	30,5	41,7	67,7	87,8	-
	4	Investitionen	27,683			.	37,0	44,7	80,2	89,5	-
	5	Value Added	440,437			.	35,1	46,2	71,4	90,7	-
	6	Betriebe	83			.	10,8	16,9	38,6	69,9	-

noch Tabelle I.1

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
275			**3640 Herstellung von Sportgeräten**								
	1	Unternehmen	50	170,756	274,6	6,0	12,0	20,0	50,0	100,0	-
	2	Umsatz	1 100,777			.	.	71,2	89,2	100,0	-
	3	Beschäftigte	5 810			.	.	64,9	84,1	100,0	-
	4	Investitionen	55,633			.	.	36,4	85,4	100,0	-
	5	Value Added	561,722			.	.	68,8	87,8	100,0	-
	6	Betriebe	55			.	.	25,5	54,5	100,0	-
276			**3650 Herstellung von Spielwaren**								
	1	Unternehmen	133	47,296	230,0	2,3	4,5	7,5	18,8	37,6	75,2
	2	Umsatz	3 160,408			31,0	46,0	56,0	75,1	88,2	97,8
	3	Beschäftigte	16 667			19,7	33,2	41,3	62,7	78,0	92,7
	4	Investitionen	195,388			45,1	.	55,3	71,0	85,9	95,7
	5	Value Added	1 755,964			.	44,7	55,3	74,1	87,3	97,6
	6	Betriebe	148			.	5,4	8,8	23,0	40,5	77,7
277			**3661 Herstellung von Phantasieschmuck**								
	1	Unternehmen	25	101,726	124,2	12,0	24,0	40,0	100,0	-	-
	2	Umsatz	155,427			.	61,2	75,3	100,0	-	-
	3	Beschäftigte	1 358			.	.	65,8	100,0	-	-
	4	Investitionen	6,855			.	41,1	48,3	100,0	-	-
	5	Value Added	102,747			.	59,5	73,4	100,0	-	-
	6	Betriebe	.			.	.	.	.	-	-
278			**3662 Herstellung von Besen und Bürsten**								
	1	Unternehmen	70	37,032	126,2	4,3	8,6	14,3	35,7	71,4	-
	2	Umsatz	1 126,006			25,4	37,9	49,7	75,7	94,1	-
	3	Beschäftigte	6 259			18,9	28,3	40,3	68,9	88,9	-
	4	Investitionen	65,178			.	50,9	57,3	90,5	98,7	-
	5	Value Added	620,011			22,7	35,4	46,7	74,5	93,8	-
	6	Betriebe	72			.	.	.	.	72,2	-
279			**3663 Herstellung von Erzeugnissen a.n.g.**								
	1	Unternehmen	220	16,588	162,8	1,4	2,7	4,5	11,4	22,7	45,5
	2	Umsatz	4 314,250			14,6	23,1	31,5	52,9	70,5	86,7
	3	Beschäftigte	22 689			.	20,5	24,9	43,2	59,0	76,9
	4	Investitionen	149,563			13,5	.	24,5	44,6	58,1	76,0
	5	Value Added	2 406,436			17,8	26,2	33,6	54,8	71,0	86,6
	6	Betriebe	234			2,1	3,8	5,6	12,8	23,9	47,0
280			**37 Recycling**								
	1	Unternehmen	82	37,517	144,1	3,7	7,3	12,2	30,5	61,0	-
	2	Umsatz	1 747,970			.	39,4	.	77,2	93,4	-
	3	Beschäftigte	6 360			.	29,1	.	57,7	80,3	-
	4	Investitionen	147,175			.	22,2	.	55,7	70,2	-
	5	Value Added	776,480			.	31,3	.	72,2	90,7	-
	6	Betriebe	98			.	11,2	.	35,7	66,3	-

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
281	**3710 Recycling von Schrott**										
	1	Unternehmen	33	77,630	125,0	9,1	18,2	30,3	75,8	-	-
	2	Umsatz	954,236			39,9	60,7	75,5	97,4	-	-
	3	Beschäftigte	2 683			37,5	49,9	63,9	88,5	-	-
	4	Investitionen	63,361			.	.	66,6	85,3	-	-
	5	Value Added	337,728			31,3	52,9	68,1	96,1	-	-
	6	Betriebe	40			20,0	27,5	37,5	77,5	-	-
282	**3720 Recycling von nichtmetallischen Altmaterialien und Reststoffen**										
	1	Unternehmen	49	69,749	155,5	6,1	12,2	20,4	51,0	-	-
	2	Umsatz	793,734			.	52,6	66,0	88,2	-	-
	3	Beschäftigte	3 677			.	.	43,0	73,5	-	-
	4	Investitionen	83,815			.	21,1	33,5	64,9	-	-
	5	Value Added	438,752			.	51,0	64,3	84,7	-	-
	6	Betriebe	58			.	15,5	24,1	58,6	-	-
283	**Bergbau, Gewinnung von Steinen und Erden sowie Verarbeitendes Gewerbe insgesamt (Abschnitte C und D)**										
	1	Unternehmen	37 910	.	.	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,3
	2	Umsatz	2 088 299,874			7,2	11,0	14,6	22,6	27,6	33,0
	3	Beschäftigte	6 830 102			.	7,8	10,1	14,2	17,3	21,6
	4	Investitionen	92 118,599			.	8,8	12,2	17,4	21,3	26,6
	5	Value Added	-			-	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	-			-	-	-	-	-	-
284	**4511 Abbruch-, Spreng- und Enttrümmerungsgewerbe, Erdbewegungsarbeiten**										
	1	Unternehmen	318	38,692	336,2	0,9	1,9	3,1	7,9	15,7	31,4
	2	Umsatz	4 300,641			30,9	39,4	44,4	54,0	65,0	77,9
	3	Beschäftigte	25 572			.	39,6	.	51,9	61,5	72,9
	4	Investitionen	184,868			.	15,2	.	28,6	47,0	67,5
	5	Value Added	-			-	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	-			-	-	-	-	-	-
285	**4512 Test- und Suchbohrung**										
	1	Unternehmen	18	87,810	76,2	16,7	33,3	55,6	-	-	-
	2	Umsatz	232,564			40,6	61,3	81,9	-	-	-
	3	Beschäftigte	1 525			.	61,0	77,5	-	-	-
	4	Investitionen	15,810			.	42,5	75,3	-	-	-
	5	Value Added	-			-	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	-			-	-	-	-	-	-
286	**4521 Hochbau, Brücken- und Tunnelbau u. ä.**										
	1	Unternehmen	9 021	4,463	626,6	0,0	0,1	0,1	0,3	0,6	1,1
	2	Umsatz	131 346,638			9,1	13,3	17,5	23,4	28,3	34,2
	3	Beschäftigte	666 169			.	7,9	10,3	14,2	17,0	21,3
	4	Investitionen	4 279,107			.	14,9	17,3	21,6	25,0	31,7
	5	Value Added	-			-	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	-			-	-	-	-	-	-

noch Tabelle I.1

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
287			**4522 Dachdeckerei, Abdichtung und Zimmerei**								
	1	Unternehmen	1 912	1,658	147,3	0,2	0,3	0,5	1,3	2,6	5,2
	2	Umsatz	10 676,817			4,4	6,4	8,0	12,6	17,5	24,3
	3	Beschäftigte	69 629			.	3,7	4,5	7,0	10,1	15,3
	4	Investitionen	319,920			.	7,1	7,9	11,0	14,1	19,4
	5	Value Added	-			-	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	-			-	-	-	-	-	-
288			**4523 Straßenbau und Eisenbahnoberbau**								
	1	Unternehmen	1 332	5,488	251,2	0,2	0,5	0,8	1,9	3,8	7,5
	2	Umsatz	21 569,143			9,6	12,3	15,7	24,6	33,4	44,7
	3	Beschäftigte	113 875			7,3	9,4	11,8	18,1	25,3	34,9
	4	Investitionen	955,410			5,7	7,7	12,8	20,7	30,1	39,9
	5	Value Added	-			-	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	-			-	-	-	-	-	-
289			**4524 Wasserbau**								
	1	Unternehmen	34	110,790	166,3	8,8	17,6	29,4	73,5	-	-
	2	Umsatz	630,292			.	59,0	70,6	94,2	-	-
	3	Beschäftigte	3 019			.	.	63,4	91,7	-	-
	4	Investitionen	39,527			.	.	81,6	97,1	-	-
	5	Value Added	-			-	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	-			-	-	-	-	-	-
290			**4525 Spezialbau und sonstiger Tiefbau**								
	1	Unternehmen	1 546	11,411	407,9	0,2	0,4	0,6	1,6	3,2	6,5
	2	Umsatz	21 831,594			15,7	21,0	23,9	30,8	37,7	47,0
	3	Beschäftigte	119 626			12,0	16,0	17,9	23,3	29,3	37,3
	4	Investitionen	1 105,537			6,5	15,8	18,3	22,8	27,9	38,2
	5	Value Added	-			-	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	-			-	-	-	-	-	-
291			**4531 Elektroinstallation**								
	1	Unternehmen	2 221	2,563	216,6	0,1	0,3	0,5	1,1	2,3	4,5
	2	Umsatz	13 372,309			.	8,0	10,3	16,8	22,7	30,1
	3	Beschäftigte	106 865			.	7,0	8,2	12,8	17,2	22,9
	4	Investitionen	305,140			.	10,2	11,3	16,4	20,7	27,8
	5	Value Added	-			-	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	-			-	-	-	-	-	-
292			**4532 Dämmung gegen Kälte, Wärme, Schall und Erschütterung**								
	1	Unternehmen	336	68,528	469,3	0,9	1,8	3,0	7,4	14,9	29,8
	2	Umsatz	4 343,566			.	44,7	51,4	61,6	70,4	80,5
	3	Beschäftigte	22 484			.	36,4	41,6	49,3	57,5	67,9
	4	Investitionen	59,160			.	25,3	27,7	40,1	48,1	60,6
	5	Value Added	-			-	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	-			-	-	-	-	-	-

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
293	**4533 Klempnerei, Gas-, Wasser-, Heizungs- und Lüftungsinstallation**										
	1	Unternehmen	3 808	2,613	299,2	0,1	0,2	0,3	0,7	1,3	2,6
	2	Umsatz	28 356,314			6,7	9,7	12,5	16,5	20,8	26,5
	3	Beschäftigte	178 361			.	4,5	.	9,2	12,4	17,1
	4	Investitionen	581,893			.	.	12,0	14,9	21,2	27,4
	5	Value Added	-			-	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	-			-	-	-	-	-	-
294	**4534 Sonstige Bauinstallation**										
	1	Unternehmen	55	267,709	370,5	5,5	10,9	18,2	45,5	90,9	-
	2	Umsatz	1 807,554			.	.	84,0	94,4	99,5	-
	3	Beschäftigte	11 666			.	.	81,9	92,4	99,0	-
	4	Investitionen	76,558			.	.	78,7	94,7	.	-
	5	Value Added	-			-	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	-			-	-	-	-	-	-
295	**4541 Stukkateurgewerbe, Gipserei und Verputzerei**										
	1	Unternehmen	592	8,773	204,8	0,5	1,0	1,7	4,2	8,4	16,9
	2	Umsatz	3 370,345			13,1	18,1	21,0	28,9	38,0	50,9
	3	Beschäftigte	23 207			.	9,0	10,7	17,0	24,8	36,0
	4	Investitionen	88,758			.	10,0	.	20,8	27,6	37,4
	5	Value Added	-			-	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	-			-	-	-	-	-	-
296	**4542 Bautischlerei**										
	1	Unternehmen	471	3,864	90,5	0,6	1,3	2,1	5,3	10,6	21,2
	2	Umsatz	2 447,552			5,0	8,8	12,1	20,5	30,5	46,0
	3	Beschäftigte	15 036			1,6	3,7	6,0	11,0	18,7	32,8
	4	Investitionen	90,840			.	3,7	.	12,6	21,2	38,0
	5	Value Added	-			-	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	-			-	-	-	-	-	-
297	**4543 Fußboden-, Fliesen- und Plattenlegerei, Raumausstattung**										
	1	Unternehmen	806	7,206	219,3	0,4	0,7	1,2	3,1	6,2	12,4
	2	Umsatz	5 490,224			.	.	15,9	23,6	31,3	42,8
	3	Beschäftigte	28 959			.	.	7,2	12,9	18,3	26,3
	4	Investitionen	125,821			.	.	9,1	22,8	27,6	37,4
	5	Value Added	-			-	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	-			-	-	-	-	-	-
298	**4544 Maler- und Glasergewerbe**										
	1	Unternehmen	2 052	2,602	208,3	0,1	0,3	0,5	1,2	2,4	4,9
	2	Umsatz	9 404,173			.	.	8,7	13,6	19,6	27,6
	3	Beschäftigte	86 992			.	.	6,7	10,4	14,2	20,5
	4	Investitionen	235,190			.	.	14,9	18,2	21,8	30,1
	5	Value Added	-			-	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	-			-	-	-	-	-	-

noch Tabelle I.1

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
299				**4545 Baugewerbe a.n.g.**							
	1	Unternehmen	216	13,868	141,3	1,4	2,8	4,6	11,6	23,1	46,3
	2	Umsatz	1 721,014			.	19,3	26,0	44,5	61,6	80,0
	3	Beschäftigte	13 279			.	14,6	19,1	37,7	54,8	74,4
	4	Investitionen	37,201			.	.	24,4	36,7	54,0	70,4
	5	Value Added	-			-	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	-			-	-	-	-	-	-
300				**46 Bauhauptgewerbe (Wirtschaftsgruppen 45.1 und 45.2)**							
	1	Unternehmen	14 181	.	.	0,0	0,0	0,1	0,2	0,4	0,7
	2	Umsatz	190 587,690			6,3	9,2	12,4	18,1	22,3	27,2
	3	Beschäftigte	999 415			3,8	5,5	7,2	11,3	14,1	17,6
	4	Investitionen	6 900,180			.	9,4	10,9	14,8	17,3	23,5
	5	Value Added	-			-	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	-			-	-	-	-	-	-
301				**47 Ausbaugewerbe (Wirtschaftsgruppen 45.3 bis 45.5)**							
	1	Unternehmen	10 557	.	.	0,0	0,1	0,1	0,2	0,5	0,9
	2	Umsatz	70 313,051			3,8	6,2	8,2	12,1	15,1	19,1
	3	Beschäftigte	486 849			2,7	4,2	5,0	7,2	9,6	12,6
	4	Investitionen	1 600,561			.	5,6	.	11,4	14,2	18,2
	5	Value Added	-			-	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	-			-	-	-	-	-	-
302				**45 Baugewerbe (Abschnitt F)**							
	1	Unternehmen	24 738	1,341	567,2	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2	0,4
	2	Umsatz	260 900,741			4,6	6,7	9,0	13,8	17,5	21,6
	3	Beschäftigte	1 486 264			2,5	3,7	4,8	8,1	10,6	13,3
	4	Investitionen	8 500,741			.	7,6	8,9	12,0	15,0	19,5
	5	Value Added	-			-	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	-			-	-	-	-	-	-

Quellen:

Statistisches Bundesamt, Gruppe IV C, Konzentrationsstatistische Sonderaufbereitung nach Wirtschaftsbereichen und Unternehmen, 26. November 1997, 9. März 1998, 11. Mai 1998.

Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 4 (Produzierendes Gewerbe), Reihe 4.1.2 (Betriebe, Beschäftigte und Umsatz im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe nach Beschäftigtengrößenklassen) 1995; Reihe 4.2.1 (Beschäftigte, Umsatz und Investitionen der Unternehmen und Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes sowie des Bergbaus und der Gewinnung von Steinen und Erden) 1995; Reihe 5.2 (Beschäftigung, Umsatz und Investitionen der Unternehmen im Baugewerbe) 1995.

Zeichenerklärung:

/ Ergebnis ist statistisch nicht gesichert.

. Ergebnis unterliegt der statistischen Geheimhaltung, ist aber in den jeweils übergeordneten Summen enthalten.

- Ergebnis sachlich nicht sinnvoll oder möglich.

Anmerkungen:

[1] Statistisches Bundesamt, Gruppe I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992 (NACE Rev. 1 – Fassung für nationale Zwecke –). Die deutsche Klassifikation basiert auf der europäischen Klassifikation der Europäischen Union vom 4. Mai 1992.

Für das Baugewerbe werden Angaben zum Census Value Added und zur Anzahl der Betriebe der Unternehmen nicht erhoben.

[2] Unternehmen mit Schwerpunkt im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe einschließlich Verarbeitendem Handwerk mit 20 Beschäftigten und mehr. Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus Handels- und/oder steuerrechtlichen Gründen Bücher führen und einen Jahresabschluß erstellen müssen, einschließlich Verwaltungs- und Hilfsbetrieben u.ä. sowie aller nicht produzierenden Teile, ohne Zweigniederlassungen im Ausland und ohne rechtlich selbständige Tochtergesellschaften.

[3] Umsatz im jeweiligen Wirtschaftszweig (institutionelle Abgrenzung). Wert der abgerechneten Lieferungen und Leistungen an Dritte, ohne die in Rechnung gestellte Umsatz-(Mehrwert)steuer, einschließlich Verbrauchsteuern und Kosten für Fracht, Verpackung und Porto. Der Umsatz im Bauhauptgewerbe umfaßt die Jahresbauleistung und sonstige Umsätze.

[4] Alle Personen, die in einem arbeitsrechtlichen Verhältnis zum Unternehmen stehen sowie tätige Inhaber, Mitglieder der Geschäftsleitung und mithelfende Familienangehörige, ohne Heimarbeiter.

[5] Wert der Bruttozugänge an Sachanlagen (Ersatz- und Neuinvestitionen).

[6] Maßzahl der Wertschöpfung, die vom Statistischen Bundesamt teilweise aus den wirtschaftlichen Leistungsdaten der Unternehmen ermittelt und teilweise durch Hochrechnungen geschätzt wird. Die Angaben für den gesamten Wirtschaftszweig beruhen auf ungesicherten Hochrechnungen, die hierauf bezogenen Maßzahlen der Konzentration sind dementsprechend statistisch nicht sicher. Die absoluten Werte für die jeweils größten Unternehmen genügen dagegen der Plausibilitätsprüfung der Schätzergebnisse.

[7] Örtliche Einheiten bzw. örtlich getrennte Niederlassungen.

[8] Herfindahl-Index $H = \Sigma(p_i^2)$, Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n * H-1)}$; für: n = Anzahl der Unternehmen, p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme, i = 1, 2, ..., n.

[9] Konzentrationsrate $CR_k = \Sigma p_i$; für: i = 1, 2, ..., k; k < n; n = Anzahl der Unternehmen; k = Anzahl der jeweils größten Unternehmen; p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme.

[10] Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.

[11] Ergebnisse zum Stichtag der statistischen Erhebung am 31. Dezember 1995.

Tabelle I.2

Konzentration der Anbieter

nach zweistelligen Güterabteilungen und vierstelligen Güterklassen
im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe
– GP Abschnitte C und D –[1]

Anbieter,[2] Wert der zum Absatz bestimmten Produktion[3] sowie Konzentrationsgrad[4] und Anteile[5] der größten Anbieter[6] gemessen am Produktionswert

– Deutschland[7] 1995[8] –

	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
1		**10 Kohle und Torf**									
	1	Anbieter	62	479,752	536,1	4,8	9,7	16,1	40,3	80,6	-
	2	Produktion	16 789,121			84,3	95,5	98,2	99,5	100,0	-
2		**1010 Steinkohle und Steinkohlenbriketts**									
	1	Anbieter	.	.	.	-	-	-	-	-	-
	2	Produktion	9 981,855			-	-	-	-	-	-
3		**1020 Braunkohle und Braunkohlenbriketts**									
	1	Anbieter	.	.	.	-	-	-	-	-	-
	2	Produktion	5 863,402			-	-	-	-	-	-
4		**1030 Torf**									
	1	Anbieter	51	85,333	183,1	5,9	11,8	19,6	49,0	98,0	-
	2	Produktion	366,987			38,8	54,5	67,7	88,3	.	-
5		**1099 Veredlung von Kohle und Torf**									
	1	Anbieter	4	564,902	112,2	75,0	-	-	-	-	-
	2	Produktion	666,877			.	-	-	-	-	-
6		**11 Erdöl und Erdgas; Dienstleistungen bei der Gewinnung von Erdöl und Erdgas**									
	1	Anbieter	18	709,867	343,2	16,7	33,3	55,6	-	-	-
	2	Produktion	2 942,008			.	97,1	99,2	-	-	-
7		**1110 Erdöl und Erdgas**									
	1	Anbieter	13	846,242	316,2	23,1	46,2	76,9	-	-	-
	2	Produktion	2 690,164			.	.	.	-	-	-
8		**1120 Dienstleistungen bei der Gewinnung von Erdöl und Erdgas**									
	1	Anbieter	5	314,609	75,7	60,0	-	-	-	-	-
	2	Produktion	251,844			.	-	-	-	-	-

	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
9			**13 Erze**								
	1	Anbieter	1	.	.	-	-	-	-	-	-
	2	Produktion	.			-	-	-	-	-	-
10			**1399 Veredlung von Erzen**								
	1	Anbieter	1	.	.	-	-	-	-	-	-
	2	Produktion	.			-	-	-	-	-	-
11			**14 Steine und Erden, sonstige Bergbauerzeugnisse**								
	1	Anbieter	1 008	13,917	360,9	0,3	0,6	1,0	2,5	5,0	9,9
	2	Produktion	8 137,970			14,6	19,0	23,8	34,9	43,9	54,9
12			**1411 Naturwerksteine**								
	1	Anbieter	53	60,062	147,8	5,7	11,3	18,9	47,2	94,3	-
	2	Produktion	74,089			32,1	48,9	66,5	90,6	100,0	-
13			**1412 Kalk-, Dolomit-, Gipsstein, Anhydrit, Kreide und Dolomit**								
	1	Anbieter	91	54,995	200,1	3,3	6,6	11,0	27,5	54,9	-
	2	Produktion	602,749			34,1	50,2	60,5	79,2	92,6	-
14			**1413 Tonschiefer**								
	1	Anbieter	3	572,654	84,7	100,0	-	-	-	-	-
	2	Produktion	9,226			100,0	-	-	-	-	-
15			**1421 Kies und Sand; gebrochene Natursteine**								
	1	Anbieter	844	6,204	205,8	0,4	0,7	1,2	3,0	5,9	11,8
	2	Produktion	5 545,948			8,8	13,8	18,7	27,6	37,3	49,9
16			**1422 Ton und Kaolin**								
	1	Anbieter	52	90,454	192,4	5,8	11,5	19,2	48,1	96,2	-
	2	Produktion	378,404			43,6	59,5	72,1	93,9	.	-
17			**1430 Chemische und Düngemittelminerale**								
	1	Anbieter	16	705,631	320,8	18,7	37,5	62,5	-	-	-
	2	Produktion	649,946			.	.	99,6	-	-	-
18			**1440 Salz und Natriumchlorid; Meerwasser**								
	1	Anbieter	11	234,604	125,7	27,3	54,5	90,9	-	-	-
	2	Produktion	651,684			73,4	97,7	.	-	-	-
19			**1450 Steine und Erden, a.n.g.; sonstige Bergbauerzeugnisse**								
	1	Anbieter	23	142,971	151,3	13,0	26,1	43,5	-	-	-
	2	Produktion	203,211			54,6	84,9	95,8	-	-	-

noch Tabelle I.2

	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
20	**1499 Veredlung von Steinen und Erden; sonstigen Bergbauerzeugnissen**										
	1	Anbieter	8	234,123	93,4	37,5	75,0	-	-	-	-
	2	Produktion	22,714			79,1	.	-	-	-	-
21	**15 Erzeugnisse des Ernährungsgewerbes**										
	1	Anbieter	4 558	2,947	352,6	0,1	0,1	0,2	0,5	1,1	2,2
	2	Produktion	174 903,266			5,5	8,5	11,6	19,0	27,0	37,7
22	**1511 Fleisch (ohne Geflügel)**										
	1	Anbieter	458	41,790	425,9	0,7	1,3	2,2	5,5	10,9	21,8
	2	Produktion	9 151,145			28,8	38,2	48,3	68,7	82,3	92,5
23	**1512 Geflügel**										
	1	Anbieter	74	34,115	123,5	4,1	8,1	13,5	33,8	67,6	-
	2	Produktion	2 074,482			18,4	32,6	47,1	82,6	99,3	-
24	**1513 Verarbeitetes Fleisch**										
	1	Anbieter	964	6,510	229,7	0,3	0,6	1,0	2,6	5,2	10,4
	2	Produktion	16958,9		.	6,7	12,5	19,0	32,4	45,3	60,3
25	**1520 Fischerzeugnisse u.a. Meeresfrüchte**										
	1	Anbieter	144	41,873	224,3	2,1	4,2	6,9	17,4	34,7	69,4
	2	Produktion	2 674,588			28,2	40,9	51,6	73,9	89,0	98,7
26	**1531 Kartoffeln und Kartoffelerzeugnisse**										
	1	Anbieter	81	73,046	221,7	3,7	7,4	12,3	30,9	61,7	-
	2	Produktion	1 737,910			38,0	57,8	73,8	91,7	98,6	-
27	**1532 Frucht- und Gemüsesäfte**										
	1	Anbieter	132	44,440	220,6	2,3	4,5	7,6	18,9	37,9	75,8
	2	Produktion	2 786,448			26,8	40,4	53,0	75,0	92,1	99,6
28	**1533 Verarbeitetes Obst und Gemüse**										
	1	Anbieter	234	35,012	268,2	1,3	2,6	4,3	10,7	21,4	42,7
	2	Produktion	5 020,490			25,5	37,6	47,3	67,8	80,8	93,6
29	**1541 Öle und Fette, roh; Nebenprodukte**										
	1	Anbieter	49	199,905	296,6	6,1	12,2	20,4	51,0	-	-
	2	Produktion	2 346,245			63,6	86,6	94,0	98,8	-	-
30	**1542 Öle und Fette, raffiniert; Nebenprodukte**										
	1	Anbieter	32	98,421	146,6	9,4	18,7	31,2	78,1	-	-
	2	Produktion	2 005,322			39,2	72,2	90,5	99,9	-	-

	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
31	**1543 Margarine u. ä. Nahrungsfette**										
	1	Anbieter	15	345,117	204,4	20,0	40,0	66,7	-	-	-
	2	Produktion	1 923,910			75,4	89,7	98,5	-	-	-
32	**1551 Milch und Milcherzeugnisse (ohne Speiseeis)**										
	1	Anbieter	241	13,423	149,5	1,2	2,5	4,1	10,4	20,7	41,5
	2	Produktion	28 923,123			12,4	19,6	26,9	46,0	65,4	85,7
33	**1552 Speiseeis**										
	1	Anbieter	34	293,547	299,7	8,8	17,6	29,4	73,5	-	-
	2	Produktion	2 394,729			81,1	92,2	99,0	100,0	-	-
34	**1561 Mahl- und Schälmühlenerzeugnisse**										
	1	Anbieter	134	57,299	258,4	2,2	4,5	7,5	18,7	37,3	74,6
	2	Produktion	3 936,293			33,1	42,0	51,0	72,8	89,1	99,6
35	**1562 Stärke und Stärkeerzeugnisse**										
	1	Anbieter	34	154,522	206,2	8,8	17,6	29,4	73,5	-	-
	2	Produktion	1 671,498			54,2	72,1	87,2	99,8	-	-
36	**1571 Futtermittel für Nutztiere**										
	1	Anbieter	187	29,282	211,6	1,6	3,2	5,3	13,4	26,7	53,5
	2	Produktion	4 964,740			21,0	31,5	40,8	62,0	81,4	95,5
37	**1572 Futtermittel für sonstige Tiere**										
	1	Anbieter	83	429,773	588,8	3,6	7,2	12,0	30,1	60,2	-
	2	Produktion	2 485,251			81,5	90,6	93,9	98,3	99,8	-
38	**1581 Backwaren (ohne Dauerbackwaren)**										
	1	Anbieter	1 272	6,685	273,9	0,2	0,5	0,8	2,0	3,9	7,9
	2	Produktion	10 598,677			10,1	15,7	20,0	29,8	38,6	50,5
39	**1582 Dauerbackwaren**										
	1	Anbieter	341	43,069	370,0	0,9	1,8	2,9	7,3	14,7	29,3
	2	Produktion	5 274,818			27,8	41,7	52,9	76,5	90,8	97,9
40	**1583 Zucker**										
	1	Anbieter	25	177,597	185,5	12,0	24,0	40,0	100,0	-	-
	2	Produktion	5 243,705			62,2	81,3	93,4	100,0	-	-
41	**1584 Süßwaren (ohne Dauerbackwaren)**										
	1	Anbieter	230	40,264	287,4	1,3	2,6	4,3	10,9	21,7	43,5
	2	Produktion	12 002,847			24,6	37,5	51,0	72,2	86,3	96,1

noch Tabelle I.2

	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
42				**1585 Teigwaren**							
	1	Anbieter	75	79,396	222,6	4,0	8,0	13,3	33,3	66,7	-
	2	Produktion	1 042,702			41,3	56,6	68,3	88,8	99,2	-
43				**1586 Kaffee und Tee, Kaffee-Ersatz**							
	1	Anbieter	62	83,720	204,7	4,8	9,7	16,1	40,3	80,6	-
	2	Produktion	7 190,030			41,8	59,4	73,7	95,0	99,9	-
44				**1587 Würzen und Soßen**							
	1	Anbieter	125	92,421	324,8	2,4	4,8	8,0	20,0	40,0	80,0
	2	Produktion	3 591,134			44,2	58,7	71,6	87,4	95,6	99,9
45				**1588 Homogenisierte Lebensmittelzubereitungen und diätetische Lebensmittel**							
	1	Anbieter	46	170,330	261,4	6,5	13,0	21,7	54,3	-	-
	2	Produktion	1 780,889			63,9	86,0	93,0	99,5	-	-
46				**1589 Sonstige Nahrungsmittel (ohne Getränke)**							
	1	Anbieter	307	30,812	290,8	1,0	2,0	3,3	8,1	16,3	32,6
	2	Produktion	5 744,927			22,8	34,2	43,2	60,6	77,0	91,7
47				**1591 Spirituosen**							
	1	Anbieter	133	44,641	222,2	2,3	4,5	7,5	18,8	37,6	75,2
	2	Produktion	2 595,436			26,9	46,2	58,4	77,6	92,2	99,5
48				**1592 Ethylalkohol**							
	1	Anbieter	21	225,481	193,3	14,3	28,6	47,6	-	-	-
	2	Produktion	181,569			77,5	88,8	95,5	-	-	-
49				**1593 Wein; Weintrub, Weinstein**							
	1	Anbieter	39	98,048	168,0	7,7	15,4	25,6	64,1	-	-
	2	Produktion	1 665,197			44,4	71,3	82,0	96,9	-	-
50				**1594 Andere gegorene Getränke**							
	1	Anbieter	43	139,573	223,6	7,0	14,0	23,3	58,1	-	-
	2	Produktion	130,410			60,1	76,7	88,8	98,6	-	-
51				**1595 Wermutwein u.a. aromatisierte Weine**							
	1	Anbieter	7	702,935	198,0	42,9	85,7	-	-	-	-
	2	Produktion	62,822			99,0	.	-	-	-	-
52				**1596 Bier**							
	1	Anbieter	471	17,965	273,2	0,6	1,3	2,1	5,3	10,6	21,2
	2	Produktion	14 430,618			15,4	25,9	34,6	53,7	69,3	83,0

	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
53			**1597 Malz**								
	1	Anbieter	45	61,743	133,4	6,7	13,3	22,2	55,6	-	-
	2	Produktion	952,422			31,7	46,0	59,4	89,8	-	-
54			**1598 Mineralwasser, Erfrischungsgetränke u.a. nicht alkoholhaltige Getränke**								
	1	Anbieter	533	14,974	264,2	0,6	1,1	1,9	4,7	9,4	18,8
	2	Produktion	11 028,208			11,8	21,2	30,1	51,7	70,4	85,5
55			**1599 Veredlung von Erzeugnissen des Ernährungsgewerbes, a.n.g.**								
	1	Anbieter	51	60,746	144,8	5,9	11,8	19,6	49,0	98,0	-
	2	Produktion	331,781			34,9	49,7	63,4	87,4	.	-
56			**16 Tabakerzeugnisse**								
	1	Anbieter	29	212,593	227,3	10,3	20,7	34,5	86,2	-	-
	2	Produktion	7 360,260			72,6	92,0	96,9	99,9	-	-
57			**1600 Tabakerzeugnisse (ohne Veredlung)**								
	1	Anbieter	27	.	.	11,1	22,2	37,0	92,6	-	-
	2	Produktion	.			.	.	.	.	-	-
58			**1699 Veredlung von Tabakerzeugnissen**								
	1	Anbieter	2	.	.	-	-	-	-	-	-
	2	Produktion	.			-	-	-	-	-	-
59			**17 Textilien**								
	1	Anbieter	1 629	3,336	210,6	0,2	0,4	0,6	1,5	3,1	6,1
	2	Produktion	29 029,126			5,0	8,2	11,9	20,8	30,6	43,5
60			**1710 Textile Spinnstoffe**								
	1	Anbieter	141	27,441	169,4	2,1	4,3	7,1	17,7	35,5	70,9
	2	Produktion	3 898,821			19,5	28,6	39,0	63,2	84,6	97,9
61			**1720 Gewebe**								
	1	Anbieter	260	10,515	131,7	1,2	2,3	3,8	9,6	19,2	38,5
	2	Produktion	6 515,177			9,1	15,6	22,9	40,1	59,9	82,4
62			**1730 Textilveredlung**								
	1	Anbieter	225	23,750	208,4	1,3	2,7	4,4	11,1	22,2	44,4
	2	Produktion	3 364,142			18,8	27,1	35,0	55,7	74,4	89,9
63			**1740 Konfektionierte Textilwaren (ohne Bekleidung)**								
	1	Anbieter	488	8,151	172,6	0,6	1,2	2,0	5,1	10,2	20,5
	2	Produktion	3 574,292			8,1	14,1	19,8	35,3	51,5	70,1

noch Tabelle I.2

	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
64	**1751 Teppiche und Fußbodenbeläge**										
	1	Anbieter	64	44,375	135,6	4,7	9,4	15,6	39,1	78,1	-
	2	Produktion	2 546,801			27,1	40,8	54,8	82,3	98,6	-
65	**1752 Seilerwaren**										
	1	Anbieter	34	78,401	129,1	8,8	17,6	29,4	73,5	-	-
	2	Produktion	137,447			39,6	60,4	76,3	96,9	-	-
66	**1753 Vliesstoffe, auch getränkt, bestrichen, überzogen oder mit Lagen versehen**										
	1	Anbieter	50	109,642	211,7	6,0	12,0	20,0	50,0	100,0	-
	2	Produktion	1 584,197			48,2	66,3	80,4	95,0	100,0	-
67	**1754 Textilerzeugnisse, a.n.g.**										
	1	Anbieter	285	14,841	179,7	1,1	2,1	3,5	8,8	17,5	35,1
	2	Produktion	3 427,137			13,2	22,3	29,5	50,1	66,0	83,4
68	**1760 Gewirke und Gestricke**										
	1	Anbieter	110	28,651	146,7	2,7	5,5	9,1	22,7	45,5	90,9
	2	Produktion	1 292,697			17,8	33,1	44,9	71,6	89,4	100,0
69	**1771 Strumpfwaren**										
	1	Anbieter	64	154,291	297,9	4,7	9,4	15,6	39,1	78,1	-
	2	Produktion	1 608,322			58,8	76,9	85,3	97,1	99,9	-
70	**1772 Pullover, Strickjacken, Westen u. ä. Waren (einschl. Unterziehpullis), gewirkt oder gestrickt**										
	1	Anbieter	228	19,639	186,5	1,3	2,6	4,4	11,0	21,9	43,9
	2	Produktion	1 080,093			17,0	25,4	34,1	52,5	69,8	88,8
71	**18 Bekleidung**										
	1	Anbieter	1 124	6,498	251,1	0,3	0,5	0,9	2,2	4,4	8,9
	2	Produktion	9 925,653			7,3	12,0	17,6	32,4	46,4	61,9
72	**1810 Lederbekleidung**										
	1	Anbieter	29	100,763	138,6	10,3	20,7	34,5	86,2	-	-
	2	Produktion	108,065			49,0	67,6	82,2	99,5	-	-
73	**1821 Arbeits- und Berufsbekleidung**										
	1	Anbieter	85	62,999	208,7	3,5	7,1	11,8	29,4	58,8	-
	2	Produktion	240,105			36,8	52,3	64,2	83,0	97,0	-
74	**1822 Oberbekleidung (ohne Arbeits- und Berufsbekleidung)**										
	1	Anbieter	610	11,956	250,9	0,5	1,0	1,6	4,1	8,2	16,4
	2	Produktion	5 589,440			10,7	18,3	26,4	45,7	62,7	77,9

	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
75			**1823 Wäsche**								
	1	Anbieter	458	16,232	253,7	0,7	1,3	2,2	5,5	10,9	21,8
	2	Produktion	2 783,503			12,7	22,2	32,3	54,2	71,3	85,2
76			**1824 Bekleidung und Bekleidungszubehör, a.n.g.**								
	1	Anbieter	326	16,372	208,3	0,9	1,8	3,1	7,7	15,3	30,7
	2	Produktion	1 107,090			15,6	25,1	31,4	47,1	62,9	82,2
77			**1830 Pelze und Pelzwaren**								
	1	Anbieter	18	106,153	95,4	16,7	33,3	55,6	-	-	-
	2	Produktion	49,105			46,2	66,0	85,4	-	-	-
78			**1899 Veredlung von Bekleidung**								
	1	Anbieter	28	119,157	152,9	10,7	21,4	35,7	89,3	-	-
	2	Produktion	48,345			49,3	75,5	92,2	100,0	-	-
79			**19 Leder und Lederwaren**								
	1	Anbieter	423	9,939	179,0	0,7	1,4	2,4	5,9	11,8	23,6
	2	Produktion	4 409,579			8,7	15,5	22,9	41,0	58,5	75,3
80			**1910 Leder**								
	1	Anbieter	37	69,676	125,6	8,1	16,2	27,0	67,6	-	-
	2	Produktion	716,717			35,3	54,1	69,7	96,9	-	-
81			**1920 Lederwaren (ohne Schuhe)**								
	1	Anbieter	179	23,507	179,1	1,7	3,4	5,6	14,0	27,9	55,9
	2	Produktion	1 111,354			20,0	30,4	39,8	57,2	74,2	91,7
82			**1930 Schuhe**								
	1	Anbieter	204	19,717	173,8	1,5	2,9	4,9	12,3	24,5	49,0
	2	Produktion	2 512,713			14,9	25,6	35,7	58,9	76,3	91,9
83			**1999 Veredlung von Leder und Lederwaren**								
	1	Anbieter	10	299,552	141,3	30,0	60,0	100,0	-	-	-
	2	Produktion	68,795			87,8	98,7	100,0	-	-	-
84			**20 Holz und Holzwaren, Kork und Korkwaren, Flecht- und Korbmacherwaren (ohne Möbel)**								
	1	Anbieter	2 431	3,323	266,1	0,1	0,2	0,4	1,0	2,1	4,1
	2	Produktion	28 265,551			4,9	8,0	11,5	21,5	32,7	45,2
85			**2010 Holz, gesägt, auch gehobelt oder imprägniert**								
	1	Anbieter	1 080	6,297	240,8	0,3	0,6	0,9	2,3	4,6	9,3
	2	Produktion	6 620,920			8,5	13,5	19,0	30,4	41,5	54,9

noch Tabelle I.2

	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
86	**2020 Sperrholz, Span- u. ä. Platten, Faserplatten; Furnierblätter; verdichtetes Holz**										
	1	Anbieter	141	31,261	184,6	2,1	4,3	7,1	17,7	35,5	70,9
	2	Produktion	5 867,433			22,3	32,6	44,0	69,8	87,1	98,4
87	**2030 Bautischler- und Zimmermannsarbeiten, aus Holz**										
	1	Anbieter	987	6,423	231,1	0,3	0,6	1,0	2,5	5,1	10,1
	2	Produktion	12 182,271			6,7	12,0	18,0	33,4	46,2	60,0
88	**2040 Verpackungsmittel, Lagerbehälter und Ladungsträger, aus Holz**										
	1	Anbieter	243	14,204	156,6	1,2	2,5	4,1	10,3	20,6	41,2
	2	Produktion	961,391			11,8	19,9	28,4	47,7	66,1	87,6
89	**2051 Andere Holzwaren**										
	1	Anbieter	348	30,462	309,8	0,9	1,7	2,9	7,2	14,4	28,7
	2	Produktion	2 195,043			25,3	37,4	44,8	57,6	69,4	83,5
90	**2052 Kork-, Flecht- und Korbmacherwaren**										
	1	Anbieter	14	214,471	141,5	21,4	42,9	71,4	-	-	-
	2	Produktion	46,612			75,4	91,7	99,0	-	-	-
91	**2099 Veredlung von Holz und Holzwaren, Kork und Korkwaren, Flecht- und Korbmacherwaren (ohne Möbel)**										
	1	Anbieter	48	73,345	158,8	6,2	12,5	20,8	52,1	-	-
	2	Produktion	391,880			34,6	51,6	66,9	94,3	-	-
92	**21 Papier**										
	1	Anbieter	1 171	7,903	287,3	0,3	0,5	0,9	2,1	4,3	8,5
	2	Produktion	48 389,254			9,2	14,8	21,3	35,3	49,2	64,6
93	**2111 Holzstoff und Zellstoff**										
	1	Anbieter	7	285,460	99,9	42,9	85,7	-	-	-	-
	2	Produktion	372,554			85,5	.	-	-	-	-
94	**2112 Papier, Karton und Pappe**										
	1	Anbieter	260	22,814	222,1	1,2	2,3	3,8	9,6	19,2	38,5
	2	Produktion	22 130,613			18,1	29,6	38,1	58,8	77,7	92,7
95	**2121 Wellpapier und -pappe; Verpackungsmittel aus Papier, Karton und Pappe**										
	1	Anbieter	506	11,894	224,0	0,6	1,2	2,0	4,9	9,9	19,8
	2	Produktion	13 299,605			12,3	20,4	27,2	42,5	56,0	72,5
96	**2122 Haushalts-, Hygiene- und Toilettenartikel aus Papier, Pappe und Zellstoff**										
	1	Anbieter	64	97,140	228,4	4,7	9,4	15,6	39,1	78,1	-
	2	Produktion	6 178,844			44,7	65,1	81,3	95,5	99,8	-

	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
97	**2123 Schreibwaren und Bürobedarf aus Papier, Karton oder Pappe**										
	1	Anbieter	132	46,390	226,4	2,3	4,5	7,6	18,9	37,9	75,8
	2	Produktion	1 590,922			29,0	42,6	52,5	78,0	94,2	99,9
98	**2124 Tapeten**										
	1	Anbieter	26	101,743	128,3	11,5	23,1	38,5	96,2	-	-
	2	Produktion	871,367			48,7	67,8	84,7	.	-	-
99	**2125 Andere Waren aus Papier, Karton und Pappe**										
	1	Anbieter	359	14,538	205,4	0,8	1,7	2,8	7,0	13,9	27,9
	2	Produktion	3 844,882			13,1	22,1	30,3	48,7	65,0	83,1
100	**2199 Veredlung von Papier**										
	1	Anbieter	20	348,362	244,3	15,0	30,0	50,0	-	-	-
	2	Produktion	100,466			84,3	94,4	97,9	-	-	-
101	**22 Verlags- und Druckerzeugnisse, bespielte Ton-, Bild- und Datenträger**										
	1	Anbieter	3 002	3,207	293,7	0,1	0,2	0,3	0,8	1,7	3,3
	2	Produktion	65 003,284			6,1	9,0	12,0	19,9	28,4	39,4
102	**2211 Buch- und Musikverlagserzeugnisse**										
	1	Anbieter	414	11,905	198,2	0,7	1,4	2,4	6,0	12,1	24,2
	2	Produktion	7 599,172			9,8	16,6	24,1	44,2	64,8	84,3
103	**2212 Zeitungen u.a. periodische Druckschriften, mindestens viermal wöchentlich erscheinend**										
	1	Anbieter	246	13,727	154,2	1,2	2,4	4,1	10,2	20,3	40,7
	2	Produktion	12 126,021			11,4	18,1	25,5	47,7	68,7	87,7
104	**2213 Zeitungen u.a. periodische Druckschriften, weniger als viermal wöchentlich erscheinend**										
	1	Anbieter	586	18,690	315,5	0,5	1,0	1,7	4,3	8,5	17,1
	2	Produktion	10 624,539			18,2	25,3	33,5	50,3	63,9	76,1
105	**2214 Bespielte Tonträger**										
	1	Anbieter	28	315,675	280,0	10,7	21,4	35,7	89,3	-	-
	2	Produktion	255,430			82,4	89,9	94,7	100,0	-	-
106	**2215 Sonstige Verlagserzeugnisse**										
	1	Anbieter	170	39,472	239,0	1,8	3,5	5,9	14,7	29.4	58,8
	2	Produktion	448,838			23,0	35,2	48,7	77,1	92,1	99,0
107	**2221 Druck von Zeitungen u.a. periodischen Druckschriften, mindestens viermal wöchentlich erscheinend (z.B. Tageszeitungen)**										
	1	Anbieter	129	39,163	201,3	2,3	4,7	7,8	19,4	38,8	77,5
	2	Produktion	2 348,888			25,2	35,7	47,3	73,3	89,6	99,1

noch Tabelle I.2

	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
108	**2222 Drucke, a.n.g.**										
	1	Anbieter	1 881	5,402	302,7	0,2	0,3	0,5	1,3	2,7	5,3
	2	Produktion	26 735,736			8,2	14,0	19,2	27,6	35,6	46,1
109	**2223 Druckweiterverarbeitung von Druckerzeugnissen**										
	1	Anbieter	245	30,179	252,9	1,2	2,4	4,1	10,2	20,4	40,8
	2	Produktion	1 287,686			24,6	33,5	40,4	55,6	71,1	88,8
110	**2224 Satzherstellung und Reproduktion**										
	1	Anbieter	534	5,748	143,9	0,6	1,1	1,9	4,7	9,4	18,7
	2	Produktion	1 951,555			6,9	10,6	14,7	25,7	39,0	57,4
111	**2225 Sonstige Dienstleistungen des Druckgewerbes**										
	1	Anbieter	103	24,628	124,0	2,9	5,8	9,7	24,3	48,5	97,1
	2	Produktion	315,647			14,3	25,1	36,9	68,9	95,4	100,0
112	**2231 Vervielfältigung von bespielten Tonträgern**										
	1	Anbieter	15	179,076	129,9	20,0	40,0	66,7	-	-	-
	2	Produktion	952,972			66,2	91,9	98,5	-	-	-
113	**2232 Vervielfältigung von bespielten Bildträgern**										
	1	Anbieter	15	190,099	136,1	20,0	40,0	66,7	-	-	-
	2	Produktion	138,439			62,1	84,0	98,2	-	-	-
114	**2233 Vervielfältigung von bespielten Datenträgern**										
	1	Anbieter	18	254,795	189,4	16,7	33,3	55,6	-	-	-
	2	Produktion	218,361			86,3	94,6	98,7	-	-	-
115	**23 Kokereierzeugnisse, Mineralölerzeugnisse, Spalt- und Brutstoffe**										
	1	Anbieter	95	89,054	273,1	3,2	6,3	10,5	26,3	52,6	-
	2	Produktion	22 386,374			44,9	64,4	75,1	93,6	98,9	-
116	**2310 Kokereierzeugnisse**										
	1	Anbieter	.	.	.	-	-	-	-	-	-
	2	Produktion	2 466,484			-	-	-	-	-	-
117	**2320 Mineralölerzeugnisse**										
	1	Anbieter	88	107,763	291,3	3,4	6,8	11,4	28,4	56,8	-
	2	Produktion	19 625,426			51,2	69,4	79,3	95,3	99,2	-
118	**2330 Spalt- und Brutstoffe**										
	1	Anbieter	3	.	.	100,0	-	-	-	-	-
	2	Produktion	.			.	-	-	-	-	-

	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
119	**2399 Veredlung von Kokereierzeugnissen, Mineralölerzeugnissen, Spalt- und Brutstoffen**										
	1	Anbieter	1	.	.	-	-	-	-	-	-
	2	Produktion	.			-	-	-	-	-	-
120	**24 Chemische Erzeugnisse**										
	1	Anbieter	1 611	24,722	623,1	0,2	0,4	0,6	1,6	3,1	6,2
	2	Produktion	169 475,012			24,6	31,2	36,2	48,4	58,1	69,2
121	**2411 Industriegase**										
	1	Anbieter	41	217,941	281,7	7,3	14,6	24,4	61,0	-	-
	2	Produktion	1 539,543			69,4	80,5	89,2	99,3	-	-
122	**2412 Farbstoffe und Pigmente**										
	1	Anbieter	87	145,902	342,0	3,4	6,9	11,5	28,7	57,5	-
	2	Produktion	7 420,944			62,2	81,4	89,7	97,3	99,8	-
123	**2413 Sonstige anorganische Grundstoffe und Chemikalien**										
	1	Anbieter	168	58,659	297,6	1,8	3,6	6,0	14,9	29,8	59,5
	2	Produktion	7 250,939			32,0	44,1	54,5	76,6	91,6	99,0
124	**2414 Sonstige organische Grundstoffe und Chemikalien**										
	1	Anbieter	164	73,900	333,5	1,8	3,7	6,1	15,2	30,5	61,0
	2	Produktion	25 932,231			39,2	58,3	70,0	86,3	95,5	99,6
125	**2415 Düngemittel und Stickstoffverbindungen**										
	1	Anbieter	52	171,992	281,8	5,8	11,5	19,2	48,1	96,2	-
	2	Produktion	2 974,778			61,7	80,1	89,3	98,7	.	-
126	**2416 Kunststoffe, in Primärformen**										
	1	Anbieter	200	77,274	380,2	1,5	3,0	5,0	12,5	25,0	50,0
	2	Produktion	28 227,767			42,3	57,0	67,9	85,8	93,1	98,6
127	**2417 Synthetischer Kautschuk, in Primärformen**										
	1	Anbieter	19	172,173	150,7	15,8	31,6	52,6	-	-	-
	2	Produktion	1 286,631			58,5	91,7	99,1	-	-	-
128	**2420 Schädlingsbekämpfungs- und Pflanzenschutzmittel**										
	1	Anbieter	65	245,860	387,1	4,6	9,2	15,4	38,5	76,9	-
	2	Produktion	3 648,738			82,3	88,9	93,2	98,6	100,0	-
129	**2430 Anstrichmittel, Druckfarben und Kitte**										
	1	Anbieter	371	19,216	247,6	0,8	1,6	2,7	6,7	13,5	27,0
	2	Produktion	12 966,184			18,2	25,7	34,2	51,1	65,2	81,0

noch Tabelle I.2

		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
130		**2441 Pharmazeutische Grundstoffe**									
	1	Anbieter	69	118,458	267,8	4,3	8,7	14,5	36,2	72,5	-
	2	Produktion	3 123,542			52,3	72,5	85,0	94,9	99,4	-
131		**2442 Pharmazeutische Spezialitäten und sonstige pharmazeutische Erzeugnisse**									
	1	Anbieter	312	25,434	263,4	1,0	1,9	3,2	8,0	16,0	32,1
	2	Produktion	29 423,638			20,8	31,4	39,9	60,8	77,3	91,1
132		**2451 Seifen, Wasch-, Reinigungs- und Poliermittel**									
	1	Anbieter	290	85,619	488,2	1,0	2,1	3,4	8,6	17,2	34,5
	2	Produktion	8 262,437			39,5	53,0	62,8	76,7	85,9	93,8
133		**2452 Duftstoffe und Körperpflegemittel**									
	1	Anbieter	190	43,677	270,2	1,6	3,2	5,3	13,2	26,3	52,6
	2	Produktion	8 722,347			27,2	42,6	58,2	79,2	90,9	98,4
134		**2461 Pyrotechnische Erzeugnisse**									
	1	Anbieter	19	223,789	180,3	15,8	31,6	52,6	-	-	-
	2	Produktion	811,441			65,8	82,1	92,5	-	-	-
135		**2462 Klebstoffe und Gelatine**									
	1	Anbieter	111	49,615	212,3	2,7	5,4	9,0	22,5	45,0	90,1
	2	Produktion	2 116,899			29,8	42,5	52,8	76,0	92,9	99,9
136		**2463 Etherische Öle**									
	1	Anbieter	45	.	.	6,7	13,3	22,2	55,6	-	-
	2	Produktion	.			.	.	.	.	-	-
137		**2464 Fotochemische Erzeugnisse**									
	1	Anbieter	22	261,100	217,8	13,6	27,3	45,5	-	-	-
	2	Produktion	3 137,321			73,1	89,2	96,4	-	-	-
138		**2465 Unbespielte Ton-, Bild- und Datenträger**									
	1	Anbieter	9	.	.	33,3	66,7	-	-	-	-
	2	Produktion	.			.	.	-	-	-	-
139		**2466 Chemische Erzeugnisse, a.n.g.**									
	1	Anbieter	360	28,072	301,8	0,8	1,7	2,8	6,9	13,9	27,8
	2	Produktion	12 686,583			21,9	34,1	43,3	64,2	79,3	91,0
140		**2470 Chemiefasern**									
	1	Anbieter	48	89,856	182,0	6,2	12,5	20,8	52,1	-	-
	2	Produktion	5 859,323			44,1	65,2	80,8	97,2	-	-

	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
141	**2499 Veredlung von chemischen Erzeugnissen**										
	1	Anbieter	54	43,661	116,5	5,6	11,1	18,5	46,3	92,6	-
	2	Produktion	1 928,338			24,3	40,0	56,8	89,0	100,0	-
142	**25 Gummi- und Kunststoffwaren**										
	1	Anbieter	3 416	2,502	274,7	0,1	0,2	0,3	0,7	1,5	2,9
	2	Produktion	74 968,685			4,8	7,7	10,5	17,9	25,9	36,3
143	**2511 Bereifungen, neu, aus Kautschuk**										
	1	Anbieter	15	178,480	129,5	20,0	40,0	66,7	-	-	-
	2	Produktion	4 789,070			63,7	92,8	99,1	-	-	-
144	**2512 Bereifungen, runderneuert**										
	1	Anbieter	21	174,357	163,1	14,3	28,6	47,6	-	-	-
	2	Produktion	399,676			67,7	85,2	92,3	-	-	-
145	**2513 Andere Gummiwaren (ohne Bereifungen)**										
	1	Anbieter	313	17,380	210,7	1,0	1,9	3,2	8,0	16,0	31,9
	2	Produktion	9 247,877			15,0	23,9	33,0	52,9	71,2	88,4
146	**2521 Platten, Folien, Schläuche und Profile, aus Kunststoffen**										
	1	Anbieter	671	8,671	219,5	0,4	0,9	1,5	3,7	7,5	14,9
	2	Produktion	20 011,397			8,9	14,9	21,2	37,8	52,7	69,1
147	**2522 Verpackungsmittel aus Kunststoffen**										
	1	Anbieter	637	5,816	164,5	0,5	0,9	1,6	3,9	7,8	15,7
	2	Produktion	8 532,787			5,6	10,5	15,2	28,0	43,7	62,6
148	**2523 Baubedarfsartikel aus Kunststoffen**										
	1	Anbieter	788	7,385	219,5	0,4	0,8	1,3	3,2	6,3	12,7
	2	Produktion	10 522,627			8,7	14,3	20,4	34,0	45,7	59,5
149	**2524 Andere Kunststoffwaren**										
	1	Anbieter	1 588	3,858	226,4	0,2	0,4	0,6	1,6	3,1	6,3
	2	Produktion	20 178,117			5,5	9,6	13,4	23,4	33,9	47,3
150	**2599 Veredlung von Gummi- und Kunststoffwaren**										
	1	Anbieter	207	21,960	188,3	1,4	2,9	4,8	12,1	24,2	48,3
	2	Produktion	1 287,134			17,3	28,0	37,7	56,7	74,4	91,7
151	**26 Glas, Keramik, bearbeitete Steine und Erden**										
	1	Anbieter	2 787	2,871	264,6	0,1	0,2	0,4	0,9	1,8	3,6
	2	Produktion	62 124,167			5,0	8,5	12,2	20,6	28,7	38,6

noch Tabelle I.2

	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
152	**2611 Flachglas (ohne veredeltes und bearbeitetes Flachglas)**										
	1	Anbieter	24	331,127	263,6	12,5	25,0	41,7	-	-	-
	2	Produktion	1 158,076			89,0	95,1	98,2	-	-	-
153	**2612 Veredeltes und bearbeitetes Flachglas**										
	1	Anbieter	207	31,052	233,0	1,4	2,9	4,8	12,1	24,2	48,3
	2	Produktion	4 364,556			26,1	35,1	42,3	57,5	71,9	87,9
154	**2613 Hohlglas**										
	1	Anbieter	86	49,608	180,7	3,5	7,0	11,6	29,1	58,1	-
	2	Produktion	4 524,423			27,6	44,2	57,1	84,4	97,6	-
155	**2614 Glasfasern**										
	1	Anbieter	26	217,338	215,7	11,5	23,1	38,5	96,2	-	-
	2	Produktion	1 186,091			71,0	84,6	93,6	.	-	-
156	**2615 Sonstiges Glas (einschl. technischer Glaswaren)**										
	1	Anbieter	109	179,083	430,3	2,8	5,5	9,2	22,9	45,9	91,7
	2	Produktion	2 304,629			57,0	65,4	72,2	84,3	94,3	99,9
157	**2621 Haushaltswaren und Ziergegenstände, aus Keramik**										
	1	Anbieter	99	63,519	230,0	3,0	6,1	10,1	25,3	50,5	-
	2	Produktion	1 654,685			35,3	53,9	67,5	87,3	95,7	-
158	**2622 Keramische Installationsgegenstände zu sanitären Zwecken**										
	1	Anbieter	12	291,639	158,1	25,0	50,0	83,3	-	-	-
	2	Produktion	546,906			75,8	91,3	.	-	-	-
159	**2623 Elektrische Isolatoren und Isolierteile, aus keramischen Stoffen**										
	1	Anbieter	17	235,611	173,4	17,6	35,3	58,8	-	-	-
	2	Produktion	442,822			66,6	83,3	94,4	-	-	-
160	**2624 Andere keramische Waren für technische Zwecke**										
	1	Anbieter	29	216,113	229,5	10,3	20,7	34,5	86,2	-	-
	2	Produktion	542,020			71,6	83,2	90,4	99,8	-	-
161	**2625 Andere keramische Waren, a.n.g.**										
	1	Anbieter	53	66,280	158,5	5,7	11,3	18,9	47,2	94,3	-
	2	Produktion	467,026			36,9	55,1	68,0	91,8	99,9	-
162	**2626 Feuerfeste keramische Werkstoffe**										
	1	Anbieter	89	67,278	223,3	3,4	6,7	11,2	28,1	56,2	-
	2	Produktion	2 138,586			38,1	52,4	63,0	82,1	95,7	-

	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
163	**2630 Keramische Wand-, Bodenfliesen und -platten**										
	1	Anbieter	42	74,593	146,0	7,1	14,3	23,8	59,5	-	-
	2	Produktion	1 397,506			37,6	54,6	70,8	95,8	-	-
164	**2640 Ziegel u.a. Baukeramik**										
	1	Anbieter	197	13,823	131,3	1,5	3,0	5,1	12,7	25,4	50,8
	2	Produktion	3 638,183			11,7	20,3	28,6	48,1	65,8	85,4
165	**2651 Zement**										
	1	Anbieter	42	69,895	139,1	7,1	14,3	23,8	59,5	-	-
	2	Produktion	4 526,127			38,3	53,6	67,0	92,8	-	-
166	**2652 Kalk**										
	1	Anbieter	35	155,731	211,0	8,6	17,1	28,6	71,4	-	-
	2	Produktion	889,895			64,2	75,7	85,5	97,9	-	-
167	**2653 Gebrannter Gips**										
	1	Anbieter	23	223,168	203,3	13,0	26,1	43,5	-	-	-
	2	Produktion	685,778			59,4	75,0	88,2	-	-	-
168	**2661 Betonerzeugnisse, vorgefertigte Bauelemente und Gebäude aus Zement, Beton oder Kunststein**										
	1	Anbieter	852	9,776	270,7	0,4	0,7	1,2	2,9	5,9	11,7
	2	Produktion	12 380,613			11,3	14,5	17,7	26,3	35,9	49,4
169	**2662 Gipserzeugnisse für den Bau**										
	1	Anbieter	14	209,730	139,1	21,4	42,9	71,4	-	-	-
	2	Produktion	709,471			76,0	91,5	99,6	-	-	-
170	**2663 Frischbeton (Transportbeton)**										
	1	Anbieter	627	4,810	142,0	0,5	1,0	1,6	4,0	8,0	15,9
	2	Produktion	7 076,128			6,2	10,5	14,6	25,6	37,3	52,0
171	**2664 Mörtel**										
	1	Anbieter	211	25,826	210,9	1,4	2,8	4,7	11,8	23,7	47,4
	2	Produktion	2 747,243			17,7	29,2	40,6	65,7	86,7	98,1
172	**2665 Faserzementwaren**										
	1	Anbieter	41	298,552	335,3	7,3	14,6	24,4	61,0	-	-
	2	Produktion	728,740			68,4	77,3	84,5	97,3	-	-
173	**2666 Andere Beton-, Zement- und Gipswaren**										
	1	Anbieter	82	80,952	237,4	3,7	7,3	12,2	30,5	61,0	-
	2	Produktion	812,867			43,3	56,1	68,5	88,4	98,7	-

noch Tabelle I.2

	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
174			**2670 Natursteinerzeugnisse, a.n.g.**								
	1	Anbieter	193	14,380	133,2	1,6	3,1	5,2	13,0	25,9	51,8
	2	Produktion	1 110,813			14,1	19,4	25,7	43,6	64,0	87,0
175			**2681 Mühl-, Mahl-, Poliersteine und Schleifkörper**								
	1	Anbieter	70	49,003	155,9	4,3	8,6	14,3	35,7	71,4	-
	2	Produktion	1 455,398			27,4	44,8	61,0	83,4	96,7	-
176			**2682 Mineralerzeugnisse, a.n.g.**								
	1	Anbieter	179	29,112	205,2	1,7	3,4	5,6	14,0	27,9	55,9
	2	Produktion	4 137,690			22,8	31,6	40,9	62,6	82,1	95,4
177			**2699 Veredlung von Glas, Keramik, bearbeiteten Steinen und Erden**								
	1	Anbieter	48	125,563	224,2	6,2	12,5	20,8	52,1	-	-
	2	Produktion	497,893			50,3	63,8	73,4	94,0	-	-
178			**27 Eisen- und Stahlerzeugnisse; NE-Metalle und -erzeugnisse**								
	1	Anbieter	1 332	15,847	448,4	0,2	0,5	0,8	1,9	3,8	7,5
	2	Produktion	91 402,433			15,8	24,0	31,5	48,6	60,6	71,9
179			**2710 Roheisen und Stahl (EGKS), Ferrolegierungen (EGKS)**								
	1	Anbieter	89	85,048	256,3	3,4	6,7	11,2	28,1	56,2	-
	2	Produktion	33 389,155			42,8	59,2	74,3	94,1	99,5	-
180			**2721 Rohre, Rohrform-, Rohrverschluß- und Rohrverbindungsstücke, aus Gußeisen**								
	1	Anbieter	28	138,002	169,2	10,7	21,4	35,7	89,3	-	-
	2	Produktion	967,735			55,6	84,9	94,9	100,0	-	-
181			**2722 Stahlrohre, Rohrform-, Rohrverschluß- und Rohrverbindungsstücke, aus Eisen oder Stahl**								
	1	Anbieter	251	54,723	356,9	1,2	2,4	4,0	10,0	19,9	39,8
	2	Produktion	7 625,927			33,5	46,9	55,0	72,7	84,4	94,2
182			**2731 Blankstahl**								
	1	Anbieter	41	57,056	115,7	7,3	14,6	24,4	61,0	-	-
	2	Produktion	1 458,816			30,0	47,2	64,5	93,8	-	-
183			**2732 Kaltband mit einer Breite von weniger als 500 mm**								
	1	Anbieter	56	61,102	155,6	5,4	10,7	17,9	44,6	89,3	-
	2	Produktion	4 657,895			32,3	48,6	64,5	89,0	99,8	-
184			**2733 Kaltprofile**								
	1	Anbieter	32	109,685	158,4	9,4	18,7	31,2	78,1	-	-
	2	Produktion	630,479			48,3	61,6	73,1	98,6	-	-

	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
185			**2734 Draht**								
	1	Anbieter	89	32,355	137,1	3,4	6,7	11,2	28,1	56,2	-
	2	Produktion	2 011,441			21,3	31,1	41,4	67,8	90,5	-
186			**2735 Ferrolegierungen (nicht EGKS) u.a. Eisen- und Stahlerzeugnisse, a.n.g.**								
	1	Anbieter	44	83,347	163,3	6,8	13,6	22,7	56,8	-	-
	2	Produktion	1 130,805			38,1	54,6	71,0	95,1	-	-
187			**2741 Edelmetalle und Halbzeug daraus**								
	1	Anbieter	34	257,803	278,7	8,8	17,6	29,4	73,5	-	-
	2	Produktion	2 554,880			69,4	86,2	94,4	99,9	-	-
188			**2742 Aluminium und Halbzeug daraus**								
	1	Anbieter	141	54,263	257,9	2,1	4,3	7,1	17,7	35,5	70,9
	2	Produktion	12 964,039			33,0	45,0	55,4	73,9	90,7	99,8
189			**2743 Blei, Zink und Zinn und Halbzeug daraus**								
	1	Anbieter	73	91,574	238,4	4,1	8,2	13,7	34,2	68,5	-
	2	Produktion	1 585,486			45,0	65,1	75,2	93,0	99,6	-
190			**2744 Kupfer und Halbzeug daraus**								
	1	Anbieter	101	116,949	328,8	3,0	5,9	9,9	24,8	49,5	99,0
	2	Produktion	9 602,672			53,4	72,6	81,2	92,8	98,7	100,0
191			**2745 Sonstige NE-Metalle, Halbzeug und Waren daraus**								
	1	Anbieter	60	90,182	210,0	5,0	10,0	16,7	41,7	83,3	-
	2	Produktion	1 220,852			45,2	57,6	68,3	91,1	99,8	-
192			**2751 Erzeugnisse der Eisengießereien**								
	1	Anbieter	230	24,650	216,1	1,3	2,6	4,3	10,9	21,7	43,5
	2	Produktion	5 844,052			19,9	32,3	40,4	58,3	73,6	89,3
193			**2752 Erzeugnisse der Stahlgießereien**								
	1	Anbieter	53	41,999	110,7	5,7	11,3	18,9	47,2	94,3	-
	2	Produktion	1 235,708			24,7	36,4	48,8	80,5	99,7	-
194			**2753 Erzeugnisse der Leichtmetallgießereien**								
	1	Anbieter	256	18,444	192,9	1,2	2,3	3,9	9,8	19,5	39,1
	2	Produktion	3 699,308			16,0	24,5	33,7	53,7	70,7	85,8
195			**2754 Erzeugnisse der Buntmetallgießereien**								
	1	Anbieter	140	30,831	182,1	2,1	4,3	7,1	17,9	35,7	71,4
	2	Produktion	823,183			20,7	33,5	45,1	68,8	87,0	98,4

noch Tabelle I.2

	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
196			**28 Metallerzeugnisse**								
	1	Anbieter	7 219	1,065	258,7	0,0	0,1	0,1	0,3	0,7	1,4
	2	Produktion	109 347,338			2,7	4,4	6,3	10,8	16,0	23,3
197			**2811 Stahl- und Leichtmetallbaukonstruktionen**								
	1	Anbieter	1 947	4,357	273,6	0,2	0,3	0,5	1,3	2,6	5,1
	2	Produktion	19 578,122			7,1	11,1	15,0	24,0	33,3	43,7
198			**2812 Ausbauelemente aus Stahl und Aluminium**								
	1	Anbieter	749	10,486	261,8	0,4	0,8	1,3	3,3	6,7	13,4
	2	Produktion	5 401,939			12,7	20,3	25,9	37,6	47,8	61,0
199			**2821 Tanks, Sammelbehälter u. ä. Behälter, aus Eisen oder Stahl sowie aus Aluminium**								
	1	Anbieter	365	12,058	184,4	0,8	1,6	2,7	6,8	13,7	27,4
	2	Produktion	2 442,838			11,4	18,6	25,8	43,6	60,4	79,2
200			**2822 Heizkörper für Zentralheizungen; Zentralheizungskessel**								
	1	Anbieter	90	91,833	269,5	3,3	6,7	11,1	27,8	55,6	-
	2	Produktion	3 635,681			44,8	58,0	68,6	88,7	97,2	-
201			**2830 Dampfkessel (Dampferzeuger) (ohne Zentralheizungskessel); Kernreaktoren, Teile dafür**								
	1	Anbieter	338	32,878	318,0	0,9	1,8	3,0	7,4	14,8	29,6
	2	Produktion	7 143,249			24,9	39,0	47,5	62,5	73,9	86,3
202			**2840 Schmiede-, Preß-, Zieh- und Stanzteile, gewalzte Ringe und pulvermetallurgische Erzeugnisse**								
	1	Anbieter	786	5,534	183,0	0,4	0,8	1,3	3,2	6,4	12,7
	2	Produktion	13 214,246			6,8	10,7	15,1	27,6	41,3	57,8
203			**2851 Oberflächenveredlung und Wärmebehandlung**								
	1	Anbieter	661	8,176	209,9	0,5	0,9	1,5	3,8	7,6	15,1
	2	Produktion	4 893,615			12,3	16,6	19,8	28,1	37,9	51,8
204			**2852 Mechanik, a.n.g.**								
	1	Anbieter	350	9,362	150,9	0,9	1,7	2,9	7,1	14,3	28,6
	2	Produktion	2 573,598			8,3	15,1	22,0	39,2	55,9	74,4
205			**2861 Schneidwaren und Bestecke**								
	1	Anbieter	75	178,977	352,5	4,0	8,0	13,3	33,3	66,7	-
	2	Produktion	1 293,577			58,1	68,1	73,4	86,3	97,2	-
206			**2862 Werkzeuge**								
	1	Anbieter	852	5,967	202,1	0,4	0,7	1,2	2,9	5,9	11,7
	2	Produktion	8 336,036			6,3	11,6	16,8	30,9	44,7	59,7

	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
207		**2863 Schlösser und Beschläge**									
	1	Anbieter	310	18,723	219,2	1,0	1,9	3,2	8,1	16,1	32,3
	2	Produktion	8 751,325			14,5	24,5	34,9	55,5	72,3	87,2
208		**2871 Behälter aus Eisen oder Stahl**									
	1	Anbieter	127	49,275	229,3	2,4	4,7	7,9	19,7	39,4	78,7
	2	Produktion	1 306,980			25,8	46,0	63,3	89,3	96,9	99,9
209		**2872 Verpackungen und Verschlüsse, aus Eisen, Stahl oder NE-Metall**									
	1	Anbieter	104	100,550	307,5	2,9	5,8	9,6	24,0	48,1	96,2
	2	Produktion	4 417,397			40,8	54,3	65,7	82,7	94,9	100,0
210		**2873 Drahtwaren**									
	1	Anbieter	278	15,950	185,3	1,1	2,2	3,6	9,0	18,0	36,0
	2	Produktion	3 615,934			12,3	21,3	30,5	52,1	73,2	90,0
211		**2874 Schrauben, Niete, Ketten, Federn**									
	1	Anbieter	478	8,119	169,7	0,6	1,3	2,1	5,2	10,5	20,9
	2	Produktion	6 950,964			8,5	14,7	21,2	35,7	50,2	67,4
212		**2875 Eisen-, Blech- und Metallwaren, a.n.g.**									
	1	Anbieter	1 166	4,492	205,8	0,3	0,5	0,9	2,1	4,3	8,6
	2	Produktion	12 904,335			5,3	9,6	14,2	25,6	37,5	52,5
213		**2899 Veredlung von Metallerzeugnissen**									
	1	Anbieter	567	10,931	228,0	0,5	1,1	1,8	4,4	8,8	17,6
	2	Produktion	2 887,503			13,4	18,0	22,3	34,1	47,5	64,4
214		**29 Maschinen**									
	1	Anbieter	7 341	2,212	390,4	0,0	0,1	0,1	0,3	0,7	1,4
	2	Produktion	211 990,102			4,6	7,6	10,7	17,1	24,4	33,5
215		**2911 Verbrennungsmotoren und Turbinen**									
	1	Anbieter	86	83,048	247,8	3,5	7,0	11,6	29,1	58,1	-
	2	Produktion	6 459,741			38,4	57,6	74,2	93,6	99,0	-
216		**2912 Pumpen und Kompressoren**									
	1	Anbieter	581	14,327	270,6	0,5	1,0	1,7	4,3	8,6	17,2
	2	Produktion	14 380,291			13,8	21,7	29,4	48,0	63,1	78,1
217		**2913 Armaturen**									
	1	Anbieter	500	14,361	248,6	0,6	1,2	2,0	5,0	10,0	20,0
	2	Produktion	12 988,114			13,0	22,8	31,4	48,7	62,3	78,0

noch Tabelle I.2

	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
218	**2914 Lager, Getriebe, Zahnräder und Antriebselemente**										
	1	Anbieter	415	20,194	271,7	0,7	1,4	2,4	6,0	12,0	24,1
	2	Produktion	13 565,548			18,1	27,9	36,7	55,3	70,1	83,5
219	**2921 Öfen und Brenner, Teile dafür**										
	1	Anbieter	207	31,937	236,9	1,4	2,9	4,8	12,1	24,2	48,3
	2	Produktion	2 942,205			22,7	33,3	43,8	66,2	83,4	95,7
220	**2922 Hebezeuge und Fördermittel**										
	1	Anbieter	947	16,125	377,8	0,3	0,6	1,1	2,6	5,3	10,6
	2	Produktion	16 574,875			16,4	27,3	32,5	45,2	55,4	67,5
221	**2923 Kälte- und lufttechnische Erzeugnisse für gewerbliche Zwecke**										
	1	Anbieter	681	22,812	381,2	0,4	0,9	1,5	3,7	7,3	14,7
	2	Produktion	11 258,536			19,9	26,0	31,5	45,2	58,2	71,4
222	**2924 Maschinen für unspezifische Verwendung, a.n.g.**										
	1	Anbieter	1 196	8,861	309,8	0,3	0,5	0,8	2,1	4,2	8,4
	2	Produktion	20 301,145			10,7	16,8	22,9	36,0	47,4	61,8
223	**2931 Einachsschlepper, Acker- und Forstschlepper, andere Zugmaschinen**										
	1	Anbieter	55	231,571	342,6	5,5	10,9	18,2	45,5	90,9	-
	2	Produktion	3 391,359			75,7	97,4	98,3	99,6	100,0	-
224	**2932 Sonstige Maschinen für die Land- und Forstwirtschaft, Teile dafür**										
	1	Anbieter	287	39,239	320,3	1,0	2,1	3,5	8,7	17,4	34,8
	2	Produktion	4 902,395			25,4	35,3	45,2	67,4	82,7	93,5
225	**2940 Werkzeugmaschinen, Teile dafür**										
	1	Anbieter	1 362	5,188	246,3	0,2	0,4	0,7	1,8	3,7	7,3
	2	Produktion	23 785,157			6,0	10,1	15,2	28,9	40,5	54,4
226	**2951 Maschinen für die Metallerzeugung, Walzwerkseinrichtungen, Gießmaschinen**										
	1	Anbieter	148	164,862	483,7	2,0	4,1	6,8	16,9	33,8	67,6
	2	Produktion	2 081,965			57,8	67,3	73,4	85,2	93,7	99,5
227	**2952 Bergwerks-, Bau- und Baustoffmaschinen, Teile dafür**										
	1	Anbieter	450	14,847	238,4	0,7	1,3	2,2	5,6	11,1	22,2
	2	Produktion	10 450,182			13,0	22,1	30,1	49,5	68,3	84,1
228	**2953 Maschinen für das Ernährungsgewerbe und die Tabakverarbeitung, Teile dafür**										
	1	Anbieter	385	28,201	314,0	0,8	1,6	2,6	6,5	13,0	26,0
	2	Produktion	5 613,628			19,8	27,4	36,4	53,8	69,6	84,6

	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
229	**2954 Maschinen für das Textil-, Bekleidungs- und Ledergewerbe, Teile und Zubehör dafür**										
	1	Anbieter	323	28,639	287,2	0,9	1,9	3,1	7,7	15,5	31,0
	2	Produktion	9 804,030			21,1	33,5	45,7	65,2	80,0	91,3
230	**2955 Maschinen für das Papiergewerbe**										
	1	Anbieter	198	40,309	264,2	1,5	3,0	5,1	12,6	25,3	50,5
	2	Produktion	3 469,973			28,2	42,4	53,4	72,7	85,4	96,5
231	**2956 Maschinen für das Druckgewerbe und für sonstige bestimmte Wirtschaftszweige, a.n.g.**										
	1	Anbieter	2 247	13,848	548,8	0,1	0,3	0,4	1,1	2,2	4,5
	2	Produktion	31 197,684			17,2	21,5	25,2	34,4	43,0	53,1
232	**2960 Waffen und Munition, Teile dafür**										
	1	Anbieter	29	109,631	147,6	10,3	20,7	34,5	86,2	-	-
	2	Produktion	406,531			50,0	64,8	80,5	99,7	-	-
233	**2971 Elektrische Haushaltsgeräte, Teile dafür**										
	1	Anbieter	225	116,862	502,9	1,3	2,7	4,4	11,1	22,2	44,4
	2	Produktion	15 885,148			51,7	66,7	76,1	85,8	92,8	98,0
234	**2972 Nichtelektrische Heiz-, Koch-, Heißwasser-, Heißluft- u. ä. Geräte für den Haushalt, Teile dafür**										
	1	Anbieter	80	237,889	424,6	3,7	7,5	12,5	31,2	62,5	-
	2	Produktion	1 927,298			68,0	73,7	78,9	91,6	99,0	-
235	**2999 Veredlung von Maschinen**										
	1	Anbieter	283	19,097	209,9	1,1	2.1	3,5	8,8	17,7	35,3
	2	Produktion	604,295			16,7	25,2	33,2	53,1	71,3	88,4
236	**30 Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräte und -einrichtungen**										
	1	Anbieter	275	117,464	559,5	1,1	2,2	3,6	9,1	18,2	36,4
	2	Produktion	14 748,957			49,2	63,4	71,8	83,6	90,3	95,7
237	**3001 Büromaschinen**										
	1	Anbieter	71	84,237	223,2	4,2	8,5	14,1	35,2	70,4	-
	2	Produktion	2 327,429			39,1	56,2	70,1	89,2	98,9	-
238	**3002 Datenverarbeitungsgeräte und -einrichtungen**										
	1	Anbieter	209	164,176	577,2	1,4	2,9	4,8	12,0	23,9	47,8
	2	Produktion	12 362,703			58,7	75,6	82,4	90,3	94,4	98,3
239	**3099 Veredlung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen**										
	1	Anbieter	7	424,679	140,5	42,9	85,7	-	-	-	-
	2	Produktion	58,826			87,2	.	-	-	-	-

noch Tabelle I.2

	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
240		**31 Geräte der Elektrizitätserzeugung und -verteilung**									
	1	Anbieter	2 493	32,787	898,5	0,1	0,2	0,4	1,0	2,0	4,0
	2	Produktion	83 308,749			22,9	26,8	30,2	38,5	46,4	56,4
241		**3110 Elektromotoren, Generatoren, Transformatoren**									
	1	Anbieter	638	58,332	601,8	0,5	0,9	1,6	3,9	7,8	15,7
	2	Produktion	15 774,358			31,2	38,7	43,3	56,1	67,6	79,6
242		**3120 Elektrizitätsverteilungs- und -schalteinrichtungen**									
	1	Anbieter	1 078	60,557	801,7	0,3	0,6	0,9	2,3	4,6	9,3
	2	Produktion	32 718,770			28,5	32,6	36,3	47,2	58,5	70,5
243		**3130 Isolierte Elektrokabel, -leitungen und -drähte**									
	1	Anbieter	120	63,565	257,4	2,5	5,0	8,3	20,8	41,7	83,3
	2	Produktion	6 593,413			34,6	45,2	55,6	78,5	94,6	99,9
244		**3140 Akkumulatoren und Batterien**									
	1	Anbieter	30	201,804	224,8	10,0	20,0	33,3	83,3	-	-
	2	Produktion	1 935,161			63,6	83,0	91,9	99,8	-	-
245		**3150 Elektrische Lampen und Leuchten**									
	1	Anbieter	368	50,476	419,2	0,8	1,6	2,7	6,8	13,6	27,2
	2	Produktion	7 079,462			28,7	36,4	44,3	60,3	73,0	85,9
246		**3161 Elektrische Ausrüstungen für Motoren und Fahrzeuge, a.n.g.**									
	1	Anbieter	132	77,875	304,6	2,3	4,5	7,6	18,9	37,9	75,8
	2	Produktion	10 854,502			40,5	57,3	70,5	87,7	96,2	99,7
247		**3162 Sonstige elektrische Ausrüstungen, a.n.g.**									
	1	Anbieter	614	31,925	431,3	0,5	1,0	1,6	4,1	8,1	16,3
	2	Produktion	8 174,123			23,0	28,6	34,1	49,0	63,7	77,8
248		**3199 Veredlung von Geräten der Elektrizitätserzeugung und -verteilung**									
	1	Anbieter	43	58,600	123,3	7,0	14,0	23,3	58,1	-	-
	2	Produktion	178,959			28,7	48,2	68,7	95,7	-	-
249		**32 Nachrichtentechnik, Rundfunk- und Fernsehgeräte sowie elektronische Bauelemente**									
	1	Anbieter	635	71,698	667,3	0,5	0,9	1,6	3,9	7,9	15,7
	2	Produktion	35 173,871			33,5	44,1	50,8	64,8	77,5	87,2
250		**3210 Elektronische Bauelemente**									
	1	Anbieter	276	43,858	333,2	1,1	2,2	3,6	9,1	18,1	36,2
	2	Produktion	9 604,961			29,6	41,7	51,9	70,4	82,0	91,9

	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
251	**3220 Nachrichtentechnische Geräte und Einrichtungen**										
	1	Anbieter	160	228,745	596,7	1,9	3,7	6,2	15,6	31,2	62,5
	2	Produktion	17 218,683			62,1	79,1	84,0	93,0	97,5	99,7
252	**3230 Rundfunk- und Fernsehgeräte, phono- und videotechnische Geräte**										
	1	Anbieter	261	26,472	243,1	1,1	2,3	3,8	9,6	19,2	38,3
	2	Produktion	8 313,330			17,1	29,7	43,0	70,8	85,3	94,8
253	**3299 Veredlung von Geräten der Nachrichtentechnik, Rundfunk- und Fernsehgeräten sowie elektronischen Bauelementen**										
	1	Anbieter	9	648,421	219,9	33,3	66,7	-	-	-	-
	2	Produktion	36,897			.	98,3	-	-	-	-
254	**33 Medizin-, meß-, steuerungs-, regelungstechnische und optische Erzeugnisse; Uhren**										
	1	Anbieter	2 362	11,106	502,3	0,1	0,3	0,4	1,1	2,1	4,2
	2	Produktion	38 902,045			13,0	17,0	21,2	31,5	41,3	53,0
255	**3310 Medizinische Geräte und orthopädische Vorrichtungen**										
	1	Anbieter	935	49,864	675,4	0,3	0,6	1,1	2,7	5,3	10,7
	2	Produktion	12 799,407			27,2	35,6	41,8	55,2	65,0	74,1
256	**3320 Meß-, Kontroll-, Navigations- u. ä. Instrumente und Vorrichtungen**										
	1	Anbieter	1 166	7,583	280,0	0,3	0,5	0,9	2,1	4,3	8,6
	2	Produktion	18 893,022			9,4	14,6	20,0	34,0	46,9	61,5
257	**3330 Industrielle Prozeßsteuerungsanlagen**										
	1	Anbieter	84	61,321	203,7	3,6	7,1	11,9	29,8	59,5	-
	2	Produktion	1 383,800			33,2	54,4	65,4	84,6	97,0	-
258	**3340 Optische und fotografische Geräte**										
	1	Anbieter	211	56,952	331,9	1,4	2,8	4,7	11,8	23,7	47,4
	2	Produktion	4 650,558			35,7	46,6	55,0	71,5	84,6	94,9
259	**3350 Uhren**										
	1	Anbieter	119	37,823	187,1	2,5	5,0	8,4	21,0	42,0	84,0
	2	Produktion	1 104,614			24,1	40,8	51,6	73,6	90,8	99,8
260	**3399 Veredlung von medizin-, meß-, steuerungs-, regelungstechnischen und optischen Erzeugnissen; Uhren**										
	1	Anbieter	23	82,552	94,8	13,0	26,1	43,5	-	-	-
	2	Produktion	70,645			37,1	59,4	77,9	-	-	-
261	**34 Kraftwagen und Kraftwagenteile**										
	1	Anbieter	1 237	87,990	1038,5	0,2	0,5	0,8	2,0	4,0	8,1
	2	Produktion	224 634,642			44,3	66,2	73,8	81,7	86,9	91,3

noch Tabelle I.2

	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
262	**3410 Kraftwagen und Kraftwagenmotoren**										
	1	Anbieter	80	157,427	340,5	3,7	7,5	12,5	31,2	62,5	-
	2	Produktion	157 145,654			60,3	88,1	95,5	99,5	99,9	-
263	**3420 Karosserien, Aufbauten und Anhänger**										
	1	Anbieter	485	22,820	317,3	0,6	1,2	2,1	5,2	10,3	20,6
	2	Produktion	9 516,160			19,7	29,1	38,2	55,6	68,7	82,0
264	**3430 Teile und Zubehör für Kraftwagen und Kraftwagenmotoren**										
	1	Anbieter	764	28,491	455,7	0,4	0,8	1,3	3,3	6,5	13,1
	2	Produktion	57 444,447			22,9	32,9	40,7	56,4	69,9	82,0
265	**3499 Veredlung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen**										
	1	Anbieter	31	199,959	228,0	9,7	19,4	32,3	80,6	-	-
	2	Produktion	528,381			73,9	85,1	92;2	99,7	-	-
266	**35 Sonstige Fahrzeuge**										
	1	Anbieter	454	45,741	444,6	0,7	1,3	2,2	5,5	11,0	22,0
	2	Produktion	23 732,610			30,2	40,8	51,1	72,2	82,9	91,5
267	**3511 Schiffe (ohne Boote und Jachten)**										
	1	Anbieter	106	76,305	266,2	2,8	5,7	9,4	23,6	47,2	94,3
	2	Produktion	6 558,408			36,5	57,2	74,4	92,5	97,9	100,0
268	**3512 Boote und Jachten**										
	1	Anbieter	30	89,481	129,8	10,0	20,0	33,3	83,3	-	-
	2	Produktion	248,844			39,0	66,2	86,3	99,4	-	-
269	**3520 Schienenfahrzeuge**										
	1	Anbieter	109	91,078	298,8	2,8	5,5	9,2	22,9	45,9	91,7
	2	Produktion	5 110,166			45,5	66,6	76,4	89,3	96,5	100,0
270	**3530 Luft- und Raumfahrzeuge**										
	1	Anbieter	72	239,205	402,8	4,2	8,3	13,9	34,7	69,4	-
	2	Produktion	9 057,446			74,1	87,4	91,9	97,7	99,7	-
271	**3541 Krafträder**										
	1	Anbieter	26	539,896	361,1	11,5	23,1	38,5	96,2	-	-
	2	Produktion	756,149			.	94,1	98,3	.	-	-
272	**3542 Fahrräder, Teile und Zubehör**										
	1	Anbieter	65	53,279	156,9	4,6	9,2	15,4	38,5	76,9	-
	2	Produktion	1 187,724			32,6	47,6	59,9	86,9	99,4	-

	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
273			**3543 Behindertenfahrzeuge**								
	1	Anbieter	21	227,829	194,5	14,3	28,6	47,6	-	-	-
	2	Produktion	380,193			76,0	94,4	98,0	-	-	-
274			**3550 Fahrzeuge, a.n.g.**								
	1	Anbieter	44	173,524	257,6	6,8	13,6	22,7	56,8	-	-
	2	Produktion	390,887			56,2	70,0	81,2	97,0	-	-
275			**3599 Veredlung von sonstigen Fahrzeugen**								
	1	Anbieter	9	546,655	198,0	33,3	66,7	-	-	-	-
	2	Produktion	42,794			97,0	99,2	-	-	-	-
276			**36 Möbel, Schmuck, Musikinstrumente, Sportgeräte, Spielwaren und sonstige Erzeugnisse**								
	1	Anbieter	2 948	2,517	253,4	0,1	0,2	0,3	0,8	1,7	3,4
	2	Produktion	50 064,751			4,2	7,5	10,4	18,0	26,9	37,8
277			**3611 Sitzmöbel**								
	1	Anbieter	607	18,508	319,9	0,5	1,0	1,6	4,1	8,2	16,5
	2	Produktion	10 673,561			17,3	25,4	33,2	50,9	63,8	78,3
278			**3612 Büro- und Ladenmöbel**								
	1	Anbieter	496	12,083	223,5	0,6	1,2	2,0	5,0	10,1	20,2
	2	Produktion	5 139,419			11,7	18,8	26,4	44,6	59,9	76,7
279			**3613 Holzmöbel für Küchen**								
	1	Anbieter	236	33,995	265,0	1,3	2,5	4,2	10,6	21,2	42,4
	2	Produktion	6 766,080			25,2	36,7	47,5	71,4	87,1	97,1
280			**3614 Sonstige Möbel**								
	1	Anbieter	1 182	5,077	223,6	0,3	0,5	0,8	2,1	4,2	8,5
	2	Produktion	15 174,975			7,3	11,6	15,6	25,8	37,6	53,2
281			**3615 Matratzen**								
	1	Anbieter	96	32,960	147,1	3,1	6,2	10,4	26,0	52,1	-
	2	Produktion	1 434,475			20,4	35,4	47,3	77,3	95,1	-
282			**3621 Münzen**								
	1	Anbieter	7	243,515	83,9	42,9	85,7	-	-	-	-
	2	Produktion	26,758			75,2	.	-	-	-	-
283			**3622 Bearbeitete Zuchtperlen, Diamanten, Edelsteine, synthetische oder rekonstituierte Steine, Waren daraus; Schmuckwaren, Gold- und Silberschmiedeerzeugnisse; andere Waren aus Edelmetallen oder -plattierungen**								
	1	Anbieter	179	20,222	161,9	1,7	3.4	5,6	14,0	27,9	55,9
	2	Produktion	1 621,308			15,7	26,7	37,4	56,0	72,3	90,3

noch Tabelle I.2

		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio.DM	x 1000	x 100	Anzahl / Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
284		**3630 Musikinstrumente**									
	1	Anbieter	91	32,259	139,1	3,3	6,6	11,0	27,5	54,9	-
	2	Produktion	628,228			21,6	35,3	47,0	73,1	90,3	-
285		**3640 Sportgeräte**									
	1	Anbieter	98	78,987	259,6	3,1	6,1	10,2	25,5	51,0	-
	2	Produktion	831,837			42,1	52,5	60,8	80,4	95,9	-
286		**3650 Spielwaren**									
	1	Anbieter	210	36,944	260,0	1,4	2,9	4,8	11,9	23,8	47,6
	2	Produktion	2 531,111			27,4	38,0	49,6	70,4	84,4	95,6
287		**3661 Phantasieschmuck**									
	1	Anbieter	49	87,036	180,7	6,1	12,2	20,4	51,0	-	-
	2	Produktion	153,295			38,0	51,7	65,4	90,4	-	-
288		**3662 Besen und Bürsten**									
	1	Anbieter	88	34,387	142,3	3,4	6,8	11,4	28,4	56,8	-
	2	Produktion	931,063			25,0	35,1	44,7	70,3	90,9	-
289		**3663 Sonstige Erzeugnisse, a.n.g.**									
	1	Anbieter	378	16,105	225,6	0,8	1,6	2,6	6,6	13,2	26,5
	2	Produktion	4 059,985			15,8	23,6	30,2	49,4	66,0	81,4
290		**3699 Veredlung von Möbeln, Schmuck, Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spielwaren und sonstigen Erzeugnissen**									
	1	Anbieter	40	332,093	350,5	7,5	15,0	25,0	62,5	-	-
	2	Produktion	92,653			73,1	82,9	90,0	99,2	-	-
291		**37 Sekundärrohstoffe**									
	1	Anbieter	126	30,384	168,2	2,4	4,8	7,9	19,8	39,7	79,4
	2	Produktion	1 212,503			21,2	33,4	44,5	71,6	89,8	99,6
292		**3710 Metallische Sekundärrohstoffe**									
	1	Anbieter	51	59,988	143,5	5,9	11,8	19,6	49,0	98,0	-
	2	Produktion	739,024			33,9	48,8	64,4	92,9	.	-
293		**3720 Nichtmetallische Sekundärrohstoffe**									
	1	Anbieter	96	40,840	170,9	3,1	6,2	10,4	26,0	52,1	-
	2	Produktion	473,478			25,1	40,4	55,4	79,3	95,4	-
294		**Erzeugnisse des Bergbaus, der Gewinnung von Steinen und Erden sowie des Verarbeitenden Gewerbes insgesamt (Abschnitte C und D)**									
	1	Anbieter	40 742	2,706	1045,3	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,2
	2	Produktion	1 608 627,794			6,4	10,3	13,9	19,0	22,9	27,9

Quellen:

Statistisches Bundesamt, Gruppe IV A, Konzentrationsstatistische Sonderaufbereitung nach Produktionsbereichen und Anbietern, 16. Januar 1998 und 2. Februar 1998 auf der Basis der Ergebnisse der Vierteljährlichen Produktionserhebung bei Unternehmen mit 20 Beschäftigten und mehr.

Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 4 (Produzierendes Gewerbe), Reihe 3.2 (Struktur der Produktion im Produzierenden Gewerbe) 1995.

Zeichenerklärung:

/ Ergebnis ist statistisch nicht gesichert.

. Ergebnis unterliegt der statistischen Geheimhaltung, ist aber in den jeweils übergeordneten Summen enthalten.

- Ergebnis sachlich nicht sinnvoll oder möglich.

Anmerkungen:

[1] Statistisches Bundesamt, Gruppe IV E, Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1995 (GP 95). Das Güterverzeichnis bildet mit der Klassifikation der Wirtschaftszweige (WZ 93) ein abgestimmtes, in den ersten vier Stellen weitgehend identisches System, das auf der Klassifikation der Wirtschaftszweige der Europäischen Union vom 4. Mai 1992 (NACE Rev. 1) basiert. Die mit Null endenden vierstelligen GP-Positionen sind mit den entsprechenden dreistelligen Positionen identisch, enthalten deren Menge aber nicht vollständig.

[2] Als Anbieter gelten Unternehmen oder Teile von Unternehmen (z. B. Betriebe), die Güter der betreffenden Art herstellen, unabhängig davon, in welchem Wirtschaftszweig das zugeordnete Unternehmen nach dem gesamten Umsatz seinen wirtschaftlichen Schwerpunkt hat. Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- und/oder steuerrechtlichen Gründen Bücher führen und einen Jahresabschluß erstellen müssen, einschl. Verwaltungs- und Hilfsbetrieben u.ä. sowie aller nicht produzierenden Teile, ohne Zweigniederlassungen im Ausland und ohne rechtlich selbständige Tochtergesellschaften. Die Zahl der Anbieter bestimmt sich nach den Unternehmen, die im Laufe des Berichtsjahres zur Vierteljährlichen Produktionserhebung melden.

[3] Umsatz im jeweiligen Wirtschaftszweig (institutionelle Abgrenzung). Wert der abgerechneten Lieferungen und Leistungen an Dritte, ohne die in Rechnung gestellte Umsatz-(Mehrwert)steuer, einschließlich Verbrauchsteuern und Kosten für Fracht, Verpackung und Porto. Der Umsatz im Bauhauptgewerbe umfaßt die Jahresbauleistung und sonstige Umsätze.

[4] Alle Personen, die in einem arbeitsrechtlichen Verhältnis zum Unternehmen stehen sowie tätige Inhaber, Mitglieder der Geschäftsleitung und mithelfende Familienangehörige, ohne Heimarbeiter.

[5] Wert der Bruttozugänge an Sachanlagen (Ersatz- und Neuinvestitionen).

[6] Maßzahl der Wertschöpfung, die vom Statistischen Bundesamt teilweise aus den wirtschaftlichen Leistungsdaten der Unternehmen ermittelt und teilweise durch Hochrechnungen geschätzt wird. Die Angaben für den gesamten Wirtschaftszweig beruhen auf ungesicherten Hochrechnungen, die hierauf bezogenen Maßzahlen der Konzentration sind dementsprechend statistisch nicht sicher. Die absoluten Werte für die jeweils größten Unternehmen genügen dagegen der Plausibilitätsprüfung der Schätzergebnisse.

[7] Örtliche Einheiten bzw. örtlich getrennte Niederlassungen.

[8] Herfindahl-Index $H = \Sigma(p_i^2)$, Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n * H-1)}$; für: n = Anzahl der Unternehmen, p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme, i = 1, 2, ..., n.

[9] Konzentrationsrate $CR_k = \Sigma p_i$; für: i = 1, 2, ..., k; k < n; n = Anzahl der Unternehmen; k = Anzahl der jeweils größten Unternehmen; p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme.

[10] Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.

[11] Ergebnisse zum Stichtag der statistischen Erhebung am 31. Dezember 1995.

Tabelle I.3

Konzentration der Unternehmen und Konzentration der Anbieter

nach zweistelligen Wirtschafts- und Güterabteilungen und vierstelligen -klassen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe – WZ Abschnitte C und D –[1]

Unternehmen[2] und Umsatz[3], Anbieter[4] und Wert der zum Absatz bestimmten Produktion[5], Konzentrationsgrad[6] und Anteile[7] der größten Unternehmen gemessen am Umsatz sowie Konzentrationsgrad und Anteile der größten Anbieter gemessen am Produktionswert

– Deutschland[8] 1995[9] –

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
1		**10 Kohlenbergbau, Torfgewinnung**									
	1	Unternehmen	56	211,89	329,64	5,36	10,71	17,86	44,64	89,29	-
	2	Anbieter	62	479,75	536,14	4,84	9,68	16,13	40,32	80,65	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	110,714	226,41	162,64	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	24,959			.	88,00	.	99,50	100,00	-
	5	Produktion Mrd. DM	16,789			84,32	95,53	98,16	99,47	99,96	-
	6	Produktion/Umsatz %	67,267			-	108,55	-	99,97	99,96	-
2		**1010 Steinkohlenbergbau und -brikettherstellung**									
	1	Unternehmen	8	.	-	37,50	75,00	-	-	-	-
	2	Anbieter	-	.	.	-	-	-	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	-			.	99,70	-	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	9,982			-	-	-	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-
3		**1020 Braunkohlenbergbau und -brikettherstellung**									
	1	Unternehmen	6	.	-	50,00	100,00	-	-	-	-
	2	Anbieter	-	.	.	-	-	-	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	7,247			.	100,00	-	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	5,863			-	-	-	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	80,903			-	-	-	-	-	-
4		**1030 Torfgewinnung und -veredlung**									
	1	Unternehmen	42	93,29	170,83	7,14	14,29	23,81	59,52	-	-
	2	Anbieter	51	85,33	183,08	5,88	11,76	19,61	49,02	98,04	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	121,429	91,47	107,17	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	-			.	.	.	.	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,367			38,77	54,52	67,65	88,26	.	-
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
5		**11 Gewinnung von Erdöl und Erdgas, Erbringung damit verbundener Dienstleistungen**									
	1	Unternehmen	11	238,02	127,21	27,27	54,55	90,91	-	-	-
	2	Anbieter	18	709,87	343,19	16,67	33,33	55,56	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	163,636	298,24	269,78	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	3,432			.	93,70	.	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	2,942			.	97,14	99,17	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	85,725			-	103,68	-	-	-	-
6		**1110 Gewinnung von Erdöl und Erdgas**									
	1	Unternehmen	6	.	-	50,00	100,00	-	-	-	-
	2	Anbieter	13	846,24	316,25	23,08	46,15	76,92	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	216,667	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	3,165			.	100,00	-	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	2,690			.	.	.	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	85,010			-	-	-	-	-	-
7		**1120 Erbringung von Dienstleistungen bei der Gewinnung von Erdöl und Erdgas**									
	1	Unternehmen	5	.	-	60,00	-	-	-	-	-
	2	Anbieter	5	314,61	75,70	60,00	-	-	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	100,000	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,267			.	-	-	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,252			.	-	-	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	94,196			-	-	-	-	-	-
8		**13 Erzbergbau**									
	1	Unternehmen	3	.	-	100,00	-	-	-	-	-
	2	Anbieter	1	.	.	-	-	-	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	33,333	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	-			.	-	-	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	-			-	-	-	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-
9		**1310 Eisenerzbergbau**									
	1	Unternehmen	1	.	-	-	-	-	-	-	-
	2	Anbieter	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0			-	-	-	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	-			-	-	-	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-

noch Tabelle I.3

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
10		**1320 NE-Metallerzbergbau (ohne Bergbau auf Uran- und Thoriumerze)**									
	1	Unternehmen	2	.	-	-	-	-	-	-	-
	2	Anbieter	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0			-	-	-	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	-			-	-	-	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-
11		**14 Gewinnung von Steinen und Erden, sonstiger Bergbau**									
	1	Unternehmen	431	43,27	420,12	0,70	1,39	2,32	5,80	11,60	23,20
	2	Anbieter	1 008	13,92	360,95	0,30	0,60	0,99	2,48	4,96	9,92
	3	Anbieter/Unternehmen%	233,875	32,17	85,92	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	-			.	.	.	.	.	.
	5	Produktion Mrd. DM	8,138			14,65	19,02	23,83	34,91	43,92	54,85
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-
12		**1411 Gewinnung von Naturwerksteinen und Natursteinen a.n.g.**									
	1	Unternehmen	10	.	-	30,00	60,00	100,00	-	-	-
	2	Anbieter	53	60,06	147,76	5,66	11,32	18,87	47,17	94,34	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	530,000	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	-			.	.	.	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,074			32,11	48,86	66,47	90,60	99,98	-
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-
13		**1412 Gewinnung von Kalk-, Dolomit-, Gips- und Anhydritstein sowie Kreide**									
	1	Unternehmen	21	144,20	142,41	14,29	28,57	47,62	-	-	-
	2	Anbieter	91	54,99	200,11	3,30	6,59	10,99	27,47	54,95	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	433,333	38,13	140,52	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,476			60,30	76,70	87,50	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,603			34,10	50,19	60,54	79,20	92,55	-
	6	Produktion/Umsatz %	126,754			56,54	65,44	69,19	-	-	-
14		**1413 Gewinnung von Schiefer**									
	1	Unternehmen	1	.	-	-	-	-	-	-	-
	2	Anbieter	3	572,65	84,73	100,00	-	-	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	300,000	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	-			-	-	-	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,009			100,00	-	-	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
15		**1421 Gewinnung von Kies und Sand**									
	1	Unternehmen	354	17,92	231,14	0,85	1,69	2,82	7,06	14,12	28,25
	2	Anbieter	844	6,20	205,82	0,36	0,71	1,18	2,96	5,92	11,85
	3	Anbieter/Unternehmen%	238,418	34,60	89,05	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	6,096			.	23,80	30,10	41,80	54,30	70,00
	5	Produktion Mrd. DM	5,546			8,79	13,85	18,66	27,59	37,27	49,89
	6	Produktion/Umsatz %	90,978			-	58,19	62,00	66,00	68,64	71,27
16		**1422 Gewinnung von Ton und Kaolin**									
	1	Unternehmen	23	172,23	172,08	13,04	26,09	43,48	-	-	-
	2	Anbieter	52	90,45	192,45	5,77	11,54	19,23	48,08	96,15	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	226,087	52,52	111,84	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,628			.	78,90	88,60	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,378			43,63	59,51	72,13	93,86	.	-
	6	Produktion/Umsatz %	60,253			-	75,42	81,41	-	-	-
17		**1430 Bergbau auf chemische und Düngemittelminerale**									
	1	Unternehmen	7	.	-	42,86	85,71	-	-	-	-
	2	Anbieter	16	705,63	320,78	18,75	37,50	62,50	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	228,571	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	-			.	.	-	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,650			.	.	99,56	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-
18		**1440 Gewinnung von Salz**									
	1	Unternehmen	7	.	-	42,86	85,71	-	-	-	-
	2	Anbieter	11	234,60	125,72	27,27	54,55	90,91	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	157,143	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,478			.	.	-	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,652			73,42	97,69	.	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	136,466			-	-	-	-	-	-
19		**1450 Gewinnung von Steinen und Erden a.n.g., sonstiger Bergbau**									
	1	Unternehmen	8	.	-	37,50	75,00	-	-	-	-
	2	Anbieter	23	142,97	151,27	13,04	26,09	43,48	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	287,500	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,211			64,00	.	-	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,203			54,57	84,90	95,76	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	96,203			85,27	-	-	-	-	-

noch Tabelle I.3

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
20		**15 Ernährungsgewerbe**									
	1	Unternehmen	4 171	2,81	327,11	0,07	0,14	0,24	0,60	1,20	2,40
	2	Anbieter	4 558	2,95	352,60	0,07	0,13	0,22	0,55	1,10	2,19
	3	Anbieter/Unternehmen%	109,278	104,98	107,79	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	215,473			4,80	7,80	11,30	19,30	27,80	38,50
	5	Produktion Mrd. DM	174,903			5,46	8,53	11,63	18,99	27,01	37,71
	6	Produktion/Umsatz %	81,172			113,67	109,41	102,92	98,40	97,14	97,94
21		**1511 Schlachten (ohne Schlachten von Geflügel)**									
	1	Unternehmen	137	52,53	248,92	2,19	4,38	7,30	18,25	36,50	72,99
	2	Anbieter	458	41,79	425,91	0,66	1,31	2,18	5,46	10,92	21,83
	3	Anbieter/Unternehmen%	334,307	79,55	171,10	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	11,211			32,70	46,60	56,60	75,60	89,60	98,70
	5	Produktion Mrd. DM	9,151			28,79	38,16	48,32	68,74	82,27	92,47
	6	Produktion/Umsatz %	81,627			88,04	81,88	85,37	90,93	91,82	93,69
22		**1512 Schlachten von Geflügel**									
	1	Unternehmen	46	47,44	108,73	6,52	13,04	21,74	54,35	-	-
	2	Anbieter	74	34,12	123,47	4,05	8,11	13,51	33,78	67,57	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	160,870	71,92	113,56	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	2,475			27,10	41,90	58,30	90,30	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	2,074			18,41	32,65	47,13	82,59	99,26	-
	6	Produktion/Umsatz %	83,827			67,94	77,91	80,85	91,46	-	-
23		**1513 Fleischverarbeitung**									
	1	Unternehmen	846	5,88	199,40	0,35	0,71	1,18	2,96	5,91	11,82
	2	Anbieter	964	6,51	229,69	0,31	0,62	1,04	2,59	5,19	10,37
	3	Anbieter/Unternehmen%	113,948	110,71	115,19	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	20,837			6,20	11,30	17,10	30,60	43,40	58,80
	5	Produktion Mrd. DM	16,959			6,74	12,48	18,99	32,43	45,30	60,32
	6	Produktion/Umsatz %	81,390			108,77	110,43	111,06	105,97	104,37	102,58
24		**1520 Fischverarbeitung**									
	1	Unternehmen	79	60,37	194,14	3,80	7,59	12,66	31,65	63,29	-
	2	Anbieter	144	41,87	224,27	2,08	4,17	6,94	17,36	34,72	69,44
	3	Anbieter/Unternehmen%	182,278	69,36	115,52	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	3,484			37,40	51,40	62,40	81,60	95,70	-
	5	Produktion Mrd. DM	2,675			28,23	40,87	51,58	73,86	88,97	98,68
	6	Produktion/Umsatz %	76,772			75,49	79,51	82,65	90,51	92,97	-

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
25		**1531 Verarbeitung von Kartoffeln**									
	1	Unternehmen	41	90,33	164,43	7,32	14,63	24,39	60,98	-	-
	2	Anbieter	81	73,05	221,74	3,70	7,41	12,35	30,86	61,73	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	197,561	80,87	134,85	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	1,954			44,40	64,40	77,90	95,90	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	1,738			37,96	57,79	73,83	91,68	98,63	-
	6	Produktion/Umsatz %	88,921			85,50	89,74	94,78	95,60	-	-
26		**1532 Herstellung von Frucht- und Gemüsesäften**									
	1	Unternehmen	54	57,82	145,69	5,56	11,11	18,52	46,30	92,59	-
	2	Anbieter	132	44,44	220,59	2,27	4,55	7,58	18,94	37,88	75,76
	3	Anbieter/Unternehmen%	244,444	76,86	151,41	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	2,592			31,80	50,10	65,80	89,00	99,60	-
	5	Produktion Mrd. DM	2,786			26,83	40,45	53,02	74,98	92,14	99,59
	6	Produktion/Umsatz %	107,482			84,38	80,73	80,57	84,25	92,51	-
27		**1533 Verarbeitung von Obst und Gemüse a.n.g.**									
	1	Unternehmen	114	60,65	243,20	2,63	5,26	8,77	21,93	43,86	87,72
	2	Anbieter	234	35,01	268,20	1,28	2,56	4,27	10,68	21,37	42,74
	3	Anbieter/Unternehmen%	205,263	57,72	110,28	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	5,528			37,10	50,50	61,70	79,10	90,40	99,40
	5	Produktion Mrd. DM	5,020			25,53	37,64	47,27	67,76	80,82	93,59
	6	Produktion/Umsatz %	90,818			68,82	74,54	76,62	85,66	89,41	94,16
28		**1541 Herstellung von rohen Ölen und Fetten**									
	1	Unternehmen	11	224,26	121,12	27,27	54,55	90,91	-	-	-
	2	Anbieter	49	199,91	296,57	6,12	12,24	20,41	51,02	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	445,455	89,14	244,86	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	3,445			.	91,60	.	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	2,346			63,62	86,60	94,03	98,78	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	68,111			-	94,54	-	-	-	-
29		**1542 Herstellung von raffinierten Ölen und Fetten**									
	1	Unternehmen	7	.	-	42,86	85,71	-	-	-	-
	2	Anbieter	32	98,42	146,61	9,37	18,75	31,25	78,12	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	457,143	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	1,284			70,30	.	-	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	2,005			39,22	72,24	90,50	99,94	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	156,229			55,79	-	-	-	-	-

noch Tabelle I.3

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
30		**1543 Herstellung von Margarine u. ä. Nahrungsfetten**									
	1	Unternehmen	11	460,06	201,51	27,27	54,55	90,91	-	-	-
	2	Anbieter	15	345,12	204,37	20,00	40,00	66,67	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	136,364	75,02	101,42	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	4,034			.	.	.	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	1,924			75,40	89,66	98,51	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	47,691			-	-	-	-	-	-
31		**1551 Milchverarbeitung (ohne Herstellung von Speiseeis)**									
	1	Unternehmen	208	14,93	145,12	1,44	2,88	4,81	12,02	24,04	48,08
	2	Anbieter	241	13,42	149,50	1,24	2,49	4,15	10,37	20,75	41,49
	3	Anbieter/Unternehmen%	115,865	89,89	103,02	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	-			.	.	.	.	.	.
	5	Produktion Mrd. DM	28,923			12,45	19,59	26,89	45,99	65,39	85,66
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-
32		**1552 Herstellung von Speiseeis**									
	1	Unternehmen	8	.	-	37,50	75,00	-	-	-	-
	2	Anbieter	34	293,55	299,68	8,82	17,65	29,41	73,53	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	425,000	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	-			.	.	-	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	2,395			81,07	92,19	99,00	99,99	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-
33		**1561 Mahl- und Schälmühlen**									
	1	Unternehmen	71	49,33	158,18	4,23	8,45	14,08	35,21	70,42	-
	2	Anbieter	134	57,30	258,42	2,24	4,48	7,46	18,66	37,31	74,63
	3	Anbieter/Unternehmen%	188,732	116,16	163,37	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	4,117			31,40	40,80	51,10	77,10	94,70	-
	5	Produktion Mrd. DM	3,936			33,12	42,00	51,03	72,84	89,13	99,62
	6	Produktion/Umsatz %	95,606			105,48	102,95	99,86	94,47	94,12	-
34		**1562 Herstellung von Stärke und Stärkeerzeugnissen**									
	1	Unternehmen	13	287,85	165,59	23,08	46,15	76,92	-	-	-
	2	Anbieter	34	154,52	206,25	8,82	17,65	29,41	73,53	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	261,538	53,68	124,55	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	1,757			.	.	.	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	1,671			54,18	72,09	87,17	99,76	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	95,135			-	-	-	-	-	-

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
35		**1571 Herstellung von Futtermitteln für Nutztiere**									
	1	Unternehmen	96	29,69	136,01	3,12	6,25	10,42	26,04	52,08	-
	2	Anbieter	187	29,28	211,56	1,60	3,21	5,35	13,37	26,74	53,48
	3	Anbieter/Unternehmen%	194,792	98,62	155,55	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	5,617			.	31,10	41,90	68,20	89,30	-
	5	Produktion Mrd. DM	4,965			21,00	31,48	40,76	62,04	81,39	95,47
	6	Produktion/Umsatz %	88,394			-	101,23	97,28	90,97	91,15	-
36		**1572 Herstellung von Futtermitteln für sonstige Tiere**									
	1	Unternehmen	18	528,82	291,87	16,67	33,33	55,56	-	-	-
	2	Anbieter	83	429,77	588,82	3,61	7,23	12,05	30,12	60,24	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	461,111	81,27	201,74	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	3,363			.	.	97,10	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	2,485			81,52	90,60	93,93	98,34	99,79	-
	6	Produktion/Umsatz %	73,900			-	-	96,73	-	-	-
37		**1581 Herstellung von Backwaren (ohne Dauerbackwaren)**									
	1	Unternehmen	1 230	6,42	262,73	0,24	0,49	0,81	2,03	4,07	8,13
	2	Anbieter	1 272	6,69	273,93	0,24	0,47	0,79	1,97	3,93	7,86
	3	Anbieter/Unternehmen%	103,415	104,21	104,26	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	12,416			9,70	15,20	19,90	29,40	38,90	51,00
	5	Produktion Mrd. DM	10,599			10,11	15,73	20,01	29,79	38,59	50,51
	6	Produktion/Umsatz %	85,365			104,20	103,45	100,56	101,31	99,20	99,05
38		**1582 Herstellung von Dauerbackwaren**									
	1	Unternehmen	97	53,16	203,89	3,09	6,19	10,31	25,77	51,55	-
	2	Anbieter	341	43,07	369,95	0,88	1,76	2,93	7,33	14,66	29,33
	3	Anbieter/Unternehmen%	351,546	81,02	181,45	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	4,484			.	44,40	55,60	80,30	94,30	-
	5	Produktion Mrd. DM	5,275			27,81	41,75	52,91	76,50	90,79	97,93
	6	Produktion/Umsatz %	117,644			-	94,02	95,16	95,26	96,28	-
39		**1583 Zuckerindustrie**									
	1	Unternehmen	14	183,77	125,41	21,43	42,86	71,43	-	-	-
	2	Anbieter	25	177,60	185,47	12,00	24,00	40,00	100,00	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	178,571	96,64	147,89	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	7,240			68,60	85,60	95,80	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	5,244			62,24	81,30	93,41	100,00	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	72,428			90,73	94,98	97,51	-	-	-

noch Tabelle I.3

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
40		**1584 Herstellung von Süßwaren (ohne Dauerbackwaren)**									
	1	Unternehmen	140	59,01	269,48	2,14	4,29	7,14	17,86	35,71	71,43
	2	Anbieter	230	40,26	287,41	1,30	2,61	4,35	10,87	21,74	43,48
	3	Anbieter/Unternehmen%	164,286	68,23	106,65	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	14,108			.	47,30	59,10	77,70	90,00	98,30
	5	Produktion Mrd. DM	12,003			24,56	37,48	50,96	72,16	86,28	96,10
	6	Produktion/Umsatz %	85,081			-	79,23	86,22	92,88	95,87	97,76
41		**1585 Herstellung von Teigwaren**									
	1	Unternehmen	32	151,60	196,25	9,37	18,75	31,25	78,12	-	-
	2	Anbieter	75	79,40	222,59	4,00	8,00	13,33	33,33	66,67	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	234,375	52,37	113,42	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	-			.	.	.	.	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	1,043			41,26	56,63	68,34	88,79	99,20	-
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-
42		**1586 Verarbeitung von Kaffee und Tee, Herstellung von Kaffee-Ersatz**									
	1	Unternehmen	38	107,09	175,20	7,89	15,79	26,32	65,79	-	-
	2	Anbieter	62	83,72	204,71	4,84	9,68	16,13	40,32	80,65	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	163,158	78,18	116,84	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	7,956			.	62,40	79,30	97,20	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	7,190			41,76	59,37	73,73	95,02	99,91	-
	6	Produktion/Umsatz %	90,372			-	95,14	92,98	97,76	-	-
43		**1587 Herstellung von Würzen und Soßen**									
	1	Unternehmen	51	347,22	408,76	5,88	11,76	19,61	49,02	98,04	-
	2	Anbieter	125	92,42	324,85	2,40	4,80	8,00	20,00	40,00	80,00
	3	Anbieter/Unternehmen%	245,098	26,62	79,47	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	9,235			.	.	91,70	97,60	.	-
	5	Produktion Mrd. DM	3,591			44,21	58,72	71,62	87,39	95,58	99,89
	6	Produktion/Umsatz %	38,885			-	-	78,10	89,54	-	-
44		**1588 Herstellung von homogenisierten und diätetischen Nahrungsmitteln**									
	1	Unternehmen	7	.	-	42,86	85,71	-	-	-	-
	2	Anbieter	46	170,33	261,44	6,52	13,04	21,74	54,35	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	657,143	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	-			.	.	-	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	1,781			63,94	85,97	93,00	99,49	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
45	**1589 Herstellung von sonstigen Nahrungsmitteln (ohne Getränke)**										
	1	Unternehmen	83	71,59	222,31	3,61	7,23	12,05	30,12	60,24	-
	2	Anbieter	307	30,81	290,85	0,98	1,95	3,26	8,14	16,29	32,57
	3	Anbieter/Unternehmen%	369,880	43,04	130,83	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	5,173			39,30	51,10	60,60	80,30	93,90	-
	5	Produktion Mrd. DM	5,745			22,79	34,19	43,18	60,58	77,04	91,67
	6	Produktion/Umsatz %	111,060			58,00	66,92	71,25	75,44	82,05	-
46	**1591 Herstellung von Spirituosen**										
	1	Unternehmen	83	41,79	157,12	3,61	7,23	12,05	30,12	60,24	-
	2	Anbieter	133	44,64	222,20	2,26	4,51	7,52	18,80	37,59	75,19
	3	Anbieter/Unternehmen%	160,241	106,82	141,42	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	7,334			24,70	39,90	55,00	81,70	95,60	-
	5	Produktion Mrd. DM	2,595			26,88	46,18	58,37	77,61	92,19	99,53
	6	Produktion/Umsatz %	35,389			108,84	115,74	106,12	94,99	96,43	-
47	**1592 Alkoholbrennerei**										
	1	Unternehmen	4	.	-	75,00	-	-	-	-	-
	2	Anbieter	21	225,48	193,26	14,29	28,57	47,62	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	525,000	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,043			.	-	-	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,182			77,49	88,84	95,55	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	422,125			-	-	-	-	-	-
48	**1593 Herstellung von Wein aus frischen Trauben**										
	1	Unternehmen	34	138,71	192,77	8,82	17,65	29,41	73,53	-	-
	2	Anbieter	39	98,05	168,04	7,69	15,38	25,64	64,10	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	114,706	70,69	87,17	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	2,380			.	68,50	78,00	96,50	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	1,665			44,35	71,25	82,05	96,92	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	69,964			-	104,02	105,19	100,43	-	-
49	**1594 Herstellung von Apfelwein und sonstigen Fruchtweinen**										
	1	Unternehmen	5	.	-	60,00	-	-	-	-	-
	2	Anbieter	43	139,57	223,64	6,98	13,95	23,26	58,14	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	860,000	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,092			.	-	-	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,130			60,10	76,68	88,81	98,61	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	141,667			-	-	-	-	-	-

noch Tabelle I.3

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
50		**1595 Herstellung von Wermutwein und sonstigen aromatisierten Weinen**									
	1	Unternehmen	4	.	-	75,00	-	-	-	-	-
	2	Anbieter	7	702,94	198,00	42,86	85,71	-	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	175,000	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,118			.	-	-	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,063			99,01	.	-	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	53,178			-	-	-	-	-	-
51		**1596 Herstellung von Bier**									
	1	Unternehmen	399	16,19	233,70	0,75	1,50	2,51	6,27	12,53	25,06
	2	Anbieter	471	17,96	273,16	0,64	1,27	2,12	5,31	10,62	21,23
	3	Anbieter/Unternehmen%	118,045	110,93	116,88	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	19,252			14,40	24,20	32,10	51,80	67,80	81,70
	5	Produktion Mrd. DM	14,431			15,35	25,88	34,63	53,74	69,27	83,02
	6	Produktion/Umsatz %	74,957			106,60	106,94	107,87	103,75	102,17	101,61
52		**1597 Herstellung von Malz**									
	1	Unternehmen	18	108,49	97,61	16,67	33,33	55,56	-	-	-
	2	Anbieter	45	61,74	133,36	6,67	13,33	22,22	55,56	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	250,000	56,91	136,63	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,767			.	61,90	79,50	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,952			31,68	45,99	59,45	89,81	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	124,127			-	74,29	74,78	-	-	-
53		**1598 Mineralbrunnen, Herstellung von Erfrischungsgetränken**									
	1	Unternehmen	172	24,11	177,38	1,74	3,49	5,81	14,53	29,07	58,14
	2	Anbieter	533	14,97	264,22	0,56	1,13	1,88	4,69	9,38	18,76
	3	Anbieter/Unternehmen%	309,884	62,09	148,96	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	12,606			18,30	29,90	40,30	63,40	81,40	94,90
	5	Produktion Mrd. DM	11,028			11,76	21,22	30,09	51,72	70,41	85,47
	6	Produktion/Umsatz %	87,481			64,28	70,96	74,68	81,58	86,50	90,06
54		**16 Tabakverarbeitung**									
	1	Unternehmen	27	235,12	231,26	11,11	22,22	37,04	92,59	-	-
	2	Anbieter	29	212,59	227,27	10,34	20,69	34,48	86,21	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	107,407	90,42	98,27	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	29,188			78,30	94,40	.	.	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	7,360			72,55	91,98	96,95	99,90	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	25,217			92,66	97,43	-	-	-	-

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
55		**17 Textilgewerbe**									
	1	Unternehmen	1 248	3,25	174,88	0,24	0,48	0,80	2,00	4,01	8,01
	2	Anbieter	1 629	3,34	210,57	0,18	0,37	0,61	1,53	3,07	6,14
	3	Anbieter/Unternehmen%	130,529	102,77	120,41	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	31,577			4,40	7,80	11,30	20,10	30,70	44,20
	5	Produktion Mrd. DM	29,029			5,04	8,19	11,85	20,76	30,64	43,45
	6	Produktion/Umsatz %	91,931			114,46	105,00	104,91	103,27	99,81	98,31
56		**1711 Baumwollaufbereitung und -spinnerei**									
	1	Unternehmen	47	37,69	87,84	6,38	12,77	21,28	53,19	-	-
	2	Anbieter	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,002			20,40	35,70	51,70	85,80	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	-			-	-	-	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-
57		**1712 Wollaufbereitung und Streichgarnspinnerei**									
	1	Unternehmen	7	.	-	42,86	85,71	-	-	-	-
	2	Anbieter	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,000			85,30	.	-	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	-			-	-	-	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-
58		**1713 Wollaufbereitung und Kammgarnspinnerei**									
	1	Unternehmen	11	230,86	124,07	27,27	54,55	90,91	-	-	-
	2	Anbieter	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,001			72,70	88,50	.	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	-			-	-	-	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-
59		**1714 Flachsaufbereitung und -spinnerei**									
	1	Unternehmen	3	.	-	100,00	-	-	-	-	-
	2	Anbieter	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0			.	-	-	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	-			-	-	-	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-

noch Tabelle I.3

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
60		**1715 Zwirnen und Texturieren von Filamentgarnen, Seidenaufbereitung und -spinnerei**									
	1	Unternehmen	8	.	-	37,50	75,00	-	-	-	-
	2	Anbieter	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,000			.	.	-	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	-			-	-	-	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-
61		**1716 Nähgarnfertigung**									
	1	Unternehmen	13	169,15	109,50	23,08	46,15	76,92	-	-	-
	2	Anbieter	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,001			.	90,70	97,30	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	-			-	-	-	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-
62		**1717 Sonstige Spinnstoffaufbereitung und Spinnerei**									
	1	Unternehmen	3	.	-	100,00	-	-	-	-	-
	2	Anbieter	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0			.	-	-	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	-			-	-	-	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-
63		**1721 Baumwollweberei**									
	1	Unternehmen	104	27,94	138,05	2,88	5,77	9,62	24,04	48,08	96,15
	2	Anbieter	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,004			21,00	33,20	42,10	63,60	85,30	99,80
	5	Produktion Mrd. DM	-			-	-	-	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-
64		**1722 Streichgarnweberei**									
	1	Unternehmen	5	.	-	60,00	-	-	-	-	-
	2	Anbieter	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0			.	-	-	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	-			-	-	-	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
65		**1723 Kammgarnweberei**									
	1	Unternehmen	32	74,51	117,66	9,37	18,75	31,25	78,12	-	-
	2	Anbieter	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,001			38,60	56,30	71,50	98,20	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	-			-	-	-	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-
66		**1724 Seiden- und Filamentgarnweberei**									
	1	Unternehmen	41	49,33	101,12	7,32	14,63	24,39	60,98	-	-
	2	Anbieter	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,001			24,90	41,40	59,70	92,00	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	-			-	-	-	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-
67		**1725 Sonstige Weberei**									
	1	Unternehmen	19	217,47	176,97	15,79	31,58	52,63	-	-	-
	2	Anbieter	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0			.	.	.	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	-			-	-	-	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-
68		**1730 Textilveredlung**									
	1	Unternehmen	165	28,85	193,90	1,82	3,64	6,06	15,15	30,30	60,61
	2	Anbieter	225	23,75	208,42	1,33	2,67	4,44	11,11	22,22	44,44
	3	Anbieter/Unternehmen%	136,364	82,32	107,49	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	3,790			.	30,20	38,30	59,50	77,50	93,50
	5	Produktion Mrd. DM	3,364			18,78	27,15	35,04	55,72	74,43	89,91
	6	Produktion/Umsatz %	88,759			-	89,89	91,48	93,65	96,04	96,16
69		**1740 Herstellung von konfektionierten Textilwaren (ohne Bekleidung)**									
	1	Unternehmen	292	9,63	134,60	1,03	2,05	3,42	8,56	17,12	34,25
	2	Anbieter	488	8,15	172,56	0,61	1,23	2,05	5,12	10,25	20,49
	3	Anbieter/Unternehmen%	167,123	84,63	128,20	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	4,150			9,10	15,30	21,90	39,00	56,00	76,40
	5	Produktion Mrd. DM	3,574			8,13	14,10	19,82	35,31	51,50	70,08
	6	Produktion/Umsatz %	86,135			89,34	92,18	90,49	90,53	91,97	91,73

noch Tabelle I.3

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
70		**1751 Herstellung von Teppichen**									
	1	Unternehmen	55	45,40	122,35	5,45	10,91	18,18	45,45	90,91	-
	2	Anbieter	64	44,37	135,65	4,69	9,37	15,62	39,06	78,12	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	116,364	97,73	110,87	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	2,526			25,50	42,40	58,60	84,70	99,40	-
	5	Produktion Mrd. DM	2,547			27,07	40,82	54,82	82,29	98,57	-
	6	Produktion/Umsatz %	100,828			106,16	96,28	93,55	97,15	99,17	-
71		**1752 Herstellung von Seilerwaren**									
	1	Unternehmen	13	143,02	92,70	23,08	46,15	76,92	-	-	-
	2	Anbieter	34	78,40	129,06	8,82	17,65	29,41	73,53	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	261,538	54,82	139,22	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,157			.	80,00	95,20	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,137			39,55	60,41	76,26	96,92	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	87,672			-	75,51	80,10	-	-	-
72		**1753 Herstellung von Vliesstoff und Erzeugnissen daraus (ohne Bekleidung)**									
	1	Unternehmen	24	115,43	133,06	12,50	25,00	41,67	-	-	-
	2	Anbieter	50	109,64	211,71	6,00	12,00	20,00	50,00	100,00	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	208,333	94,98	159,11	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,656			.	70,80	82,00	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	1,584			48,22	66,27	80,40	94,97	100,00	-
	6	Produktion/Umsatz %	241,651			-	93,61	98,05	-	-	-
73		**1754 Textilgewerbe a.n.g.**									
	1	Unternehmen	184	25,67	192,96	1,63	3,26	5,43	13,59	27,17	54,35
	2	Anbieter	285	14,84	179,72	1,05	2,11	3,51	8,77	17,54	35,09
	3	Anbieter/Unternehmen%	154,891	57,81	93,14	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	3,851			20,50	31,40	40,50	61,90	76,00	90,70
	5	Produktion Mrd. DM	3,427			13,23	22,25	29,51	50,10	65,95	83,40
	6	Produktion/Umsatz %	88,984			64,55	70,86	72,86	80,93	86,78	91,96
74		**1760 Herstellung von gewirktem und gestricktem Stoff**									
	1	Unternehmen	53	35,99	95,25	5,66	11,32	18,87	47,17	94,34	-
	2	Anbieter	110	28,65	146,69	2,73	5,45	9,09	22,73	45,45	90,91
	3	Anbieter/Unternehmen%	207,547	79,61	154,01	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	1,221			18,90	36,70	50,80	82,60	.	-
	5	Produktion Mrd. DM	1,293			17,83	33,12	44,88	71,59	89,39	99,96
	6	Produktion/Umsatz %	105,864			94,35	90,25	88,35	86,67	-	-

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
75		**1771 Herstellung von Strumpfwaren**									
	1	Unternehmen	40	105,22	179,13	7,50	15,00	25,00	62,50	-	-
	2	Anbieter	64	154,29	297,90	4,69	9,37	15,62	39,06	78,12	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	160,000	146,64	166,30	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	1,641			46,40	72,10	83,00	97,20	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	1,608			58,84	76,92	85,33	97,11	99,86	-
	6	Produktion/Umsatz %	98,021			126,81	106,68	102,81	99,90	-	-
76		**1772 Herstellung von Pullovern, Strickjacken u. ä.**									
	1	Unternehmen	129	45,25	219,94	2,33	4,65	7,75	19,38	38,76	77,52
	2	Anbieter	228	19,64	186,48	1,32	2,63	4,39	10,96	21,93	43,86
	3	Anbieter/Unternehmen%	176,744	43,40	84,79	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	1,726			31,70	44,50	53,00	72,70	85,50	97,40
	5	Produktion Mrd. DM	1,080			17,05	25,41	34,07	52,47	69,84	88,84
	6	Produktion/Umsatz %	62,585			53,78	57,09	64,29	72,18	81,68	91,22
77		**18 Bekleidungsgewerbe**									
	1	Unternehmen	950	6,98	237,32	0,32	0,63	1,05	2,63	5,26	10,53
	2	Anbieter	1 124	6,50	251,06	0,27	0,53	0,89	2,22	4,45	8,90
	3	Anbieter/Unternehmen%	118,316	93,12	105,79	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	23,087			8,40	14,60	19,50	31,70	.	61,00
	5	Produktion Mrd. DM	9,926			7,33	12,03	17,60	32,36	46,36	61,88
	6	Produktion/Umsatz %	42,993			87,26	82,41	90,24	102,07	-	101,44
78		**1810 Herstellung von Lederbekleidung**									
	1	Unternehmen	20	104,49	104,39	15,00	30,00	50,00	-	-	-
	2	Anbieter	29	100,76	138,64	10,34	20,69	34,48	86,21	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	145,000	96,43	132,81	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,167			47,20	69,50	83,70	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,108			48,96	67,61	82,17	99,49	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	64,676			103,74	97,28	98,17	-	-	-
79		**1821 Herstellung von Arbeits- und Berufsbekleidung**									
	1	Unternehmen	50	56,65	135,36	6,00	12,00	20,00	50,00	100,00	-
	2	Anbieter	85	63,00	208,68	3,53	7,06	11,76	29,41	58,82	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	170,000	111,21	154,17	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,729			29,60	49,90	68,40	91,40	100,00	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,240			36,77	52,32	64,17	82,99	96,98	-
	6	Produktion/Umsatz %	32,927			124,22	104,84	93,81	90,80	96,98	-

noch Tabelle I.3

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
80		**1822 Herstellung von Oberbekleidung (ohne Arbeits- und Berufsbekleidung)**									
	1	Unternehmen	500	11,90	222,51	0,60	1,20	2,00	5,00	10,00	20,00
	2	Anbieter	610	11,96	250,86	0,49	0,98	1,64	4,10	8,20	16,39
	3	Anbieter/Unternehmen%	122,000	100,50	112,74	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	15,487			12,50	18,80	25,50	42,40	59,50	78,10
	5	Produktion Mrd. DM	5,589			10,73	18,30	26,39	45,65	62,67	77,91
	6	Produktion/Umsatz %	36,092			85,86	97,36	103,50	107,67	105,33	99,76
81		**1823 Herstellung von Wäsche**									
	1	Unternehmen	210	30,44	232,21	1,43	2,86	4,76	11,90	23,81	47,62
	2	Anbieter	458	16,23	253,66	0,66	1,31	2,18	5,46	10,92	21,83
	3	Anbieter/Unternehmen%	218,095	53,32	109,24	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	5,110			23,30	31,60	39,80	59,70	79,00	93,10
	5	Produktion Mrd. DM	2,784			12,65	22,19	32,28	54,23	71,33	85,21
	6	Produktion/Umsatz %	54,468			54,31	70,21	81,09	90,83	90,29	91,52
82		**1824 Herstellung von sonstiger Bekleidung und Bekleidungszubehör**									
	1	Unternehmen	160	16,10	125,53	1,87	3,75	6,25	15,62	31,25	62,50
	2	Anbieter	326	16,37	208,26	0,92	1,84	3,07	7,67	15,34	30,67
	3	Anbieter/Unternehmen%	203,750	101,68	165,90	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	1,537			13,60	21,70	29,60	51,10	70,20	90,10
	5	Produktion Mrd. DM	1,107			15,56	25,05	31,38	47,10	62,90	82,19
	6	Produktion/Umsatz %	72,014			114,38	115,44	106,02	92,18	89,60	91,22
83		**1830 Zurichtung und Färben von Fellen, Herstellung von Pelzwaren**									
	1	Unternehmen	10		-	30,00	60,00	100,00	-	-	-
	2	Anbieter	18	106,15	95,43	16,67	33,33	55,56	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	180,000	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,056			48,20	79,60	100,00	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,049			46,19	66,01	85,41	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	87,370			95,83	82,93	85,41	-	-	-
84		**19 Ledergewerbe**									
	1	Unternehmen	323	18,29	221,51	0,93	1,86	3,10	7,74	15,48	30,96
	2	Anbieter	423	9,94	179,01	0,71	1,42	2,36	5,91	11,82	23,64
	3	Anbieter/Unternehmen%	130,960	54,35	80,81	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	7,087			16,40	27,00	34,40	51,50	66,90	81,80
	5	Produktion Mrd. DM	4,410			8,73	15,46	22,86	41,01	58,47	75,27
	6	Produktion/Umsatz %	62,219			53,25	57,27	66,45	79,63	87,40	92,02

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
85		**1910 Ledererzeugung**									
	1	Unternehmen	35	72,70	124,28	8,57	17,14	28,57	71,43	-	-
	2	Anbieter	37	69,68	125,62	8,11	16,22	27,03	67,57	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	105,714	95,85	101,08	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,977			37,70	57,20	75,10	97,00	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,717			35,27	54,14	69,68	96,89	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	73,378			93,56	94,66	92,78	99,89	-	-
86		**1920 Lederverarbeitung (ohne Herstellung von Lederbekleidung und Schuhen)**									
	1	Unternehmen	130	22,25	137,58	2,31	4,62	7,69	19,23	38,46	76,92
	2	Anbieter	179	23,51	179,10	1,68	3,35	5,59	13,97	27,93	55,87
	3	Anbieter/Unternehmen%	137,692	105,66	130,18	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	1,428			17,40	28,50	38,00	59,10	79,10	96,30
	5	Produktion Mrd. DM	1,111			20,03	30,37	39,84	57,24	74,18	91,65
	6	Produktion/Umsatz %	77,823			115,10	106,55	104,83	96,85	93,78	95,17
87		**1930 Herstellung von Schuhen**									
	1	Unternehmen	158	36,66	218,92	1,90	3,80	6,33	15,82	31,65	63,29
	2	Anbieter	204	19,72	173,85	1,47	2,94	4,90	12,25	24,51	49,02
	3	Anbieter/Unternehmen%	129,114	53,79	79,41	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	4,682			24,80	40,80	50,80	70,30	84,50	95,80
	5	Produktion Mrd. DM	2,513			14,90	25,64	35,67	58,86	76,27	91,93
	6	Produktion/Umsatz %	53,663			60,09	62,84	70,21	83,73	90,26	95,97
88		**20 Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)**									
	1	Unternehmen	1 472	3,65	209,10	0,20	0,41	0,68	1,70	3,40	6,79
	2	Anbieter	2 431	3,32	266,06	0,12	0,25	0,41	1,03	2,06	4,11
	3	Anbieter/Unternehmen%	165,149	90,96	127,24	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	30,605			4,80	8,10	11,80	22,50	34,50	48,50
	5	Produktion Mrd. DM	28,266			4,89	7,97	11,55	21,45	32,66	45,20
	6	Produktion/Umsatz %	92,355			101,80	98,36	97,84	95,34	94,66	93,20
89		**2010 Säge-, Hobel- und Holzimprägnierwerke**									
	1	Unternehmen	344	11,20	168,86	0,87	1,74	2,91	7,27	14,53	29,07
	2	Anbieter	1 080	6,30	240,84	0,28	0,56	0,93	2,31	4,63	9,26
	3	Anbieter/Unternehmen%	313,953	56,25	142,63	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	6,165			11,80	18,40	25,30	41,40	55,40	72,70
	5	Produktion Mrd. DM	6,621			8,48	13,54	19,01	30,42	41,47	54,88
	6	Produktion/Umsatz %	107,392			71,83	73,58	75,13	73,47	74,86	75,49

noch Tabelle I.3

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
90		**2020 Furnier-, Sperrholz-, Holzfaserplatten- und Holzspanplattenwerke**									
	1	Unternehmen	129	28,94	165,32	2,33	4,65	7,75	19,38	38,76	77,52
	2	Anbieter	141	31,26	184,60	2,13	4,26	7,09	17,73	35,46	70,92
	3	Anbieter/Unternehmen%	109,302	108,02	111,66	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	6,678			20,80	31,30	43,00	68,60	87,60	98,40
	5	Produktion Mrd. DM	5,867			22,26	32,56	43,97	69,82	87,10	98,41
	6	Produktion/Umsatz %	87,859			107,00	104,04	102,24	101,78	99,43	100,01
91		**2030 Herstellung von Konstruktionsteilen, Fertigbauteilen, Ausbauelementen und Fertigteilbauten aus Holz**									
	1	Unternehmen	724	7,21	205,37	0,41	0,83	1,38	3,45	6,91	13,81
	2	Anbieter	987	6,42	231,07	0,30	0,61	1,01	2,53	5,07	10,13
	3	Anbieter/Unternehmen%	136,326	89,04	112,51	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	14,127			7,70	13,20	19,40	34,80	49,00	63,50
	5	Produktion Mrd. DM	12,182			6,69	12,00	17,96	33,40	46,24	60,05
	6	Produktion/Umsatz %	86,237			86,88	90,95	92,60	95,98	94,36	94,56
92		**2040 Herstellung von Verpackungsmitteln und Lagerbehältern aus Holz**									
	1	Unternehmen	110	21,89	118,63	2,73	5,45	9,09	22,73	45,45	90,91
	2	Anbieter	243	14,20	156,58	1,23	2,47	4,12	10,29	20,58	41,15
	3	Anbieter/Unternehmen%	220,909	64,87	131,99	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	1,260			16,40	25,40	35,40	60,10	79,40	98,60
	5	Produktion Mrd. DM	0,961			11,82	19,92	28,41	47,68	66,15	87,64
	6	Produktion/Umsatz %	76,296			72,10	78,42	80,26	79,34	83,31	88,88
93		**2051 Herstellung von Holzwaren a.n.g., Veredlung von Holzwaren**									
	1	Unternehmen	160	43,38	243,73	1,87	3,75	6,25	15,62	31,25	62,50
	2	Anbieter	348	30,46	309,85	0,86	1,72	2,87	7,18	14,37	28,74
	3	Anbieter/Unternehmen%	217,500	70,22	127,13	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	2,292			.	44,10	51,80	66,60	79,00	92,80
	5	Produktion Mrd. DM	2,195			25,34	37,37	44,82	57,60	69,37	83,55
	6	Produktion/Umsatz %	95,771			-	84,73	86,52	86,49	87,82	90,03
94		**2052 Herstellung von Kork-, Flecht- und Korbwaren**									
	1	Unternehmen	5	.	-	60,00	-	-	-	-	-
	2	Anbieter	14	214,47	141,51	21,43	42,86	71,43	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	280,000	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,083			.	-	-	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,047			75,44	91,71	98,97	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	55,928			-	-	-	-	-	-

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
95		**21 Papiergewerbe**									
	1	Unternehmen	873	7,97	244,02	0,34	0,69	1,15	2,86	5,73	11,45
	2	Anbieter	1 171	7,90	287,30	0,26	0,51	0,85	2,13	4,27	8,54
	3	Anbieter/Unternehmen%	134,135	99,12	117,74	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	51,636			8,90	14,20	20,60	35,30	49,90	65,60
	5	Produktion Mrd. DM	48,389			9,21	14,78	21,30	35,25	49,17	64,63
	6	Produktion/Umsatz %	93,713			103,52	104,12	103,41	99,87	98,54	98,53
96		**2111 Herstellung von Holzstoff und Zellstoff**									
	1	Unternehmen	2	.	-	-	-	-	-	-	-
	2	Anbieter	7	285,46	99,91	42,86	85,71	-	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	350,000	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	-			-	-	-	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,373			85,54	.	-	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-
97		**2112 Herstellung von Papier, Karton und Pappe**									
	1	Unternehmen	170	.	-	1,76	3,53	5,88	14,71	29,41	58,82
	2	Anbieter	260	22,81	222,07	1,15	2,31	3,85	9,62	19,23	38,46
	3	Anbieter/Unternehmen%	152,941	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	-			.	.	.	.	.	.
	5	Produktion Mrd. DM	22,131			18,12	29,59	38,07	58,84	77,66	92,71
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-
98		**2121 Herstellung von Wellpapier und -pappe sowie von Verpackungsmitteln aus Papier, Karton und Pappe**									
	1	Unternehmen	408	13,55	212,78	0,74	1,47	2,45	6,13	12,25	24,51
	2	Anbieter	506	11,89	224,02	0,59	1,19	1,98	4,94	9,88	19,76
	3	Anbieter/Unternehmen%	124,020	87,75	105,28	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	14,252			14,10	22,00	28,70	44,20	57,70	73,90
	5	Produktion Mrd. DM	13,300			12,33	20,39	27,18	42,54	56,05	72,52
	6	Produktion/Umsatz %	93,320			87,45	92,70	94,71	96,25	97,14	98,13
99		**2122 Herstellung von Haushalts-, Hygiene- und Toilettenartikeln aus Zellstoff und Papier**									
	1	Unternehmen	47	80,47	166,80	6,38	12,77	21,28	53,19	-	-
	2	Anbieter	64	97,14	228,41	4,69	9,37	15,62	39,06	78,12	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	136,170	120,72	136,94	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	5,895			38,80	58,00	77,30	96,00	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	6,179			44,73	65,15	81,26	95,51	99,78	-
	6	Produktion/Umsatz %	104,810			115,29	112,33	105,13	99,49	-	-

noch Tabelle I.3

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
100	**2123 Herstellung von Schreibwaren und Bürobedarf aus Papier, Karton und Pappe**										
	1	Unternehmen	68	111,29	256,27	4,41	8,82	14,71	36,76	73,53	-
	2	Anbieter	132	46,39	226,35	2,27	4,55	7,58	18,94	37,88	75,76
	3	Anbieter/Unternehmen%	194,118	41,68	88,32	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	3,301			.	61,40	69,40	86,10	97,20	-
	5	Produktion Mrd. DM	1,591			28,99	42,64	52,45	78,00	94,19	99,90
	6	Produktion/Umsatz %	48,201			-	69,45	75,58	90,59	96,90	-
101	**2124 Herstellung von Tapeten**										
	1	Unternehmen	18	105,29	94,61	16,67	33,33	55,56	-	-	-
	2	Anbieter	26	101,74	128,27	11,54	23,08	38,46	96,15	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	144,444	96,63	135,58	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,802			47,00	67,80	86,60	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,871			48,70	67,83	84,71	.	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	108,597			103,61	100,04	97,81	-	-	-
102	**2125 Herstellung von sonstigen Waren aus Papier, Karton und Pappe**										
	1	Unternehmen	160	30,80	198,20	1,87	3,75	6,25	15,62	31,25	62,50
	2	Anbieter	359	14,54	205,40	0,84	1,67	2,79	6,96	13,93	27,86
	3	Anbieter/Unternehmen%	224,375	47,21	103,63	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	4,111			22,70	.	42,50	62,30	76,60	92,40
	5	Produktion Mrd. DM	3,845			13,06	22,10	30,27	48,71	65,04	83,09
	6	Produktion/Umsatz %	93,532			57,55	-	71,23	78,19	84,91	89,92
103	**22 Verlagsgewerbe, Druckgewerbe, Vervielfältigung von bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern**										
	1	Unternehmen	2 646	4,70	338,26	0,11	0,23	0,38	0,94	1,89	3,78
	2	Anbieter	3 002	3,21	293,72	0,10	0,20	0,33	0,83	1,67	3,33
	3	Anbieter/Unternehmen%	113,454	68,30	86,83	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	67,730			.	10,80	14,10	22,50	31,00	41,60
	5	Produktion Mrd. DM	65,003			6,08	8,96	12,02	19,92	28,42	39,40
	6	Produktion/Umsatz %	95,974			-	82,96	85,23	88,54	91,67	94,70
104	**2211 Buchverlag und Musikverlag**										
	1	Unternehmen	179	19,21	156,15	1,68	3,35	5,59	13,97	27,93	55,87
	2	Anbieter	414	11,91	198,21	0,72	1,45	2,42	6,04	12,08	24,15
	3	Anbieter/Unternehmen%	231,285	62,00	126,94	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	7,406			.	22,70	30,30	51,80	72,40	91,00
	5	Produktion Mrd. DM	7,599			9,77	16,63	24,14	44,22	64,82	84,35
	6	Produktion/Umsatz %	102,610			-	73,27	79,68	85,36	89,53	92,69

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
105		**2212 Zeitungsverlag**									
	1	Unternehmen	247	12,09	140,92	1,21	2,43	4,05	10,12	20,24	40,49
	2	Anbieter	246	13,73	154,17	1,22	2,44	4,07	10,16	20,33	40,65
	3	Anbieter/Unternehmen%	99,595	113,56	109,40	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	13,501			9,80	16,80	24,60	44,70	65,70	85,40
	5	Produktion Mrd. DM	12,126			11,44	18,06	25,49	47,66	68,74	87,68
	6	Produktion/Umsatz %	89,815			116,74	107,48	103,62	106,61	104,62	102,66
106		**2213 Zeitschriftenverlag**									
	1	Unternehmen	273	34,50	290,14	1,10	2,20	3,66	9,16	18,32	36,63
	2	Anbieter	586	18,69	315,47	0,51	1,02	1,71	4,27	8,53	17,06
	3	Anbieter/Unternehmen%	214,652	54,17	108,73	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	11,254			.	34,60	43,40	60,20	72,90	85,20
	5	Produktion Mrd. DM	10,625			18,17	25,29	33,50	50,32	63,87	76,15
	6	Produktion/Umsatz %	94,408			-	73,11	77,18	83,59	87,61	89,38
107		**2214 Verlag von bespielten Tonträgern**									
	1	Unternehmen	6	.	-	50,00	100,00	-	-	-	-
	2	Anbieter	28	315,67	279,98	10,71	21,43	35,71	89,29	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	466,667	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,153			.	100,00	-	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,255			82,45	89,92	94,69	99,99	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	167,113			-	89,92	-	-	-	-
108		**2215 Sonstiges Verlagsgewerbe**									
	1	Unternehmen	27	293,67	263,23	11,11	22,22	37,04	92,59	-	-
	2	Anbieter	170	39,47	238,96	1,76	3,53	5,88	14,71	29,41	58,82
	3	Anbieter/Unternehmen%	629,630	13,44	90,78	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	1,044			.	.	88,80	.	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,449			23,00	35,20	48,67	77,07	92,15	98,99
	6	Produktion/Umsatz %	42,989			-	-	54,80	-	-	-
109		**2221 Zeitungsdruckerei**									
	1	Unternehmen	57	66,35	166,79	5,26	10,53	17,54	43,86	87,72	-
	2	Anbieter	129	39,16	201,30	2,33	4,65	7,75	19,38	38,76	77,52
	3	Anbieter/Unternehmen%	226,316	59,02	120,69	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	2,501			36,40	50,40	63,80	87,20	98,60	-
	5	Produktion Mrd. DM	2,349			25,24	35,72	47,34	73,30	89,63	99,15
	6	Produktion/Umsatz %	93,901			69,34	70,88	74,19	84,05	90,90	-

noch Tabelle I.3

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
110		**2222 Druckerei (ohne Zeitungsdruckerei)**									
	1	Unternehmen	1 462	16,49	480,77	0,21	0,41	0,68	1,71	3,42	6,84
	2	Anbieter	1 881	5,40	302,66	0,16	0,32	0,53	1,33	2,66	5,32
	3	Anbieter/Unternehmen%	128,659	32,75	62,95	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	27,942			.	.	25,80	33,60	41,30	51,90
	5	Produktion Mrd. DM	26,736			8,24	13,96	19,21	27,61	35,64	46,13
	6	Produktion/Umsatz %	95,682			-	-	74,47	82,17	86,29	88,89
111		**2223 Druckweiterverarbeitung**									
	1	Unternehmen	101	53,48	209,79	2,97	5,94	9,90	24,75	49,50	99,01
	2	Anbieter	245	30,18	252,86	1,22	2,45	4,08	10,20	20,41	40,82
	3	Anbieter/Unternehmen%	242,574	56,43	120,53	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,844			.	.	46,00	64,60	81,80	.
	5	Produktion Mrd. DM	1,288			24,59	33,45	40,38	55,61	71,11	88,76
	6	Produktion/Umsatz %	152,569			-	-	87,79	86,08	86,93	-
112		**2224 Satzherstellung und Reproduktion**									
	1	Unternehmen	234	6,40	70,57	1,28	2,56	4,27	10,68	21,37	42,74
	2	Anbieter	534	5,75	143,86	0,56	1,12	1,87	4,68	9,36	18,73
	3	Anbieter/Unternehmen%	228,205	89,84	203,85	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	1,538			5,70	9,80	14,30	27,60	44,30	67,00
	5	Produktion Mrd. DM	1,952			6,86	10,56	14,68	25,66	39,03	57,38
	6	Produktion/Umsatz %	126,888			120,35	107,76	102,64	92,96	88,10	85,64
113		**2225 Sonstiges Druckgewerbe**									
	1	Unternehmen	42	30,16	51,63	7,14	14,29	23,81	59,52	-	-
	2	Anbieter	103	24,63	123,96	2,91	5,83	9,71	24,27	48,54	97,09
	3	Anbieter/Unternehmen%	245,238	81,66	240,09	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,291			15,40	27,50	41,40	79,00	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,316			14,34	25,09	36,85	68,91	95,39	100,00
	6	Produktion/Umsatz %	108,595			93,10	91,22	89,02	87,23	-	-
114		**2231 Vervielfältigung von bespielten Tonträgern**									
	1	Unternehmen	14	192,40	130,14	21,43	42,86	71,43	-	-	-
	2	Anbieter	15	179,08	129,85	20,00	40,00	66,67	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	107,143	93,08	99,78	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	1,175			73,90	89,00	97,00	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,953			66,19	91,91	98,47	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	81,084			89,56	103,27	101,51	-	-	-

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
115		**2232 Vervielfältigung von bespielten Bildträgern**									
	1	Unternehmen	2	.	-	-	-	-	-	-	-
	2	Anbieter	15	190,10	136,07	20,00	40,00	66,67	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	750,000	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	-			-	-	-	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,138			62,09	83,95	98,24	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-
116		**2233 Vervielfältigung von bespielten Datenträgern**									
	1	Unternehmen	2	.	-	-	-	-	-	-	-
	2	Anbieter	18	254,80	189,38	16,67	33,33	55,56	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	900,000	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	-			-	-	-	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,218			86,26	94,64	98,66	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-
117		**23 Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen**									
	1	Unternehmen	54	127,90	243,03	5,56	11,11	18,52	46,30	92,59	-
	2	Anbieter	95	89,05	273,13	3,16	6,32	10,53	26,32	52,63	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	175,926	69,62	112,39	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	113,305			51,00	81,20	94,00	.	100,00	-
	5	Produktion Mrd. DM	22,386			44,89	64,41	75,08	93,58	98,85	-
	6	Produktion/Umsatz %	19,758			88,03	79,32	79,87	-	98,85	-
118		**2310 Kokerei**									
	1	Unternehmen	1	.	-	-	-	-	-	-	-
	2	Anbieter	-	.	.	-	-	-	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	-			-	-	-	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	2,466			-	-	-	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-
119		**2320 Mineralölverarbeitung**									
	1	Unternehmen	52	.	-	5,77	11,54	19,23	48,08	96,15	-
	2	Anbieter	88	107,76	291,26	3,41	6,82	11,36	28,41	56,82	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	169,231	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	112,879			51,20	81,50	94,40	99,50	.	-
	5	Produktion Mrd. DM	19,625			51,21	69,37	79,34	95,32	99,19	-
	6	Produktion/Umsatz %	17,386			100,02	85,12	84,05	95,80	-	-

noch Tabelle I.3

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
120		**2330 Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen**									
	1	Unternehmen	1	.	-	-	-	-	-	-	-
	2	Anbieter	3	.	.	100,00	-	-	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	300,000	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	-			-	-	-	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	-			.	-	-	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-
121		**24 Chemische Industrie**									
	1	Unternehmen	1 268	26,42	570,14	0,24	0,47	0,79	1,97	3,94	7,89
	2	Anbieter	1 611	24,72	623,11	0,19	0,37	0,62	1,55	3,10	6,21
	3	Anbieter/Unternehmen%	127,050	93,57	109,29	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	223,956			24,80	33,00	39,60	53,10	63,20	73,90
	5	Produktion Mrd. DM	169,475			24,56	31,16	36,22	48,42	58,09	69,17
	6	Produktion/Umsatz %	75,673			99,03	94,44	91,48	91,19	91,92	93,60
122		**2411 Herstellung von Industriegasen**									
	1	Unternehmen	10	.	-	30,00	60,00	100,00	-	-	-
	2	Anbieter	41	217,94	281,70	7,32	14,63	24,39	60,98	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	410,000	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	2,082			.	.	100,00	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	1,540			69,37	80,50	89,24	99,29	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	73,930			-	-	89,24	-	-	-
123		**2412 Herstellung von Farbstoffen und Pigmenten**									
	1	Unternehmen	23	157,09	161,65	13,04	26,09	43,48	-	-	-
	2	Anbieter	87	145,90	341,96	3,45	6,90	11,49	28,74	57,47	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	378,261	92,88	211,54	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	2,946			.	84,10	92,60	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	7,421			62,21	81,43	89,68	97,29	99,79	-
	6	Produktion/Umsatz %	251,859			-	96,83	96,85	-	-	-
124		**2413 Herstellung von sonstigen anorganischen Grundstoffen und Chemikalien**									
	1	Unternehmen	52	290,79	375,78	5,77	11,54	19,23	48,08	96,15	-
	2	Anbieter	168	58,66	297,57	1,79	3,57	5,95	14,88	29,76	59,52
	3	Anbieter/Unternehmen%	323,077	20,17	79,19	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	11,828			.	.	82,50	95,80	.	-
	5	Produktion Mrd. DM	7,251			32,05	44,09	54,51	76,58	91,58	98,96
	6	Produktion/Umsatz %	61,301			-	-	66,07	79,94	-	-

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
125		**2414 Herstellung von sonstigen organischen Grundstoffen und Chemikalien**									
	1	Unternehmen	58	196,36	322,32	5,17	10,34	17,24	43,10	86,21	-
	2	Anbieter	164	73,90	333,46	1,83	3,66	6,10	15,24	30,49	60,98
	3	Anbieter/Unternehmen%	282,759	37,63	103,46	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	74,969			74,10	.	94,50	98,70	100,00	-
	5	Produktion Mrd. DM	25,932			39,16	58,28	69,99	86,28	95,53	99,58
	6	Produktion/Umsatz %	34,591			52,85	-	74,07	87,42	95,53	-
126		**2415 Herstellung von Düngemitteln und Stickstoffverbindungen**									
	1	Unternehmen	18	144,04	126,20	16,67	33,33	55,56	-	-	-
	2	Anbieter	52	171,99	281,84	5,77	11,54	19,23	48,08	96,15	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	288,889	119,40	223,33	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	-			.	.	.	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	2,975			61,65	80,07	89,34	98,66	.	-
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-
127		**2416 Herstellung von Kunststoff in Primärformen**									
	1	Unternehmen	81	73,90	223,29	3,70	7,41	12,35	30,86	61,73	-
	2	Anbieter	200	77,27	380,19	1,50	3,00	5,00	12,50	25,00	50,00
	3	Anbieter/Unternehmen%	246,914	104,56	170,27	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	19,567			40,00	56,70	71,20	90,70	98,00	-
	5	Produktion Mrd. DM	28,228			42,34	57,03	67,93	85,84	93,09	98,63
	6	Produktion/Umsatz %	144,264			105,86	100,58	95,41	94,64	94,99	-
128		**2417 Herstellung von synthetischem Kautschuk in Primärformen**									
	1	Unternehmen	3	.	-	100,00	-	-	-	-	-
	2	Anbieter	19	172,17	150,71	15,79	31,58	52,63	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	633,333	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	-			.	-	-	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	1,287			58,48	91,71	99,13	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-
129		**2420 Herstellung von Schädlingsbekämpfungs- und Pflanzenschutzmitteln**									
	1	Unternehmen	17	418,30	247,21	17,65	35,29	58,82	-	-	-
	2	Anbieter	65	245,86	387,05	4,62	9,23	15,38	38,46	76,92	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	382,353	58,78	156,57	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	1,912			.	.	96,00	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	3,649			82,32	88,94	93,21	98,60	99,96	-
	6	Produktion/Umsatz %	190,819			-	-	97,09	-	-	-

noch Tabelle I.3

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
130		**2430 Herstellung von Anstrichmitteln, Druckfarben und Kitten**									
	1	Unternehmen	267	24,44	235,07	1,12	2,25	3,75	9,36	18,73	37,45
	2	Anbieter	371	19,22	247,57	0,81	1,62	2,70	6,74	13,48	26,95
	3	Anbieter/Unternehmen%	138,951	78,64	105,32	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	17,115			.	29,40	37,60	56,30	70,80	85,60
	5	Produktion Mrd. DM	12,966			18,15	25,68	34,17	51,11	65,25	81,02
	6	Produktion/Umsatz %	75,758			-	87,36	90,87	90,79	92,16	94,65
131		**2441 Herstellung von pharmazeutischen Grundstoffen**									
	1	Unternehmen	17	127,61	108,14	17,65	35,29	58,82	-	-	-
	2	Anbieter	69	118,46	267,84	4,35	8,70	14,49	36,23	72,46	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	405,882	92,83	247,68	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,351			.	70,80	87,00	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	3,124			52,31	72,50	84,99	94,91	99,42	-
	6	Produktion/Umsatz %	891,117			-	102,39	97,70	-	-	-
132		**2442 Herstellung von pharmazeutischen Spezialitäten und sonstigen pharmazeutischen Erzeugnissen**									
	1	Unternehmen	252	25,34	232,09	1,19	2,38	3,97	9,92	19,84	39,68
	2	Anbieter	312	25,43	263,35	0,96	1,92	3,21	8,01	16,03	32,05
	3	Anbieter/Unternehmen%	123,810	100,36	113,47	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	35,238			19,30	31,20	41,80	64,40	80,50	92,40
	5	Produktion Mrd. DM	29,424			20,80	31,39	39,93	60,78	77,33	91,13
	6	Produktion/Umsatz %	83,500			107,75	100,62	95,52	94,38	96,06	98,62
133		**2451 Herstellung von Seifen, Wasch-, Reinigungs- und Poliermitteln**									
	1	Unternehmen	114	233,74	506,43	2,63	5,26	8,77	21,93	43,86	87,72
	2	Anbieter	290	85,62	488,15	1,03	2,07	3,45	8,62	17,24	34,48
	3	Anbieter/Unternehmen%	254,386	36,63	96,39	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	17,624			72,10	79,30	85,60	92,90	96,60	99,70
	5	Produktion Mrd. DM	8,262			39,50	53,03	62,77	76,70	85,95	93,84
	6	Produktion/Umsatz %	46,881			54,79	66,88	73,33	82,56	88,97	94,12
134		**2452 Herstellung von Duft- und Körperpflegemitteln**									
	1	Unternehmen	97	68,07	236,70	3,09	6,19	10,31	25,77	51,55	-
	2	Anbieter	190	43,68	270,16	1,58	3,16	5,26	13,16	26,32	52,63
	3	Anbieter/Unternehmen%	195,876	64,17	114,14	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	10,121			.	53,10	65,20	84,90	95,80	-
	5	Produktion Mrd. DM	8,722			27,23	42,63	58,23	79,15	90,95	98,42
	6	Produktion/Umsatz %	86,181			-	80,28	89,31	93,23	94,93	-

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
135		**2461 Herstellung von pyrotechnischen Erzeugnissen**									
	1	Unternehmen	17	222,71	166,92	17,65	35,29	58,82	-	-	-
	2	Anbieter	19	223,79	180,33	15,79	31,58	52,63	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	111,765	100,48	108,03	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	-			.	.	.	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,811			65,75	82,10	92,45	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-
136		**2462 Herstellung von Klebstoffen und Gelatine**									
	1	Unternehmen	38	52,11	99,01	7,89	15,79	26,32	65,79	-	-
	2	Anbieter	111	49,62	212,30	2,70	5,41	9,01	22,52	45,05	90,09
	3	Anbieter/Unternehmen%	292,105	95,22	214,42	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	2,113			27,90	45,80	62,50	93,00	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	2,117			29,76	42,51	52,80	76,03	92,87	99,94
	6	Produktion/Umsatz %	100,198			106,65	92,82	84,48	81,75	-	-
137		**2463 Herstellung von etherischen Ölen**									
	1	Unternehmen	16	370,38	221,95	18,75	37,50	62,50	-	-	-
	2	Anbieter	45	.	.	6,67	13,33	22,22	55,56	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	281,250	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	1,021			.	.	94,30	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	-			.	.	.	.	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-
138		**2464 Herstellung von fotochemischen Erzeugnissen**									
	1	Unternehmen	13	382,36	199,26	23,08	46,15	76,92	-	-	-
	2	Anbieter	22	261,10	217,81	13,64	27,27	45,45	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	169,231	68,29	109,31	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	6,799			.	96,70	.	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	3,137			73,11	89,15	96,37	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	46,141			-	92,20	-	-	-	-
139		**2465 Herstellung von unbespielten Ton-, Bild- und Datenträgern**									
	1	Unternehmen	4	.	-	75,00	-	-	-	-	-
	2	Anbieter	9	.	.	33,33	66,67	-	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	225,000	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	-			.	-	-	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	-			.	.	-	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-

noch Tabelle I.3

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
140		**2466 Herstellung von chemischen Erzeugnissen a.n.g.**									
	1	Unternehmen	138	27,67	167,87	2,17	4,35	7,25	18,12	36,23	72,46
	2	Anbieter	360	28,07	301,76	0,83	1,67	2,78	6,94	13,89	27,78
	3	Anbieter/Unternehmen%	260,870	101,45	179,76	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	9,137			21,20	30,60	40,00	65,30	82,70	96,70
	5	Produktion Mrd. DM	12,687			21,88	34,08	43,28	64,21	79,27	91,00
	6	Produktion/Umsatz %	138,841			103,22	111,37	108,20	98,34	95,86	94,11
141		**2470 Herstellung von Chemiefasern**									
	1	Unternehmen	33	139,02	189,41	9,09	18,18	30,30	75,76	-	-
	2	Anbieter	48	89,86	182,02	6,25	12,50	20,83	52,08	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	145,455	64,64	96,10	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	7,100			55,40	72,80	86,40	98,90	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	5,859			44,14	65,25	80,77	97,18	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	82,521			79,67	89,63	93,48	98,26	-	-
142		**25 Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren**									
	1	Unternehmen	2 513	4,23	310,32	0,12	0,24	0,40	0,99	1,99	3,98
	2	Anbieter	3 416	2,50	274,71	0,09	0,18	0,29	0,73	1,46	2,93
	3	Anbieter/Unternehmen%	135,933	59,10	88,52	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	88,466			6,90	11,60	15,70	24,70	33,60	44,40
	5	Produktion Mrd. DM	74,969			4,78	7,75	10,52	17,94	25,86	36,29
	6	Produktion/Umsatz %	84,743			69,32	66,77	67,01	72,64	76,97	81,74
143		**2511 Herstellung von Bereifungen**									
	1	Unternehmen	12	168,03	100,82	25,00	50,00	83,33	-	-	-
	2	Anbieter	15	178,48	129,51	20,00	40,00	66,67	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	125,000	106,22	128,46	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	9,135			62,20	92,10	.	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	4,789			63,69	92,77	99,10	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	52,426			102,40	100,73	-	-	-	-
144		**2512 Runderneuerung von Bereifungen**									
	1	Unternehmen	14	470,02	236,23	21,43	42,86	71,43	-	-	-
	2	Anbieter	21	174,36	163,14	14,29	28,57	47,62	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	150,000	37,10	69,06	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,710			.	.	97,50	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,400			67,65	85,23	92,32	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	56,287			-	-	94,68	-	-	-

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
145		**2513 Herstellung von sonstigen Gummiwaren**									
	1	Unternehmen	207	34,55	248,05	1,45	2,90	4,83	12,08	24,15	48,31
	2	Anbieter	313	17,38	210,71	0,96	1,92	3,19	7,99	15,97	31,95
	3	Anbieter/Unternehmen%	151,208	50,30	84,95	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	12,190			.	33,00	41,60	62,10	80,30	93,90
	5	Produktion Mrd. DM	9,248			15,00	23,86	32,95	52,87	71,16	88,45
	6	Produktion/Umsatz %	75,863			-	72,31	79,22	85,14	88,62	94,19
146		**2521 Herstellung von Platten, Folien, Schläuchen und Profilen aus Kunststoff**									
	1	Unternehmen	390	12,59	197,70	0,77	1,54	2,56	6,41	12,82	25,64
	2	Anbieter	671	8,67	219,51	0,45	0,89	1,49	3,73	7,45	14,90
	3	Anbieter/Unternehmen%	172,051	68,86	111,03	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	21,608			12,20	19,70	26,70	44,70	60,40	77,00
	5	Produktion Mrd. DM	20,011			8,89	14,95	21,20	37,75	52,67	69,15
	6	Produktion/Umsatz %	92,610			72,89	75,87	79,40	84,46	87,21	89,80
147		**2522 Herstellung von Verpackungsmitteln aus Kunststoff**									
	1	Unternehmen	320	11,12	159,96	0,94	1,87	3,12	7,81	15,62	31,25
	2	Anbieter	637	5,82	164,47	0,47	0,94	1,57	3,92	7,85	15,70
	3	Anbieter/Unternehmen%	199,062	52,34	102,82	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	9,130			11,80	18,60	24,50	39,40	55,60	74,60
	5	Produktion Mrd. DM	8,533			5,60	10,55	15,23	27,97	43,67	62,64
	6	Produktion/Umsatz %	93,457			47,49	56,70	62,18	71,00	78,55	83,97
148		**2523 Herstellung von Baubedarfsartikeln aus Kunststoff**									
	1	Unternehmen	472	13,17	228,36	0,64	1,27	2,12	5,30	10,59	21,19
	2	Anbieter	788	7,39	219,53	0,38	0,76	1,27	3,17	6,35	12,69
	3	Anbieter/Unternehmen%	166,949	56,11	96,13	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	12,251			14,30	21,40	28,40	44,90	56,20	69,20
	5	Produktion Mrd. DM	10,523			8,73	14,32	20,40	34,03	45,72	59,52
	6	Produktion/Umsatz %	85,893			61,06	66,92	71,82	75,79	81,35	86,01
149		**2524 Herstellung von sonstigen Kunststoffwaren**									
	1	Unternehmen	1 098	8,97	297,56	0,27	0,55	0,91	2,28	4,55	9,11
	2	Anbieter	1 588	3,86	226,42	0,19	0,38	0,63	1,57	3,15	6,30
	3	Anbieter/Unternehmen%	144,627	43,03	76,09	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	23,441			.	16,00	20,70	30,10	39,70	52,50
	5	Produktion Mrd. DM	20,178			5,50	9,55	13,39	23,43	33,91	47,25
	6	Produktion/Umsatz %	86,081			-	59,70	64,67	77,84	85,40	90,00

noch Tabelle I.3

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
150		**26 Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden**									
	1	Unternehmen	2 169	3,36	250,75	0,14	0,28	0,46	1,15	2,31	4,61
	2	Anbieter	2 787	2,87	264,62	0,11	0,22	0,36	0,90	1,79	3,59
	3	Anbieter/Unternehmen%	128,492	85,42	105,53	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	71,543			5,10	9,20	13,30	22,70	31,60	42,40
	5	Produktion Mrd. DM	62,124			4,95	8,48	12,16	20,60	28,70	38,61
	6	Produktion/Umsatz %	86,834			97,07	92,13	91,45	90,74	90,84	91,06
151		**2611 Herstellung von Flachglas**									
	1	Unternehmen	10	.	-	30,00	60,00	100,00	-	-	-
	2	Anbieter	24	331,13	263,57	12,50	25,00	41,67	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	240,000	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,736			.	.	100,00	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	1,158			89,03	95,12	98,20	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	157,411			-	-	98,20	-	-	-
152		**2612 Veredlung und Verarbeitung von Flachglas**									
	1	Unternehmen	175	54,99	293,66	1,71	3,43	5,71	14,29	28,57	57,14
	2	Anbieter	207	31,05	232,97	1,45	2,90	4,83	12,08	24,15	48,31
	3	Anbieter/Unternehmen%	118,286	56,46	79,33	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	5,440			.	41,70	47,50	61,60	74,90	90,10
	5	Produktion Mrd. DM	4,365			26,06	35,06	42,27	57,53	71,94	87,89
	6	Produktion/Umsatz %	80,228			-	84,07	88,98	93,39	96,05	97,55
153		**2613 Herstellung von Hohlglas**									
	1	Unternehmen	74	50,66	165,80	4,05	8,11	13,51	33,78	67,57	-
	2	Anbieter	86	49,61	180,73	3,49	6,98	11,63	29,07	58,14	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	116,216	97,93	109,00	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	5,051			30,10	45,00	57,70	85,40	97,90	-
	5	Produktion Mrd. DM	4,524			27,58	44,18	57,12	84,37	97,60	-
	6	Produktion/Umsatz %	89,577			91,64	98,18	98,99	98,79	99,70	-
154		**2614 Herstellung von Glasfaser**									
	1	Unternehmen	20	281,82	215,32	15,00	30,00	50,00	-	-	-
	2	Anbieter	26	217,34	215,66	11,54	23,08	38,46	96,15	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	130,000	77,12	100,16	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	1,860			.	.	94,90	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	1,186			70,96	84,63	93,64	.	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	63,762			-	-	98,67	-	-	-

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
155	**2615 Herstellung, Veredlung und Verarbeitung von sonstigem Glas einschließlich technischen Glaswaren**										
	1	Unternehmen	63	227,36	365,02	4,76	9,52	15,87	39,68	79,37	-
	2	Anbieter	109	179,08	430,35	2,75	5,50	9,17	22,94	45,87	91,74
	3	Anbieter/Unternehmen%	173,016	78,76	117,90	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	2,665			.	.	79,70	90,30	98,40	-
	5	Produktion Mrd. DM	2,305			56,99	65,44	72,17	84,31	94,32	99,91
	6	Produktion/Umsatz %	86,490			-	-	90,56	93,37	95,85	-
156	**2621 Herstellung von keramischen Haushaltswaren und Ziergegenständen**										
	1	Unternehmen	85	82,79	245,71	3,53	7,06	11,76	29,41	58,82	-
	2	Anbieter	99	63,52	229,96	3,03	6,06	10,10	25,25	50,51	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	116,471	76,72	93,59	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	1,882			42,70	57,50	68,30	87,90	96,10	-
	5	Produktion Mrd. DM	1,655			35,28	53,85	67,47	87,30	95,70	-
	6	Produktion/Umsatz %	87,928			82,62	93,66	98,79	99,31	99,58	-
157	**2622 Herstellung von Sanitärkeramik**										
	1	Unternehmen	8	.	-	37,50	75,00	-	-	-	-
	2	Anbieter	12	291,64	158,10	25,00	50,00	83,33	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	150,000	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,589			.	.	-	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,547			75,80	91,29	.	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	92,808			-	-	-	-	-	-
158	**2623 Herstellung von Isolatoren und Isolierteilen aus Keramik**										
	1	Unternehmen	11	199,95	109,52	27,27	54,55	90,91	-	-	-
	2	Anbieter	17	235,61	173,36	17,65	35,29	58,82	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	154,545	117,83	158,29	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,282			.	89,90	.	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,443			66,65	83,33	94,37	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	157,143			-	92,69	-	-	-	-
159	**2624 Herstellung von keramischen Erzeugnissen für sonstige technische Zwecke**										
	1	Unternehmen	12	243,64	138,69	25,00	50,00	83,33	-	-	-
	2	Anbieter	29	216,11	229,51	10,34	20,69	34,48	86,21	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	241,667	88,70	165,48	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,828			.	94,60	.	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,542			71,63	83,18	90,42	99,80	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	65,422			-	87,93	-	-	-	-

noch Tabelle I.3

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
160	**2625 Herstellung von keramischen Erzeugnissen a.n.g.**										
	1	Unternehmen	32	100,61	148,98	9,37	18,75	31,25	78,12	-	-
	2	Anbieter	53	66,28	158,52	5,66	11,32	18,87	47,17	94,34	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	165,625	65,88	106,40	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,454			.	67,40	77,50	97,30	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,467			36,87	55,14	67,97	91,78	99,93	-
	6	Produktion/Umsatz %	102,932			-	81,81	87,70	94,32	-	-
161	**2626 Herstellung von feuerfesten keramischen Werkstoffen**										
	1	Unternehmen	57	74,34	179,92	5,26	10,53	17,54	43,86	87,72	-
	2	Anbieter	89	67,28	223,33	3,37	6,74	11,24	28,09	56,18	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	156,140	90,50	124,13	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	2,608			.	54,20	64,90	86,20	99,10	-
	5	Produktion Mrd. DM	2,139			38,10	52,40	62,95	82,09	95,66	-
	6	Produktion/Umsatz %	81,997			-	96,68	97,00	95,23	96,52	-
162	**2630 Herstellung von keramischen Wand- und Bodenfliesen und -platten**										
	1	Unternehmen	30	171,96	203,93	10,00	20,00	33,33	83,33	-	-
	2	Anbieter	42	74,59	146,04	7,14	14,29	23,81	59,52	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	140,000	43,38	71,61	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	2,042			.	.	80,70	99,00	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	1,398			37,64	54,61	70,79	95,80	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	68,432			-	-	87,72	96,77	-	-
163	**2640 Ziegelei, Herstellung von sonstiger Baukeramik**										
	1	Unternehmen	178	16,06	136,37	1,69	3,37	5,62	14,04	28,09	56,18
	2	Anbieter	197	13,82	131,27	1,52	3,05	5,08	12,69	25,38	50,76
	3	Anbieter/Unternehmen%	110,674	86,05	96,26	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	4,299			13,90	23,30	30,90	51,10	69,80	88,80
	5	Produktion Mrd. DM	3,638			11,74	20,33	28,60	48,06	65,80	85,39
	6	Produktion/Umsatz %	84,623			84,48	87,26	92,54	94,04	94,26	96,16
164	**2651 Herstellung von Zement**										
	1	Unternehmen	35	83,66	138,86	8,57	17,14	28,57	71,43	-	-
	2	Anbieter	42	69,90	139,13	7,14	14,29	23,81	59,52	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	120,000	83,55	100,19	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	5,774			43,60	58,10	72,70	94,40	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	4,526			38,27	53,61	66,99	92,76	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	78,390			87,77	92,27	92,15	98,27	-	-

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
165		**2652 Herstellung von Kalk**									
	1	Unternehmen	17	233,96	172,55	17,65	35,29	58,82	-	-	-
	2	Anbieter	35	155,73	210,96	8,57	17,14	28,57	71,43	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	205,882	66,56	122,26	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	1,004			76,30	87,50	94,00	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,890			64,22	75,70	85,46	97,94	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	88,633			84,17	86,51	90,91	-	-	-
166		**2653 Herstellung von gebranntem Gips**									
	1	Unternehmen	11	143,45	76,02	27,27	54,55	90,91	-	-	-
	2	Anbieter	23	223,17	203,29	13.04	26,09	43,48	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	209,091	155,57	267,42	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,322			55,30	83,00	.	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,686			59,40	74,99	88,19	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	212,801			107,41	90,35	-	-	-	-
167		**2661 Herstellung von Betonerzeugnissen für den Bau und von Kalksandsteinen**									
	1	Unternehmen	677	11,36	258,62	0,44	0,89	1,48	3,69	7,39	14,77
	2	Anbieter	852	9,78	270,72	0,35	0,70	1,17	2,93	5,87	11,74
	3	Anbieter/Unternehmen%	125,849	86,09	104,68	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	15,212			.	.	20,10	29,10	39,60	53,20
	5	Produktion Mrd. DM	12,381			11,33	14,52	17,73	26,28	35,94	49,36
	6	Produktion/Umsatz %	81,389			-	-	88,22	90,30	90,76	92,78
168		**2662 Herstellung von Gipserzeugnissen für den Bau**									
	1	Unternehmen	8	.	-	37,50	75,00	-	-	-	-
	2	Anbieter	14	209,73	139,15	21,43	42,86	71,43	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	175,000	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	-			.	.	-	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,709			76,03	91,49	99,61	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-
169		**2663 Herstellung von Transportbeton**									
	1	Unternehmen	261	7,98	104,01	1,15	2,30	3,83	9,58	19,16	38,31
	2	Anbieter	627	4,81	141,99	0,48	0,96	1,59	3,99	7,97	15,95
	3	Anbieter/Unternehmen%	240,230	60,28	136,52	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	5,967			8,70	13,20	18,30	33,30	49,20	70,00
	5	Produktion Mrd. DM	7,076			6,18	10,47	14,57	25,56	37,29	51,97
	6	Produktion/Umsatz %	118,594			71,07	79,30	79,62	76,76	75,79	74,24

noch Tabelle I.3

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
170	**2664 Herstellung von Mörtel**										
	1	Unternehmen	53	45,26	118,26	5,66	11,32	18,87	47,17	94,34	-
	2	Anbieter	211	25,83	210,93	1,42	2,84	4,74	11,85	23,70	47,39
	3	Anbieter/Unternehmen%	398,113	57,07	178,36	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	2,699			26,70	41,20	54,60	83,00	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	2,747			17,73	29,18	40,60	65,66	86,67	98,13
	6	Produktion/Umsatz %	101,772			66,40	70,83	74,36	79,11	-	-
171	**2665 Herstellung von Faserzementwaren**										
	1	Unternehmen	21	423,48	280,95	14,29	28,57	47,62	-	-	-
	2	Anbieter	41	298,55	335,27	7,32	14,63	24,39	60,98	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	195,238	70,50	119,33	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	1,068			.	.	94,00	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,729			68,42	77,33	84,51	97,31	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	68,244			-	-	89,91	-	-	-
172	**2666 Herstellung von Erzeugnissen aus Beton, Zement und Gips a.n.g.**										
	1	Unternehmen	26	148,36	169,04	11,54	23,08	38,46	96,15	-	-
	2	Anbieter	82	80,95	237,45	3,66	7,32	12,20	30,49	60,98	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	315,385	54,56	140,47	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	-			.	.	.	.	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,813			43,28	56,15	68,50	88,38	98,68	-
	6	Produktion/Umsatz %	-			-	-	-	-	-	-
173	**2670 Be- und Verarbeitung von Natursteinen a.n.g.**										
	1	Unternehmen	149	17,76	128,28	2,01	4,03	6,71	16,78	33,56	67,11
	2	Anbieter	193	14,38	133,24	1,55	3,11	5,18	12,95	25,91	51,81
	3	Anbieter/Unternehmen%	129,530	80,97	103,87	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	1,577			15,20	24,90	32,90	51,90	70,30	90,70
	5	Produktion Mrd. DM	1,111			14,09	19,38	25,69	43,60	63,96	87,02
	6	Produktion/Umsatz %	70,433			92,67	77,83	78,09	84,01	90,98	95,94
174	**2681 Herstellung von Mühlsteinen, Steinen zum Zerfasern, Poliersteinen und Schleifwerkzeugen**										
	1	Unternehmen	57	55,28	146,65	5,26	10,53	17,54	43,86	87,72	-
	2	Anbieter	70	49,00	155,89	4,29	8,57	14,29	35,71	71,43	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	122,807	88,64	106,30	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	1,800			32,20	49,40	62,00	86,60	98,50	-
	5	Produktion Mrd. DM	1,455			27,44	44,76	60,95	83,36	96,75	-
	6	Produktion/Umsatz %	80,867			85,23	90,61	98,31	96,26	98,22	-

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
175		**2682 Herstellung von Mineralerzeugnissen a.n.g.**									
	1	Unternehmen	99	46,49	189,81	3,03	6,06	10,10	25,25	50,51	-
	2	Anbieter	179	29,11	205,21	1,68	3,35	5,59	13,97	27,93	55,87
	3	Anbieter/Unternehmen%	180,808	62,62	108,11	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	5,124			31,00	45,40	56,40	74,80	90,80	-
	5	Produktion Mrd. DM	4,138			22,83	31,59	40,94	62,57	82,14	95,35
	6	Produktion/Umsatz %	80,757			73,63	69,58	72,59	83,64	90,47	-
176		**27 Metallerzeugung und -bearbeitung**									
	1	Unternehmen	931	17,40	389,84	0,32	0,64	1,07	2,69	5,37	10,74
	2	Anbieter	1 332	15,85	448,42	0,23	0,45	0,75	1,88	3,75	7,51
	3	Anbieter/Unternehmen%	143,072	91,09	115,03	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	103,125			16,30	26,10	34,00	52,00	64,10	75,20
	5	Produktion Mrd. DM	91,402			15,82	23,97	31,48	48,63	60,59	71,92
	6	Produktion/Umsatz %	88,633			97,08	91,86	92,58	93,53	94,52	95,64
177		**2710 Erzeugung von Roheisen, Stahl und Ferrolegierungen (EGKS)**									
	1	Unternehmen	51	79,83	175,25	5,88	11,76	19,61	49,02	98,04	-
	2	Anbieter	89	85,05	256,31	3,37	6,74	11,24	28,09	56,18	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	174,510	106,54	146,25	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	39,980			40,40	59,10	74,30	95,40	.	-
	5	Produktion Mrd. DM	33,389			42,76	59,18	74,27	94,06	99,47	-
	6	Produktion/Umsatz %	83,514			105,85	100,14	99,97	98,59	-	-
178		**2721 Herstellung von Rohren, Rohrform-, Rohrverschluß- und Rohrverbindungsstücken aus Gußeisen**									
	1	Unternehmen	39	136,80	208,21	7,69	15,38	25,64	64,10	-	-
	2	Anbieter	28	138,00	169,23	10,71	21,43	35,71	89,29	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	71,795	100,88	81,28	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	2,750			57,30	77,70	85,10	97,10	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,968			55,63	84,88	94,93	100,00	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	35,191			97,09	109,25	111,55	102,98	-	-
179		**2722 Herstellung von Stahlrohren, Rohrform-, Rohrverschluß- und Rohrverbindungsstücken aus Eisen und Stahl**									
	1	Unternehmen	141	76,16	312,06	2,13	4,26	7,09	17,73	35,46	70,92
	2	Anbieter	251	54,72	356,87	1,20	2,39	3,98	9,96	19,92	39,84
	3	Anbieter/Unternehmen%	178,014	71,85	114,36	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	9,801			.	53,90	62,40	79,30	90,80	98,20
	5	Produktion Mrd. DM	7,626			33,48	46,90	54,99	72,69	84,40	94,25
	6	Produktion/Umsatz %	77,805			-	87,01	88,12	91,67	92,95	95,97

noch Tabelle I.3

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
180		**2731 Herstellung von Blankstahl**									
	1	Unternehmen	24	94,61	112,72	12,50	25,00	41,67	-	-	-
	2	Anbieter	41	57,06	115,73	7,32	14,63	24,39	60,98	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	170,833	60,31	102,67	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	1,192			43,50	66,30	82,90	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	1,459			30,00	47,23	64,54	93,76	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	122,375			68,97	71,24	77,86	-	-	-
181		**2732 Herstellung von Kaltband unter 500 mm Breite**									
	1	Unternehmen	34	57,27	97,33	8,82	17,65	29,41	73,53	-	-
	2	Anbieter	56	61,10	155,62	5,36	10,71	17,86	44,64	89,29	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	164,706	106,69	159,89	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	2,964			27,70	50,10	68,60	96,00	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	4,658			32,31	48,60	64,49	88,97	99,76	-
	6	Produktion/Umsatz %	157,140			116,64	97,01	94,01	92,68	-	-
182		**2733 Herstellung von Kaltprofilen**									
	1	Unternehmen	12	206,76	121,70	25,00	50,00	83,33	-	-	-
	2	Anbieter	32	109,68	158,43	9,37	18,75	31,25	78,12	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	266,667	53,05	130,18	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,410			.	82,00	.	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,630			48,34	61,56	73,12	98,56	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	153,782			-	75,07	-	-	-	-
183		**2734 Herstellung von gezogenem Draht**									
	1	Unternehmen	57	43,78	122,29	5,26	10,53	17,54	43,86	87,72	-
	2	Anbieter	89	32,36	137,10	3,37	6,74	11,24	28,09	56,18	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	156,140	73,92	112,11	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	2,279			27,80	41,20	54,10	81,00	97,80	-
	5	Produktion Mrd. DM	2,011			21,31	31,09	41,41	67,77	90,54	-
	6	Produktion/Umsatz %	88,244			76,66	75,47	76,55	83,67	92,58	-
184		**2735 Erste Bearbeitung von Eisen und Stahl a.n.g., Herstellung von Ferrolegierungen (nicht EGKS)**									
	1	Unternehmen	6	.	-	50,00	100,00	-	-	-	-
	2	Anbieter	44	83,35	163,32	6,82	13,64	22,73	56,82	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	733,333	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,326			79,30	100,00	-	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	1,131			38,13	54,63	71,01	95,13	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	347,184			48,08	54,63	-	-	-	-

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
185		**2741 Erzeugung und erste Bearbeitung von Edelmetallen**									
	1	Unternehmen	12	241,41	137,73	25,00	50,00	83,33	-	-	-
	2	Anbieter	34	257,80	278,66	8,82	17,65	29,41	73,53	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	283,333	106,79	202,32	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,924			.	92,60	.	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	2,555			69,41	86,20	94,37	99,88	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	276,614			-	93,09	-	-	-	-
186		**2742 Erzeugung und erste Bearbeitung von Aluminium**									
	1	Unternehmen	72	110,20	263,33	4,17	8,33	13,89	34,72	69,44	-
	2	Anbieter	141	54,26	257,90	2,13	4,26	7,09	17,73	35,46	70,92
	3	Anbieter/Unternehmen%	195,833	49,24	97,94	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	16,993			.	59,40	67,50	85,30	97,40	-
	5	Produktion Mrd. DM	12,964			33,04	44,97	55,37	73,95	90,71	99,82
	6	Produktion/Umsatz %	76,292			-	75,70	82,04	86,69	93,13	-
187		**2743 Erzeugung und erste Bearbeitung von Blei, Zink und Zinn**									
	1	Unternehmen	25	97,28	119,66	12,00	24,00	40,00	100,00	-	-
	2	Anbieter	73	91,57	238,43	4,11	8,22	13,70	34,25	68,49	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	292,000	94,13	199,26	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	1,315			43,30	70,10	84,30	100,00	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	1,585			45,00	65,10	75,19	93,03	99,64	-
	6	Produktion/Umsatz %	120,596			103,93	92,87	89,20	93,03	-	-
188		**2744 Erzeugung und erste Bearbeitung von Kupfer**									
	1	Unternehmen	40	113,01	187,63	7,50	15,00	25,00	62,50	-	-
	2	Anbieter	101	116,95	328,81	2,97	5,94	9,90	24,75	49,50	99,01
	3	Anbieter/Unternehmen%	252,500	103,49	175,24	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	10,972			50,50	75,80	84,60	97,40	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	9,603			53,36	72,61	81,20	92,84	98,73	100,00
	6	Produktion/Umsatz %	87,519			105,67	95,79	95,99	95,32	-	-
189		**2745 Erzeugung und erste Bearbeitung von sonstigen NE-Metallen**									
	1	Unternehmen	18	123,99	110,99	16,67	33,33	55,56	-	-	-
	2	Anbieter	60	90,18	210,02	5,00	10,00	16,67	41,67	83,33	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	333,333	72,73	189,22	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,853			52,70	70,20	86,10	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	1,221			45,24	57,60	68,30	91,12	99,76	-
	6	Produktion/Umsatz %	143,193			85,85	82,05	79,32	-	-	-

noch Tabelle I.3

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
190		**2751 Eisengießerei**									
	1	Unternehmen	129	35,07	187,72	2,33	4,65	7,75	19,38	38,76	77,52
	2	Anbieter	230	24,65	216,09	1,30	2,61	4,35	10,87	21,74	43,48
	3	Anbieter/Unternehmen%	178,295	70,29	115,11	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	4,905			24,10	39,00	48,50	69,30	85,00	97,60
	5	Produktion Mrd. DM	5,844			19,93	32,26	40,42	58,25	73,60	89,26
	6	Produktion/Umsatz %	119,148			82,71	82,72	83,33	84,06	86,58	91,46
191		**2752 Stahlgießerei**									
	1	Unternehmen	36	71,96	126,12	8,33	16,67	27,78	69,44	-	-
	2	Anbieter	53	42,00	110,72	5,66	11,32	18,87	47,17	94,34	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	147,222	58,37	87,79	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	1,562			38,50	54,70	66,60	93,10	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	1,236			24,72	36,38	48,84	80,46	99,74	-
	6	Produktion/Umsatz %	79,088			64,21	66,50	73,33	86,42	-	-
192		**2753 Leichtmetallgießerei**									
	1	Unternehmen	173	29,50	202,57	1,73	3,47	5,78	14,45	28,90	57,80
	2	Anbieter	256	18,44	192,92	1,17	2,34	3,91	9,77	19,53	39,06
	3	Anbieter/Unternehmen%	147,977	62,51	95,24	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	4,072			.	30,60	39,90	60,20	75,70	90,60
	5	Produktion Mrd. DM	3,699			15,96	24,46	33,69	53,74	70,71	85,82
	6	Produktion/Umsatz %	90,839			-	79,94	84,44	89,27	93,41	94,72
193		**2754 Buntmetallgießerei**									
	1	Unternehmen	62	226,57	361,21	4,84	9,68	16,13	40,32	80,65	-
	2	Anbieter	140	30,83	182,11	2,14	4,29	7,14	17,86	35,71	71,43
	3	Anbieter/Unternehmen%	225,806	13,61	50,42	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	1,826			.	.	71,80	88,30	98,30	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,823			20,74	33,49	45,13	68,84	87,04	98,42
	6	Produktion/Umsatz %	45,074			-	-	62,86	77,96	88,54	-
194		**28 Herstellung von Metallerzeugnissen**									
	1	Unternehmen	5 597	1,70	291,81	0,05	0,11	0,18	0,45	0,89	1,79
	2	Anbieter	7 219	1,07	258,66	0,04	0,08	0,14	0,35	0,69	1,39
	3	Anbieter/Unternehmen%	128,980	62,94	88,64	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	126,796			3,60	6,60	9,30	15,30	21,20	29,30
	5	Produktion Mrd. DM	109,347			2,67	4,42	6,32	10,83	16,00	23,35
	6	Produktion/Umsatz %	86,239			74,18	66,92	67,94	70,78	75,45	79,68

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
195		**2811 Herstellung von Stahl- und Leichtmetallkonstruktionen**									
	1	Unternehmen	1 260	5,74	249,66	0,24	0,48	0,79	1,98	3,97	7,94
	2	Anbieter	1 947	4,36	273,55	0,15	0,31	0,51	1,28	2,57	5,14
	3	Anbieter/Unternehmen%	154,524	75,96	109,57	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	23,070			8,30	13,30	18,30	28,10	37,90	49,50
	5	Produktion Mrd. DM	19,578			7,14	11,12	14,98	24,00	33,33	43,67
	6	Produktion/Umsatz %	84,864			85,98	83,61	81,88	85,42	87,95	88,23
196		**2812 Herstellung von Ausbauelementen aus Stahl und Leichtmetall**									
	1	Unternehmen	413	12,70	206,04	0,73	1,45	2,42	6,05	12,11	24,21
	2	Anbieter	749	10,49	261,80	0,40	0,80	1,34	3,34	6,68	13,35
	3	Anbieter/Unternehmen%	181,356	82,60	127,06	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	6,245			14,90	21,40	27,30	41,10	52,90	67,60
	5	Produktion Mrd. DM	5,402			12,73	20,26	25,94	37,60	47,83	61,04
	6	Produktion/Umsatz %	86,506			85,46	94,66	95,02	91,49	90,41	90,29
197		**2821 Herstellung von Tanks und Sammelbehältern**									
	1	Unternehmen	148	19,17	135,56	2,03	4,05	6,76	16,89	33,78	67,57
	2	Anbieter	365	12,06	184,42	0,82	1,64	2,74	6,85	13,70	27,40
	3	Anbieter/Unternehmen%	246,622	62,91	136,04	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	2,618			.	23,60	32,10	55,10	74,50	93,50
	5	Produktion Mrd. DM	2,443			11,40	18,58	25,82	43,57	60,43	79,20
	6	Produktion/Umsatz %	93,321			-	78,73	80,45	79,08	81,11	84,70
198		**2822 Herstellung von Heizkörpern für Zentralheizungen und von Zentralheizungskesseln**									
	1	Unternehmen	47	158,74	254,18	6,38	12,77	21,28	53,19	-	-
	2	Anbieter	90	91,83	269,54	3,33	6,67	11,11	27,78	55,56	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	191,489	57,85	106,04	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	5,820			62,00	74,80	82,80	96,00	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	3,636			44,76	58,02	68,56	88,68	97,19	-
	6	Produktion/Umsatz %	62,472			72,19	77,56	82,80	92,37	-	-
199		**2830 Herstellung von Dampfkesseln (ohne Zentralheizungskessel)**									
	1	Unternehmen	223	52,66	327,76	1,35	2,69	4,48	11,21	22,42	44,84
	2	Anbieter	338	32,88	318,01	0,89	1,78	2,96	7,40	14,79	29,59
	3	Anbieter/Unternehmen%	151,570	62,44	97,03	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	8,898			35,20	45,90	54,80	70,20	81,50	91,70
	5	Produktion Mrd. DM	7,143			24,86	39,03	47,51	62,47	73,89	86,29
	6	Produktion/Umsatz %	80,275			70,61	85,04	86,70	88,99	90,66	94,10

noch Tabelle I.3

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
200	**2840 Herstellung von Schmiede-, Preß-, Zieh- und Stanzteilen, gewalzten Ringen und pulvermetallurgischen Erzeugnissen**										
	1	Unternehmen	538	9,34	200,59	0,56	1,12	1,86	4,65	9,29	18,59
	2	Anbieter	786	5,53	183,02	0,38	0,76	1,27	3,18	6,36	12,72
	3	Anbieter/Unternehmen%	146,097	59,21	91,24	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	14,675			11,60	16,40	20,90	34,00	47,90	64,40
	5	Produktion Mrd. DM	13,214			6,79	10,67	15,10	27,60	41,28	57,77
	6	Produktion/Umsatz %	90,048			58,56	65,09	72,24	81,17	86,19	89,71
201	**2851 Oberflächenveredlung und Wärmebehandlung**										
	1	Unternehmen	483	8,86	181,14	0,62	1,24	2,07	5,18	10,35	20,70
	2	Anbieter	661	8,18	209,87	0,45	0,91	1,51	3,78	7,56	15,13
	3	Anbieter/Unternehmen%	136,853	92,33	115,86	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	4,952			12,60	17,40	21,50	30,70	41,10	55,80
	5	Produktion Mrd. DM	4,894			12,34	16,57	19,80	28,13	37,87	51,84
	6	Produktion/Umsatz %	98,816			97,94	95,23	92,09	91,63	92,14	92,90
202	**2852 Mechanik a.n.g.**										
	1	Unternehmen	453	5,51	122,35	0,66	1,32	2,21	5,52	11,04	22,08
	2	Anbieter	350	9,36	150,89	0,86	1,71	2,86	7,14	14,29	28,57
	3	Anbieter/Unternehmen%	77,263	169,87	123,33	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	4,367			5,70	10,30	15,30	28,50	41,60	58,60
	5	Produktion Mrd. DM	2,574			8,35	15,07	21,98	39,17	55,89	74,40
	6	Produktion/Umsatz %	58,931			146,44	146,32	143,64	137,45	134,35	126,96
203	**2861 Herstellung von Schneidwaren und Bestecken**										
	1	Unternehmen	61	149,80	285,27	4,92	9,84	16,39	40,98	81,97	-
	2	Anbieter	75	178,98	352,47	4,00	8,00	13,33	33,33	66,67	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	122,951	119,48	123,56	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	1,623			.	67,00	73,60	87,80	98,10	-
	5	Produktion Mrd. DM	1,294			58,12	68,13	73,39	86,26	97,16	-
	6	Produktion/Umsatz %	79,713			-	101,69	99,71	98,25	99,04	-
204	**2862 Herstellung von Werkzeugen**										
	1	Unternehmen	501	9,17	189,58	0,60	1,20	2,00	4,99	9,98	19,96
	2	Anbieter	852	5,97	202,08	0,35	0,70	1,17	2,93	5,87	11,74
	3	Anbieter/Unternehmen%	170,060	65,10	106,59	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	9,720			9,40	16,60	22,90	39,10	53,80	68,40
	5	Produktion Mrd. DM	8,336			6,29	11,60	16,78	30,87	44,75	59,66
	6	Produktion/Umsatz %	85,765			66,95	69,85	73,30	78,96	83,17	87,22

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
205		**2863 Herstellung von Schlössern und Beschlägen**									
	1	Unternehmen	222	29,52	235,64	1,35	2,70	4,50	11,26	22,52	45,05
	2	Anbieter	310	18,72	219,18	0,97	1,94	3,23	8,06	16,13	32,26
	3	Anbieter/Unternehmen%	139,640	63,41	93,01	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	11,273			22,50	32,30	42,40	63,30	79,10	91,30
	5	Produktion Mrd. DM	8,751			14,50	24,46	34,93	55,48	72,32	87,17
	6	Produktion/Umsatz %	77,628			64,45	75,74	82,39	87,64	91,43	95,48
206		**2871 Herstellung von Behältern aus Eisen und Stahl**									
	1	Unternehmen	35	82,50	137,38	8,57	17,14	28,57	71,43	-	-
	2	Anbieter	127	49,28	229,30	2,36	4,72	7,87	19,69	39,37	78,74
	3	Anbieter/Unternehmen%	362,857	59,73	166,91	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,864			42,20	59,90	74,40	95,20	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	1,307			25,78	46,01	63,34	89,26	96,92	99,90
	6	Produktion/Umsatz %	151,220			61,08	76,82	85,13	93,76	-	-
207		**2872 Herstellung von Verpackungen und Verschlüssen aus Eisen, Stahl und NE-Metall**									
	1	Unternehmen	74	108,48	265,09	4,05	8,11	13,51	33,78	67,57	-
	2	Anbieter	104	100,55	307,53	2,88	5,77	9,62	24,04	48,08	96,15
	3	Anbieter/Unternehmen%	140,541	92,69	116,01	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	4,729			.	.	67,10	83,50	96,20	-
	5	Produktion Mrd. DM	4,417			40,82	54,27	65,68	82,70	94,90	100,00
	6	Produktion/Umsatz %	93,419			-	-	97,89	99,05	98,65	-
208		**2873 Herstellung von Drahtwaren**									
	1	Unternehmen	127	28,53	161,96	2,36	4,72	7,87	19,69	39,37	78,74
	2	Anbieter	278	15,95	185,32	1,08	2,16	3,60	8,99	17,99	35,97
	3	Anbieter/Unternehmen%	218,898	55,91	114,42	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	4,081			21,50	32,00	41,70	63,50	83,40	97,20
	5	Produktion Mrd. DM	3,616			12,31	21,34	30,54	52,07	73,22	90,04
	6	Produktion/Umsatz %	88,602			57,26	66,70	73,23	82,00	87,80	92,63
209		**2874 Herstellung von Schrauben, Nieten, Ketten und Federn**									
	1	Unternehmen	377	9,36	159,07	0,80	1,59	2,65	6,63	13,26	26,53
	2	Anbieter	478	8,12	169,73	0,63	1,26	2,09	5,23	10,46	20,92
	3	Anbieter/Unternehmen%	126,790	86,75	106,70	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	7,873			9,00	15,70	23,20	39,20	53,60	71,30
	5	Produktion Mrd. DM	6,951			8,50	14,69	21,18	35,65	50,17	67,40
	6	Produktion/Umsatz %	88,290			94,45	93,55	91,29	90,95	93,59	94,54

noch Tabelle I.3

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
210	**2875 Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren a.n.g.**										
	1	Unternehmen	635	12,59	264,43	0,47	0,94	1,57	3,94	7,87	15,75
	2	Anbieter	1 166	4,49	205,85	0,26	0,51	0,86	2,14	4,29	8,58
	3	Anbieter/Unternehmen%	183,622	35,66	77,85	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	15,989			15,20	20,50	25,40	38,00	49,70	63,70
	5	Produktion Mrd. DM	12,904			5,28	9,64	14,22	25,60	37,48	52,49
	6	Produktion/Umsatz %	80,707			34,76	47,03	55,99	67,36	75,41	82,39
211	**29 Maschinenbau**										
	1	Unternehmen	5 690	2,72	380,56	0,05	0,11	0,18	0,44	0,88	1,76
	2	Anbieter	7 341	2,21	390,38	0,04	0,08	0,14	0,34	0,68	1,36
	3	Anbieter/Unternehmen%	129,016	81,25	102,58	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	247,165			5,70	8,70	11,40	18,50	26,90	36,70
	5	Produktion Mrd. DM	211,990			4,56	7,59	10,66	17,14	24,42	33,50
	6	Produktion/Umsatz %	85,769			80,06	87,26	93,55	92,66	90,79	91,28
212	**2911 Herstellung von Verbrennungsmotoren und Turbinen (ohne Motoren für Luft- und Straßenfahrzeuge)**										
	1	Unternehmen	45	90,26	174,97	6,67	13,33	22,22	55,56	-	-
	2	Anbieter	86	83,05	247,83	3,49	6,98	11,63	29,07	58,14	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	191,111	92,01	141,64	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	6,889			44,00	65,10	76,50	97,20	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	6,460			38,37	57,63	74,20	93,60	98,99	-
	6	Produktion/Umsatz %	93,774			87,21	88,53	97,00	96,30	-	-
213	**2912 Herstellung von Pumpen und Kompressoren**										
	1	Unternehmen	328	21,01	242,72	0,91	1,83	3,05	7,62	15,24	30,49
	2	Anbieter	581	14,33	270,63	0,52	1,03	1,72	4,30	8,61	17,21
	3	Anbieter/Unternehmen%	177,134	68,21	111,50	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	14,371			19,60	29,20	37,00	52,20	67,20	82,20
	5	Produktion Mrd. DM	14,380			13,79	21,73	29,36	47,97	63,07	78,11
	6	Produktion/Umsatz %	100,065			70,35	74,42	79,35	91,89	93,86	95,03
214	**2913 Herstellung von Armaturen**										
	1	Unternehmen	306	21,41	235,64	0,98	1,96	3,27	8,17	16,34	32,68
	2	Anbieter	500	14,36	248,60	0,60	1,20	2,00	5,00	10,00	20,00
	3	Anbieter/Unternehmen%	163,399	67,07	105,50	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	15,004			19,10	29,10	38,60	55,20	69,00	83,90
	5	Produktion Mrd. DM	12,988			13,02	22,77	31,45	48,68	62,31	77,99
	6	Produktion/Umsatz %	86,563			68,19	78,26	81,47	88,18	90,31	92,96

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
215		**2914 Herstellung von Lagern, Getrieben, Zahnrädern und Antriebselementen**									
	1	Unternehmen	263	36,42	292,90	1,14	2,28	3,80	9,51	19,01	38,02
	2	Anbieter	415	20,19	271,67	0,72	1,45	2,41	6,02	12,05	24,10
	3	Anbieter/Unternehmen%	157,795	55,44	92,75	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	16,097			26,60	40,30	49,40	67,00	80,10	90,60
	5	Produktion Mrd. DM	13,566			18,09	27,87	36,74	55,25	70,09	83,50
	6	Produktion/Umsatz %	84,273			68,00	69,16	74,37	82,47	87,50	92,16
216		**2921 Herstellung von Öfen und Brennern**									
	1	Unternehmen	84	54,89	190,03	3,57	7,14	11,90	29,76	59,52	-
	2	Anbieter	207	31,94	236,87	1,45	2,90	4,83	12,08	24,15	48,31
	3	Anbieter/Unternehmen%	246,429	58,19	124,65	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	2,927			34,90	48,00	59,20	78,90	92,80	-
	5	Produktion Mrd. DM	2,942			22,74	33,30	43,79	66,25	83,44	95,74
	6	Produktion/Umsatz %	100,503			65,16	69,37	73,97	83,97	89,91	-
217		**2922 Herstellung von Hebezeugen und Fördermitteln**									
	1	Unternehmen	535	18,52	298,48	0,56	1,12	1,87	4,67	9,35	18,69
	2	Anbieter	947	16,12	377,76	0,32	0,63	1,06	2,64	5,28	10,56
	3	Anbieter/Unternehmen%	177,009	87,04	126,56	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	17,920			17,70	29,00	35,60	49,40	60,20	72,90
	5	Produktion Mrd. DM	16,575			16,45	27,33	32,48	45,16	55,41	67,49
	6	Produktion/Umsatz %	92,495			92,92	94,23	91,24	91,42	92,05	92,58
218		**2923 Herstellung von kälte- und lufttechnischen Erzeugnissen für gewerbliche Zwecke**									
	1	Unternehmen	366	79,52	530,15	0,82	1,64	2,73	6,83	13,66	27,32
	2	Anbieter	681	22,81	381,25	0,44	0,88	1,47	3,67	7,34	14,68
	3	Anbieter/Unternehmen%	186,066	28,68	71,91	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	15,334			.	.	47,70	60,50	72,10	83,10
	5	Produktion Mrd. DM	11,259			19,93	26,02	31,50	45,20	58,19	71,42
	6	Produktion/Umsatz %	73,424			-	-	66,04	74,72	80,71	85,94
219		**2924 Herstellung von Maschinen für unspezifische Verwendung a.n.g.**									
	1	Unternehmen	659	12,17	264,96	0,46	0,91	1,52	3,79	7,59	15,17
	2	Anbieter	1 196	8,86	309,80	0,25	0,50	0,84	2,09	4,18	8,36
	3	Anbieter/Unternehmen%	181,487	72,80	116,92	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	24,007			12,10	20,40	29,10	44,70	55,60	69,30
	5	Produktion Mrd. DM	20,301			10,67	16,77	22,88	35,98	47,38	61,83
	6	Produktion/Umsatz %	84,562			88,20	82,23	78,63	80,49	85,22	89,23

noch Tabelle I.3

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
220		**2931 Herstellung von Ackerschleppern**									
	1	Unternehmen	31	263,05	267,48	9,68	19,35	32,26	80,65	-	-
	2	Anbieter	55	231,57	342,58	5,45	10,91	18,18	45,45	90,91	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	177,419	88,03	128,08	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	4,126			.	96,10	97,20	99,60	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	3,391			75,74	97,42	98,27	99,61	99,99	-
	6	Produktion/Umsatz %	82,195			-	101,37	101,11	100,01	-	-
221		**2932 Herstellung von sonstigen land- und forstwirtschaftlichen Maschinen**									
	1	Unternehmen	133	45,65	225,18	2,26	4,51	7,52	18,80	37,59	75,19
	2	Anbieter	287	39,24	320,34	1,05	2,09	3,48	8,71	17,42	34,84
	3	Anbieter/Unternehmen%	215,789	85,96	142,26	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	5,962			.	39,00	47,70	69,30	86,50	97,70
	5	Produktion Mrd. DM	4,902			25,44	35,27	45,20	67,36	82,71	93,50
	6	Produktion/Umsatz %	82,232			-	90,44	94,76	97,20	95,62	95,70
222		**2940 Herstellung von Werkzeugmaschinen**									
	1	Unternehmen	861	6,41	212,48	0,35	0,70	1,16	2,90	5,81	11,61
	2	Anbieter	1 362	5,19	246,30	0,22	0,44	0,73	1,84	3,67	7,34
	3	Anbieter/Unternehmen%	158,188	80,97	115,92	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	27,464			8,00	12,60	17,80	32,00	44,60	58,10
	5	Produktion Mrd. DM	23,785			6,02	10,12	15,25	28,87	40,45	54,42
	6	Produktion/Umsatz %	86,605			75,26	80,30	85,67	90,23	90,71	93,67
223		**2951 Herstellung von Maschinen für die Metallerzeugung, von Walzwerkseinrichtungen und Gießmaschinen**									
	1	Unternehmen	68	467,45	554,86	4,41	8,82	14,71	36,76	73,53	-
	2	Anbieter	148	164,86	483,73	2,03	4,05	6,76	16,89	33,78	67,57
	3	Anbieter/Unternehmen%	217,647	35,27	87,18	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	5,304			.	.	90,30	95,60	98,80	-
	5	Produktion Mrd. DM	2,082			57,76	67,25	73,38	85,25	93,72	99,49
	6	Produktion/Umsatz %	39,251			-	-	81,26	89,17	94,86	-
224		**2952 Herstellung von Bergwerks-, Bau- und Baustoffmaschinen**									
	1	Unternehmen	229	20,68	193,29	1,31	2,62	4,37	10,92	21,83	43,67
	2	Anbieter	450	14,85	238,35	0,67	1,33	2,22	5,56	11,11	22,22
	3	Anbieter/Unternehmen%	196,507	71,81	123,31	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	13,440			16,40	28,00	37,30	57,50	76,20	90,60
	5	Produktion Mrd. DM	10,450			12,96	22,06	30,07	49,46	68,26	84,12
	6	Produktion/Umsatz %	77,756			79,05	78,79	80,62	86,01	89,57	92,85

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
225		**2953 Herstellung von Maschinen für das Ernährungsgewerbe und die Tabakverarbeitung**									
	1	Unternehmen	220	35,73	261,91	1,36	2,73	4,55	11,36	22,73	45,45
	2	Anbieter	385	28,20	313,97	0,78	1,56	2,60	6,49	12,99	25,97
	3	Anbieter/Unternehmen%	175,000	78,93	119,88	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	6,663			.	.	39,30	58,20	74,60	88,80
	5	Produktion Mrd. DM	5,614			19,82	27,43	36,44	53,82	69,56	84,64
	6	Produktion/Umsatz %	84,249			-	-	92,73	92,47	93,24	95,31
226		**2954 Herstellung von Maschinen für das Textil-, Bekleidungs- und Ledergewerbe**									
	1	Unternehmen	213	26,89	217,45	1,41	2,82	4,69	11,74	23,47	46,95
	2	Anbieter	323	28,64	287,24	0,93	1,86	3,10	7,74	15,48	30,96
	3	Anbieter/Unternehmen%	151,643	106,51	132,09	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	11,444			19,40	31,20	43,40	66,80	82,90	93,10
	5	Produktion Mrd. DM	9,804			21,13	33,51	45,73	65,20	79,97	91,35
	6	Produktion/Umsatz %	85,668			108,94	107,41	105,38	97,60	96,46	98,12
227		**2955 Herstellung von Maschinen für das Papiergewerbe**									
	1	Unternehmen	87	48,13	178,52	3,45	6,90	11,49	28,74	57,47	-
	2	Anbieter	198	40,31	264,22	1,52	3,03	5,05	12,63	25,25	50,51
	3	Anbieter/Unternehmen%	227,586	83,75	148,01	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	3,511			29,00	46,20	61,70	80,80	92,90	-
	5	Produktion Mrd. DM	3,470			28,17	42,38	53,40	72,72	85,37	96,46
	6	Produktion/Umsatz %	98,839			97,12	91,72	86,55	90,00	91,89	-
228		**2956 Herstellung von Maschinen für bestimmte Wirtschaftszweige a.n.g.**									
	1	Unternehmen	1 066	17,36	418,43	0,28	0,56	0.94	2,35	4,69	9,38
	2	Anbieter	2 247	13,85	548,79	0,13	0,27	0,45	1,11	2,23	4,45
	3	Anbieter/Unternehmen%	210,788	79,78	131,15	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	29,286			.	25,00	29,80	41,00	50,70	61,90
	5	Produktion Mrd. DM	31,198			17,21	21,52	25,22	34,45	42,98	53,08
	6	Produktion/Umsatz %	106,529			-	86,06	84,62	84,02	84,76	85,75
229		**2960 Herstellung von Waffen und Munition**									
	1	Unternehmen	30	172,85	204,59	10,00	20,00	33,33	83,33	-	-
	2	Anbieter	29	109,63	147,62	10,34	20,69	34,48	86,21	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	96,667	63,42	72,15	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	3,028			69,10	82,80	90,70	99,50	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,407			50,05	64,79	80,55	99,72	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	13,425			72,42	78,25	88,81	100,22	-	-

noch Tabelle I.3

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
230		**2971 Herstellung von elektrischen Haushaltsgeräten**									
	1	Unternehmen	134	120,78	389,68	2,24	4,48	7,46	18,66	37,31	74,63
	2	Anbieter	225	116,86	502,93	1,33	2,67	4,44	11,11	22,22	44,44
	3	Anbieter/Unternehmen%	167,910	96,75	129,06	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	22,078			.	69,10	78,30	89,60	95,80	99,40
	5	Produktion Mrd. DM	15,885			51,72	66,66	76,14	85,80	92,78	98,04
	6	Produktion/Umsatz %	71,950			-	96,47	97,24	95,76	96,85	98,63
231		**2972 Herstellung von nichtelektrischen Heiz-, Koch-, Heißwasser- und Heißluftgeräten a.n.g.**									
	1	Unternehmen	32	440,09	361,70	9,37	18,75	31,25	78,12	-	-
	2	Anbieter	80	237,89	424,63	3,75	7,50	12,50	31,25	62,50	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	250,000	54,05	117,40	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	2,311			.	.	88,20	98,50	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	1,927			68,04	73,67	78,88	91,64	98,99	-
	6	Produktion/Umsatz %	83,410			-	-	89,44	93,04	-	-
232		**30 Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen**									
	1	Unternehmen	154	210,03	559,86	1,95	3,90	6,49	16,23	32,47	64,94
	2	Anbieter	275	117,46	559,49	1,09	2,18	3,64	9,09	18,18	36,36
	3	Anbieter/Unternehmen%	178,571	55,93	99,93	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	30,513			68,80	80,70	84,70	92,10	96,00	99,00
	5	Produktion Mrd. DM	14,749			49,24	63,39	71,81	83,65	90,27	95,73
	6	Produktion/Umsatz %	48,336			71,56	78,55	84,78	90,82	94,03	96,70
233		**3001 Herstellung von Büromaschinen**									
	1	Unternehmen	41	178,89	251,68	7,32	14,63	24,39	60,98	-	-
	2	Anbieter	71	84,24	223,18	4,23	8,45	14,08	35,21	70,42	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	173,171	47,09	88,68	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	4,304			.	.	85,10	97,00	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	2,327			39,07	56,19	70,13	89,21	98,92	-
	6	Produktion/Umsatz %	54,077			-	-	82,41	91,97	-	-
234		**3002 Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen**									
	1	Unternehmen	113	279,84	553,37	2,65	5,31	8,85	22,12	44,25	88,50
	2	Anbieter	209	164,18	577,17	1,44	2,87	4,78	11,96	23,92	47,85
	3	Anbieter/Unternehmen%	184,956	58,67	104,30	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	26,210			.	87,70	90,80	95,40	98,00	.
	5	Produktion Mrd. DM	12,363			58,74	75,60	82,45	90,27	94,37	98,28
	6	Produktion/Umsatz %	47,169			-	86,20	90,80	94,62	96,30	-

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
235		**31 Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung u. ä.**									
	1	Unternehmen	1 799	160,69	1697,31	0,17	0,33	0,56	1,39	2,78	5,56
	2	Anbieter	2 493	32,79	898,55	0,12	0,24	0,40	1,00	2,01	4,01
	3	Anbieter/Unternehmen%	138,577	20,41	52,94	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	132,199			.	.	50,00	57,50	63,60	71,40
	5	Produktion Mrd. DM	83,309			22,93	26,77	30,19	38,50	46,39	56,38
	6	Produktion/Umsatz %	63,018			-	-	60,38	66,95	72,94	78,97
236		**3110 Herstellung von Elektromotoren, Generatoren und Transformatoren**									
	1	Unternehmen	412	16,72	242,70	0,73	1,46	2,43	6,07	12,14	24,27
	2	Anbieter	638	58,33	601,80	0,47	0,94	1,57	3,92	7,84	15,67
	3	Anbieter/Unternehmen%	154,854	348,86	247,96	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	13,681			16,40	25,30	32,30	50,20	65,90	79,70
	5	Produktion Mrd. DM	15,774			31,25	38,75	43,34	56,15	67,60	79,57
	6	Produktion/Umsatz %	115,302			190,53	153,15	134,18	111,85	102,59	99,83
237		**3120 Herstellung von Elektrizitätsverteilungs- und -schalteinrichtungen**									
	1	Unternehmen	723	400,13	1697,92	0,41	0,83	1,38	3,46	6,92	13,83
	2	Anbieter	1 078	60,56	801,75	0,28	0,56	0,93	2,32	4,64	9,28
	3	Anbieter/Unternehmen%	149,101	15,14	47,22	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	83,442			.	.	.	78,10	83,30	88,80
	5	Produktion Mrd. DM	32,719			28,47	32,62	36,33	47,20	58,52	70,48
	6	Produktion/Umsatz %	39,211			-	-	-	60,44	70,26	79,37
238		**3130 Herstellung von isolierten Elektrokabeln, -leitungen und -drähten**									
	1	Unternehmen	90	56,78	202,75	3,33	6,67	11,11	27,78	55,56	-
	2	Anbieter	120	63,56	257,44	2,50	5,00	8,33	20,83	41,67	83,33
	3	Anbieter/Unternehmen%	133,333	111,94	126,97	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	6,919			35,10	47,70	60,30	82,50	96,40	-
	5	Produktion Mrd. DM	6,593			34,57	45,25	55,56	78,53	94,61	99,86
	6	Produktion/Umsatz %	95,295			98,49	94,85	92,14	95,19	98,15	-
239		**3140 Herstellung von Akkumulatoren und Batterien**									
	1	Unternehmen	19	206,39	170,92	15,79	31,58	52,63	-	-	-
	2	Anbieter	30	201,80	224,81	10,00	20,00	33,33	83,33	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	157,895	97,78	131,53	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	3,069			69,20	91,80	97,00	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	1,935			63,60	83,02	91,94	99,82	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	63,064			91,91	90,44	94,79	-	-	-

noch Tabelle I.3

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
240		**3150 Herstellung von elektrischen Lampen und Leuchten**									
	1	Unternehmen	251	73,85	418,76	1,20	2,39	3,98	9,96	19,92	39,84
	2	Anbieter	368	50,48	419,23	0,82	1,63	2,72	6,79	13,59	27,17
	3	Anbieter/Unternehmen%	146,614	68,35	100,11	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	7,921			.	.	47,80	63,50	76,90	89,50
	5	Produktion Mrd. DM	7,079			28,74	36,39	44,31	60,29	73,04	85,92
	6	Produktion/Umsatz %	89,376			-	-	92,70	94,94	94,99	96,00
241		**3161 Herstellung von elektrischen Ausrüstungen für Motoren und Fahrzeuge a.n.g.**									
	1	Unternehmen	90	66,07	222,41	3,33	6,67	11,11	27,78	55,56	-
	2	Anbieter	132	77,88	304,62	2,27	4,55	7,58	18,94	37,88	75,76
	3	Anbieter/Unternehmen%	146,667	117,87	136,96	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	11,808			36,40	50,50	63,10	87,30	97,30	-
	5	Produktion Mrd. DM	10,855			40,48	57,28	70,50	87,71	96,16	99,73
	6	Produktion/Umsatz %	91,922			111,22	113,43	111,72	100,47	98,83	-
242		**3162 Herstellung von sonstigen elektrischen Ausrüstungen a.n.g.**									
	1	Unternehmen	214	27,54	221,19	1,40	2,80	4,67	11,68	23,36	46,73
	2	Anbieter	614	31,92	431,30	0,49	0,98	1,63	4,07	8,14	16,29
	3	Anbieter/Unternehmen%	286,916	115,90	194,99	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	5,359			.	27,80	35,50	55,30	72,50	88,00
	5	Produktion Mrd. DM	8,174			22,96	28,63	34,08	48,96	63,72	77,81
	6	Produktion/Umsatz %	152,530			-	102,98	96,00	88,54	87,89	88,43
243		**32 Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik**									
	1	Unternehmen	454	37,33	399,36	0,66	1,32	2,20	5,51	11,01	22,03
	2	Anbieter	635	71,70	667,29	0,47	0,94	1,57	3,94	7,87	15,75
	3	Anbieter/Unternehmen%	139,868	192,07	167,09	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	46,197			.	35,90	47,80	66,90	79,60	.
	5	Produktion Mrd. DM	35,174			33,49	44,13	50,81	64,83	77,48	87,17
	6	Produktion/Umsatz %	76,140			-	122,92	106,29	96,91	97,34	-
244		**3210 Herstellung von elektronischen Bauelementen**									
	1	Unternehmen	200	44,04	279,43	1,50	3,00	5,00	12,50	25,00	50,00
	2	Anbieter	276	43,86	333,24	1,09	2,17	3,62	9,06	18,12	36,23
	3	Anbieter/Unternehmen%	138,000	99,59	119,26	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	9,918			29,50	41,10	51,20	70,40	84,60	94,40
	5	Produktion Mrd. DM	9,605			29,57	41,68	51,87	70,38	82,03	91,95
	6	Produktion/Umsatz %	96,839			100,24	101,41	101,30	99,97	96,96	97,40

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
245	**3220 Herstellung von nachrichtentechnischen Geräten und Einrichtungen**										
	1	Unternehmen	99	109,30	313,39	3,03	6,06	10,10	25,25	50,51	-
	2	Anbieter	160	228,74	596,65	1,87	3,75	6,25	15,62	31,25	62,50
	3	Anbieter/Unternehmen%	161,616	209,28	190,39	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	14,512			.	70,00	82,30	92,50	97,50	-
	5	Produktion Mrd. DM	17,219			62,07	79,05	84,03	93,00	97,47	99,66
	6	Produktion/Umsatz %	118,648			-	112,93	102,10	100,54	99,97	-
246	**3230 Herstellung von Rundfunk- und Fernsehgeräten sowie phono- und videotechnischen Geräten**										
	1	Unternehmen	155	110,43	401,46	1,94	3,87	6,45	16,13	32,26	64,52
	2	Anbieter	261	26,47	243,09	1,15	2,30	3,83	9,58	19,16	38,31
	3	Anbieter/Unternehmen%	168,387	23,97	60,55	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	21,766			.	60,00	68,10	85,80	94,80	98,80
	5	Produktion Mrd. DM	8,313			17,15	29,66	42,99	70,79	85,34	94,82
	6	Produktion/Umsatz %	38,195			-	49,44	63,12	82,51	90,02	95,97
247	**33 Medizin-, Meß-, Steuer- und Regelungstechnik, Optik**										
	1	Unternehmen	1 731	7,17	337,83	0,17	0,35	0,58	1,44	2,89	5,78
	2	Anbieter	2 362	11,11	502,32	0,13	0,25	0,42	1,06	2,12	4,23
	3	Anbieter/Unternehmen%	136,453	154,95	148,69	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	41,783			10,10	16,10	21,10	31,60	41,50	54,30
	5	Produktion Mrd. DM	38,902			13,02	17,00	21,18	31,55	41,30	52,97
	6	Produktion/Umsatz %	93,105			128,94	105,61	100,38	99,83	99,51	97,56
248	**3310 Herstellung von medizinischen Geräten und orthopädischen Vorrichtungen**										
	1	Unternehmen	800	22,82	415,45	0,37	0,75	1,25	3,12	6,25	12,50
	2	Anbieter	935	49,86	675,45	0,32	0,64	1,07	2,67	5,35	10,70
	3	Anbieter/Unternehmen%	116,875	218,49	162,58	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	12,077			21,60	28,60	34,50	49,30	61,10	71,30
	5	Produktion Mrd. DM	12,799			27,21	35,60	41,82	55,22	65,05	74,12
	6	Produktion/Umsatz %	105,986			125,96	124,47	121,23	112,00	106,46	103,95
249	**3320 Herstellung von Meß-, Kontroll-, Navigations- u. ä. Instrumenten und Vorrichtungen**										
	1	Unternehmen	672	14,29	293,31	0,45	0,89	1,49	3,72	7,44	14,88
	2	Anbieter	1 166	7,58	280,04	0,26	0,51	0,86	2,14	4,29	8,58
	3	Anbieter/Unternehmen%	173,512	53,04	95,48	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	19,798			.	20,80	26,20	39,10	52,50	67,60
	5	Produktion Mrd. DM	18,893			9,40	14,56	19,99	33,96	46,87	61,51
	6	Produktion/Umsatz %	95,428			-	69,99	76,29	86,85	89,27	90,99

noch Tabelle I.3

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
250		**3330 Herstellung von industriellen Prozeßsteuerungsanlagen**									
	1	Unternehmen	46	134,09	227,34	6,52	13,04	21,74	54,35	-	-
	2	Anbieter	84	61,32	203,74	3,57	7,14	11,90	29,76	59,52	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	182,609	45,73	89,62	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	2,112			56,60	74,50	82,40	94,00	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	1,384			33,20	54,41	65,40	84,65	96,97	-
	6	Produktion/Umsatz %	65,507			58,66	73,04	79,36	90,05	-	-
251		**3340 Herstellung von optischen und fotografischen Geräten**									
	1	Unternehmen	151	68,95	306,79	1,99	3,97	6,62	16,56	33,11	66,23
	2	Anbieter	211	56,95	331,92	1,42	2,84	4,74	11,85	23,70	47,39
	3	Anbieter/Unternehmen%	139,735	82,60	108,19	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	6,474			.	50,50	58,20	74,50	87,80	96,90
	5	Produktion Mrd. DM	4,651			35,73	46,64	55,02	71,53	84,62	94,92
	6	Produktion/Umsatz %	71,836			-	92,36	94,54	96,01	96,38	97,96
252		**3350 Herstellung von Uhren**									
	1	Unternehmen	62	57,43	160,03	4,84	9,68	16,13	40,32	80,65	-
	2	Anbieter	119	37,82	187,11	2,52	5,04	8,40	21,01	42,02	84,03
	3	Anbieter/Unternehmen%	191,935	65,85	116,92	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	1,322			33,30	51,10	63,50	84,20	97,60	-
	5	Produktion Mrd. DM	1,105			24,13	40,79	51,55	73,62	90,79	99,80
	6	Produktion/Umsatz %	83,574			72,45	79,82	81,18	87,44	93,02	-
253		**34 Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen**									
	1	Unternehmen	802	93,28	859,14	0,37	0,75	1,25	3,12	6,23	12,47
	2	Anbieter	1 237	87,99	1038,48	0,24	0,49	0,81	2,02	4,04	8,08
	3	Anbieter/Unternehmen%	154,239	94,33	120,87	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	281,255			45,40	.	77,20	85,10	90,00	94,00
	5	Produktion Mrd. DM	224,635			44,26	66,17	73,83	81,72	86,91	91,34
	6	Produktion/Umsatz %	79,869			97,49	-	95,64	96,03	96,57	97,17
254		**3410 Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenmotoren**									
	1	Unternehmen	56	159,62	281,76	5,36	10,71	17,86	44,64	89,29	-
	2	Anbieter	80	157,43	340,50	3,75	7,50	12,50	31,25	62,50	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	142,857	98,63	120,85	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	208,821			61,10	88,60	95,30	99,60	100,00	-
	5	Produktion Mrd. DM	157,146			60,27	88,06	95,49	99,51	99,94	-
	6	Produktion/Umsatz %	75,254			98,63	99,39	100,20	99,91	99,94	-

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
255		**3420 Herstellung von Karosserien, Aufbauten und Anhängern**									
	1	Unternehmen	336	24,84	271,04	0,89	1,79	2,98	7,44	14,88	29,76
	2	Anbieter	485	22,82	317,29	0,62	1,24	2,06	5,15	10,31	20,62
	3	Anbieter/Unternehmen%	144,345	91,87	117,06	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	10,947			21,50	31,10	38,70	56,70	70,00	82,50
	5	Produktion Mrd. DM	9,516			19,70	29,07	38,24	55,64	68,70	82,01
	6	Produktion/Umsatz %	86,927			91,63	93,47	98,82	98,12	98,15	99,40
256		**3430 Herstellung von Teilen und Zubehör für Kraftwagen und Kraftwagenmotoren**									
	1	Unternehmen	410	109,92	663,84	0,73	1,46	2,44	6,10	12,20	24,39
	2	Anbieter	764	28,49	455,71	0,39	0,79	1,31	3,27	6,54	13,09
	3	Anbieter/Unternehmen%	186,341	25,92	68,65	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	61,486			.	.	54,80	69,10	80,40	89,70
	5	Produktion Mrd. DM	57,444			22,95	32,89	40,68	56,41	69,93	82,01
	6	Produktion/Umsatz %	93,427			-	-	74,22	81,64	86,98	91,43
257		**35 Sonstiger Fahrzeugbau**									
	1	Unternehmen	280	38,07	310,81	1,07	2,14	3,57	8,93	17,86	35,71
	2	Anbieter	454	45,74	444,59	0,66	1,32	2,20	5,51	11,01	22,03
	3	Anbieter/Unternehmen%	162,143	120,15	143,04	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	33,022			26,10	40,50	53,10	74,10	86,20	94,50
	5	Produktion Mrd. DM	23,733			30,17	40,77	51,10	72,19	82,87	91,47
	6	Produktion/Umsatz %	71,869			115,59	100,66	96,24	97,42	96,14	96,79
258		**3511 Schiffbau (ohne Boots- und Yachtbau)**									
	1	Unternehmen	78	90,35	245,90	3,85	7,69	12,82	32,05	64,10	-
	2	Anbieter	106	76,31	266,24	2,83	5,66	9,43	23,58	47,17	94,34
	3	Anbieter/Unternehmen%	135,897	84,46	108,27	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	9,884			46,80	62,30	76,00	93,80	98,60	-
	5	Produktion Mrd. DM	6,558			36,53	57,21	74,41	92,54	97,93	99,99
	6	Produktion/Umsatz %	66,352			78,07	91,83	97,91	98,66	99,33	-
259		**3512 Boots- und Yachtbau**									
	1	Unternehmen	17	122,12	103,73	17,65	35,29	58,82	-	-	-
	2	Anbieter	30	89,48	129,79	10,00	20,00	33,33	83,33	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	176,471	73,27	125,12	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,209			51,00	79,10	90,50	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,249			38,97	66,19	86,34	99,42	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	119,201			76,42	83,68	95,40	-	-	-

noch Tabelle I.3

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
260		**3520 Schienenfahrzeugbau**									
	1	Unternehmen	66	96,63	231,90	4,55	9,09	15,15	37,88	75,76	-
	2	Anbieter	109	91,08	298,79	2,75	5,50	9,17	22,94	45,87	91,74
	3	Anbieter/Unternehmen%	165,152	94,26	128,84	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	4,953			47,30	64,70	74,00	91,20	98,80	-
	5	Produktion Mrd. DM	5,110			45,53	66,60	76,36	89,33	96,51	99,98
	6	Produktion/Umsatz %	103,177			96,26	102,93	103,18	97,95	97,68	-
261		**3530 Luft- und Raumfahrzeugbau**									
	1	Unternehmen	52	126,49	236,17	5,77	11,54	19,23	48,08	96,15	-
	2	Anbieter	72	239,21	402,78	4,17	8,33	13,89	34,72	69,44	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	138,462	189,11	170,55	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	15,385			56,00	77,30	89,80	98,20	.	-
	5	Produktion Mrd. DM	9,057			74,08	87,40	91,91	97,73	99,73	-
	6	Produktion/Umsatz %	58,872			132,29	113,06	102,35	99,52	-	-
262		**3541 Herstellung von Krafträdern**									
	1	Unternehmen	7	.	-	42,86	85,71	-	-	-	-
	2	Anbieter	26	539,90	361,07	11,54	23,08	38,46	96,15	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	371,429	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,147			.	.	-	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,756			.	94,08	98,34	.	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	515,607			-	-	-	-	-	-
263		**3542 Herstellung von Fahrrädern**									
	1	Unternehmen	40	86,27	156,55	7,50	15,00	25,00	62,50	-	-
	2	Anbieter	65	53,28	156,94	4,62	9,23	15,38	38,46	76,92	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	162,500	61,76	100,25	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	1,523			43,90	64,70	74,60	93,50	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	1,188			32,59	47,59	59,92	86,93	99,38	-
	6	Produktion/Umsatz %	78,010			74,24	73,55	80,32	92,97	-	-
264		**3543 Herstellung von Behindertenfahrzeugen**									
	1	Unternehmen	7	.	-	42,86	85,71	-	-	-	-
	2	Anbieter	21	227,83	194,54	14,29	28,57	47,62	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	300,000	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,490			.	.	-	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,380			76,04	94,45	98,02	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	77,663			-	-	-	-	-	-

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
265		**3550 Fahrzeugbau a.n.g.**									
	1	Unternehmen	13	530,88	242,93	23,08	46,15	76,92	-	-	-
	2	Anbieter	44	173,52	257,59	6,82	13,64	22,73	56,82	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	338,462	32,69	106,03	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,433					97,20	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,391			56,23	69,98	81,16	96,97	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	90,334			-	-	83,50	-	-	-
266		**36 Herstellung von Möbeln, Schmuck, Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spielwaren und sonstigen Erzeugnissen**									
	1	Unternehmen	2 175	2,57	214,07	0,14	0,28	0,46	1,15	2,30	4,60
	2	Anbieter	2 948	2,52	253,39	0,10	0,20	0,34	0,85	1,70	3,39
	3	Anbieter/Unternehmen%	135,540	98,05	118,37	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	51,848			4,20	7,00	10,10	18,00	27,10	38,80
	5	Produktion Mrd. DM	50,065			4,20	7,46	10,37	17,96	26,92	37,80
	6	Produktion/Umsatz %	96,561			100,04	106,56	102,66	99,78	99,34	97,43
267		**3611 Herstellung von Sitzmöbeln**									
	1	Unternehmen	361	13,90	200,44	0,83	1,66	2,77	6,93	13,85	27,70
	2	Anbieter	607	18,51	319,92	0,49	0,99	1,65	4,12	8,24	16,47
	3	Anbieter/Unternehmen%	168,144	133,17	159,61	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	9,596			13,40	20,20	28,40	47,20	62,30	79,20
	5	Produktion Mrd. DM	10,674			17,33	25,44	33,23	50,87	63,83	78,31
	6	Produktion/Umsatz %	111,234			129,35	125,95	117,02	107,79	102,45	98,87
268		**3612 Herstellung von Büro- und Ladenmöbeln**									
	1	Unternehmen	258	19,22	198,94	1,16	2,33	3,88	9,69	19,38	38,76
	2	Anbieter	496	12,08	223,45	0,60	1,21	2,02	5,04	10,08	20,16
	3	Anbieter/Unternehmen%	192,248	62,85	112,32	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	5,401			17,20	24,30	32,80	53,80	69,40	84,60
	5	Produktion Mrd. DM	5,139			11,68	18,84	26,35	44,59	59,88	76,71
	6	Produktion/Umsatz %	95,155			67,90	77,52	80,34	82,88	86,29	90,68
269		**3613 Herstellung von Küchenmöbeln**									
	1	Unternehmen	134	39,44	207,01	2,24	4,48	7,46	18,66	37,31	74,63
	2	Anbieter	236	33,99	265,00	1,27	2,54	4,24	10,59	21,19	42,37
	3	Anbieter/Unternehmen%	176,119	86,18	128,01	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	7,621			28,70	39,60	49,40	72,90	87,30	98,20
	5	Produktion Mrd. DM	6,766			25,19	36,74	47,52	71,44	87,08	97,05
	6	Produktion/Umsatz %	88,784			87,75	92,77	96,19	98,00	99,75	98,83

noch Tabelle I.3

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
270		**3614 Herstellung von sonstigen Möbeln**									
	1	Unternehmen	654	6,23	175,41	0,46	0,92	1,53	3,82	7,65	15,29
	2	Anbieter	1 182	5,08	223,63	0,25	0,51	0,85	2,12	4,23	8,46
	3	Anbieter/Unternehmen%	180,734	81,54	127,49	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	15,696			7,40	12,30	17,40	30,50	43,40	59,90
	5	Produktion Mrd. DM	15,175			7,27	11,57	15,55	25,80	37,59	53,22
	6	Produktion/Umsatz %	96,683			98,31	94,09	89,39	84,58	86,61	88,85
271		**3615 Herstellung von Matratzen**									
	1	Unternehmen	55	58,69	149,26	5,45	10,91	18,18	45,45	90,91	-
	2	Anbieter	96	32,96	147,11	3,12	6,25	10,42	26,04	52,08	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	174,545	56,16	98,56	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	1,454			.	45,30	57,60	84,90	99,20	-
	5	Produktion Mrd. DM	1,434			20,43	35,39	47,30	77,30	95,06	-
	6	Produktion/Umsatz %	98,625			-	78,13	82,12	91,05	95,83	-
272		**3621 Prägen von Münzen und Medaillen**									
	1	Unternehmen	6	.	-	50,00	100,00	-	-	-	-
	2	Anbieter	7	243,51	83,94	42,86	85,71	-	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	116,667	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,052			73,80	100,00	-	-	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,027			75,22	.	-	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	51,816			101,93	-	-	-	-	-
273		**3622 Herstellung von Schmuck, Gold- und Silberschmiedewaren (ohne Phantasieschmuck)**									
	1	Unternehmen	134	24,30	150,20	2,24	4,48	7,46	18,66	37,31	74,63
	2	Anbieter	179	20,22	161,85	1,68	3,35	5,59	13,97	27,93	55,87
	3	Anbieter/Unternehmen%	133,582	83,21	107,76	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	1,517			17,80	30,20	42,10	61,00	77,80	94,90
	5	Produktion Mrd. DM	1,621			15,75	26,72	37,42	56,02	72,33	90,31
	6	Produktion/Umsatz %	106,861			88,46	88,47	88,88	91,84	92,97	95,16
274		**3630 Herstellung von Musikinstrumenten**									
	1	Unternehmen	75	35,11	127,80	4,00	8,00	13,33	33,33	66,67	-
	2	Anbieter	91	32,26	139,12	3,30	6,59	10,99	27,47	54,95	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	121,333	91,88	108,86	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,654			22,80	36,90	48,20	74,00	91,80	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,628			21,65	35,27	47,04	73,07	90,31	-
	6	Produktion/Umsatz %	96,003			94,94	95,60	97,60	98,74	98,37	-

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
275		**3640 Herstellung von Sportgeräten**									
	1	Unternehmen	50	170,76	274,55	6,00	12,00	20,00	50,00	100,00	-
	2	Anbieter	98	78,99	259,63	3,06	6,12	10,20	25,51	51,02	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	196,000	46,26	94,57	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	1,101			.	.	71,20	89,20	100,00	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,832			42,08	52,50	60,85	80,44	95,89	-
	6	Produktion/Umsatz %	75,568			-	-	85,46	90,18	95,89	-
276		**3650 Herstellung von Spielwaren**									
	1	Unternehmen	133	47,30	230,01	2,26	4,51	7,52	18,80	37,59	75,19
	2	Anbieter	210	36,94	259,97	1,43	2,86	4,76	11,90	23,81	47,62
	3	Anbieter/Unternehmen%	157,895	78,10	113,03	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	3,160			31,00	46,00	56,00	75,10	88,20	97,80
	5	Produktion Mrd. DM	2,531			27,38	37,96	49,58	70,42	84,38	95,64
	6	Produktion/Umsatz %	80,088			88,34	82,51	88,54	93,77	95,67	97,79
277		**3661 Herstellung von Phantasieschmuck**									
	1	Unternehmen	25	101,73	124,22	12,00	24,00	40,00	100,00	-	-
	2	Anbieter	49	87,04	180,69	6,12	12,24	20,41	51,02	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	196,000	85,56	145,46	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,155			.	61,20	75,30	100,00	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,153			38,01	51,72	65,37	90,37	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	98,628			-	84,52	86,81	90,37	-	-
278		**3662 Herstellung von Besen und Bürsten**									
	1	Unternehmen	70	37,03	126,18	4,29	8,57	14,29	35,71	71,43	-
	2	Anbieter	88	34,39	142,34	3,41	6,82	11,36	28,41	56,82	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	125,714	92,87	112,81	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	1,126			25,40	37,90	49,70	75,70	94,10	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,931			25,00	35,12	44,74	70,26	90,89	-
	6	Produktion/Umsatz %	82,687			98,43	92,67	90,03	92,82	96,58	-
279		**3663 Herstellung von Erzeugnissen a.n.g.**									
	1	Unternehmen	220	16,59	162,77	1,36	2,73	4,55	11,36	22,73	45,45
	2	Anbieter	378	16,10	225,56	0,79	1,59	2,65	6,61	13,23	26,46
	3	Anbieter/Unternehmen%	171,818	97,05	138,58	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	4,314			14,60	23,10	31,50	52,90	70,50	86,70
	5	Produktion Mrd. DM	4,060			15,79	23,62	30,16	49,38	66,02	81,44
	6	Produktion/Umsatz %	94,106			108,17	102,27	95,74	93,34	93,65	93,93

noch Tabelle I.3

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... größten Merkmalsträger am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
280		**37 Recycling**									
	1	Unternehmen	82	37,52	144,10	3,66	7,32	12,20	30,49	60,98	-
	2	Anbieter	126	30,38	168,18	2,38	4,76	7,94	19,84	39,68	79,37
	3	Anbieter/Unternehmen%	153,659	80,97	116,71	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	1,748			.	39,40	.	77,20	93,40	-
	5	Produktion Mrd. DM	1,213			21,16	33,42	44,53	71,60	89,77	99,63
	6	Produktion/Umsatz %	69,366			-	84,83	-	92,75	96,11	-
281		**3710 Recycling von Schrott**									
	1	Unternehmen	33	77,63	124,97	9,09	18,18	30,30	75,76	-	-
	2	Anbieter	51	59,99	143,51	5,88	11,76	19,61	49,02	98,04	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	154,545	77,28	114,84	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,954			39,90	60,70	75,50	97,40	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,739			33,93	48,83	64,37	92,94	.	-
	6	Produktion/Umsatz %	77,447			85,04	80,44	85,26	95,42	-	-
282		**3720 Recycling von nichtmetallischen Altmaterialien und Reststoffen**									
	1	Unternehmen	49	69,75	155,49	6,12	12,24	20,41	51,02	-	-
	2	Anbieter	96	40,84	170,90	3,12	6,25	10,42	26,04	52,08	-
	3	Anbieter/Unternehmen%	195,918	58,55	109,91	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	0,794			.	52,60	66,00	88,20	-	-
	5	Produktion Mrd. DM	0,473			25,07	40,43	55,35	79,28	95,38	-
	6	Produktion/Umsatz %	59,652			-	76,86	83,87	89,89	-	-
283		**Bergbau, Gewinnung von Steinen und Erden sowie Verarbeitendes Gewerbe insgesamt (Abschnitte C und D)**									
	1	Unternehmen	37 910	.	.	0,01	0,02	0,03	0,07	0,13	0,26
	2	Anbieter	40 742	2,71	1045,29	0,01	0,01	0,02	0,06	0,12	0,25
	3	Anbieter/Unternehmen%	107,470	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mrd. DM	2088,300			7,20	11,00	14,60	22,60	27,60	33,00
	5	Produktion Mrd. DM	1608,628			6,41	10,34	13,89	19,02	22,89	27,89
	6	Produktion/Umsatz %	77,030			88,99	94,02	95,13	84,15	82,95	84,51

Quellen:

Statistisches Bundesamt, Gruppe IV C, Konzentrationsstatistische Sonderaufbereitung nach Wirtschaftsbereichen und Unternehmen, 26. November 1997 und 9. März 1998;

dass., Gruppe IV A, Konzentrationsstatistische Sonderaufbereitung nach Produktionsbereichen und Anbietern, 16. Januar 1998 und 2. Februar 1998 auf der Basis der Ergebnisse der Vierteljährlichen Produktionserhebung bei Unternehmen mit 20 Beschäftigten und mehr.

Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 4 (Produzierendes Gewerbe), Reihe 4.1.2 (Betriebe, Beschäftigte und Umsatz im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe nach Beschäftigtengrößenklassen) 1995; Reihe 4.2.1 (Beschäftigte, Umsatz und Investitionen der Unternehmen und Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes sowie des Bergbaus und der Gewinnung von Steinen und Erden) 1995; Reihe 5.2 (Beschäftigung, Umsatz und Investitionen der Unternehmen im Baugewerbe) 1995; dass., Fachserie 4 (Produzierendes Gewerbe), Reihe 3.2 (Struktur der Produktion im Produzierenden Gewerbe) 1995.

Zeichenerklärung:

/ Ergebnis ist statistisch nicht gesichert.

. Ergebnis unterliegt der statistischen Geheimhaltung, ist aber in den jeweils übergeordneten Summen enthalten.

- Ergebnis sachlich nicht sinnvoll oder möglich.

ang anderweitig nicht genannt.

Anmerkungen:

[1] Statistisches Bundesamt, Gruppe I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992; dass., Gruppe IV E, Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1995 (GP 95). Das Güterverzeichnis bildet mit der Klassifikation der Wirtschaftszweige ein abgestimmtes, in den ersten vier Stellen weitgehend identisches System, das auf der Klassifikation der Wirtschaftszweige der Europäischen Union vom 4. Mai 1992 (NACE Rev. 1) basiert.

[2] Unternehmen mit Schwerpunkt im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe einschließlich Verarbeitendem Handwerk mit 20 Beschäftigten und mehr. Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- und/oder steuerrechtlichen Gründen Bücher führen und einen Jahresabschluß erstellen müssen, einschließlich Verwaltungs- und Hilfsbetrieben u. ä. sowie aller nicht produzierenden Teile, ohne Zweigniederlassungen im Ausland und ohne rechtlich selbständige Tochtergesellschaften.

[3] Umsatz im jeweiligen Wirtschaftszweig (institutionelle Abgrenzung). Wert der abgerechneten Lieferungen und Leistungen an Dritte, ohne die in Rechnung gestellte Umsatz-(Mehrwert)steuer, einschließlich Verbrauchsteuern und Kosten für Fracht, Verpackung und Porto. Die Bezugsgröße der Anteilswerte ist der jeweilige Wert der Gesamtumsätze der Unternehmen, die in dem betreffenden Wirtschaftszweig ihren Schwerpunkt haben.

[4] Als Anbieter gelten Unternehmen oder Teile von Unternehmen (z. B. Betriebe), die Güter der betreffenden Art herstellen, unabhängig davon, in welchem Wirtschaftszweig das zugeordnete Unternehmen nach dem gesamten Umsatz seinen wirtschaftlichen Schwerpunkt hat.

[5] Wert der zum Absatz bestimmten Produktion nach den Verkaufspreisen ab Werk einschl. Eigenverbrauch und Kosten der Verpackung, ohne Umsatz-(Mehrwert-) und Verbrauchsteuer sowie Frachtkosten und Rabatte. Die Bezugsgröße der Anteilswerte ist der jeweilige Wert der Absatzproduktion für Güter der betreffenden Art von Unternehmen in allen Wirtschaftszweigen.

[6] Herfindahl-Index $H = \Sigma(p_i^2)$, Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n * H - 1)}$; für: n = Anzahl der Merkmalsträger, p_i = Anteil eines Merkmalsträgers an der Merkmalssumme, i = 1, 2, ..., n.

[7] Konzentrationsrate $CR_k = \Sigma p_i$ für: i = 1, 2, ..., k; k < n; n = Anzahl der Merkmalsträger; k = Anzahl der jeweils größten Merkmalsträger; p_i = Anteil eines Merkmalsträgers an der Merkmalssumme.

[8] Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.

[9] Ergebnisse zum Stichtag der statistischen Erhebung am 31. Dezember 1995.

Tabelle II.1

Konzentration der Unternehmen im Kraftfahrzeughandel – WZ 50 –[1]

nach bis zu fünfstelligen Wirtschaftsunterklassen (einschl. Tankstellen, ohne Instandhaltung, Reparatur und Handelsvermittlung von Kraftfahrzeugen)

Unternehmen,[2] Umsatz,[3] Beschäftigte,[4] Investitionen,[5] Aufwendungen für gemietete und gepachtete Sachanlagen[6] und Rohertrag[7] sowie Konzentrationsgrad[8] und Anteil[9] der größten Unternehmen gemessen am Umsatz

– Deutschland[10] 1995[11] –

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
1		**50 102 Großhandel mit Kraftwagen**									
	a	Unternehmen	1 420	349,0	696,7	0,21	0,42	0,70	1,76	3,52	7,04
	b	Umsatz (Mrd. DM)	37,819			22,58	38,68	52,88	69,72	76,84	82,70
	c	davon Großhandel (%)	92,2			91,50	95,00	96,40	95,30	94,50	93,40
	d	davon Einzelhandel (%)	6,0			8,00	4,70	3,40	4,10	4,50	5,20
	e	davon Sonstiges (%)	1,8			0,50	0,30	0,20	0,70	1,10	1,40
	f	Beschäftigte	26 929			9,24	14,55	19,44	32,47	42,98	57,59
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,336			8,04	12,20	18,45	35,12	51,19	66,67
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,183			11,48	21,86	32,79	42,08	51,37	59,02
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	4,947			19,12	26,93	39,80	56,54	66,77	76,69
	j	Ertragsquote (%)	13,10			11,10	9,10	9,80	10,60	11,40	12,10
2		**50 103 Einzelhandel mit Kraftwagen**									
	a	Unternehmen	23 471	2,9	240,6	0,01	0,03	0,04	0,11	0,21	0,43
	b	Umsatz (Mrd. DM)	131,732			1,11	2,04	2,87	4,96	7,29	10,55
	c	davon Großhandel (%)	9,8			45,70	24,80	25,30	22,30	18,60	17,90
	d	davon Einzelhandel (%)	81,9			47,30	64,40	64,40	69,10	73,20	73,60
	e	davon Sonstiges (%)	8,3			7,00	10,80	10,30	8,60	8,20	8,50
	f	Beschäftigte	287 862			0,79	1,60	1,92	3,58	5,32	7,81
	g	Investitionen (Mrd. DM)	2,814			1,60	2,35	2,63	4,83	6,22	9,13
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	1,376			0,80	2,18	2,62	4,00	5,96	8,50
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	26,402			0,98	1,56	2,18	4,04	5,90	8,32
	j	Ertragsquote (%)	20,00			17,80	15,30	15,20	16,30	16,20	15,80
3		**50 1 Handel mit Kraftwagen**									
	a	Unternehmen	24 891	19,1	682,4	0,01	0,02	0,04	0,10	0,20	0,40
	b	Umsatz (Mrd. DM)	169,551			5,04	8,63	11,80	16,25	19,46	22,94
	c	davon Großhandel (%)	28,2			91,50	95,00	96,40	89,10	82,20	73,60
	d	davon Einzelhandel (%)	65,0			8,00	4,70	3,40	9,50	15,70	23,50
	e	davon Sonstiges (%)	6,8			0,50	0,30	0,20	1,40	2,10	2,90
	f	Beschäftigte	314 792			0,79	1,24	1,66	3,72	5,79	8,72
	g	Investitionen (Mrd. DM)	3,150			0,86	1,30	1,97	5,14	7,46	10,60
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	1,560			1,35	2,56	3,85	6,22	8,33	11,35
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	31,349			3,02	4,25	6,28	9,29	12,23	15,36
	j	Ertragsquote (%)	18,50			11,10	9,10	9,80	10,60	11,60	12,40

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variationskoeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
4		**50 302 Großhandel mit Kraftwagenteilen und Zubehör**									
	a	Unternehmen	2 321	63,5	370,6	0,13	0,26	0,43	1,08	2,15	4,31
	b	Umsatz (Mrd. DM)	23,902			7,55	12,64	18,19	32,25	45,71	59,56
	c	davon Großhandel (%)	92,2			100,00	100,00	99,50	97,20	95,10	92,60
	d	davon Einzelhandel (%)	5,7			0,00	0,00	0,00	1,50	3,40	5,10
	e	davon Sonstiges (%)	2,1			0,00	0,00	0,50	1,30	1,50	2,30
	f	Beschäftigte	48 930			1,50	3,69	8,06	18,95	29,63	45,66
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,337			3,26	12,17	20,18	30,86	40,65	57,57
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,432			4,17	9,72	14,58	31,25	44,21	58,80
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	5,786			3,91	7,55	12,51	27,51	41,39	56,67
	j	Ertragsquote (%)	24,20			12,50	14,50	16,70	20,70	21,90	23,00
5		**50 303 Einzelhandel mit Kraftwagenteilen und Zubehör**									
	a	Unternehmen	5 563	109,4	773,6	0,05	0,11	0,18	0,45	0,90	1,80
	b	Umsatz (Mrd. DM)	7,527			*	15,52	17,40	23,12	30,56	37,72
	c	davon Großhandel (%)	11,0			*	2,00	3,80	8,00	10,80	11,10
	d	davon Einzelhandel (%)	84,0			*	92,50	90,10	87,30	83,20	83,50
	e	davon Sonstiges (%)	5,0			*	5,50	6,10	4,70	6,00	5,40
	f	Beschäftigte	30 407			*	15,14	15,80	17,22	22,89	28,61
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,196			*	2,55	3,06	12,24	17,35	20,41
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,198			*	28,28	28,79	30,30	35,35	39,39
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	2,450			*	16,49	18,37	22,33	29,02	34,98
	j	Ertragsquote (%)	32,50			*	34,60	34,30	31,50	30,90	30,20
6		**50 3 Handel mit Kraftwagenteilen und Zubehör**									
	a	Unternehmen	7 884	43,0	573,5	0,04	0,08	0,13	0,32	0,63	1,27
	b	Umsatz (Mrd. DM)	31,430			6,53	10,70	15,10	26,45	37,14	48,06
	c	davon Großhandel (%)	72,8			65,30	78,80	84,90	86,50	87,40	85,80
	d	davon Einzelhandel (%)	24,4			34,70	21,20	15,00	11,70	10,70	11,80
	e	davon Sonstiges (%)	2,8			0,00	0,00	0,10	1,80	1,90	2,50
	f	Beschäftigte	79 338			4,72	6,01	8,95	15,82	22,45	33,11
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,533			1,13	6,00	12,01	19,32	25,33	34,71
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,630			8,89	12,86	16,51	27,46	37,30	48,73
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	8,236			5,42	8,11	11,80	22,15	32,64	43,80
	j	Ertragsquote (%)	26,20			21,70	19,90	20,50	21,90	23,00	23,90
7		**50 402 Großhandel mit Krafträdern, Teilen und Zubehör**									
	a	Unternehmen	138	1010,0	359,9	2,17	4,35	7,25	18,12	36,23	72,46
	b	Umsatz (Mrd. DM)	1,971			47,95	67,88	76,56	85,59	90,87	96,70
	c	davon Großhandel (%)	98,0			100,00	99,20	98,60	98,60	98,50	98,50
	d	davon Einzelhandel (%)	1,7			0,00	0,70	1,20	1,20	1,20	1,20
	e	davon Sonstiges (%)	0,3			0,00	0,00	0,20	0,20	0,30	0,30
	f	Beschäftigte	1 761			16,87	27,20	30,15	46,68	66,95	76,26
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,016			31,25	37,50	37,50	43,75	43,75	43,75
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,011			18,18	27,27	27,27	54,55	90,91	90,91
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	0,405			34,81	52,59	58,02	73,33	81,73	90,62
	j	Ertragsquote (%)	20,60			14,90	15,90	15,60	17,60	18,50	19,20

noch Tabelle II.1

Nr.	Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
			x 10 000	x 100	Prozent					
a	b c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
8	**50 403 Einzelhandel mit Krafträdern, Teilen und Zubehör**									
	a Unternehmen	1 859	32,9	226,2	0,16	0,32	0,54	1,34	2,69	5,38
	b Umsatz (Mrd. DM)	2,884			4,79	7,39	10,85	21,43	29,44	39,36
	c davon Großhandel (%)	3,1			6,40	4,10	2,80	7,80	8,80	7,20
	d davon Einzelhandel (%)	93,3			93,60	95,90	97,20	91,90	90,10	90,80
	e davon Sonstiges (%)	3,6			0,00	0,00	0,00	0,30	1,10	2,00
	f Beschäftigte	7 649			4,86	4,94	5,05	12,81	20,38	29,94
	g Investitionen (Mrd. DM)	0,038			2,63	2,63	2,63	5,26	10,53	18,42
	h Sachanlagen (Mrd. DM)	0,043			4,65	4,65	4,65	23,26	30,23	39,53
	i Rohertrag (Mrd. DM)	0,702			7,41	8,55	9,97	20,66	30,34	37,89
	j Ertragsquote (%)	24,40			37,30	27,90	22,40	23,40	25,10	23,40
9	**50 4 Handel mit Krafträdern, Teilen und Zubehör; Instandhaltung und Reparatur von Krafträdern**									
	a Unternehmen	1 997	178,1	587,9	0,15	0,30	0,50	1,25	2,50	5,01
	b Umsatz (Mrd. DM)	4,854			19,47	28,18	32,28	40,19	48,10	55,50
	c davon Großhandel (%)	41,6			100,00	93,40	93,60	76,30	71,50	65,20
	d davon Einzelhandel (%)	56,1			0,00	6,50	6,20	23,50	28,10	34,20
	e davon Sonstiges (%)	2,3			0,00	0,00	0,10	0,10	0,40	0,60
	f Beschäftigte	9 410			3,16	8,24	9,38	9,74	21,02	29,51
	g Investitionen (Mrd. DM)	0,054			9,26	11,11	12,96	14,81	18,52	22,22
	h Sachanlagen (Mrd. DM)	0,054			3,70	7,41	9,26	9,26	31,48	40,74
	i Rohertrag (Mrd. DM)	1,108			12,73	21,93	24,91	28,70	39,98	49,55
	j Ertragsquote (%)	22,80			14,90	17,80	17,60	16,30	19,00	20,40
10	**50 5 Tankstellen**									
	a Unternehmen	9 986	6,7	238,6	0,03	0,06	0,10	0,25	0,50	1,00
	b Umsatz (Mrd. DM)	14,906			2,82	4,02	5,11	7,36	9,90	13,47
	c davon Großhandel (%)	3,4			18,00	25,10	25,30	22,70	19,60	15,90
	d davon Einzelhandel (%)	84,3			77,10	71,50	72,00	73,80	77,00	80,20
	e davon Sonstiges (%)	12,3			4,80	3,40	2,70	3,50	3,40	3,90
	f Beschäftigte	79 008			0,17	0,29	0,38	0,71	1,53	2,60
	g Investitionen (Mrd. DM)	0,339			0,00	0,29	0,59	4,42	5,60	8,26
	h Sachanlagen (Mrd. DM)	0,434			1,61	1,84	2,30	3,69	4,38	5,53
	i Rohertrag (Mrd. DM)	4,249			0,94	1,25	1,55	2,66	4,40	7,25
	j Ertragsquote (%)	28,50			9,50	8,80	8,70	10,30	12,70	15,30
11	**50 Kraftfahrzeughandel (einschl. Tankstellen, ohne Instandhaltung, Reparatur und Handelsvermittlung von Kraftfahrzeugen)**									
	a Unternehmen	44 758	12,3	734,0	0,01	0,01	0,02	0,06	0,11	0,22
	b Umsatz (Mrd. DM)	220,741			3,87	6,63	9,06	12,91	16,63	20,75
	c davon Großhandel (%)	33,1			91,50	95,00	96,40	91,30	87,20	81,80
	d davon Einzelhandel (%)	60,3			8,00	4,70	3,40	8,00	11,20	16,10
	e davon Sonstiges (%)	6,5			0,50	0,30	0,20	0,70	1,60	2,10
	f Beschäftigte	482 548			0,52	0,81	1,08	2,81	4,80	7,42
	g Investitionen (Mrd. DM)	4,076			0,66	1,01	1,52	3,73	6,67	9,59
	h Sachanlagen (Mrd. DM)	2,677			0,78	1,49	2,24	5,34	9,26	12,81
	i Rohertrag (Mrd. DM)	44,942			2,10	2,96	4,38	7,32	10,59	14,66
	j Ertragsquote (%)	20,40			11,10	9,10	9,80	11,50	13,00	14,40

Quellen:

Statistisches Bundesamt, Gruppe V A, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 15. Januar 1998, 23. Januar 1998, 18. März 1998, 30. März 1998 und 25. Mai 1998.

Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6 (Handel, Gastgewerbe, Tourismus), Reihe 1.2 (Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Großhandel) 1995; 3.2 (Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Einzelhandel) 1995. Infolge einzelner systematischer Unterschiede sind die Ergebnisse der Sonderaufbereitung mit denen der Fachserie nicht immer identisch.

Zeichenerklärung und Abkürzungen:

* Ergebnis unterliegt der statistischen Geheimhaltung, ist aber in den jeweils übergeordneten Summen enthalten.

Anmerkungen:

[1] Statistisches Bundesamt, Gruppe I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992 (NACE Rev. 1 – Fassung für nationale Zwecke –).

Nach der der deutschen Klassifikation der Wirtschaftszweige (WZ 93) zugrundeliegenden europäischen Klassifikation der Europäischen Union (NACE Rev. 1) werden Unternehmen, die Handel oder Handelsvermittlung mit Kraftfahrzeugen betreiben, der Abteilung 50 (Kraftfahrzeughandel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen; Tankstellen) zugeordnet.

Ohne die Wirtschaftsgruppe 50.2 (Instandhaltung und Reparatur von Kraftwagen) sowie die -unterklasse 50.40.4 (Instandhaltung und Reparatur von Krafträdern), da das geltende Handelsstatistikgesetz hierzu keine Erhebung vorsieht.

Ohne die Wirtschaftsunterklassen 50101 (Handelsvermittlung von Kraftwagen), 50301 (Handelsvermittlung von Kraftwagenteilen und Zubehör) sowie 50401 (Handelsvermittlung von Krafträdern, Teilen und Zubehör), da die amtlichen Jahreserhebungen in der Handelsvermittlung eingestellt wurden.

[2] Ergebnisse der repräsentativen Erhebungen bei Unternehmen, die zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995 bestanden und bei vollem Geschäftsjahr einen Umsatz von mindestens 25 000 DM (ohne Umsatzsteuer) tätigten oder seit Beginn des Jahres neu gegründet wurden.

Unternehmen als Erhebungseinheiten der amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- oder steuerrechtlichen Gründen mit dem Ziel einer jährlichen Feststellung des Vermögensstandes laufend geordnete Geschäftsaufzeichnungen und Bücher führen. Ohne Zusammenfassungen mehrerer Unternehmen zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft.

[3] Gesamtumsatz der Unternehmen nach Zuordnung zu dem Wirtschaftszweig (institutionelle Abgrenzung), in dem der jeweilige Schwerpunkt der Bruttowertschöpfung liegt (Schwerpunktprinzip), ohne Umsatz-(Mehrwert)steuer.

Umsatz ist der Gesamtbetrag der abgerechneten Lieferungen und sonstigen Leistungen ohne Umsatzsteuer, einschl. Eigenverbrauch, Verkäufen an Betriebsangehörige sowie einschl. gesondert in Rechnung gestellter Kosten für Fracht, Porto, Verpackung usw., ohne Rücksicht auf den Zahlungseingang und die Steuerpflicht, einschl. Getränke-, Sekt-, und Vergnügungssteuer, einschl. Zusatzerlösen (z.B. Bedienungsgeld), Delkredereprovisionen, ohne durchlaufende Posten (z.B. Kurtaxe, Fremdenverkehrsabgabe, im Auftrag der Lieferanten vereinnahmte Zahlungen), Erlöse aus Kommissions- oder Streckengeschäften sowie Provisionen und Kostenvergütungen aus der Vermittlung von Waren (nicht den Wert der vermittelten Waren), ohne nicht gewerblich besteuerte Erlöse aus Land- und Forstwirtschaft sowie außerordentliche Erträge (z.B. aus dem Verkauf von Anlagevermögen) und betriebsfremde Erträge (z. B. aus Vermietung und Verpachtung von betriebsfremd genutzten Gebäuden und Gebäudeteilen, Zinserträgen aus nicht betriebsnotwendigem Kapital oder aus Beteiligungen), ohne an Kunden gewährte Skonti und Erlösschmälerungen (z.B. Preisnachlässe, Rabatte, Jahresrückvergütungen, Boni), einschl. Innenumsätzen, die bei Zugehörigkeit zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft mit der Muttergesellschaft bzw. den übrigen Tochtergesellschaften getätigt werden.

[4] Zahl der Beschäftigen zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995.

Beschäftigte sind sämtliche Arbeitnehmer, einschl. tätiger Inhaber, unbezahlt mithelfender Familienangehöriger, Auszubildender, Praktikanten, vorübergehend Abwesender (z. B. Kranker, Urlauber) sowie Teilzeitbeschäftigter ohne Umrechnung auf Vollbeschäftigte.

[5] Investitionen, Wert der Bruttozugänge an Sachanlagen, Fahrzeugen und Maschinen.

[6] Aufwendungen für gemietete und gepachtete Sachanlagen einschließlich Leasing.

[7] Rohertrag, Umsatz minus Wareneingang einschließlich Umsatz-(Mehrwert-)steuer. Rohertragsquote, Anteil des Rohertrages am Umsatz insgesamt.

[8] Herfindahl-Index $H = \Sigma(p_i^2)$, Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n * H - 1)}$; für: n = Anzahl der Unternehmen, p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme, i = 1, 2, ..., n.

[9] Konzentrationsrate $CR_k = Sp_i$; für: i = 1, 2, ..., k; k < n; n = Anzahl der Unternehmen; k = Anzahl der jeweils größten Unternehmen; p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme.

[10] Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.

[11] Ergebnisse zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995.

Tabelle II.2

Konzentration der Unternehmen im Großhandel – WZ 51 –[1]

nach dreistelligen Wirtschaftsgruppen (ohne Großhandel mit Kraftfahrzeugen, ohne Handelsvermittlung)

Unternehmen,[2] Umsatz,[3] Beschäftigte,[4] Investitionen,[5] Aufwendungen für gemietete und gepachtete Sachanlagen[6] und Rohertrag[7] sowie Konzentrationsgrad[8] und Anteil[9] der größten Unternehmen gemessen am Umsatz

– Deutschland[10] 1995[11] –

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
1		**51 21 Großhandel mit Getreide, Saaten und Futtermitteln**									
	a	Unternehmen	2 231	484,7	1035,1	0,13	0,27	0,45	1,12	2,24	4,48
	b	Umsatz (Mrd. DM)	37,173			31,10	39,28	44,41	53,61	60,74	69,25
	c	davon Großhandel (%)	96,0			99,80	97,60	97,80	97,50	97,20	97,10
	d	davon Einzelhandel (%)	3,3			0,20	2,30	2,00	2,20	2,20	2,30
	e	davon Sonstiges (%)	0,7			0,00	0,20	0,10	0,30	0,60	0,60
	f	Beschäftigte	26 254			4,83	14,62	15,77	21,77	29,44	42,37
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,405			9,88	17,04	18,52	28,64	34,81	47,16
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,109			7,34	23,85	26,61	44,04	49,54	60,55
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	3,542			9,51	19,42	21,17	30,60	40,32	52,34
	j	Ertragsquote (%)	9,50			2,90	4,70	4,50	5,40	6,30	7,20
2		**51 22 Großhandel mit Blumen und Pflanzen**									
	a	Unternehmen	1 607	128,6	443,5	0,19	0,37	0,62	1,56	3,11	6,22
	b	Umsatz (Mrd. DM)	6,240			15,88	19,70	23,69	33,56	43,32	55,59
	c	davon Großhandel (%)	98,8			100,00	100,00	100,00	99,60	99,60	99,30
	d	davon Einzelhandel (%)	1,0			0,00	0,00	0,00	0,10	0,10	0,40
	e	davon Sonstiges (%)	0,2			0,00	0,00	0,00	0,30	0,30	0,30
	f	Beschäftigte	14 317			9,55	11,18	12,61	20,35	26,49	36,22
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,145			32,41	33,79	33,79	52,41	54,48	62,76
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,091			8,79	9,89	10,99	14,29	18,68	40,66
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	1,504			9,84	12,17	17,95	27,06	34,57	45,94
	j	Ertragsquote (%)	24,10			14,90	14,90	18,30	19,50	19,20	19,90
3		**51 23 Großhandel mit lebenden Tieren**									
	a	Unternehmen	3 365	33,3	319,3	0,09	0,18	0,30	0,74	1,49	2,97
	b	Umsatz (Mrd. DM)	16,529			5,30	7,53	10,79	17,50	26,12	38,30
	c	davon Großhandel (%)	98,9			99,10	99,30	98,90	99,20	99,40	98,90
	d	davon Einzelhandel (%)	0,9			0,00	0,00	0,60	0,30	0,20	0,90
	e	davon Sonstiges (%)	0,2			0,90	0,70	0,50	0,50	0,30	0,30
	f	Beschäftigte	11 834			2,27	2,71	4,38	6,16	8,36	14,35
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,072			2,78	4,17	5,56	8,33	13,89	26,39
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,032			6,25	9,37	9,37	12,50	15,62	21,87
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	1,273			2,91	4,32	6,83	10,68	17,36	24,74
	j	Ertragsquote (%)	7,70			4,20	4,40	4,90	4,70	5,10	5,00

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	j	j	k	l
4		**51 2 Großhandel mit landwirtschaftlichen Grundstoffen und lebenden Tieren**									
	a	Unternehmen	7 425	180,1	1152,0	0,04	0,08	0,13	0,34	0,67	1,35
	b	Umsatz (Mrd. DM)	61,667			18,74	23,68	27,33	33,63	39,41	46,10
	c	davon Großhandel (%)	97,1			99,80	97,60	97,80	97,90	97,60	97,50
	d	davon Einzelhandel (%)	2,3			0,20	2,30	2,00	1,80	1,90	2,00
	e	davon Sonstiges (%)	0,5			0,00	0,20	0,20	0,30	0,50	0,60
	f	Beschäftigte	54 165			2,34	7,09	9,14	12,27	16,29	21,40
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,645			6,20	10,70	15,19	22,95	27,75	34,11
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,246			3,25	10,57	12,20	18,29	26,83	32,11
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	6,576			5,12	10,46	12,24	17,47	23,92	30,89
	j	Ertragsquote (%)	10,70			2,90	4,70	4,80	5,50	6,50	7,10
5		**51 31 Großhandel mit Obst, Gemüse und Kartoffeln**									
	a	Unternehmen	2 376	63,3	374,6	0,13	0,25	0,42	1,05	2,10	4,21
	b	Umsatz (Mrd. DM)	27,755			10,21	15,12	19,19	28,43	37,65	49,33
	c	davon Großhandel (%)	99,0			99,60	99,70	99,80	99,70	99,50	99,60
	d	davon Einzelhandel (%)	0,8			0,40	0,30	0,20	0,30	0,30	0,20
	e	davon Sonstiges (%)	0,2			0,00	0,00	0,00	0,10	0,20	0,20
	f	Beschäftigte	28 245			0,88	2,22	2,89	8,03	15,59	24,06
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,194			2,58	4,64	5,15	10,31	24,74	33,51
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,195			1,54	3,08	3,59	8,21	14,87	27,69
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	4,134			2,93	5,42	8,73	16,16	25,33	40,90
	j	Ertragsquote (%)	14,90			4,30	5,30	6,80	8,50	10,00	12,30
6		**51 32 Großhandel mit Fleisch, Fleischwaren, Geflügel und Wild**									
	a	Unternehmen	2 176	126,8	515,7	0,14	0,28	0,46	1,15	2,30	4,60
	b	Umsatz (Mrd. DM)	25,337			14,54	19,04	22,96	33,95	44,28	55,04
	c	davon Großhandel (%)	98,6			98,60	98,80	98,90	98,80	98,90	99,00
	d	davon Einzelhandel (%)	0,8			0,30	0,40	0,40	0,50	0,40	0,40
	e	davon Sonstiges (%)	0,6			1,00	0,80	0,60	0,70	0,60	0,60
	f	Beschäftigte	29 880			7,63	11,45	13,26	19,70	24,78	36,62
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,294			19,05	20,75	24,15	30,95	34,35	44,22
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,193			3,11	5,70	8,81	16,06	23,32	31,61
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	3,871			9,40	13,77	15,91	24,05	32,89	45,29
	j	Ertragsquote (%)	15,30			9,90	11,10	10,60	10,80	11,30	12,60
7		**51 33 Großhandel mit Milch, Milcherzeugnissen, Eiern, Speiseölen und Nahrungsfetten**									
	a	Unternehmen	899	247,2	460,7	0,33	0,67	1,11	2,78	5,56	11,12
	b	Umsatz (Mrd. DM)	16,682			21,96	31,09	38,85	57,58	73,05	85,12
	c	davon Großhandel (%)	99,3			100,00	100,00	100,00	99,40	99,40	99,40
	d	davon Einzelhandel (%)	0,5			0,00	0,00	0,00	0,50	0,40	0,40
	e	davon Sonstiges (%)	0,2			0,00	0,00	0,00	0,10	0,20	0,20
	f	Beschäftigte	13 525			16,05	18,93	24,66	37,91	48,30	58,39
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,094			18,09	19,15	22,34	41,49	58,51	62,77
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,067			14,93	17,91	25,37	37,31	44,78	67,16
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	1,818			17,93	21,56	28,00	49,78	65,46	75,80
	j	Ertragsquote (%)	10,90			8,90	7,60	7,90	9,40	9,80	9,70

noch Tabelle II.2

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
8		**51 34 Großhandel mit Getränken**									
	a	Unternehmen	4 234	50,6	451,8	0,07	0,14	0,24	0,59	1,18	2,36
	b	Umsatz (Mrd. DM)	28,072			8,81	13,66	17,73	25,82	33,46	43,07
	c	davon Großhandel (%)	95,5			100,00	98,70	98,60	97,90	97,90	97,20
	d	davon Einzelhandel (%)	3,5			0,00	0,00	0,00	0,60	0,80	1,40
	e	davon Sonstiges (%)	1,0			0,00	1,30	1,40	1,60	1,20	1,40
	f	Beschäftigte	53 545			4,52	6,28	9,23	12,84	16,47	25,82
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,403			6,20	8,44	14,64	22,83	27,54	38,71
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,427			3,28	5,39	12,41	16,39	20,61	31,15
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	6,558			4,74	9,67	13,95	21,73	30,16	39,69
	j	Ertragsquote (%)	23,40			12,60	16,50	18,40	19,70	21,10	21,50
9		**51 35 Großhandel mit Tabakwaren**									
	a	Unternehmen	581	712,9	635,6	0,52	1,03	1,72	4,30	8,61	17,21
	b	Umsatz (Mrd. DM)	20,810			37,15	45,63	50,86	63,70	73,00	84,43
	c	davon Großhandel (%)	90,2			83,20	86,20	86,70	87,50	87,80	88,80
	d	davon Einzelhandel (%)	9,7			16,80	13,70	13,20	12,30	11,90	11,00
	e	davon Sonstiges (%)	0,2			0,00	0,10	0,10	0,20	0,20	0,20
	f	Beschäftigte	10 027			23,52	30,21	34,75	48,90	60,18	71,84
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,164			32,32	39,63	43,29	57,93	71,95	81,10
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,050			8,00	18,00	22,00	34,00	56,00	72,00
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	1,684			38,30	44,89	47,92	59,14	68,59	80,58
	j	Ertragsquote (%)	8,10			8,30	8,00	7,60	7,50	7,60	7,70
10		**51 36 Großhandel mit Zucker, Süßwaren und Backwaren**									
	a	Unternehmen	543	572,4	548,4	0,55	1,10	1,84	4,60	9,21	18,42
	b	Umsatz (Mrd. DM)	12,715			34,97	49,41	59,29	77,21	85,84	92,69
	c	davon Großhandel (%)	98,5			95,90	97,10	97,60	98,10	98,30	98,40
	d	davon Einzelhandel (%)	0,0			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	e	davon Sonstiges (%)	1,5			4,10	2,90	2,40	1,90	1,70	1,60
	f	Beschäftigte	7 778			10,59	17,94	33,29	54,18	65,75	79,43
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,060			8,33	16,67	28,33	38,33	68,33	91,67
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,055			12,73	18,18	45,45	61,82	76,36	81,82
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	1,987			21,19	44,19	54,66	74,64	83,79	90,69
	j	Ertragsquote (%)	15,60			9,50	14,00	14,40	15,10	15,30	15,30
11		**51 37 Großhandel mit Kaffee, Tee, Kakao und Gewürzen**									
	a	Unternehmen	265	1684,1	661,1	1,13	2,26	3,77	9,43	18,87	37,74
	b	Umsatz (Mrd. DM)	12,255			64,94	76,78	85,68	92,93	95,53	98,09
	c	davon Großhandel (%)	98,3			97,90	98,20	98,40	98,40	98,30	98,20
	d	davon Einzelhandel (%)	0,5			0,80	0,70	0,60	0,60	0,60	0,60
	e	davon Sonstiges (%)	1,2			1,30	1,10	1,00	1,00	1,00	1,20
	f	Beschäftigte	10 442			62,25	63,65	69,22	74,04	81,59	88,72
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,080			55,00	56,25	76,25	78,75	83,75	87,50
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,072			52,78	54,17	68,06	75,00	86,11	97,22
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	2,250			61,64	69,87	81,16	84,93	90,22	96,18
	j	Ertragsquote (%)	18,40			17,40	16,70	17,40	16,80	17,30	18,00

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
12		**51 38 Großhandel mit sonstigen Nahrungsmitteln**									
	a	Unternehmen	1 426	700,3	994,4	0,21	0,42	0,70	1,75	3,51	7,01
	b	Umsatz (Mrd. DM)	22,820			35,79	43,53	49,01	59,31	68,21	76,42
	c	davon Großhandel (%)	98,5			100,00	99,30	99,00	99,00	99,00	99,00
	d	davon Einzelhandel (%)	0,8			0,00	0,00	0,20	0,20	0,20	0,30
	e	davon Sonstiges (%)	0,7			0,00	0,70	0,70	0,80	0,70	0,70
	f	Beschäftigte	25 638			18,34	27,54	30,72	37,09	42,88	53,93
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,183			15,30	23,50	38,80	48,09	57,92	73,22
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,183			30,05	37,16	41,53	47,54	53,01	63,39
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	2,998			13,84	26,18	29,75	41,03	49,87	62,01
	j	Ertragsquote (%)	13,10			5,10	7,90	8,00	9,10	9,60	10,70
13		**51 39 Großhandel mit Nahrungsmitteln, Getränken und Tabakwaren ohne ausgeprägten Schwerpunkt**									
	a	Unternehmen	1 119	531,8	765,0	0,27	0,54	0,89	2,23	4,47	8,94
	b	Umsatz (Mrd. DM)	75,868			35,25	44,37	53,22	69,87	82,17	89,82
	c	davon Großhandel (%)	96,5			91,50	93,20	94,40	95,60	96,20	96,30
	d	davon Einzelhandel (%)	3,4			8,50	6,80	5,60	4,30	3,80	3,60
	e	davon Sonstiges (%)	0,1			0,00	0,00	0,00	0,10	0,10	0,10
	f	Beschäftigte	56 609			19,77	25,86	32,24	46,99	61,61	78,07
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,502			30,68	36,06	46,02	62,35	71,91	84,26
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	1,158			62,78	65,63	70,21	80,31	86,53	92,06
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	6,860			21,24	26,62	32,78	46,52	63,88	78,80
	j	Ertragsquote (%)	9,00			5,40	5,40	5,60	6,00	7,00	7,90
14		**51 3 Großhandel mit Nahrungsmitteln, Getränken und Tabakwaren**									
	a	Unternehmen	13 620	73,6	995,9	0,02	0,04	0,07	0,18	0,37	0,73
	b	Umsatz (Mrd. DM)	242,313			11,04	17,03	21,06	30,83	39,16	48,24
	c	davon Großhandel (%)	96,9			91,50	91,20	92,70	95,00	95,80	96,30
	d	davon Einzelhandel (%)	2,6			8,50	8,80	7,10	4,90	3,90	3,30
	e	davon Sonstiges (%)	0,5			0,00	0,00	0,20	0,10	0,40	0,40
	f	Beschäftigte	235 689			4,75	7,39	11,35	15,45	20,53	26,96
	g	Investitionen (Mrd. DM)	1,977			7,79	11,13	16,29	21,85	27,67	34,40
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	2,402			30,27	33,43	34,72	38,68	44,55	49,00
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	32,161			4,53	8,02	11,83	16,87	22,58	32,13
	j	Ertragsquote (%)	13,30			5,40	6,20	7,50	7,30	7,70	8,80
15		**51 41 Großhandel mit Textilien**									
	a	Unternehmen	1 156	75,6	278,1	0,26	0,52	0,87	2,16	4,33	8,65
	b	Umsatz (Mrd. DM)	6,639			9,49	14,79	19,60	31,27	46,51	61,23
	c	davon Großhandel (%)	98,1			100,00	98,00	98,50	98,70	98,70	98,30
	d	davon Einzelhandel (%)	0,9			0,00	0,00	0,00	0,40	0,40	0,80
	e	davon Sonstiges (%)	0,9			0,00	2,00	1,50	0,90	0,70	0,90
	f	Beschäftigte	12 085			9,20	15,34	19,26	24,09	30,82	45,58
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,046			15,22	17,39	21,74	28,26	30,43	50,00
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,090			10,00	16,67	20,00	25,56	36,67	50,00
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	1,714			12,54	19,54	23,34	31,27	40,20	55,72
	j	Ertragsquote (%)	25,80			34,10	34,10	30,80	25,80	22,30	23,50

noch Tabelle II.2

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
16		**51 42 Großhandel mit Bekleidung und Schuhen**									
	a	Unternehmen	3 723	34,5	344,1	0,08	0,16	0,27	0,67	1,34	2,69
	b	Umsatz (Mrd. DM)	25,829			5,34	8,78	12,87	23,23	31,68	42,16
	c	davon Großhandel (%)	98,1			97,80	98,60	97,90	97,90	98,40	98,60
	d	davon Einzelhandel (%)	1,2			0,00	0,00	0,40	0,20	0,20	0,30
	e	davon Sonstiges (%)	0,7			2,20	1,40	1,70	1,90	1,40	1,10
	f	Beschäftigte	38 169			3,13	5,21	7,57	13,37	18,83	26,94
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,290			8,62	9,66	27,93	37,24	42,76	48,97
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,324			3,09	5,86	7,72	16,05	22,53	29,63
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	6,571			6,64	9,83	13,96	24,99	32,35	42,00
	j	Ertragsquote (%)	25,40			31,60	28,50	27,60	27,40	26,00	25,30
17		**51 43 Großhandel mit elektrischen Haushaltsgeräten, Rundfunk- und Fernsehgeräten**									
	a	Unternehmen	5 323	80,4	646,5	0,06	0,11	0,19	0,47	0,94	1,88
	b	Umsatz (Mrd. DM)	67,288			10,71	16,86	23,01	34,20	44,65	55,90
	c	davon Großhandel (%)	98,2			99,40	99,20	98,00	98,60	98,60	98,70
	d	davon Einzelhandel (%)	0,8			0,00	0,10	0,10	0,10	0,10	0,20
	e	davon Sonstiges (%)	1,0			0,60	0,70	1,90	1,30	1,30	1,10
	f	Beschäftigte	85 523			2,81	4,56	6,84	15,43	21,89	32,01
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,567			3,88	5,11	20,81	32,10	41,62	52,03
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,800			7,12	10,62	12,62	26,25	35,62	45,00
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	13,848			6,64	10,70	14,50	29,65	37,86	48,80
	j	Ertragsquote (%)	20,60			12,80	13,10	13,00	17,80	17,50	18,00
18		**51 44 Großhandel mit Haushaltswaren aus Metall, keramischen Erzeugnissen, Glaswaren, Tapeten und Reinigungsmitteln**									
	a	Unternehmen	1 649	134,1	459,4	0,18	0,36	0,61	1,52	3,03	6,06
	b	Umsatz (Mrd. DM)	9,383			16,58	22,34	28,42	38,83	48,30	59,58
	c	davon Großhandel (%)	98,4			100,00	99,80	99,60	99,70	99,70	99,30
	d	davon Einzelhandel (%)	1,0			0,00	0,20	0,10	0,10	0,10	0,20
	e	davon Sonstiges (%)	0,6			0,00	0,00	0,20	0,20	0,10	0,50
	f	Beschäftigte	19 169			1,38	3,92	9,80	17,71	25,41	42,17
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,091			2,20	4,40	8,79	20,88	36,26	50,55
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,155			17,42	23,87	34,84	40,65	46,45	58,71
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	3,042			13,87	20,32	26,50	36,46	46,65	58,05
	j	Ertragsquote (%)	32,40			27,10	29,50	30,20	30,40	31,30	31,60
19		**51 45 Großhandel mit kosmetischen Erzeugnissen und Körperpflegemitteln**									
	a	Unternehmen	511	256,8	348,1	0,59	1,17	1,96	4,89	9,78	19,57
	b	Umsatz (Mrd. DM)	3,304			18,89	30,15	42,58	63,98	78,33	90,47
	c	davon Großhandel (%)	98,1			100,00	100,00	97,70	97,30	97,80	98,10
	d	davon Einzelhandel (%)	1,1			0,00	0,00	2,30	1,50	1,30	1,10
	e	davon Sonstiges (%)	0,8			0,00	0,00	0,00	1,20	1,00	0,80
	f	Beschäftigte	6 982			17,82	21,25	30,59	55,80	68,22	80,29
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,049			36,73	40,82	44,90	77,55	85,71	97,96
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,050			14,00	22,00	30,00	56,00	74,00	90,00
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	1,559			22,77	34,38	44,90	66,00	78,51	92,05
	j	Ertragsquote (%)	47,20			56,90	53,80	49,70	48,70	47,30	48,00

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
20		**51 461 Großhandel mit pharmazeutischen Erzeugnissen**									
	a	Unternehmen	506	984,0	698,2	0,59	1,19	1,98	4,94	9,88	19,76
	b	Umsatz (Mrd. DM)	28,827			51,26	64,69	69,95	82,41	89,94	96,52
	c	davon Großhandel (%)	99,7			100,00	100,00	99,90	99,90	99,80	99,80
	d	davon Einzelhandel (%)	0,1			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	e	davon Sonstiges (%)	0,1			0,00	0,00	0,10	0,10	0,10	0,10
	f	Beschäftigte	30 160			39,86	57,32	61,99	75,03	84,42	91,95
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,093			41,94	52,69	55,91	73,12	88,17	95,70
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,205			48,78	56,10	60,98	76,59	85,85	94,15
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	4,276			31,13	38,31	45,51	65,22	81,15	92,33
	j	Ertragsquote (%)	14,80			9,00	8,80	9,70	11,70	13,40	14,20
21		**51 462 Großhandel mit medizinischen und orthopädischen Artikeln und Laborbedarf**									
	a	Unternehmen	1 659	76,1	341,0	0,18	0,36	0,60	1,51	3,01	6,03
	b	Umsatz (Mrd. DM)	11,961			10,70	15,32	19,21	28,92	40,05	52,74
	c	davon Großhandel (%)	96,7			92,30	91,30	92,90	94,70	95,90	96,00
	d	davon Einzelhandel (%)	0,8			0,00	1,80	1,40	0,90	0,90	0,80
	e	davon Sonstiges (%)	2,4			7,70	7,00	5,70	4,30	3,20	3,10
	f	Beschäftigte	24 558			4,80	8,06	10,21	18,75	26,18	34,35
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,280			21,79	24,29	27,50	49,64	57,50	59,64
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,212			6,60	10,38	12,74	23,58	31,60	42,45
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	3,875			6,89	13,01	16,18	26,32	36,62	46,37
	j	Ertragsquote (%)	32,40			20,90	27,50	27,30	29,50	29,60	28,50
22		**51 46 Großhandel mit pharmazeutischen Erzeugnissen und medizinischen Hilfsmitteln**									
	a	Unternehmen	2 624	415,0	1038,7	0,11	0,23	0,38	0,95	1,91	3,81
	b	Umsatz (Mrd. DM)	44,825			32,96	41,60	46,27	55,82	62,90	71,33
	c	davon Großhandel (%)	98,7			100,00	100,00	99,40	99,30	99,20	99,10
	d	davon Einzelhandel (%)	0,4			0,00	0,00	0,00	0,00	0,10	0,10
	e	davon Sonstiges (%)	1,0			0,00	0,00	0,60	0,70	0,70	0,80
	f	Beschäftigte	62 706			19,17	27,57	30,60	37,98	44,67	54,14
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,412			9,47	11,89	22,33	33,01	39,32	58,98
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,472			21,19	24,36	26,48	35,59	45,13	54,45
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	9,360			14,22	17,50	21,94	32,68	43,55	55,69
	j	Ertragsquote (%)	20,90			9,00	8,80	9,90	12,20	14,50	16,30
23		**51 473 Großhandel mit Fahrrädern, Fahrradteilen und Zubehör, Sport- und Campingartikeln (ohne Campingmöbel)**									
	a	Unternehmen	977	109,6	311,7	0,31	0,61	1,02	2,56	5,12	10,24
	b	Umsatz (Mrd. DM)	5,285			12,37	17,33	23,08	35,25	51,83	69,39
	c	davon Großhandel (%)	95,9			96,60	97,60	98,20	98,00	97,90	98,00
	d	davon Einzelhandel (%)	3,2			2,80	2,00	1,50	1,00	1,10	1,20
	e	davon Sonstiges (%)	0,8			0,60	0,40	0,30	0,90	1,00	0,80
	f	Beschäftigte	10 243			8,07	11,16	17,27	24,75	40,65	52,56
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,128			1,56	1,56	2,34	28,12	82,81	85,16
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,086			3,49	11,63	23,26	31,40	48,84	68,60
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	1,485			6,87	8,55	13,60	26,87	49,49	65,79
	j	Ertragsquote (%)	28,10			15,60	13,80	16,60	21,40	26,80	26,60

noch Tabelle II.2

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
24		**51 474 Großhandel mit Uhren, Edelmetallwaren und Schmuck**									
	a	Unternehmen	1 777	137,3	483,8	0,17	0,34	0,56	1,41	2,81	5,63
	b	Umsatz (Mrd. DM)	4,154			15,38	24,51	31,95	39,58	48,19	60,57
	c	davon Großhandel (%)	97,7			98,80	95,90	96,90	96,90	96,50	96,90
	d	davon Einzelhandel (%)	1,3			0,00	2,70	2,10	1,70	2,20	1,80
	e	davon Sonstiges (%)	0,9			1,20	1,40	1,00	0,80	1,30	1,30
	f	Beschäftigte	10 290			4,81	10,00	13,47	30,19	36,42	49,02
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,050			6,00	12,00	16,00	34,00	46,00	50,00
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,071			4,23	21,13	23,94	25,35	33,80	52,11
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	1,233			15,57	25,71	32,44	40,88	48,18	61,23
	j	Ertragsquote (%)	29,70			30,00	31,20	30,10	30,70	29,70	30,00
25		**51 475 Großhandel mit Leder- und Täschnerwaren, Geschenk- und Werbeartikeln**									
	a	Unternehmen	1 375	94,2	345,8	0,22	0,44	0,73	1,82	3,64	7,27
	b	Umsatz (Mrd. DM)	4,919			11,18	16,97	22,75	37,00	50,60	62,35
	c	davon Großhandel (%)	97,8			93,80	95,90	95,30	97,00	97,70	97,10
	d	davon Einzelhandel (%)	1,6			6,20	4,10	4,30	2,60	2,00	2,40
	e	davon Sonstiges (%)	0,5			0,00	0,00	0,40	0,40	0,30	0,50
	f	Beschäftigte	11 889			10,67	16,42	24,01	30,53	45,09	53,88
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,063			36,51	41,27	50,79	57,14	61,90	69,84
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,093			16,13	20,43	20,43	24,73	50,54	60,22
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	1,669			13,78	18,57	26,48	38,35	52,55	62,55
	j	Ertragsquote (%)	33,90			41,80	37,20	39,50	35,20	35,20	34,00
26		**51 476 Großhandel mit Möbeln, Einrichtungsgegenständen und Bodenbelägen**									
	a	Unternehmen	2 031	182,2	600,0	0,15	0,30	0,49	1,23	2,46	4,92
	b	Umsatz (Mrd. DM)	12,563			17,18	22,26	26,26	37,28	48,67	60,71
	c	davon Großhandel (%)	97,6			99,30	98,30	97,70	98,40	98,10	97,50
	d	davon Einzelhandel (%)	1,7			0,00	0,00	0,80	0,60	1,10	1,80
	e	davon Sonstiges (%)	0,7			0,70	1,70	1,50	1,00	0,80	0,70
	f	Beschäftigte	19 887			2,44	5,94	10,33	17,77	29,99	39,86
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,112			6,25	8,04	9,82	23,21	40,18	59,82
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,211			3,79	8,53	13,27	22,75	27,96	46,45
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	3,148			7,37	12,93	17,09	27,03	39,45	51,68
	j	Ertragsquote (%)	25,10			10,70	14,60	16,30	18,20	20,30	21,30
27		**51 477 Großhandel mit feinmechanischen, Foto- und optischen Erzeugnissen**									
	a	Unternehmen	707	239,1	398,7	0,42	0,85	1,41	3,54	7,07	14,14
	b	Umsatz (Mrd. DM)	6,951			19,03	29,36	38,73	52,54	65,30	78,85
	c	davon Großhandel (%)	92,4			74,30	83,10	83,90	86,70	89,30	91,10
	d	davon Einzelhandel (%)	5,4			23,80	15,40	13,70	10,20	8,20	6,80
	e	davon Sonstiges (%)	2,1			1,90	1,50	2,40	3,10	2,60	2,10
	f	Beschäftigte	12 569			16,17	21,63	27,70	43,55	51,66	64,52
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,088			10,23	29,55	54,55	72,73	79,55	88,64
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,153			34,64	39,22	44,44	59,48	71,24	78,43
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	1,822			18,55	24,37	31,94	45,06	53,79	70,25
	j	Ertragsquote (%)	26,20			25,60	21,70	21,60	22,50	21,60	23,40

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
28		**51 478 Großhandel mit Papier, Pappe, Schul- und Büroartikeln, Büchern, Zeitschriften und Zeitungen**									
	a	Unternehmen	3 436	79,8	514,0	0,09	0,17	0,29	0,73	1,46	2,91
	b	Umsatz (Mrd. DM)	33,562			9,90	16,09	21,51	36,13	47,89	59,67
	c	davon Großhandel (%)	97,5			100,00	100,00	99,30	98,80	98,90	98,70
	d	davon Einzelhandel (%)	1,5			0,00	0,00	0,00	0,00	0,20	0,40
	e	davon Sonstiges (%)	1,0			0,00	0,00	0,70	1,20	0,90	0,90
	f	Beschäftigte	56 623			2,56	4,16	7,16	18,02	27,42	37,55
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,449			2,67	4,90	6,68	29,40	39,42	49,44
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,388			3,09	4,38	10,05	21,65	27,06	34,02
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	7,198			4,36	7,97	14,41	29,77	38,91	49,75
	j	Ertragsquote (%)	21,40			9,40	10,60	14,40	17,70	17,40	17,90
29		**51 47 Großhandel mit sonstigen Gebrauchs- und Verbrauchsgütern**									
	a	Unternehmen	11 186	28,1	551,7	0,03	0,05	0,09	0,22	0,45	0,89
	b	Umsatz (Mrd. DM)	71,615			5,27	8,98	11,90	19,94	28,85	38,16
	c	davon Großhandel (%)	97,0			99,60	94,70	96,00	96,80	97,20	97,00
	d	davon Einzelhandel (%)	2,0			0,00	4,90	3,70	2,20	1,70	1,90
	e	davon Sonstiges (%)	1,0			0,40	0,50	0,30	1,00	1,10	1,10
	f	Beschäftigte	129 441			1,43	2,76	3,65	8,70	13,84	21,44
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,951			1,89	2,52	3,58	16,93	23,34	32,60
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	1,053			1,61	6,65	8,64	13,11	16,81	25,74
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	17,601			2,32	4,46	7,09	13,37	21,12	29,31
	j	Ertragsquote (%)	24,60			10,80	12,20	14,60	16,50	18,00	18,90
30		**51 4 Großhandel mit Gebrauchs- und Verbrauchsgütern**									
	a	Unternehmen	26 172	26,4	825,2	0,01	0,02	0,04	0,10	0,19	0,38
	b	Umsatz (Mrd. DM)	228,884			6,46	9,60	12,30	18,58	24,06	31,31
	c	davon Großhandel (%)	97,9			100,00	99,80	99,70	98,50	98,50	98,50
	d	davon Einzelhandel (%)	1,2			0,00	0,00	0,10	0,80	0,60	0,50
	e	davon Sonstiges (%)	0,9			0,00	0,20	0,20	0,80	0,90	1,00
	f	Beschäftigte	354 075			3,40	4,07	5,38	8,09	11,24	15,47
	g	Investitionen (Mrd. DM)	2,406			1,62	2,54	3,28	8,60	15,84	22,07
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	2,943			3,40	5,33	6,49	10,60	15,66	21,17
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	53,696			2,48	4,19	5,34	8,90	14,55	21,80
	j	Ertragsquote (%)	23,50			9,00	10,20	10,20	11,20	14,20	16,30
31		**51 51 Großhandel mit festen Brennstoffen und Mineralölerzeugnissen**									
	a	Unternehmen	1 278	413,5	719,9	0,23	0,47	0,78	1,96	3,91	7,82
	b	Umsatz (Mrd. DM)	101,521			28,01	37,30	46,36	60,53	69,63	79,55
	c	davon Großhandel (%)	90,0			89,20	88,40	90,60	90,50	90,20	90,40
	d	davon Einzelhandel (%)	9,7			10,80	11,50	9,20	9,30	9,60	9,40
	e	davon Sonstiges (%)	0,3			0,00	0,20	0,20	0,20	0,20	0,20
	f	Beschäftigte	25 808			8,80	11,34	15,71	19,93	31,38	45,21
	g	Investitionen (Mrd. DM)	1,280			58,05	61,72	64,84	69,53	74,84	81,17
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,581			35,80	44,58	66,09	69,71	74,87	79,69
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	15,030			34,03	51,24	66,86	71,04	76,65	85,26
	j	Ertragsquote (%)	14,80			18,00	20,30	21,40	17,40	16,30	15,90

noch Tabelle II.2

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
32		51 52 Großhandel mit Erzen, Eisen, Stahl, NE-Metallen und Halbzeug									
	a	Unternehmen	2 385	130,6	549,0	0,13	0,25	0,42	1,05	2,10	4,19
	b	Umsatz (Mrd. DM)	87,617			15,17	23,48	29,32	40,33	49,80	62,99
	c	davon Großhandel (%)	99,0			100,00	100,00	99,10	99,30	99,40	99,40
	d	davon Einzelhandel (%)	0,4			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	e	davon Sonstiges (%)	0,6			0,00	0,00	0,90	0,70	0,60	0,60
	f	Beschäftigte	59 306			14,82	17,40	22,72	26,88	32,43	40,19
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,640			5,78	6,72	13,91	16,87	22,19	33,75
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,339			4,13	6,49	10,03	14,16	16,52	22,12
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	10,599			10,63	14,62	21,17	27,31	34,05	43,58
	j	Ertragsquote (%)	12,10			8,50	7,50	8,70	8,20	8,30	8,40
33		51 531 Großhandel mit Holz, Baustoffen, Anstrichmitteln und Sanitärkeramik ohne ausgeprägten Schwerpunkt									
	a	Unternehmen	1 236	496,4	776,7	0,24	0,49	0,81	2,02	4,05	8,09
	b	Umsatz (Mrd. DM)	17,821			*	31,00	35,93	44,59	51,89	61,58
	c	davon Großhandel (%)	91,5			*	99,90	98,70	97,10	95,70	94,90
	d	davon Einzelhandel (%)	8,1			*	0,10	1,10	2,70	3,80	4,60
	e	davon Sonstiges (%)	0,4			*	0,00	0,20	0,20	0,50	0,50
	f	Beschäftigte	25 704			*	8,58	12,39	25,03	32,17	41,58
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,340			*	5,88	8,24	23,24	30,29	38,82
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,153			*	5,88	10,46	19,61	28,10	35,95
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	3,182			*	15,62	20,99	31,87	40,16	50,66
	j	Ertragsquote (%)	17,90			*	9,00	10,40	12,80	13,80	14,70
34		51 532 Großhandel mit Roh- und Schnittholz									
	a	Unternehmen	959	72,0	242,9	0,31	0,63	1,04	2,61	5,21	10,43
	b	Umsatz (Mrd. DM)	7,317			9,05	14,16	19,42	32,43	46,19	61,79
	c	davon Großhandel (%)	95,0			94,70	94,80	95,20	96,10	96,20	93,70
	d	davon Einzelhandel (%)	4,6			5,30	4,00	3,90	3,40	3,30	5,90
	e	davon Sonstiges (%)	0,4			0,00	1,20	0,90	0,50	0,50	0,40
	f	Beschäftigte	11 989			9,46	12,24	17,61	28,68	42,46	56,23
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,157			15,92	17,20	21,66	35,67	58,60	72,61
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,097			5,15	8,25	12,37	20,62	34,02	54,64
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	1,761			8,46	11,53	15,90	29,07	48,61	63,03
	j	Ertragsquote (%)	24,10			22,60	19,60	19,70	21,60	25,30	24,60
35		51 533 Großhandel mit sonstigen Holzhalbwaren sowie Bauelementen aus Holz									
	a	Unternehmen	942	130,5	336,0	0,32	0,64	1,06	2,65	5,31	10,62
	b	Umsatz (Mrd. DM)	8,927			15,85	21,40	25,70	36,34	48,87	62,74
	c	davon Großhandel (%)	93,7			100,00	99,70	99,60	96,30	96,30	96,80
	d	davon Einzelhandel (%)	5,7			0,00	0,30	0,40	2,90	3,00	2,60
	e	davon Sonstiges (%)	0,6			0,00	0,00	0,00	0,80	0,70	0,60
	f	Beschäftigte	15 810			11,66	14,00	17,17	27,11	37,86	50,66
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,198			21,72	23,23	27,78	37,88	46,97	59,09
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,111			13,51	15,32	18,92	29,73	45,95	55,86
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	2,215			19,50	21,63	25,10	34,85	46,82	62,44
	j	Ertragsquote (%)	24,80			30,50	25,10	24,20	23,80	23,80	24,70

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
36		**51 534 Großhandel mit Baustoffen und Bauelementen aus mineralischen Stoffen**									
	a	Unternehmen	3 013	86,1	499,3	0,10	0,20	0,33	0,83	1,66	3,32
	b	Umsatz (Mrd. DM)	39,522			11,84	14,04	16,37	23,10	30,62	40,83
	c	davon Großhandel (%)	90,2			99,00	97,90	97,70	95,60	94,80	92,90
	d	davon Einzelhandel (%)	9,1			1,00	1,60	1,90	3,40	4,40	6,00
	e	davon Sonstiges (%)	0,8			0,00	0,40	0,40	1,00	0,80	1,10
	f	Beschäftigte	54 106			2,98	4,87	6,30	12,12	16,84	27,01
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,715			6,43	9,65	13,01	20,14	27,27	36,08
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,354			3,11	3,95	4,80	9,89	15,25	24,58
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	7,178			5,06	6,73	7,89	13,42	20,55	31,30
	j	Ertragsquote (%)	18,20			7,70	8,70	8,70	10,60	12,20	13,90
37		**51 537 Großhandel mit Sanitärkeramik**									
	a	Unternehmen	247	466,4	324,2	1,21	2,43	4,05	10,12	20,24	40,49
	b	Umsatz (Mrd. DM)	2,753			27,61	38,03	47,98	67,67	82,96	95,06
	c	davon Großhandel (%)	93,7			98,70	99,00	98,00	96,80	94,00	94,10
	d	davon Einzelhandel (%)	6,3			1,30	1,00	2,00	3,20	6,00	5,90
	e	davon Sonstiges (%)	0,0			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	f	Beschäftigte	6 541			27,61	35,74	44,14	66,26	80,75	89,73
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,045			17,78	20,00	48,89	66,67	75,56	91,11
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,060			30,00	38,33	43,33	55,00	70,00	88,33
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	0,733			26,19	36,97	45,98	67,67	82,95	95,50
	j	Ertragsquote (%)	26,60			25,20	25,90	25,50	26,60	26,60	26,70
38		**51 53 Großhandel mit Holz, Baustoffen, Anstrichmitteln und Sanitärkeramik**									
	a	Unternehmen	7 376	46,0	574,1	0,04	0,08	0,14	0,34	0,68	1,36
	b	Umsatz (Mrd. DM)	82,590			9,61	11,72	13,57	18,37	23,83	30,96
	c	davon Großhandel (%)	91,7			99,40	99,40	99,50	98,80	97,20	96,50
	d	davon Einzelhandel (%)	7,6			0,60	0,60	0,50	1,00	2,10	2,90
	e	davon Sonstiges (%)	0,6			0,00	0,00	0,00	0,20	0,70	0,60
	f	Beschäftigte	130 416			1,29	2,77	4,49	7,79	12,58	18,40
	g	Investitionen (Mrd. DM)	1,593			0,75	3,77	6,53	11,17	16,64	23,98
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,922			1,08	4,34	4,77	8,24	12,15	17,35
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	16,880			2,35	5,30	7,21	11,18	16,09	22,63
	j	Ertragsquote (%)	20,40			5,00	9,20	10,90	12,40	13,80	14,90
39		**51 541 Großhandel mit Bauelementen aus Metall**									
	a	Unternehmen	1 325	80,5	311,0	0,23	0,45	0,75	1,89	3,77	7,55
	b	Umsatz (Mrd. DM)	7,823			10,33	16,31	22,69	35,73	47,76	60,63
	c	davon Großhandel (%)	95,6			97,80	98,50	98,30	98,60	98,00	97,50
	d	davon Einzelhandel (%)	3,3			0,00	0,10	0,70	0,70	1,40	1,70
	e	davon Sonstiges (%)	1,1			2,20	1,40	1,00	0,70	0,60	0,80
	f	Beschäftigte	19 141			6,10	9,24	13,93	23,80	36,59	47,43
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,165			14,55	19,39	25,45	35,76	53,94	64,24
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,122			3,28	5,74	10,66	21,31	31,97	45,08
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	2,237			7,69	11,22	17,57	28,25	41,31	55,48
	j	Ertragsquote (%)	28,60			21,30	19,60	22,10	22,60	24,70	26,20

noch Tabelle II.2

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
40		**51 542 Großhandel mit Werkzeugen und Kleineisenwaren**									
	a	Unternehmen	1 983	196,2	615,6	0,15	0,30	0,50	1,26	2,52	5,04
	b	Umsatz (Mrd. DM)	13,545			18,60	26,38	32,88	44,32	54,84	65,94
	c	davon Großhandel (%)	96,1			96,40	95,80	96,00	97,00	96,60	95,90
	d	davon Einzelhandel (%)	2,2			0,00	0,00	0,50	0,40	0,60	1,70
	e	davon Sonstiges (%)	1,7			3,60	4,20	3,50	2,60	2,80	2,40
	f	Beschäftigte	32 640			18,17	21,92	26,42	35,77	48,75	59,86
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,376			43,62	45,21	48,40	53,19	65,43	77,39
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,243			29,63	31,69	35,80	46,91	53,50	65,84
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	4,295			26,40	31,90	37,16	48,41	60,35	70,62
	j	Ertragsquote (%)	31,70			45,00	38,40	35,80	34,60	34,90	34,00
41		**51 543 Großhandel mit Installationsbedarf für Gas, Wasser und Heizung**									
	a	Unternehmen	1 555	60,7	290,6	0,19	0,39	0,64	1,61	3,22	6,43
	b	Umsatz (Mrd. DM)	24,626			8,38	12,62	17,26	28,35	40,80	56,55
	c	davon Großhandel (%)	96,9			96,60	97,80	98,30	98,60	98,10	98,20
	d	davon Einzelhandel (%)	2,8			3,40	2,20	1,70	1,40	1,90	1,70
	e	davon Sonstiges (%)	0,3			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,10
	f	Beschäftigte	53 424			9,07	12,15	15,43	25,83	38,08	51,32
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,613			7,01	14,36	21,04	34,75	45,19	54,81
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,298			12,08	12,75	16,11	21,81	33,89	49,66
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	5,855			8,10	12,11	17,37	26,90	39,93	54,24
	j	Ertragsquote (%)	23,80			23,00	22,80	23,90	22,60	23,30	22,80
42		**51 54 Großhandel mit Bauelementen aus Metall sowie Installationsbedarf für Gas, Wasser und Heizung**									
	a	Unternehmen	4 863	36,8	410,8	0,06	0,12	0,21	0,51	1,03	2,06
	b	Umsatz (Mrd. DM)	45,994			6,53	9,97	13,28	21,68	30,62	41,84
	c	davon Großhandel (%)	96,5			97,10	96,50	97,40	97,30	97,70	97,70
	d	davon Einzelhandel (%)	2,7			0,00	1,50	1,10	1,00	1,10	1,40
	e	davon Sonstiges (%)	0,8			2,90	2,00	1,50	1,70	1,20	0,90
	f	Beschäftigte	105 205			7,35	10,24	11,98	17,99	26,24	35,54
	g	Investitionen (Mrd. DM)	1,154			16,03	18,02	21,49	30,16	39,69	48,27
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,663			11,16	16,29	17,35	21,12	26,55	36,35
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	12,387			9,78	12,98	15,66	23,10	31,23	41,23
	j	Ertragsquote (%)	26,90			40,40	35,10	31,80	28,70	27,50	26,50
43		**51 55 Großhandel mit chemischen Erzeugnissen**									
	a	Unternehmen	1 961	111,7	457,1	0,15	0,31	0,51	1,27	2,55	5,10
	b	Umsatz (Mrd. DM)	31,947			11,55	16,83	23,37	39,14	51,06	64,23
	c	davon Großhandel (%)	98,2			100,00	99,90	99,20	99,20	98,80	98,60
	d	davon Einzelhandel (%)	0,7			0,00	0,00	0,00	0,00	0,30	0,50
	e	davon Sonstiges (%)	1,1			0,00	0,10	0,80	0,70	0,90	0,90
	f	Beschäftigte	22 481			3,03	3,92	6,31	17,82	24,68	34,93
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,204			0,98	1,47	6,86	17,65	27,45	42,65
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,213			5,63	7,51	9,39	22,07	28,17	39,44
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	4,829			6,79	8,68	12,90	26,13	36,72	47,75
	j	Ertragsquote (%)	15,10			8,90	7,80	8,30	10,10	10,90	11,20

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
44			**51 56**	**Großhandel mit sonstigen Halbwaren**							
	a	Unternehmen	249	311,1	260,0	1,20	2,41	4,02	10,04	20,08	40,16
	b	Umsatz (Mrd. DM)	2,330			21,85	36,57	46,78	68,80	85,11	97,04
	c	davon Großhandel (%)	99,3			99,70	99,80	99,40	99,60	99,20	99,30
	d	davon Einzelhandel (%)	0,0			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	e	davon Sonstiges (%)	0,7			0,30	0,20	0,60	0,40	0,80	0,70
	f	Beschäftigte	2 782			3,09	6,00	8,45	21,85	49,21	91,37
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,015			26,67	26,67	26,67	53,33	80,00	100,00
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,021			4,76	4,76	9,52	14,29	61,90	100,00
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	0,425			13,41	26,82	32,47	50,35	76,71	96,24
	j	Ertragsquote (%)	18,30			11,20	13,40	12,60	13,40	16,40	18,10
45			**51 57**	**Großhandel mit Altmaterial und Reststoffen**							
	a	Unternehmen	1 892	279,8	720,7	0,16	0,32	0,53	1,32	2,64	5,29
	b	Umsatz (Mrd. DM)	17,576			24,02	31,86	39,61	50,06	59,88	75,81
	c	davon Großhandel (%)	98,8			98,90	99,20	99,30	99,20	99,30	99,40
	d	davon Einzelhandel (%)	0,2			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	e	davon Sonstiges (%)	0,9			1,10	0,80	0,70	0,80	0,70	0,60
	f	Beschäftigte	18 134			11,20	12,29	14,76	23,41	28,53	35,56
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,332			5,42	6,02	9,94	14,76	20,78	29,22
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,184			7,61	8,70	9,78	22,83	29,89	35,87
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	3,576			9,42	12,05	15,18	26,31	34,17	48,83
	j	Ertragsquote (%)	20,30			8,00	7,70	7,80	10,70	11,60	13,10
46			**51 5**	**Großhandel mit Rohstoffen, Halbwaren, Altmaterial und Reststoffen**							
	a	Unternehmen	20 004	42,9	920,8	0,01	0,03	0,05	0,12	0,25	0,50
	b	Umsatz (Mrd. DM)	369,574			7,83	11,31	14,91	23,55	29,52	36,22
	c	davon Großhandel (%)	94,5			89,40	92,70	93,20	94,20	94,40	94,80
	d	davon Einzelhandel (%)	4,9			10,60	7,30	6,70	5,70	5,20	4,80
	e	davon Sonstiges (%)	0,6			0,00	0,00	0,10	0,10	0,40	0,40
	f	Beschäftigte	364 132			1,53	3,11	3,25	4,58	8,97	11,89
	g	Investitionen (Mrd. DM)	5,218			13,89	14,99	15,33	18,09	23,28	25,95
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	2,924			6,12	7,63	8,93	15,01	19,66	22,98
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	63,726			8,43	10,08	13,84	19,57	24,21	28,30
	j	Ertragsquote (%)	17,20			18,50	15,40	16,00	14,30	14,10	13,50
47			**51 61**	**Großhandel mit Werkzeugmaschinen**							
	a	Unternehmen	646	122,0	262,3	0,46	0,93	1,55	3,87	7,74	15,48
	b	Umsatz (Mrd. DM)	4,896			12,89	21,59	28,45	42,03	55,82	69,32
	c	davon Großhandel (%)	96,1			99,70	99,80	97,30	97,10	97,20	97,30
	d	davon Einzelhandel (%)	0,7			0,00	0,00	0,00	0,90	0,70	0,60
	e	davon Sonstiges (%)	3,2			0,30	0,20	2,70	2,10	2,10	2,10
	f	Beschäftigte	7 854			5,73	9,04	14,96	26,60	36,16	47,30
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,041			19,51	21,95	21,95	29,27	34,15	51,22
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,068			4,41	8,82	14,71	26,47	35,29	48,53
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	1,174			11,50	16,61	21,81	33,99	47,70	60,48
	j	Ertragsquote (%)	24,00			21,40	18,40	18,40	19,40	20,50	20,90

noch Tabelle II.2

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
48		**51 62 Großhandel mit Baumaschinen**									
	a	Unternehmen	763	447,7	575,8	0,39	0,79	1,31	3,28	6,55	13,11
	b	Umsatz (Mrd. DM)	10,142			*	30,27	34,71	46,16	58,14	71,23
	c	davon Großhandel (%)	93,8			*	95,60	94,70	95,00	94,50	93,80
	d	davon Einzelhandel (%)	0,4			*	0,00	0,20	0,20	0,20	0,20
	e	davon Sonstiges (%)	5,9			*	4,40	5,10	4,80	5,20	6,00
	f	Beschäftigte	16 540			*	20,23	24,12	32,11	44,33	60,59
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,404			*	8,17	24,50	31,68	51,49	71,53
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,167			*	23,95	29,34	34,73	45,51	70,06
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	2,804			*	29,81	34,13	45,51	54,96	68,22
	j	Ertragsquote (%)	27,70			*	27,20	27,20	27,30	26,10	26,50
49		**51 64 Großhandel mit Büromaschinen und -einrichtungen**									
	a	Unternehmen	5 323	80,0	644,7	0,06	0,11	0,19	0,47	0,94	1,88
	b	Umsatz (Mrd. DM)	55,209			8,81	16,09	23,49	36,99	46,49	58,86
	c	davon Großhandel (%)	96,9			100,00	100,00	99,80	98,90	98,80	98,50
	d	davon Einzelhandel (%)	1,0			0,00	0,00	0,20	0,40	0,30	0,20
	e	davon Sonstiges (%)	2,1			0,00	0,00	0,10	0,80	0,90	1,20
	f	Beschäftigte	82 847			5,21	9,58	11,00	19,39	26,20	32,73
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,509			7,66	13,56	17,09	30,45	38,31	50,29
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,885			8,93	16,16	17,06	33,90	43,73	49,60
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	12,911			7,62	15,10	18,64	30,92	40,83	49,56
	j	Ertragsquote (%)	23,40			20,20	22,00	18,60	19,60	20,50	19,70
50		**51 651 Großhandel mit Flurförderzeugen und Fahrzeugen a.n.g.**									
	a	Unternehmen	397	122,2	196,2	0,76	1,51	2,52	6,30	12,59	25,19
	b	Umsatz (Mrd. DM)	2,760			10,83	18,33	26,81	45,00	62,14	81,01
	c	davon Großhandel (%)	94,0			94,50	93,90	94,60	94,60	95,20	93,80
	d	davon Einzelhandel (%)	0,2			0,00	0,10	0,10	0,20	0,10	0,10
	e	davon Sonstiges (%)	5,8			5,50	6,00	5,10	5,20	4,70	6,00
	f	Beschäftigte	5 650			5,98	15,73	24,64	37,88	46,42	64,07
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,076			3,95	19,74	27,63	40,79	48,68	68,42
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,078			29,49	37,18	43,59	57,69	67,95	82,05
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	0,842			10,33	18,41	27,79	41,21	59,14	77,32
	j	Ertragsquote (%)	30,50			29,30	30,70	31,60	27,90	29,00	29,10
51		**51 65 Großhandel mit sonstigen Maschinen, Ausrüstungen und Zubehör (ohne landwirtschaftliche Maschinen)**									
	a	Unternehmen	7 915	56,3	660,1	0,04	0,08	0,13	0,32	0,63	1,26
	b	Umsatz (Mrd. DM)	43,084			9,65	11,98	14,10	19,43	25,53	33,45
	c	davon Großhandel (%)	96,8			99,30	99,50	99,50	98,90	98,20	98,00
	d	davon Einzelhandel (%)	0,6			0,00	0,00	0,00	0,00	0,10	0,10
	e	davon Sonstiges (%)	2,6			0,70	0,50	0,50	1,10	1,70	1,90
	f	Beschäftigte	84 768			2,69	5,04	5,76	8,74	13,03	19,32
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,597			2,85	4,19	8,38	12,06	17,92	26,30
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,669			3,59	6,88	7,92	10,01	15,25	24,36
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	11,622			4,46	7,41	8,87	12,79	17,68	25,90
	j	Ertragsquote (%)	27,00			12,50	16,70	17,00	17,80	18,70	20,90

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
52		**51 66 Großhandel mit landwirtschaftlichen Maschinen und Geräten**									
	a	Unternehmen	1 628	80,1	347,0	0,18	0,37	0,61	1,54	3,07	6,14
	b	Umsatz (Mrd. DM)	8,033			11,49	17,25	21,05	31,42	40,98	52,45
	c	davon Großhandel (%)	91,6			100,00	98,50	98,00	98,40	97,30	94,50
	d	davon Einzelhandel (%)	4,4			0,00	0,00	0,40	0,30	0,60	3,00
	e	davon Sonstiges (%)	4,0			0,00	1,50	1,60	1,40	2,10	2,50
	f	Beschäftigte	18 786			2,54	7,11	9,60	15,33	23,57	33,24
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,162			0,62	34,57	35,80	45,06	52,47	57,41
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,076			6,58	11,84	13,16	22,37	30,26	48,68
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	1,837			7,78	16,17	19,05	27,98	36,96	46,92
	j	Ertragsquote (%)	22,90			15,50	21,40	20,70	20,40	20,60	20,40
53		**51 6 Großhandel mit Maschinen, Ausrüstungen und Zubehör**									
	a	Unternehmen	16 432	27,1	660,1	0,02	0,04	0,06	0,15	0,30	0,61
	b	Umsatz (Mrd. DM)	121,841			5,25	9,08	12,98	20,88	26,53	33,54
	c	davon Großhandel (%)	96,2			98,00	98,80	99,10	98,90	98,70	98,60
	d	davon Einzelhandel (%)	1,0			0,00	0,00	0,00	0,30	0,20	0,20
	e	davon Sonstiges (%)	2,7			2,00	1,20	0,90	0,80	1,00	1,20
	f	Beschäftigte	211 853			1,77	3,68	5,35	8,84	12,29	16,28
	g	Investitionen (Mrd. DM)	1,739			0,81	2,99	4,95	8,63	13,86	19,84
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	1,871			2,24	6,84	9,78	16,30	22,34	27,63
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	30,481			3,36	6,77	10,02	15,96	21,13	27,10
	j	Ertragsquote (%)	25,00			16,00	18,70	19,30	19,10	19,90	20,20
54		**51 701 Großhandel mit Rohstoffen, Halb- und Fertigwaren ohne ausgeprägten Schwerpunkt**									
	a	Unternehmen	426	564,9	480,3	0,70	1,41	2,35	5,87	11,74	23,47
	b	Umsatz (Mrd. DM)	12,540			31,48	51,45	65,18	80,96	87,76	93,33
	c	davon Großhandel (%)	94,4			98,50	93,00	94,30	94,90	95,10	94,50
	d	davon Einzelhandel (%)	4,0			0,00	5,90	4,70	4,10	4,00	4,20
	e	davon Sonstiges (%)	1,6			1,50	1,10	1,00	1,00	1,00	1,20
	f	Beschäftigte	9 169			5,16	32,92	35,79	54,63	60,79	77,63
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,081			2,47	43,21	44,44	60,49	66,67	88,89
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,059			6,78	25,42	33,90	49,15	55,93	72,88
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	1,578			12,04	31,50	48,29	66,35	72,94	84,66
	j	Ertragsquote (%)	12,60			4,80	7,70	9,30	10,30	10,50	11,40
55		**51 702 Großhandel mit Rohstoffen und Halbwaren ohne ausgeprägten Schwerpunkt**									
	a	Unternehmen	223	2532,8	744,2	1,35	2,69	4,48	11,21	22,42	44,84
	b	Umsatz (Mrd. DM)	14,673			73,24	81,09	84,18	91,48	95,69	99,03
	c	davon Großhandel (%)	79,2			74,50	77,00	77,70	78,10	78,80	79,20
	d	davon Einzelhandel (%)	18,1			21,90	19,80	19,20	19,10	18,50	18,20
	e	davon Sonstiges (%)	2,6			3,50	3,20	3,10	2,90	2,70	2,70
	f	Beschäftigte	21 970			69,34	74,70	78,26	88,22	93,20	97,20
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,270			73,70	78,52	81,11	91,11	94,81	97,41
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,086			58,14	67,44	76,74	86,05	93,02	97,67
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	2,203			68,77	73,94	78,80	86,25	92,15	96,50
	j	Ertragsquote (%)	15,00			14,10	13,70	14,10	14,20	14,50	14,60

noch Tabelle II.2

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
56		**51 703 Großhandel mit Fertigwaren ohne ausgeprägten Schwerpunkt**									
	a	Unternehmen	1 135	312,2	586,6	0,26	0,53	0,88	2,20	4,41	8,81
	b	Umsatz (Mrd. DM)	33,496			24,10	35,04	44,37	56,88	71,69	87,95
	c	davon Großhandel (%)	96,8			100,00	96,20	93,80	95,00	96,00	96,60
	d	davon Einzelhandel (%)	2,7			0,00	3,30	5,50	4,30	3,40	2,90
	e	davon Sonstiges (%)	0,6			0,00	0,50	0,70	0,70	0,60	0,50
	f	Beschäftigte	44 614			14,98	20,39	29,26	44,05	61,57	82,91
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,292			34,93	47,26	58,22	64,04	69,86	86,64
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,550			13,45	15,82	41,64	53,09	68,55	88,18
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	4,735			9,76	15,82	30,33	46,12	60,21	81,63
	j	Ertragsquote (%)	14,10			5,70	6,40	9,70	11,50	11,90	13,10
57		**51 7. Sonstiger Großhandel**									
	a	Unternehmen	1 783	267,1	682,8	0,17	0,34	0,56	1,40	2,80	5,61
	b	Umsatz (Mrd. DM)	60,709			22,53	32,24	40,18	57,58	67,91	81,07
	c	davon Großhandel (%)	92,1			82,80	87,80	88,30	88,10	89,90	91,50
	d	davon Einzelhandel (%)	6,7			15,40	10,70	10,20	10,20	8,60	7,30
	e	davon Sonstiges (%)	1,3			1,90	1,50	1,50	1,70	1,50	1,30
	f	Beschäftigte	75 753			21,75	28,05	31,54	45,24	55,47	71,88
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,643			33,90	45,26	51,01	64,70	68,43	76,21
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,695			7,91	17,41	19,71	46,04	57,12	76,55
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	8,516			17,88	22,97	27,41	46,50	56,90	70,58
	j	Ertragsquote (%)	14,00			11,10	10,00	9,60	11,30	11,80	12,20
58		**51 Großhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen, ohne Handelsvermittlung)**									
	a	Unternehmen	85 437	11,6	989,6	0,00	0,01	0,01	0,03	0,06	0,12
	b	Umsatz (Mrd. DM)	1084,988			3,47	5,32	7,46	12,71	17,88	24,19
	c	davon Großhandel (%)	96,0			94,00	88,00	91,50	92,50	94,50	95,10
	d	davon Einzelhandel (%)	3,1			6,00	11,90	8,50	7,30	5,20	4,40
	e	davon Sonstiges (%)	0,9			0,00	0,10	0,10	0,20	0,30	0,40
	f	Beschäftigte	1295 665			0,66	1,69	2,89	4,52	6,51	9,49
	g	Investitionen (Mrd. DM)	12,627			3,48	7,75	8,43	10,40	12,91	16,50
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	11,081			6,28	7,54	9,48	11,17	14,39	18,18
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	195,157			1,19	3,60	4,54	7,49	11,27	14,91
	j	Ertragsquote (%)	18,00			6,20	12,10	11,00	10,60	11,30	11,10

Quellen:

Statistisches Bundesamt, Gruppe V A, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 15. Januar 1998, 23. Januar 1998, 18. März 1998, 30. März 1998 und 25. Mai 1998. Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6 (Handel, Gastgewerbe, Tourismus), Reihe 1.2 (Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Großhandel) 1995. Infolge einzelner systematischer Unterschiede sind die Ergebnisse der Sonderaufbereitung mit denen der Fachserie nicht immer identisch.

Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6 (Handel, Gastgewerbe, Tourismus), Reihe 1.2 (Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Großhandel) 1995; 3.2 (Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Einzelhandel) 1995. Infolge einzelner systematischer Unterschiede sind die Ergebnisse der Sonderaufbereitung mit denen der Fachserie nicht immer identisch.

Zeichenerklärung und Abkürzungen:

* Ergebnis unterliegt der statistischen Geheimhaltung, ist aber in den jeweils übergeordneten Summen enthalten.

Anmerkungen:

[1] Statistisches Bundesamt, Gruppe I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992 (NACE Rev. 1 – Fassung für nationale Zwecke –).

Großhandel betreibt, wer Handelsware in eigenem Namen für eigene Rechnung oder für fremde Rechnung (Kommissionshandel) an andere Abnehmer als private Haushalte absetzt. Handelsware sind bewegliche Sachgüter, die fertig bezogen und ohne wesentliche, d.h. nicht mehr als handelsübliche Be- oder Verarbeitung weiterveräußert werden. Einschließlich Import- und Exportgeschäften. Handelsware in einer für den Einzelhandel typischen Form und in verhältnismäßig kleinen, geringwertigen Mengen zählt bei Nettopreisauszeichnung (ohne Umsatzsteuer) zum Großhandel, bei Bruttopreisauszeichnung (einschl. Umsatzsteuer) zum Einzelhandel. Der Verkauf von Eigenerzeugnissen (z.B. selbstgewonnenem Kies in einer Baustoffgroßhandlung) zählt zur Herstellung, Reparatur und Verarbeitung.

[2] Ergebnisse der repräsentativen Erhebungen bei Unternehmen, die zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995 bestanden und bei vollem Geschäftsjahr einen Umsatz von mindestens 25 000 DM (ohne Umsatzsteuer) tätigten oder seit Beginn des Jahres neu gegründet wurden.

Unternehmen als Erhebungseinheiten der amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- oder steuerrechtlichen Gründen mit dem Ziel einer jährlichen Feststellung des Vermögensstandes laufend geordnete Geschäftsaufzeichnungen und Bücher führen. Ohne Zusammenfassungen mehrerer Unternehmen zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft.

[3] Gesamtumsatz der Unternehmen nach Zuordnung zu dem Wirtschaftszweig (institutionelle Abgrenzung), in dem der jeweilige Schwerpunkt der Bruttowertschöpfung liegt (Schwerpunktprinzip), ohne Umsatz-(Mehrwert)steuer.

Umsatz ist der Gesamtbetrag der abgerechneten Lieferungen und sonstigen Leistungen ohne Umsatzsteuer, einschl. Eigenverbrauch, Verkäufen an Betriebsangehörige sowie einschl. gesondert in Rechnung gestellter Kosten für Fracht, Porto, Verpackung usw., ohne Rücksicht auf den Zahlungseingang und die Steuerpflicht, einschl. Getränke-, Sekt-, und Vergnügungssteuer, einschl. Zusatzerlösen (z. B. Bedienungsgeld), Delkredereprovisionen, ohne durchlaufende Posten (z. B. Kurtaxe, Fremdenverkehrsabgabe, im Auftrag der Lieferanten vereinnahmte Zahlungen), Erlöse aus Kommissions- oder Streckengeschäften sowie Provisionen und Kostenvergütungen aus der Vermittlung von Waren (nicht den Wert der vermittelten Waren), ohne nicht gewerblich besteuerte Erlöse aus Land- und Forstwirtschaft sowie außerordentliche Erträge (z. B. aus dem Verkauf von Anlagevermögen) und betriebsfremde Erträge (z. B. aus Vermietung und Verpachtung von betriebsfremd genutzten Gebäuden und Gebäudeteilen, Zinserträgen aus nicht betriebsnotwendigem Kapital oder aus Beteiligungen), ohne an Kunden gewährte Skonti und Erlösschmälerungen (z. B. Preisnachlässe, Rabatte, Jahresrückvergütungen, Boni), einschl. Innenumsätzen, die bei Zugehörigkeit zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft mit der Muttergesellschaft bzw. den übrigen Tochtergesellschaften getätigt werden.

[4] Zahl der Beschäftigen zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995.

Beschäftigte sind sämtliche Arbeitnehmer, einschl. tätiger Inhaber, unbezahlt mithelfender Familienangehöriger, Auszubildender, Praktikanten, vorübergehend Abwesender (z. B. Kranker, Urlauber) sowie Teilzeitbeschäftigter ohne Umrechnung auf Vollbeschäftigte.

[5] Investitionen, Wert der Bruttozugänge an Sachanlagen, Fahrzeugen und Maschinen.

[6] Aufwendungen für gemietete und gepachtete Sachanlagen einschließlich Leasing.

[7] Rohertrag, Umsatz minus Wareneingang einschließlich Umsatz-(Mehrwert-)steuer. Rohertragsquote, Anteil des Rohertrages am Umsatz insgesamt.

[8] Herfindahl-Index $H = \Sigma(p_i^2)$, Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n * H-1)}$; für: n = Anzahl der Unternehmen, p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme, i = 1, 2, ..., n.

[9] Konzentrationsrate $CR_k = Sp_i$; für: i = 1, 2, ..., k; k < n; n = Anzahl der Unternehmen; k = Anzahl der jeweils größten Unternehmen; p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme.

[10] Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.

[11] Ergebnisse zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995.

Tabelle II.3

Konzentration der Unternehmen im Einzelhandel – WZ 52 –[1]

nach dreistelligen Wirtschaftsgruppen (ohne Einzelhandel mit Kraftfahrzeugen und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern

Unternehmen,[2] Umsatz,[3] Beschäftigte,[4] Investitionen,[5] Aufwendungen für gemietete und gepachtete Sachanlagen[6] und Rohertrag[7] sowie Konzentrationsgrad[8] und Anteil[9] der größten Unternehmen gemessen am Umsatz

– Deutschland[10] 1995[11] –

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
1		**52 111 Einzelhandel mit Nahrungsmitteln, Getränken und Tabakwaren ohne ausgeprägten Schwerpunkt**									
	a	Unternehmen	25 466	285,0	2692,3	0,01	0,02	0,04	0,10	0,20	0,39
	b	Umsatz (Mrd. DM)	150,150			23,17	31,89	38,00	49,62	60,34	75,09
	c	davon Einzelhandel (%)	97,3			93,60	94,00	94,90	95,60	96,30	97,00
	d	davon Großhandel (%)	2,1			6,40	5,70	4,90	3,90	3,20	2,60
	e	davon Sonstiges (%)	0,5			0,00	0,20	0,20	0,60	0,50	0,40
	f	Beschäftigte	502 823			18,60	27,70	34,38	45,80	52,87	63,11
	g	Investitionen (Mrd. DM)	1,648			9,77	20,69	24,09	41,32	52,12	70,81
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	5,684			29,47	38,12	46,22	60,12	70,55	84,47
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	28,013			14,78	25,15	32,04	45,43	54,04	67,97
	j	Ertragsquote (%)	18,70			11,90	14,70	15,70	17,10	16,70	16,90
2		**52 112 Sonstiger Einzelhandel mit Waren verschiedener Art, Hauptrichtung Nahrungsmittel, Getränke und Tabakwaren**									
	a	Unternehmen	4 247	320,9	1163,1	0,07	0,14	0,24	0,59	1,18	2,35
	b	Umsatz (Mrd. DM)	51,527			21,55	36,29	49,96	71,19	82,55	90,17
	c	davon Einzelhandel (%)	95,2			99,70	91,80	93,60	94,40	94,70	95,00
	d	davon Großhandel (%)	3,7			0,00	8,00	6,20	4,80	4,30	4,00
	e	davon Sonstiges (%)	1,1			0,30	0,20	0,30	0,80	0,90	1,00
	f	Beschäftigte	161 247			18,13	29,22	41,37	60,93	72,21	80,37
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,850			13,06	40,71	56,71	71,41	81,65	89,53
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	1,875			30,51	41,87	55,57	74,61	86,72	92,59
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	11,168			24,37	41,39	48,42	65,70	80,50	89,22
	j	Ertragsquote (%)	21,70			24,50	24,70	21,00	20,00	21,10	21,40
3		**52 11 Einzelhandel mit Waren verschiedener Art, Hauptrichtung Nahrungsmittel, Getränke und Tabakwaren**									
	a	Unternehmen	29 713	178,9	2303,6	0,01	0,02	0,03	0,08	0,17	0,34
	b	Umsatz (Mrd. DM)	201,678			17,25	24,55	30,60	45,00	55,62	69,60
	c	davon Einzelhandel (%)	96,8			93,60	94,20	95,30	94,70	95,30	96,10
	d	davon Großhandel (%)	2,5			6,40	5,50	4,40	4,80	4,10	3,30
	e	davon Sonstiges (%)	0,7			0,00	0,20	0,20	0,50	0,60	0,50
	f	Beschäftigte	664 070			14,09	21,55	26,13	40,63	50,00	58,48
	g	Investitionen (Mrd. DM)	2,498			6,45	15,17	18,49	40,15	53,16	63,41
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	7,559			22,16	30,44	38,27	53,90	64,78	77,92
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	39,181			10,56	19,43	26,08	41,88	51,17	63,44
	j	Ertragsquote (%)	19,40			11,90	15,40	16,60	18,10	17,90	17,70

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
4		**52 121 Einzelhandel mit Waren verschiedener Art (ohne Nahrungsmittel)**									
	a	Unternehmen	1 918	2058,3	1984,2	0,16	0,31	0,52	1,30	2,61	5,21
	b	Umsatz (Mrd. DM)	9,241			62,14	69,87	72,84	78,01	83,03	88,01
	c	davon Einzelhandel (%)	98,1			100,00	100,00	99,90	99,30	99,00	98,50
	d	davon Großhandel (%)	1,6			0,00	0,00	0,10	0,60	0,90	1,40
	e	davon Sonstiges (%)	0,3			0,00	0,00	0,00	0,10	0,10	0,10
	f	Beschäftigte	58 356			60,74	64,81	67,25	71,19	75,34	79,29
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,319			81,50	82,76	83,07	84,33	89,34	92,79
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,482			70,33	73,65	75,10	79,88	84,23	89,63
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	3,328			64,96	70,67	72,36	77,49	82,63	87,20
	j	Ertragsquote (%)	36,00			37,70	36,40	35,80	35,80	35,80	35,70
5		**52 122 Einzelhandel mit Waren verschiedener Art, Hauptrichtung Nicht-Nahrungsmittel**									
	a	Unternehmen	1 192	1554,3	1357,4	0,25	0,50	0,84	2,10	4,19	8,39
	b	Umsatz (Mrd. DM)	33,116			55,72	74,33	81,08	90,87	94,40	97,02
	c	davon Einzelhandel (%)	95,0			94,20	94,90	95,20	94,90	94,80	94,90
	d	davon Großhandel (%)	3,6			3,70	3,60	3,30	3,70	3,70	3,70
	e	davon Sonstiges (%)	1,5			2,10	1,60	1,50	1,40	1,40	1,40
	f	Beschäftigte	154 730			59,33	77,47	81,35	89,14	92,62	95,62
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,750			59,47	77,33	79,07	92,13	97,20	98,40
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	1,182			44,75	75,97	81,05	90,27	94,67	97,04
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	11,456			59,45	77,16	82,50	90,54	94,15	97,01
	j	Ertragsquote (%)	34,60			36,90	35,90	35,20	34,50	34,50	34,60
6		**52 12 Sonstiger Einzelhandel mit Waren verschiedener Art**									
	a	Unternehmen	3 109	1048,1	1802,5	0,10	0,19	0,32	0,80	1,61	3,22
	b	Umsatz (Mrd. DM)	42,357			46,36	63,80	73,54	85,07	89,00	92,18
	c	davon Einzelhandel (%)	95,6			94,60	95,30	95,90	95,80	95,60	95,70
	d	davon Großhandel (%)	3,1			3,50	3,30	2,80	3,00	3,20	3,10
	e	davon Sonstiges (%)	1,2			2,00	1,40	1,30	1,20	1,20	1,20
	f	Beschäftigte	213 086			48,26	66,10	73,60	81,29	84,97	88,17
	g	Investitionen (Mrd. DM)	1,069			64,45	72,22	78,39	88,49	91,39	93,73
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	1,664			45,55	56,79	74,28	84,56	88,46	91,65
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	14,784			52,26	67,34	75,81	84,82	88,62	91,78
	j	Ertragsquote (%)	34,90			39,30	36,80	36,00	34,80	34,80	34,80
7		**52 1 Einzelhandel mit Waren verschiedener Art (in Verkaufsräumen)**									
	a	Unternehmen	32 823	153,8	2244,4	0,01	0,02	0,03	0,08	0,15	0,30
	b	Umsatz (Mrd. DM)	244,035			16,20	23,16	29,81	44,49	55,91	68,28
	c	davon Einzelhandel (%)	96,6			91,80	93,10	94,60	94,60	95,30	96,00
	d	davon Großhandel (%)	2,6			7,30	6,00	4,70	4,80	4,00	3,30
	e	davon Sonstiges (%)	0,8			0,90	0,80	0,70	0,50	0,60	0,70
	f	Beschäftigte	877 156			15,69	21,47	29,03	43,02	53,91	60,86
	g	Investitionen (Mrd. DM)	3,567			14,58	20,16	30,73	44,91	57,70	66,11
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	9,223			18,45	25,96	34,86	49,48	64,08	75,05
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	53,966			13,89	21,29	29,84	45,80	55,32	64,91
	j	Ertragsquote (%)	22,10			19,00	20,30	22,10	22,80	21,90	21,00

noch Tabelle II.3

Nr.	Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
			x 10 000	x 100	Prozent					
a	b c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
8	**52 2 Facheinzelhandel mit Nahrungsmitteln, Getränken und Tabakwaren (in Verkaufsräumen)**									
	a Unternehmen	37 767	14,1	722,3	0,01	0,02	0,03	0,07	0,13	0,26
	b Umsatz (Mrd. DM)	28,641			4,79	6,98	8,97	13,04	16,24	19,68
	c davon Einzelhandel (%)	92,2			97,00	95,10	94,00	93,60	92,70	91,70
	d davon Großhandel (%)	5,3			1,70	4,00	4,80	5,30	6,10	7,10
	e davon Sonstiges (%)	2,5			1,30	0,90	1,20	1,10	1,20	1,20
	f Beschäftigte	183 238			3,23	4,47	5,94	8,21	10,10	12,77
	g Investitionen (Mrd. DM)	0,561			2,50	4,10	5,53	9,63	13,19	15,51
	h Sachanlagen (Mrd. DM)	0,909			9,79	13,75	15,73	22,22	27,28	31,57
	i Rohertrag (Mrd. DM)	9,286			4,85	6,87	9,20	14,17	17,05	20,70
	j Ertragsquote (%)	32,40			32,80	31,90	33,20	35,20	34,00	34,10
9	**52 31 Apotheken**									
	a Unternehmen	19 293	0,7	58,2	0,02	0,03	0,05	0,13	0,26	0,52
	b Umsatz (Mrd. DM)	38,497			0,17	0,29	0,41	0,82	1,40	2,42
	c davon Einzelhandel (%)	98,8			83,10	88,00	86,10	90,30	91,70	95,20
	d davon Großhandel (%)	1,1			16,90	12,00	13,20	9,30	7,40	4,30
	e davon Sonstiges (%)	0,1			0,00	0,00	0,70	0,40	0,80	0,50
	f Beschäftigte	162 042			0,11	0,20	0,28	0,49	0,91	1,46
	g Investitionen (Mrd. DM)	0,565			0,53	0,53	0,71	1,06	1,59	2,12
	h Sachanlagen (Mrd. DM)	0,845			0,00	0,12	0,12	0,36	0,71	1,54
	i Rohertrag (Mrd. DM)	12,385			0,19	0,32	0,46	0,78	1,29	2,45
	j Ertragsquote (%)	32,20			36,00	36,90	36,20	30,50	29,70	32,60
10	**52 32 Einzelhandel mit medizinischen und orthopädischen Artikeln**									
	a Unternehmen	1 030	26,2	130,5	0,29	0,58	0,97	2,43	4,85	9,71
	b Umsatz (Mrd. DM)	1,931			3,68	6,68	9,68	17,56	26,20	38,11
	c davon Einzelhandel (%)	89,4			91,30	95,10	93,50	87,70	88,80	86,00
	d davon Großhandel (%)	1,9			1,70	1,00	1,50	2,20	1,90	1,60
	e davon Sonstiges (%)	8,7			7,00	3,90	5,00	10,00	9,40	12,50
	f Beschäftigte	11 884			4,44	7,88	10,06	17,09	24,92	36,15
	g Investitionen (Mrd. DM)	0,048			8,33	12,50	12,50	16,67	20,83	27,08
	h Sachanlagen (Mrd. DM)	0,076			5,26	10,53	11,84	25,00	32,89	42,11
	i Rohertrag (Mrd. DM)	0,961			3,85	7,60	10,20	18,11	26,33	39,23
	j Ertragsquote (%)	49,70			52,20	56,60	52,30	51,30	50,00	51,20
11	**52 33 Einzelhandel mit kosmetischen Artikeln und Körperpflegemitteln**									
	a Unternehmen	4 949	1464,9	2690,7	0,06	0,12	0,20	0,51	1,01	2,02
	b Umsatz (Mrd. DM)	13,007			52,46	65,00	71,67	78,10	80,47	82,53
	c davon Einzelhandel (%)	95,6			97,40	94,60	95,10	95,20	95,30	95,10
	d davon Großhandel (%)	3,7			1,90	4,80	4,40	4,30	4,20	4,40
	e davon Sonstiges (%)	0,6			0,70	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50
	f Beschäftigte	69 169			46,22	55,89	60,63	67,97	70,72	72,88
	g Investitionen (Mrd. DM)	0,157			19,75	42,04	57,32	74,52	80,25	82,17
	h Sachanlagen (Mrd. DM)	0,751			53,66	67,51	74,03	83,49	85,62	87,35
	i Rohertrag (Mrd. DM)	3,180			33,49	49,34	56,32	66,86	70,50	73,55
	j Ertragsquote (%)	24,40			15,60	18,60	19,20	20,90	21,40	21,80

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
12		**52 3 Apotheken; Facheinzelhandel mit medizinischen, orthopädischen und kosmetischen Artikeln (in Verkaufsräumen)**									
	a	Unternehmen	25 273	87,2	1481,1	0,01	0,02	0,04	0,10	0,20	0,40
	b	Umsatz (Mrd. DM)	53,435			12,77	15,82	17,45	19,05	19,84	20,83
	c	davon Einzelhandel (%)	97,7			97,40	94,60	95,10	95,10	95,20	94,90
	d	davon Großhandel (%)	1,8			1,90	4,80	4,40	4,40	4,30	4,40
	e	davon Sonstiges (%)	0,6			0,70	0,50	0,50	0,50	0,50	0,70
	f	Beschäftigte	243 094			13,15	15,90	17,25	19,35	20,34	21,26
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,771			4,02	8,56	11,67	15,95	16,99	18,29
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	1,672			24,10	30,32	33,25	37,50	38,70	39,65
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	16,525			6,44	9,49	10,84	13,04	14,02	15,18
	j	Ertragsquote (%)	30,90			15,60	18,60	19,20	21,20	21,90	22,50
13		**52 41 Einzelhandel mit Textilien**									
	a	Unternehmen	5 496	58,8	559,6	0,05	0,11	0,18	0,45	0,91	1,82
	b	Umsatz (Mrd. DM)	2,806			10,51	13,15	15,32	20,21	25,34	32,75
	c	davon Einzelhandel (%)	97,2			100,00	99,10	98,40	97,00	95,20	96,20
	d	davon Großhandel (%)	2,0			0,00	0,90	1,60	3,00	4,70	3,70
	e	davon Sonstiges (%)	0,8			0,00	0,00	0,00	0,00	0,10	0,10
	f	Beschäftigte	25 494			7,19	8,90	10,59	15,02	19,35	24,27
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,068			26,47	27,94	27,94	30,88	35,29	36,76
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,185			17,30	20,54	22,16	27,03	31,89	40,54
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	1,295			10,66	13,59	15,91	21,00	26,64	34,75
	j	Ertragsquote (%)	46,20			46,80	47,80	47,90	47,90	48,50	48,90
14		**52 421 Einzelhandel mit Bekleidung ohne ausgeprägten Schwerpunkt**									
	a	Unternehmen	14 898	524,8	2794,2	0,02	0,04	0,07	0,17	0,34	0,67
	b	Umsatz (Mrd. DM)	29,948			•	35,02	40,56	48,71	54,28	59,91
	c	davon Einzelhandel (%)	98,2			•	99,20	98,50	97,90	98,00	98,10
	d	davon Großhandel (%)	1,3			•	0,20	1,00	1,60	1,50	1,40
	e	davon Sonstiges (%)	0,4			•	0,70	0,60	0,50	0,50	0,50
	f	Beschäftigte	177 042			•	25,02	30,35	38,35	43,66	49,43
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,820			•	40,61	43,41	53,17	61,95	70,98
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	2,009			•	41,07	47,04	57,64	62,32	66,80
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	12,465			•	34,96	40,18	48,42	54,46	60,18
	j	Ertragsquote (%)	41,60			•	41,60	41,20	41,40	41,80	41,80
15		**52 42 Einzelhandel mit Bekleidung**									
	a	Unternehmer	38 849	154,6	2448,8	0,01	0,02	0,03	0,06	0,13	0,26
	b	Umsatz (Mrd. DM)	57,721			•	20,15	23,86	30,90	37,03	42,93
	c	davon Einzelhandel (%)	98,5			•	99,30	98,50	98,60	98,00	98,10
	d	davon Großhandel (%)	1,1			•	0,20	1,00	0,90	1,60	1,50
	e	davon Sonstiges (%)	0,4			•	0,60	0,50	0,50	0,40	0,40
	f	Beschäftigte	360 116			•	14,35	16,84	22,76	27,95	33,08
	g	Investitionen (Mrd. DM)	1,416			•	22,32	28,67	33,62	42,37	52,33
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	3,671			•	24,71	30,02	37,65	44,92	50,12
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	24,312			•	19,49	23,57	30,83	37,14	43,62
	j	Ertragsquote (%)	42,10			•	40,70	41,60	42,00	42,20	42,80

noch Tabelle II.3

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
16		**52 431 Einzelhandel mit Schuhen**									
	a	Unternehmen	7 976	202,2	1265,9	0,04	0,08	0,13	0,31	0,63	1,25
	b	Umsatz (Mrd. DM)	11,668			19,86	25,32	29,90	41,38	47,30	52,97
	c	davon Einzelhandel (%)	98,7			99,10	99,30	99,40	98,70	98,80	98,80
	d	davon Großhandel (%)	0,7			0,90	0,70	0,60	1,30	1,20	1,10
	e	davon Sonstiges (%)	0,5			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,10
	f	Beschäftigte	81 799			15,09	20,58	24,69	36,08	41,71	46,84
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,237			16,03	22,36	29,96	46,41	53,59	58,65
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,934			29,44	38,01	45,29	61,46	67,34	71,52
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	5,311			21,18	27,08	31,71	43,04	49,07	54,98
	j	Ertragsquote (%)	45,50			48,50	48,70	48,30	47,30	47,20	47,20
17		**52 43 Einzelhandel mit Schuhen und Lederwaren**									
	a	Unternehmen	9 645	165,6	1260,0	0,03	0,06	0,10	0,26	0,52	1,04
	b	Umsatz (Mrd. DM)	12,913			17,94	22,88	27,02	37,49	43,12	48,91
	c	davon Einzelhandel (%)	98,7			99,10	99,30	99,40	98,90	98,80	98,80
	d	davon Großhandel (%)	0,8			0,90	0,70	0,60	1,10	1,10	1,10
	e	davon Sonstiges (%)	0,5			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	f	Beschäftigte	91 356			13,51	18,43	22,10	32,35	37,30	42,31
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,250			15,20	21,20	28,40	44,40	51,20	54,40
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	1,021			26,93	34,77	41,43	56,51	62,29	67,19
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	5,876			19,15	24,47	28,66	39,06	44,69	50,73
	j	Ertragsquote (%)	45,50			48,50	48,70	48,30	47,40	47,20	47,20
18		**52 441 Einzelhandel mit Wohnmöbeln**									
	a	Unternehmen	8 571	82,4	834,6	0,04	0,07	0,12	0,29	0,58	1,17
	b	Umsatz (Mrd. DM)	38,707			12,50	17,37	21,51	30,60	38,65	46,83
	c	davon Einzelhandel (%)	98,0			97,60	98,30	98,50	98,30	98,50	98,50
	d	davon Großhandel (%)	1,1			0,00	0,00	0,00	0,50	0,50	0,60
	e	davon Sonstiges (%)	0,9			2,40	1,70	1,50	1,20	1,00	0,90
	f	Beschäftigte	132 948			10,82	14,44	17,72	25,19	32,69	40,24
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,986			3,96	7,91	12,88	20,39	31,74	41,58
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	1,856			15,95	24,08	30,33	39,22	46,82	54,04
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	14,436			11,36	16,38	20,73	30,01	38,94	47,37
	j	Ertragsquote (%)	37,30			33,90	35,20	35,90	36,60	37,60	37,70
19		**52 44 Einzelhandel mit Möbeln, Einrichtungsgegenständen und Hausrat a.n.g.**									
	a	Unternehmen	18 641	56,6	1022,6	0,02	0,03	0,05	0,13	0,27	0,54
	b	Umsatz (Mrd. DM)	47,002			10,29	14,30	17,71	25,41	32,39	39,53
	c	davon Einzelhandel (%)	97,4			97,60	98,30	98,50	98,30	98,50	98,50
	d	davon Großhandel (%)	1,5			0,00	0,00	0,00	0,50	0,40	0,60
	e	davon Sonstiges (%)	1,0			2,40	1,70	1,50	1,20	1,00	0,90
	f	Beschäftigte	189 978			7,57	10,11	12,40	17,56	23,28	28,87
	g	Investitionen (Mrd. DM)	1,136			3,43	6,87	11,18	15,85	26,58	36,80
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	2,235			13,24	20,00	25,19	33,20	40,00	46,22
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	17,989			9,12	13,14	16,63	24,43	31,89	39,07
	j	Ertragsquote (%)	38,30			33,90	35,20	35,90	36,80	37,70	37,80

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
20		**52 452 Einzelhandel mit Rundfunk-, Fernseh- und phonotechnischen Geräten und Zubehör**									
	a	Unternehmen	9 338	92,3	922,9	0,03	0,06	0,11	0,27	0,54	1,07
	b	Umsatz (Mrd. DM)	15,755			13,59	19,14	23,69	33,15	40,41	48,41
	c	davon Einzelhandel (%)	92,0			80,30	83,50	86,60	89,90	91,50	92,50
	d	davon Großhandel (%)	4,1			18,60	15,70	12,70	9,40	7,80	6,60
	e	davon Sonstiges (%)	3,9			1,10	0,80	0,70	0,70	0,70	0,90
	f	Beschäftigte	60 164			7,76	10,79	13,16	17,42	21,03	26,06
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,252			8,73	12,70	30,16	34,92	38,89	44,05
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,466			10,52	15,45	21,24	33,69	41,20	49,14
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	4,378			11,76	15,44	19,14	26,13	31,50	38,37
	j	Ertragsquote (%)	27,80			24,10	22,40	22,40	21,90	21,70	22,00
21		**52 45 Einzelhandel mit elektrischen Haushalts-, Rundfunk- und Fernsehgeräten sowie Musikinstrumenten**									
	a	Unternehmen	17 151	42,4	847,1	0,02	0,03	0,06	0,15	0,29	0,58
	b	Umsatz (Mrd. DM)	23,940			8,94	12,60	15,80	22,91	28,43	35,17
	c	davon Einzelhandel (%)	91,0			80,30	83,50	84,10	88,20	89,70	91,30
	d	davon Großhandel (%)	4,9			18,60	15,70	15,30	11,20	9,70	8,00
	e	davon Sonstiges (%)	4,1			1,10	0,80	0,60	0,70	0,60	0,70
	f	Beschäftigte	102 453			4,56	6,33	8,10	11,34	13,92	17,43
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,357			6,16	8,96	12,89	25,77	29,41	33,33
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,679			7,22	10,60	13,99	22,24	30,78	37,11
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	7,155			7,20	9,45	11,92	17,12	21,03	27,03
	j	Ertragsquote (%)	29,90			24,10	22,40	22,60	22,30	22,10	23,00
22		**52 463 Einzelhandel mit Bau- und Heimwerkerbedarf**									
	a	Unternehmen	4 104	222,3	949,9	0,07	0,15	0,24	0,61	1,22	2,44
	b	Umsatz (Mrd. DM)	23,602			21,42	31,71	38,15	48,90	54,78	60,70
	c	davon Einzelhandel (%)	92,2			100,00	100,00	100,00	99,70	97,90	96,00
	d	davon Großhandel (%)	7,1			0,00	0,00	0,00	0,00	1,70	3,60
	e	davon Sonstiges (%)	0,8			0,00	0,00	0,00	0,30	0,40	0,40
	f	Beschäftigte	73 074			18,33	27,58	33,06	42,93	48,46	53,82
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,731			28,73	49,93	54,86	59,23	68,13	73,46
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,956			34,52	41,74	49,48	63,91	69,04	73,22
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	7,499			18,19	28,30	34,79	46,70	53,21	58,91
	j	Ertragsquote (%)	31,80			27,00	28,40	29,00	30,30	30,90	30,80
23		**52 46 Einzelhandel mit Metallwaren, Anstrichmitteln, Bau- und Heimwerkerbedarf**									
	a	Unternehmen	8 480	160,3	1161,6	0,04	0,07	0,12	0,29	0,59	1,18
	b	Umsatz (Mrd. DM)	27,846			18,16	26,88	32,33	41,69	46,86	52,11
	c	davon Einzelhandel (%)	91,3			100,00	100,00	100,00	99,70	97,90	95,70
	d	davon Großhandel (%)	7,7			0,00	0,00	0,00	0,00	1,70	3,90
	e	davon Sonstiges (%)	1,0			0,00	0,00	0,00	0,30	0,40	0,40
	f	Beschäftigte	95 168			14,08	21,18	25,39	32,96	37,33	41,63
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,809			25,96	45,12	49,57	53,52	61,56	66,13
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	1,063			31,04	37,54	44,50	58,04	62,37	66,23
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	9,027			15,11	23,51	28,90	39,04	44,67	49,62
	j	Ertragsquote (%)	32,40			27,00	28,40	29,00	30,40	30,90	30,90

noch Tabelle II.3

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
24		**52 472 Einzelhandel mit Büchern und Fachzeitschriften**									
	a	Unternehmen	4 040	37,7	377,1	0,07	0,15	0,25	0,62	1,24	2,48
	b	Umsatz (Mrd. DM)	5,453			7,56	10,98	14,58	22,06	28,55	36,16
	c	davon Einzelhandel (%)	95,4			97,30	93,20	92,70	93,20	94,00	93,80
	d	davon Großhandel (%)	4,1			2,70	6,80	6,70	6,40	5,60	5,60
	e	davon Sonstiges (%)	0,5			0,00	0,00	0,60	0,40	0,40	0,50
	f	Beschäftigte	30 349			5,65	7,70	10,63	16,30	21,60	28,04
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,084			9,52	13,10	28,57	36,90	44,05	52,38
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,210			16,19	20,48	26,67	33,33	41,90	47,62
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	1,856			8,67	12,12	16,22	24,35	30,82	38,52
	j	Ertragsquote (%)	34,00			39,20	37,70	37,90	37,60	36,70	36,30
25		**52 47 Einzelhandel mit Büchern, Zeitschriften, Zeitungen, Schreibwaren und Bürobedarf**									
	a	Unternehmen	10 660	18,9	437,4	0,03	0,06	0,09	0,23	0,47	0,94
	b	Umsatz (Mrd. DM)	9,404			5,15	8,12	10,46	15,96	20,83	26,64
	c	davon Einzelhandel (%)	94,3			100,00	96,90	94,30	93,70	94,10	93,80
	d	davon Großhandel (%)	4,6			0,00	3,10	5,20	5,80	5,50	5,60
	e	davon Sonstiges (%)	1,1			0,00	0,00	0,50	0,40	0,40	0,60
	f	Beschäftigte	58 880			4,34	6,22	7,63	11,29	15,08	19,69
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,147			6,80	9,52	10,20	23,81	27,89	34,01
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,382			14,92	19,90	22,25	30,63	34,55	42,15
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	3,215			6,66	9,58	11,94	18,07	23,08	29,52
	j	Ertragsquote (%)	34,20			44,30	40,30	39,00	38,70	37,90	37,90
26		**52 484 Einzelhandel mit feinmechanischen, Foto- und optischen Erzeugnissen, Computern und Software**									
	a	Unternehmen	10 406	299,8	1763,3	0,03	0,06	0,10	0,24	0,48	0,96
	b	Umsatz (Mrd. DM)	12,909			23,38	27,26	29,58	34,17	37,80	41,62
	c	davon Einzelhandel (%)	84,8			59,30	63,60	66,30	68,60	70,20	71,90
	d	davon Großhandel (%)	12,6			40,70	36,40	33,60	30,90	29,10	27,10
	e	davon Sonstiges (%)	2,6			0,00	0,00	0,20	0,40	0,60	1,10
	f	Beschäftigte	65 064			5,37	7,94	10,05	13,54	16,73	19,92
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,290			9,66	12,76	18,28	21,38	25,17	27,59
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,783			0,51	4,98	6,64	9,83	53,13	55,43
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	4,947			7,54	12,35	14,25	18,39	21,69	25,49
	j	Ertragsquote (%)	38,30			12,40	17,40	18,50	20,60	22,00	23,50
27		**52 485 Einzelhandel mit Uhren, Edelmetallwaren und Schmuck**									
	a	Unternehmen	8 474	42,2	589,3	0,04	0,07	0,12	0,30	0,59	1,18
	b	Umsatz (Mrd. DM)	6,160			8,77	12,37	15,05	19,56	24,17	29,35
	c	davon Einzelhandel (%)	94,9			98,20	97,70	96,70	93,70	93,70	93,20
	d	davon Großhandel (%)	2,1			0,00	0,50	1,70	4,60	4,20	4,80
	e	davon Sonstiges (%)	3,0			1,80	1,70	1,60	1,70	2,10	2,00
	f	Beschäftigte	42 487			3,49	9,48	11,07	15,55	18,10	21,27
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,147			5,44	12,24	12,93	19,05	24,49	29,25
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,317			16,72	26,50	27,44	36,28	40,06	44,48
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	2,837			6,42	9,69	11,53	16,92	21,47	26,37
	j	Ertragsquote (%)	46,10			33,80	36,10	35,30	39,80	40,90	41,40

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
28		**52 487 Einzelhandel mit Fahrrädern, Fahrradteilen und Zubehör, Sport- und Campingartikeln (ohne Campingmöbel)**									
	a	Unternehmen	9 637	21,0	438,3	0,03	0,06	0,10	0,26	0,52	1,04
	b	Umsatz (Mrd. DM)	7,535			6,00	7,84	9,57	13,52	17,77	22,89
	c	davon Einzelhandel (%)	95,8			100,00	100,00	98,70	98,00	97,60	97,30
	d	davon Großhandel (%)	2,1			0,00	0,00	1,30	1,80	2,00	2,10
	e	davon Sonstiges (%)	2,1			0,00	0,00	0,00	0,20	0,30	0,60
	f	Beschäftigte	41 482			5,04	6,69	7,42	10,03	13,27	17,16
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,175			9,71	10,29	10,29	12,57	17,14	21,14
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,470			4,47	6,60	7,23	9,57	12,34	16,17
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	2,749			7,35	9,35	11,09	14,88	18,73	23,97
	j	Ertragsquote (%)	36,50			44,70	43,40	42,30	40,10	38,40	38,20
29		**52 48 Facheinzelhandel a.n.g. (in Verkaufsräumen)**									
	a	Unternehmen	62 361	28,9	1338,0	0,00	0,01	0,02	0,04	0,08	0,16
	b	Umsatz (Mrd. DM)	47,520			7,34	9,85	11,78	15,42	18,55	22,06
	c	davon Einzelhandel (%)	92,2			64,80	71,80	75,40	80,20	82,40	84,00
	d	davon Großhandel (%)	5,6			35,20	28,20	24,60	19,60	17,20	15,40
	e	davon Sonstiges (%)	2,1			0,00	0,00	0,00	0,20	0,40	0,50
	f	Beschäftigte	305 471			1,79	3,79	4,89	7,84	10,26	12,12
	g	Investitionen (Mrd. DM)	1,145			6,90	12,93	13,80	17,90	20,52	22,53
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	2,566			2,69	5,73	7,76	12,00	15,59	17,85
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	19,046			2,63	5,11	7,21	11,15	14,09	17,04
	j	Ertragsquote (%)	40,10			14,40	20,80	24,50	29,00	30,40	31,00
30		**52 4 Sonstiger Facheinzelhandel (in Verkaufsräumen)**									
	a	Unternehmen	171 283	16,8	1694,9	0,00	0,00	0,01	0,01	0,03	0,06
	b	Umsatz (Mrd. DM)	229,152			4,83	7,15	9,38	14,49	18,86	23,58
	c	davon Einzelhandel (%)	95,2			99,20	94,10	95,40	94,10	95,20	95,20
	d	davon Großhandel (%)	3,5			0,00	5,30	4,10	5,30	4,40	4,30
	e	davon Sonstiges (%)	1,4			0,80	0,60	0,50	0,60	0,50	0,50
	f	Beschäftigte	1 228 916			2,94	4,02	5,47	9,26	12,19	15,48
	g	Investitionen (Mrd. DM)	5,329			2,68	7,32	8,76	17,49	22,09	25,78
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	11,803			7,41	9,22	12,78	18,04	23,27	29,08
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	87,916			4,62	6,48	8,14	12,92	17,10	21,92
	j	Ertragsquote (%)	38,40			36,70	34,80	33,30	34,20	34,80	35,70
31		**52 5 Einzelhandel mit Antiquitäten und Gebrauchtwaren (in Verkaufsräumen)**									
	a	Unternehmen	3 887	16,2	230,1	0,08	0,15	0,26	0,64	1,29	2,57
	b	Umsatz (Mrd. DM)	0,841			3,80	6,42	8,80	14,86	19,74	26,87
	c	davon Einzelhandel (%)	94,2			82,80	88,90	89,70	84,20	88,10	89,80
	d	davon Großhandel (%)	4,6			14,20	9,30	9,00	15,00	11,30	9,60
	e	davon Sonstiges (%)	1,2			3,00	1,80	1,30	0,80	0,60	0,60
	f	Beschäftigte	8 417			3,18	3,73	4,29	7,91	11,37	15,12
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,029			3,45	6,90	6,90	20,69	24,14	24,14
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,056			7,14	7,14	8,93	12,50	19,64	28,57
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	0,428			4,44	3,97	4,91	12,38	17,52	24,53
	j	Ertragsquote (%)	50,90			61,00	31,90	28,80	42,80	45,30	46,30

noch Tabelle II.3

Nr.		Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
		Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
32		**52 611 Versandhandel mit Waren ohne ausgeprägten Schwerpunkt**									
	a	Unternehmen	995	2582,4	1600,0	0,30	0,60	1,01	2,51	5,03	10,05
	b	Umsatz (Mrd. DM)	17,009			70,54	86,51	95,35	98,17	98,58	99,04
	c	davon Einzelhandel (%)	99,4			100,00	99,80	99,80	99,40	99,40	99,40
	d	davon Großhandel (%)	0,3			0,00	0,00	0,10	0,30	0,30	0,40
	e	davon Sonstiges (%)	0,2			0,00	0,20	0,20	0,20	0,20	0,20
	f	Beschäftigte	42 239			72,19	84,43	93,41	95,37	95,67	96,39
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,447			91,50	95,30	98,66	99,33	99,33	99,55
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,303			82,18	86,47	93,07	98,35	98,68	99,01
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	8,075			67,84	84,64	95,22	98,66	98,92	99,31
	j	Ertragsquote (%)	47,50			45,70	46,50	47,40	47,70	47,60	47,60
33		**52 61 Versandhandel**									
	a	Unternehmen	6 615	949,3	2503,9	0,05	0,09	0,15	0,38	0,76	1,51
	b	Umsatz (Mrd. DM)	35,124			48,32	57,66	66,03	80,15	86,10	89,92
	c	davon Einzelhandel (%)	94,7			93,70	94,70	95,10	95,40	95,30	95,30
	d	davon Großhandel (%)	4,8			5,90	5,00	4,50	4,30	4,40	4,40
	e	davon Sonstiges (%)	0,5			0,40	0,30	0,40	0,30	0,30	0,40
	f	Beschäftigte	91 727			43,45	50,89	57,25	68,79	75,86	78,64
	g	Investitionen (Mrd. DM)	0,759			76,81	77,73	80,24	84,45	89,20	91,17
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,589			55,52	61,63	64,18	74,70	85,23	88,96
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	16,232			43,13	53,21	62,84	79,24	86,18	90,79
	j	Ertragsquote (%)	46,20			41,30	42,60	44,00	45,70	46,30	46,70
34		**52 6 Einzelhandel (nicht in Verkaufsräumen)**									
	a	Unternehmen	54 401	281,6	3912,8	0,01	0,01	0,02	0,05	0,09	0,18
	b	Umsatz (Mrd. DM)	65,090			26,08	31,43	36,36	45,64	50,59	55,07
	c	davon Einzelhandel (%)	91,4			93,70	93,80	94,40	94,90	94,10	93,20
	d	davon Großhandel (%)	7,7			5,90	5,80	5,10	4,80	5,40	6,30
	e	davon Sonstiges (%)	0,9			0,40	0,40	0,50	0,40	0,50	0,50
	f	Beschäftigte	224 995			17,72	20,10	23,25	29,34	32,31	35,19
	g	Investitionen (Mrd. DM)	1,425			40,91	45,75	46,67	49,40	54,18	57,33
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	1,035			31,59	34,98	36,14	46,18	50,72	56,52
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	23,821			29,39	35,59	42,29	54,73	60,07	64,48
	j	Ertragsquote (%)	36,60			41,30	41,40	42,60	43,90	43,50	42,80
35		**52 Einzelhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern**									
	a	Unternehmen	325 434	29,8	3112,0	0,00	0,00	0,00	0,01	0,02	0,03
	b	Umsatz (Mrd. DM)	621,194			6,37	9,73	13,15	20,42	26,99	33,62
	c	davon Einzelhandel (%)	95,4			91,80	94,60	93,90	94,80	95,00	95,20
	d	davon Großhandel (%)	3,5			7,30	4,80	5,40	4,70	4,30	4,10
	e	davon Sonstiges (%)	1,1			0,90	0,60	0,70	0,60	0,60	0,70
	f	Beschäftigte	2 765 816			4,98	7,11	9,66	15,40	20,45	24,75
	g	Investitionen (Mrd. DM)	11,682			4,45	8,92	11,98	18,43	25,68	32,22
	h	Sachanlagen (Mrd. DM)	24,698			6,89	10,77	14,10	22,00	30,51	36,68
	i	Rohertrag (Mrd. DM)	191,942			3,91	7,64	10,54	17,18	22,55	27,80
	j	Ertragsquote (%)	30,90			19,00	24,30	24,80	26,00	25,80	25,60

Quellen:

Statistisches Bundesamt, Gruppe V A, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 15. Januar 1998, 23. Januar 1998, 18. März 1998, 30. März 1998 und 25. Mai 1998.

Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6 (Handel, Gastgewerbe, Tourismus), Reihe 3.2 (Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Einzelhandel) 1995. Infolge einzelner systematischer Unterschiede sind die Ergebnisse der Sonderaufbereitung mit denen der Fachserie nicht immer identisch.

Zeichenerklärung und Abkürzungen:

* Ergebnis unterliegt der statistischen Geheimhaltung, ist aber in den jeweils übergeordneten Summen enthalten.

Anmerkungen:

[1] Statistisches Bundesamt, Gruppe I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992 (NACE Rev. 1 – Fassung für nationale Zwecke –).

Einzelhandel betreibt, wer Handelsware in eigenem Namen für eigene Rechnung oder für fremde Rechnung (Kommissionshandel) an Letztverbraucher, in der Regel private Haushalte, absetzt. Handelswaren sind bewegliche Sachgüter, die fertig bezogen und ohne wesentliche, d. h. nicht mehr als handelsübliche Be- oder Verarbeitung weiterveräußert werden. Keine Rolle spielt, in welcher Form (stationärer Einzelhandel, Versandhandel, Markt-, Straßen- und Hausierhandel) die Handelsware abgesetzt wird. Der Verkauf von Handelsware an andere Abnehmer als private Haushalte in einer für den Einzelhandel typischen Form und in verhältnismäßig kleinen, geringwertigen Mengen zählt bei Nettopreisauszeichnung (ohne Umsatzsteuer) zum Großhandel, bei Bruttopreisauszeichnung (einschl. Umsatzsteuer) zum Einzelhandel. Der Absatz von Apotheken zählt zum Einzelhandel, auch wenn über eine gesetzliche Krankenkasse oder eine Ersatzkasse abgerechnet wird. Der Verkauf von Lebensmitteln, Getränken und Genußmitteln in gastgewerblichen Nebenbetrieben (z. B. Speisewirtschaften, Cafés, eigene Kantinen) zählt zum Gastgewerbe. Der Verkauf von Eigenerzeugnissen (z. B. selbsterstellten Backwaren, selbstgezogenen Blumen) zählt zur Herstellung, Reparatur und Verarbeitung.

[2] Ergebnisse der repräsentativen Erhebungen bei Unternehmen, die zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995 bestanden und bei vollem Geschäftsjahr einen Umsatz von mindestens 25 000 DM (ohne Umsatzsteuer) tätigten oder seit Beginn des Jahres neu gegründet wurden. Unternehmen als Erhebungseinheiten der amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- oder steuerrechtlichen Gründen mit dem Ziel einer jährlichen Feststellung des Vermögensstandes laufend geordnete Geschäftsaufzeichnungen und Bücher führen. Ohne Zusammenfassungen mehrerer Unternehmen zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft.

[3] Gesamtumsatz der Unternehmen nach Zuordnung zu dem Wirtschaftszweig (institutionelle Abgrenzung), in dem der jeweilige Schwerpunkt der Bruttowertschöpfung liegt (Schwerpunktprinzip), ohne Umsatz-(Mehrwert)steuer.

Umsatz ist der Gesamtbetrag der abgerechneten Lieferungen und sonstigen Leistungen ohne Umsatzsteuer, einschl. Eigenverbrauch, Verkäufen an Betriebsangehörige sowie einschl. gesondert in Rechnung gestellter Kosten für Fracht, Porto, Verpackung usw., ohne Rücksicht auf den Zahlungseingang und die Steuerpflicht, einschl. Getränke-, Sekt-, und Vergnügungssteuer, einschl. Zusatzerlösen (z. B. Bedienungsgeld), Delkredereprovisionen, ohne durchlaufende Posten (z. B. Kurtaxe, Fremdenverkehrsabgabe, im Auftrag der Lieferanten vereinnahmte Zahlungen), Erlöse aus Kommissions- oder Streckengeschäften sowie Provisionen und Kostenvergütungen aus der Vermittlung von Waren (nicht den Wert der vermittelten Waren), ohne nicht gewerblich besteuerte Erlöse aus Land- und Forstwirtschaft sowie außerordentliche Erträge (z. B. aus dem Verkauf von Anlagevermögen) und betriebsfremde Erträge (z. B. aus Vermietung und Verpachtung von betriebsfremd genutzten Gebäuden und Gebäudeteilen, Zinserträgen aus nicht betriebsnotwendigem Kapital oder aus Beteiligungen), ohne an Kunden gewährte Skonti und Erlösschmälerungen (z. B. Preisnachlässe, Rabatte, Jahresrückvergütungen, Boni), einschl. Innenumsätzen, die bei Zugehörigkeit zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft mit der Muttergesellschaft bzw. den übrigen Tochtergesellschaften getätigt werden.

[4] Zahl der Beschäftigen zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995.

Beschäftigte sind sämtliche Arbeitnehmer, einschl. tätiger Inhaber, unbezahlt mithelfender Familienangehöriger, Auszubildender, Praktikanten, vorübergehend Abwesender (z. B. Kranker, Urlauber) sowie Teilzeitbeschäftigter ohne Umrechnung auf Vollbeschäftigte.

[5] Investitionen, Wert der Bruttozugänge an Sachanlagen, Fahrzeugen und Maschinen.

[6] Aufwendungen für gemietete und gepachtete Sachanlagen einschließlich Leasing.

[7] Rohertrag, Umsatz minus Wareneingang einschließlich Umsatz-(Mehrwert-)steuer. Rohertragsquote, Anteil des Rohertrages am Umsatz insgesamt.

[8] Herfindahl-Index $H = \Sigma(p_i^2)$, Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n * H-1)}$; für: n = Anzahl der Unternehmen, p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme, i = 1, 2, ..., n.

[9] Konzentrationsrate $CR_k = \Sigma p_i$; für: i = 1, 2, ..., k; k < n; n = Anzahl der Unternehmen; k = Anzahl der jeweils größten Unternehmen; p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme.

[10] Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.

[11] Ergebnisse zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995.

Tabelle II.4

Konzentration der Unternehmen im Gastgewerbe – WZ 55 –[1]

nach bis zu dreistelligen Wirtschaftsgruppen

Unternehmen,[2] Beschäftigte,[3] Umsatz,[4] Investitionen,[5] Aufwendungen für gemietete und gepachtete Sachanlagen[6] und Rohertrag[7] sowie Konzentrationsgrad[8] und Anteil[9] der größten Unternehmen gemessen am Umsatz

– Deutschland[10] 1995[11] –

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
1		**55 1 Hotels, Gasthöfe, Pensionen und Hotels garnis**									
	a	Unternehmen	33 602	12,5	639,7	0,01	0,02	0,03	0,07	0,15	0,30
	b	Umsatz (Mrd. DM)	25,178			4,45	6,54	8,97	12,78	15,95	19,74
	c	davon Beherbergung (%)	45,5			44,40	48,50	51,10	52,60	52,70	52,70
	d	davon Verpflegung (%)	51,0			47,00	43,10	40,40	39,00	38,90	39,30
	e	davon Sonstiges (%)	3,5			8,60	8,40	8,50	8,40	8,40	8,00
	f	Investitionen (Mrd. DM)	2,021			2,03	4,11	4,70	6,33	7,67	10,39
	g	Sachanlagen (Mrd. DM)	2,015			9,73	17,02	21,29	28,29	32,75	36,72
	h	Rohertrag (Mrd. DM)	19,851			4,93	7,20	9,58	13,42	16,74	20,73
	i	Ertragsquote (%)	78,80			87,30	86,90	84,20	82,80	82,70	82,80
2		**55 2 Sonstiges Beherbergungsgewerbe**									
	a	Unternehmen	7 854	27,2	451,6	0,04	0,08	0,13	0,32	0,64	1,27
	b	Umsatz (Mrd. DM)	1,798			5,90	10,07	13,35	19,47	24,81	31,92
	c	davon Beherbergung (%)	71,9			65,50	58,00	54,60	56,30	56,10	59,40
	d	davon Verpflegung (%)	25,5			31,50	39,90	40,90	40,40	41,00	37,80
	e	davon Sonstiges (%)	2,6			3,00	2,10	4,50	3,30	2,90	2,80
	f	Investitionen (Mrd. DM)	0,238			5,46	5,88	8,82	15,97	21,85	24,37
	g	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,112			15,18	17,86	18,75	25,00	26,79	31,25
	h	Rohertrag (Mrd. DM)	1,525			6,23	10,36	13,38	19,34	24,46	31,28
	i	Ertragsquote (%)	84,80			90,00	87,10	85,10	84,40	83,80	83,10
3		**55 3 Restaurants, Cafés, Eisdielen und Imbißhallen**									
	a	Unternehmen	91 459	12,0	1042,7	0,00	0,01	0,01	0,03	0,05	0,11
	b	Umsatz (Mrd. DM)	36,858			4,84	6,08	7,42	9,31	10,77	12,62
	c	davon Beherbergung (%)	0,7			3,80	3,00	2,40	1,90	1,60	1,40
	d	davon Verpflegung (%)	97,9			95,40	96,20	92,00	93,60	94,10	95,00
	e	davon Sonstiges (%)	1,4			0,80	0,80	5,60	4,50	4,30	3,60
	f	Investitionen (Mrd. DM)	1,500			8,93	9,40	10,47	12,47	13,00	14,13
	g	Sachanlagen (Mrd. DM)	2,489			12,21	13,66	16,19	18,68	20,17	22,50
	h	Rohertrag (Mrd. DM)	24,408			5,32	6,64	8,01	10,08	11,66	13,68
	i	Ertragsquote (%)	66,20			72,70	72,30	71,50	71,70	71,70	71,80

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
4		**55 4 Sonstiges Gaststättengewerbe**									
	a	Unternehmen	59 698	0,6	164,2	0,01	0,01	0,02	0,04	0,08	0,17
	b	Umsatz (Mrd. DM)	11,124			0,34	0,63	0,94	1,82	2,89	4,47
	c	davon Beherbergung (%)	0,6			0,00	0,00	0,00	0,00	0,50	0,30
	d	davon Verpflegung (%)	96,0			100,00	100,00	100,00	99,50	90,40	90,10
	e	davon Sonstiges (%)	3,4			0,00	0,00	0,00	0,50	9,10	9,60
	f	Investitionen (Mrd. DM)	0,463			0,22	0,43	0,43	2,81	4,10	6,70
	g	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,706			0,42	0,85	1,13	1,84	2,83	5,52
	h	Rohertrag (Mrd. DM)	7,128			0,42	0,77	1,11	2,17	3,45	5,26
	i	Ertragsquote (%)	64,10			80,00	77,40	75,50	76,50	76,60	75,50
5		**55 5 Kantinen und Caterer**									
	a	Unternehmen	5 910	521,1	1752,0	0,05	0,10	0,17	0,42	0,85	1,69
	b	Umsatz (Mrd. DM)	6,282			33,43	41,95	47,25	53,01	57,74	63,53
	c	davon Beherbergung (%)	0,0			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	d	davon Verpflegung (%)	41,0			0,20	6,90	8,60	12,50	17,00	19,60
	e	davon Sonstiges (%)	59,0			99,80	93,10	91,40	87,50	83,00	80,40
	f	Investitionen (Mrd. DM)	0,131			13,74	18,32	21,37	33,59	40,46	46,56
	g	Sachanlagen (Mrd. DM)	0,121			15,70	19,83	36,36	44,63	49,59	55,37
	h	Rohertrag (Mrd. DM)	3,499			33,35	41,75	48,67	54,70	59,22	65,48
	i	Ertragsquote (%)	55,70			55,60	55,50	57,40	57,50	57,10	57,40
6		**55 Gastgewerbe**									
	a	Unternehmen	198 523	6,8	1158,3	0,00	0,00	0,01	0,01	0,03	0,05
	b	Umsatz (Mrd. DM)	81,240			3,43	5,11	6,39	9,25	11,43	13,40
	c	davon Beherbergung (%)	16,1			2,30	6,70	10,80	16,20	18,60	21,30
	d	davon Verpflegung (%)	77,1			51,00	40,30	42,20	46,20	46,60	48,10
	e	davon Sonstiges (%)	6,8			46,70	53,00	47,00	37,60	34,80	30,60
	f	Investitionen (Mrd. DM)	4,353			2,94	3,45	4,50	6,25	7,76	9,03
	g	Sachanlagen (Mrd. DM)	5,443			5,11	6,47	9,55	15,47	19,40	22,03
	h	Rohertrag (Mrd. DM)	56,411			3,18	4,86	6,27	9,29	11,61	13,88
	i	Ertragsquote (%)	69,40			64,30	66,00	68,20	69,80	70,60	71,90

noch Tabelle II.4

Quellen:

Statistisches Bundesamt, Gruppe V A, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 15. Januar 1998, 23. Januar 1998, 18. März 1998, 30. März 1998 und 25. Mai 1998.

Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6 (Handel, Gastgewerbe, Tourismus), Reihe 7.3 (Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Gastgewerbe) 1995. Infolge einzelner systematischer Unterschiede sind die Ergebnisse der Sonderaufbereitung mit denen der Fachserie nicht immer identisch.

Anmerkungen:

[1] Statistisches Bundesamt, Gruppe I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992 (NACE Rev. 1 – Fassung für nationale Zwecke –).

Zum Gastgewerbe zählt die Beherbergung und Bewirtung von Gästen gegen Entgelt. Beherbergung ist das Anbieten von Übernachtungen für begrenzte Zeit (höchstens zwei Monate) einschl. der Abgabe von Speisen und Getränken, auch wenn der Betrieb der Beherbergungsstätte nicht der Erlaubnispflicht nach § 2 Gaststättengesetz unterliegt, einschl. Vermietung von Zelt- und Wohnwagenplätzen, Ferienhäusern und -wohnungen, Wäschereinigung, Bügelei, Bäder, Garagenvermietung und dgl. Verpflegungsleistungen (z. B. Frühstück) rechnen zu den Gaststättenleistungen. Zu den Leistungen der Gaststätten einschl. Kantinen und Caterern rechnen alle Verkäufe von Mahlzeiten, Lebensmitteln, Getränken und Genußmitteln, deren Verzehr üblicherweise an Ort und Stelle stattfindet, sowie der Eigenverbrauch, der Verkauf über die Straße und an Betriebsangehörige, die Saalvermietung, der Betrieb von Musik- und Spielautomaten und dgl. Der Verkauf von Zeitungen, Süßwaren, Tabakwaren, Andenken und dgl. durch Trink- und Imbißhallen oder gewerbliche Nebenbetriebe rechnet zum Einzelhandel.

Nicht wiedergegeben sind diejenigen zwei Positionen der WZ-Systematik, die als einzige Untergliederung einer übergeordneten Position jeweils mit dieser identisch sind: WZ 5530, 5540.

[2] Ergebnisse der repräsentativen Erhebungen bei Unternehmen, die zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995 bestanden und bei vollem Geschäftsjahr einen Umsatz von mindestens 25 000 DM (ohne Umsatzsteuer) tätigten oder seit Beginn des Jahres neu gegründet wurden.

Unternehmen als Erhebungseinheiten der amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- oder steuerrechtlichen Gründen mit dem Ziel einer jährlichen Feststellung des Vermögensstandes laufend geordnete Geschäftsaufzeichnungen und Bücher führen. Ohne Zusammenfassungen mehrerer Unternehmen zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft.

[3] Zahl der Beschäftigen zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995.

Beschäftigte sind sämtliche Arbeitnehmer, einschl. tätiger Inhaber, unbezahlt mithelfender Familienangehöriger, Auszubildender, Praktikanten, vorübergehend Abwesender (z. B. Kranker, Urlauber) sowie Teilzeitbeschäftigter ohne Umrechnung auf Vollbeschäftigte.

[4] Gesamtumsatz der Unternehmen nach Zuordnung zu dem Wirtschaftszweig (institutionelle Abgrenzung), in dem der jeweilige Schwerpunkt der Bruttowertschöpfung liegt (Schwerpunktprinzip), ohne Umsatz-(Mehrwert)steuer.

Umsatz ist der Gesamtbetrag der abgerechneten Lieferungen und sonstigen Leistungen ohne Umsatzsteuer, einschl. Eigenverbrauch, Verkäufen an Betriebsangehörige sowie einschl. gesondert in Rechnung gestellter Kosten für Fracht, Porto, Verpackung usw., ohne Rücksicht auf den Zahlungseingang und die Steuerpflicht, einschl. Getränke-, Sekt-, und Vergnügungssteuer, einschl. Zusatzerlösen (z. B. Bedienungsgeld), Delkredereprovisionen, ohne durchlaufende Posten (z. B. Kurtaxe, Fremdenverkehrsabgabe, im Auftrag der Lieferanten vereinnahmte Zahlungen), Erlöse aus Kommissions- oder Streckengeschäften sowie Provisionen und Kostenvergütungen aus der Vermittlung von Waren (nicht den Wert der vermittelten Waren), ohne nicht gewerblich besteuerte Erlöse aus Land- und Forstwirtschaft sowie außerordentliche Erträge (z. B. aus dem Verkauf von Anlagevermögen) und betriebsfremde Erträge (z. B. aus Vermietung und Verpachtung von betriebsfremd genutzten Gebäuden und Gebäudeteilen, Zinserträgen aus nicht betriebsnotwendigem Kapital oder aus Beteiligungen), ohne an Kunden gewährte Skonti und Erlösschmälerungen (z. B. Preisnachlässe, Rabatte, Jahresrückvergütungen, Boni), einschl. Innenumsätzen, die bei Zugehörigkeit zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft mit der Muttergesellschaft bzw. den übrigen Tochtergesellschaften getätigt werden.

[5] Investitionen, Wert der Bruttozugänge an Sachanlagen, Fahrzeugen und Maschinen.

[6] Aufwendungen für gemietete und gepachtete Sachanlagen einschließlich Leasing.

[7] Rohertrag, Umsatz minus Wareneingang einschließlich Umsatz-(Mehrwert-)steuer. Rohertragsquote, Anteil des Rohertrages am Umsatz insgesamt.

[8] Herfindahl-Index $H = \Sigma(p_i^2)$, Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n * H-1)}$; für: n = Anzahl der Unternehmen, p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme, i = 1, 2, ..., n.

[9] Konzentrationsrate $CR_k = \Sigma p_i$; für: i = 1, 2, ..., k; k < n; n = Anzahl der Unternehmen; k = Anzahl der jeweils größten Unternehmen; p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme.

[10] Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.

[11] Ergebnisse zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1995.

Tabelle III.1

Prozentuale Abweichungen verschiedener Schätzwerte ($WS^*_{I,...}$) vom wahren Wert der Wertschöpfung des inländischen Konzerns (WS_I) bei Großunternehmen für die Jahre 1994, 1992, 1990, 1988, 1986, 1984, 1982, 1980 und 1978[1])[2])

Rang	Jahr	Unternehmen	Abweichung der jeweiligen Schätzwerte vom wahren Wert WS_I (%)			Arithmetisches Mittel aus	
			$WS^*_{I,U}$[3])	$WS^*_{I,B}$	$WS^*_{I,P}$	allen verfügbaren Abweichungswerten	den zwei am nächsten gelegenen Abweichungswerten
2	1994	Daimler-Benz AG	–	–	–	–	–
1	1992		–	–	–	–	–
1	1990		–	–	–	–	–
1	1988		–	–	–	–	–
1	1986		–	–	–	–	–
2	1984		– 9,50	+ 4,92	+ 1,42	– 3,16	+ 3,17
2	1982		– 4,26	– 3,97	– 0,69	– 2,98	– 4,12
2	1980		– 4,21	– 10,39	+ 0,08	– 4,84	– 2,07
2	1978		– 5,83	– 13,57	– 0,96	– 6,79	– 3,39
3	1994	Siemens AG	–	–	–	–	–
2	1992		–	–	–	–	–
2	1990		–	–	–	–	–
2	1988		–	–	–	–	–
2	1986		+ 2,66	– 6,37	+ 2,37	– 0,45	+ 2,52
1	1984		+ 4,90	– 5,37	+ 5,50	+ 1,68	+ 5,20
1	1982		+ 5,17	– 5,17	+ 4,63	+ 1,54	+ 4,90
1	1980		+ 3,30	– 9,73	+ 4,08	– 0,78	+ 3,69
1	1978		+ 6,28	– 8,99	+ 3,90	+ 0,40	+ 5,09
6	1994	Volkswagen AG	– 10,97	– 25,79	– 10,55	– 15,77	– 10,76
3	1992		+ 15,73	– 19,34	+ 5,00	+ 0,46	+ 10,36
3	1990		+ 6,47	– 11,16	+ 3,77	– 0,30	+ 5,12
3	1988		– 4,68	– 20,44	– 2,45	– 9,19	– 3,56
3	1986		+ 10,26	– 15,55	+ 3,18	– 0,70	+ 6,72
3	1984		– 1,92	– 13,19	– 0,68	– 5,26	– 1,30
3	1982		– 1,75	– 12,29	– 2,58	– 5,54	– 2,17
3	1980		– 0,55	– 21,34	– 1,84	– 7,91	– 1,19
3	1978		–	–	–	–	–
7	1994	VEBA AG	+ 9,48	– 2,01	+ 4,06	+ 3,84	+ 6,77
5	1992		– 1,06	– 2,16	+ 2,25	– 0,32	– 1,61
11	1990		– 3,35	– 4,04	– 0,20	– 2,53	– 3,70
9	1988		– 9,09	– 6,77	– 4,37	– 6,75	– 8,72
11	1986		– 6,47	– 4,14	– 2,81	– 4,47	– 3,48
9	1984		– 5,48	– 0,92	– 0,31	– 2,24	– 0,62
9	1982		– 8,26	– 2,79	– 1,77	– 4,27	– 2,28
7	1980		– 3,88	– 3,72	+ 0,03	– 2,52	– 3,80
10	1978		– 3,36	– 3,28	– 0,39	– 2,35	– 3,32
8	1994	RWE AG	– 6,54	– 1,63	– 1,47	– 3,21	– 1,55
4	1992		– 1,66	– 1,31	– 0,03	– 1,00	– 1,48
9	1990		+ 1,15	– 1,50	+ 0,10	– 0,08	+ 0,63
11	1988		– 2,42	+ 0,84	+ 1,17	– 0,14	+ 1,01
12	1986		–	–	–	–	–
8	1984		–	–	–	–	–
6	1982		–	–	–	–	–
9	1980		–	–	–	–	–
11	1978		–	–	–	–	–

noch Tabelle III.1

Rang	Jahr	Unternehmen	Abweichung der jeweiligen Schätzwerte vom wahren Wert WS_I (%)			Arithmetisches Mittel aus	
			$WS^*_{I,U}$[3])	$WS^*_{I,B}$	$WS^*_{I,P}$	allen verfügbaren Abweichungswerten	den zwei am nächsten gelegenen Abweichungswerten
9	1994	Bayer AG	+ 1,90	– 5,16	+ 6,73	+ 1,16	+ 4,32
7	1992		+ 0,97	– 9,26	+ 3,27	– 1,67	+ 2,12
7	1990		+ 3,99	– 8,81	+ 5,88	+ 0,35	+ 4,93
5	1988		+ 0,56	– 6,49	+ 3,24	– 0,90	+ 1,90
5	1986		+ 1,84	+ 3,01	+ 10,40	+ 5,08	+ 2,43
5	1984		– 1,51	+ 8,74	+ 7,70	+ 4,98	+ 8,22
7	1982		+ 0,77	+ 9,83	+ 8,14	+ 6,24	+ 8,98
6	1980		– 3,68	– 2,38	+ 5,56	– 0,16	– 3,03
7	1978		– 6,70	+ 1,12	– 4,12	– 3,23	– 5,41
10	1994	Robert Bosch GmbH	+ 11,56	– 15,65	+ 7,30	+ 1,07	+ 9,48
6	1992		+ 9,44	– 12,40	+ 1,45	– 0,50	+ 5,45
6	1990		+ 4,55	– 16,36	– 0,58	– 4,13	+ 1,99
6	1988		+ 4,59	– 11,29	+ 2,39	– 1,41	+ 3,49
9	1986		+ 4,45	– 12,21	+ 3,52	– 1,41	+ 3,99
10	1984		+ 0,74	– 12,75	+ 0,95	– 3,69	+ 0,85
13	1982		+ 3,04	– 14,10	+ 1,79	– 3,09	+ 2,41
14	1980		+ 6,06	– 14,16	+ 5,88	– 0,74	+ 5,97
15	1978		+ 2,92	– 16,29	+ 2,57	– 3,60	+ 2,75
11	1994	Thyssen AG	–	–	–	–	–
9	1992		–	–	–	–	–
8	1990		+ 9,01	+ 3,19	+ 2,49	+ 4,90	+ 2,84
10	1988		+ 4,26	+ 2,12	+ 2,16	+ 2,84	+ 2,15
10	1986		+ 9,52	+ 10,06	+ 4,76	+ 8,11	+ 9,79
11	1984		+ 7,39	+ 14,53	+ 24,00	+ 15,31	+ 10,96
5	1982		+ 7,67	+ 9,20	+ 3,53	+ 6,80	+ 8,44
5	1980		+ 3,26	– 1,59	+ 0,64	+ 1,83	+ 1,11
5	1978		–	–	–	–	–
13	1994	BASF AG	–	–	–	–	–
11	1992		–	–	–	–	–
5	1990		–	–	–	–	–
4	1988		–	–	–	–	–
6	1986		+ 7,55	+ 1,46	+ 5,73	+ 4,92	+ 6,64
6	1984		+ 11,27	+ 7,99	+ 8,82	+ 9,16	+ 8,41
8	1982		+ 16,44	+ 6,89	+ 3,38	+ 8,90	+ 5,13
8	1980		–	–	–	–	–
6	1978		–	–	–	–	–
14	1994	Hoechst AG	–	–	–	–	–
10	1992		–	–	–	–	–
4	1990		–	–	–	–	–
7	1988		–	–	–	–	–
7	1986		– 5,71	– 8,89	+ 1,39	– 4,40	– 7,30
7	1984		– 1,44	– 1,60	+ 5,80	+ 2,76	– 1,52
10	1982		– 3,52	– 5,71	+ 2,32	– 2,30	– 4,62
10	1980		– 4,47	– 12,86	+ 25,90	+ 2,86	– 8,67
8	1978		– 3,03	– 15,42	+ 1,61	– 5,61	– 0,71
15	1994	Deutsche Bank AG	+ 14,66	+ 2,13	– 1,59	+ 5,06	+ 0,27
13	1992		+ 14,53	+ 5,71	+ 5,64	+ 8,63	+ 5,67
14	1990		+ 11,86	+ 11,52	+ 1,85	+ 8,41	+ 11,69
12	1988		+ 2,59	+ 5,23	+ 1,54	+ 3,12	+ 2,06
13	1986		– 1,82	+ 1,94	+ 1,10	+ 0,41	+ 1,52
12	1984		– 3,55	+ 1,24	+ 0,10	– 0,73	+ 0,68
15	1982		– 10,58	– 0,92	– 1,53	– 4,34	– 1,22
17	1980		– 7,39	+ 3,46	+ 3,41	– 0,17	+ 3,43
19	1978		– 7,80	– 0,64	– 0,72	– 3,05	– 0,68

Rang	Jahr	Unternehmen	Abweichung der jeweiligen Schätzwerte vom wahren Wert WS_i (%)			Arithmetisches Mittel aus	
			$WS^*_{i,U}$[3])	$WS^*_{i,B}$	$WS^*_{i,P}$	allen verfügbaren Abweichungswerten	den zwei am nächsten gelegenen Abweichungswerten
16	1994	Bayerische Motoren	– 8,43	– 23,47	– 3,08	– 11,66	– 5,75
14	1992	Werke AG	+ 5,04	+ 4,18	+ 8,55	+ 5,92	+ 4,61
–	1990		–	–	–	–	–
–	1988		–	–	–	–	–
–	1986		–	–	–	–	–
–	1984		–	–	–	–	–
–	1982		–	–	–	–	–
–	1980		–	–	–	–	–
–	1978		–	–	–	–	–
17	1994	Mannesmann AG	–	–	–	–	–
12	1992		–	–	–	–	–
12	1990		–	–	–	–	–
13	1988		–	–	–	–	–
14	1986		–	–	–	–	–
13	1984		+ 2,45	– 3,66	+ 6,78	+ 1,86	+ 4,62
11	1982		+ 2,99	– 4,29	+ 3,11	+ 0,61	+ 3,05
13	1980		– 0,11	– 9,36	+ 4,46	– 1,67	+ 2,18
14	1978		+ 3,53	– 8,80	+ 4,32	– 0,32	+ 3,92
18	1994	Deutsche	+ 0,46	– 12,73	+ 0,41	– 3,96	+ 0,43
20	1992	Lufthansa AG	+ 5,87	+ 7,22	+ 4,43	+ 5,84	+ 6,54
–	1990		–	–	–	–	–
–	1988		–	–	–	–	–
–	1986		–	–	–	–	–
–	1984		–	–	–	–	–
–	1982		–	–	–	–	–
–	1980		–	–	–	–	–
–	1978		–	–	–	–	–
19	1994	Preussag AG	– 17,77	– 3,18	+ 1,38	– 6,53	– 0,90
17	1992		– 26,32	– 1,38	+ 1,07	– 8,88	– 0,16
22	1990		– 20,11	– 2,54	+ 1,28	– 7,12	– 0,63
46	1988		– 32,60	– 7,20	+ 0,60	– 13,06	– 3,30
35	1986		– 39,05	– 4,20	+ 1,39	– 13,96	– 1,41
45	1984		– 60,19	– 3,10	± 0	– 21,10	– 1,55
44	1982		– 58,12	– 6,71	– 6,43	– 23,76	– 6,57
47	1980		– 55,63	– 5,50	+ 2,73	– 19,47	– 1,39
54	1978		–	–	–	–	–
20	1994	Karstadt AG	– 0,15	+ 4,37	+ 4,31	+ 2,84	+ 4,34
23	1992		– 3,43	+ 0,57	+ 0,47	– 0,80	+ 0,52
25	1990		– 2,58	+ 9,15	– 0,51	+ 2,02	– 1,54
–	1988		–	–	–	–	–
–	1986		–	–	–	–	–
–	1984		–	–	–	–	–
–	1982		–	–	–	–	–
–	1980		–	–	–	–	–
–	1978		–	–	–	–	–
21	1994	VIAG AG	+ 3,33	– 15,13	– 2,47	– 4,76	+ 0,43
26	1992		+ 11,26	– 26,94	+ 6,01	– 3,22	+ 8,64
28	1990		+ 21,19	– 16,22	+ 5,55	+ 3,51	+ 13,37
53	1988		+ 2,72	– 6,48	+ 11,53	+ 2,59	+ 7,12
56	1986		– 0,12	+ 0,26	+ 1,97	+ 0,70	+ 0,07
46	1984		–	–	–	–	–
38	1982		–	–	–	–	–
33	1980		–	–	–	–	–
46	1978		–	–	–	–	–

noch Tabelle III.1

Rang	Jahr	Unternehmen	Abweichung der jeweiligen Schätzwerte vom wahren Wert WS_i (%)			Arithmetisches Mittel aus	
			$WS^*_{L,U}$[3])	$WS^*_{L,B}$	$WS^*_{L,P}$	allen verfügbaren Abweichungswerten	den zwei am nächsten gelegenen Abweichungswerten
22	1994	Fried. Krupp AG	–	–	–	–	–
15	1992	Hoesch–Krupp	–	–	–	–	–
21	1990		–	–	–	–	–
20	1988		–	–	–	–	–
18	1986		–	–	–	–	–
16	1984		+ 1,66	– 3,02	+ 1,06	– 0,30	+ 1,36
14	1982		+ 1,38	– 0,04	+ 1,93	+ 1,09	+ 1,65
12	1980		+ 2,90	– 2,30	+ 2,48	+ 0,16	+ 1,39
17	1978		–	–	–	–	–
25	1994	Dresdner Bank AG	+ 2,77	+ 7,35	+ 7,68	+ 5,93	+ 7,52
18	1992		– 2,86	+ 4,35	+ 3,07	+ 1,52	+ 3,71
20	1990		– 3,58	– 0,53	– 1,66	– 1,92	– 1,09
19	1988		– 2,86	+ 2,79	+ 1,72	+ 0,55	+ 2,26
20	1986		– 5,23	+ 1,40	+ 0,84	– 0,99	+ 1,12
21	1984		–	–	–	–	–
25	1982		–	–	–	–	–
26	1980		–	–	–	–	–
27	1978		–	–	–	–	–
27	1994	Commerzbank AG	+ 1,25	+ 3,67	+ 8,06	+ 4,32	+ 2,46
25	1992		– 3,05	– 3,21	+ 1,11	– 1,72	– 3,13
23	1990		– 27,72	– 21,89	– 22,23	– 23,95	– 22,06
24	1988		– 6,13	+ 3,07	+ 2,56	– 0,17	+ 2,81
29	1986		– 10,75	+ 2,27	+ 1,92	– 2,19	+ 2,10
34	1984		– 14,04	+ 1,74	+ 1,44	– 3,62	+ 1,59
39	1982		– 16,43	– 2,62	+ 0,84	– 6,07	– 0,89
44	1980		– 13,63	+ 0,52	+ 0,42	– 4,23	+ 0,47
36	1978		– 6,43	+ 5,91	+ 5,84	+ 1,77	+ 5,87
28	1994	Kaufhof Holding AG	–	–	–	–	–
29	1992		–	–	–	–	–
32	1990		–	–	–	–	–
35	1988		–	–	–	–	–
34	1986		– 0,06	– 0,06	± 0	– 0,04	– 0,06
35	1984		–	–	–	–	–
32	1982		–	–	–	–	–
27	1980		–	–	–	–	–
28	1978		–	–	–	–	–
29	1994	MAN AG	+ 3,88	+ 0,95	+ 3,12	+ 2,65	+ 3,50
19	1992		+ 3,83	+ 6,15	+ 0,33	+ 3,44	+ 4,99
18	1990		+ 1,03	– 4,02	– 0,15	– 1,04	+ 0,44
21	1988		+ 1,37	+ 4,64	+ 1,94	– 0,46	+ 1,66
21	1986		–	–	–	–	–
18	1984		–	–	–	–	–
16	1982		–	–	–	–	–
16	1980		–	–	–	–	–
18	1978		–	–	–	–	–
32	1994	Asea Brown Boveri AG	–	–	–	–	–
27	1992		– 0,28	– 0,88	+ 0,20	– 0,32	– 0,04
29	1990		– 1,70	– 2,12	+ 0,24	– 1,20	– 1,91
29	1988		– 1,48	– 4,18	– 0,38	– 2,01	– 0,93
31	1986		+ 0,91	– 1,86	+ 0,20	+ 0,25	+ 0,56
32	1984		+ 1,77	– 1,20	+ 0,94	+ 0,50	+ 1,36
34	1982		+ 2,70	– 1,94	+ 1,23	+ 0,66	+ 1,96
29	1980		+ 1,52	– 1,70	+ 0,51	+ 0,11	+ 1,01
30	1978		+ 1,40	– 1,84	+ 0,29	– 0,05	+ 0,85

Rang	Jahr	Unternehmen	Abweichung der jeweiligen Schätzwerte vom wahren Wert WS_i (%)			Arithmetisches Mittel aus	
			$WS^*_{L,U}$[3])	$WS^*_{L,B}$	$WS^*_{L,P}$	allen verfügbaren Abweichungswerten	den zwei am nächsten gelegenen Abweichungswerten
34	1994	ASKO Deutsche	+ 0,76	– 2,67	+ 0,60	– 0,44	+ 0,68
57	1992	Kaufhaus AG	+ 12,00	+ 0,43	+ 11,97	+ 8,13	+ 11,98
50	1990		+ 1,82	– 10,04	+ 0,62	– 2,54	+ 1,22
66	1988		+ 3,28	– 2,79	+ 1,72	+ 0,74	+ 2,50
–	1986		–	–	–	–	–
–	1984		–	–	–	–	–
–	1982		–	–	–	–	–
–	1980		–	–	–	–	–
–	1978		–	–	–	–	–
36	1994	Bayerische	+ 3,07	+ 1,72	+ 2,84	+ 2,54	+ 2,95
34	1992	Vereinsbank AG	– 1,94	+ 1,80	+ 0,77	+ 0,21	+ 1,28
36	1990		– 3,49	+ 1,03	+ 0,56	– 0,64	+ 0,79
37	1988		– 4,05	+ 0,17	+ 0,32	– 1,18	+ 0,25
43	1986		– 3,67	–	+ 0,93	–	– 1,37
52	1984		– 4,30	–	+ 0,03	–	– 2,14
56	1982		– 4,58	+ 0,05	– 0,04	– 1,52	± 0
60	1980		– 3,33	+ 1,34	+ 1,22	– 0,26	+ 1,28
63	1978		+ 2,58	+ 2,34	+ 2,25	+ 2,39	+ 2,30
40	1994	Deutsche Babcock AG	– 4,59	– 4,20	– 1,17	– 3,32	– 4,39
38	1992		– 1,39	– 2,70	+ 0,01	– 1,36	– 2,05
57	1990		+ 2,51	+ 5,70	+ 2,06	+ 3,42	+ 2,28
56	1988		– 2,98	– 3,25	+ 0,25	– 2,00	– 3,12
60	1986		– 0,39	– 1,88	+ 1,63	– 0,21	– 1,14
59	1984		– 1,22	+ 3,39	+ 3,13	+ 1,77	+ 3,26
66	1982		+ 1,21	– 4,28	+ 8,62	+ 1,85	– 1,53
53	1980		+ 3,35	– 14,00	+ 3,04	– 2,54	+ 3,19
47	1978		– 0,45	– 8,96	+ 0,30	– 3,04	– 0,07
43	1994	Bayerische Hypotheken-	+ 7,31	+ 13,14	+ 12,39	+ 10,95	+ 12,77
40	1992	und Wechsel-Bank AG	+ 0,55	+ 3,46	+ 3,63	+ 2,54	+ 3,54
52	1990		+ 0,13	+ 2,56	+ 2,14	+ 1,61	+ 2,35
41	1988		– 4,05	+ 0,21	+ 0,03	– 1,27	+ 0,12
46	1986		– 4,67	– 0,23	– 0,33	– 1,74	– 0,28
57	1984		– 6,45	+ 0,18	+ 0,01	– 2,08	+ 0,10
57	1982		– 7,43	+ 0,23	+ 0,12	– 2,36	+ 0,18
68	1980		– 6,36	+ 1,01	+ 0,89	– 1,49	+ 0,95
61	1978		–	–	–	–	–
46	1994	ZF Friedrichshafen AG	– 7,14	– 11,29	– 2,46	– 6,96	– 9,21
42	1992		+ 1,22	– 10,66	+ 1,60	– 2,61	+ 1,41
33	1990		– 0,70	– 8,04	– 0,02	– 2,92	– 0,36
–	1988		–	–	–	–	–
–	1986		–	–	–	–	–
–	1984		–	–	–	–	–
–	1982		–	–	–	–	–
–	1980		–	–	–	–	–
–	1978		–	–	–	–	–
49	1994	Otto Versand	– 7,74	– 14,42	– 4,18	– 8,78	– 5,96
50	1992	GmbH & Co.	– 1,43	– 7,71	+ 2,57	– 2,19	+ 0,57
64	1990		– 18,04	– 31,47	– 3,89	– 17,80	– 24,75
–	1988		–	–	–	–	–
–	1986		–	–	–	–	–
–	1984		–	–	–	–	–
–	1982		–	–	–	–	–
–	1980		–	–	–	–	–
–	1978		–	–	–	–	–

noch Tabelle III.1

Rang	Jahr	Unternehmen	Abweichung der jeweiligen Schätzwerte vom wahren Wert WS_i (%)			Arithmetisches Mittel aus	
			$WS^*_{I,U}$[3])	$WS^*_{I,B}$	$WS^*_{I,P}$	allen verfügbaren Abweichungswerten	den zwei am nächsten gelegenen Abweichungswerten
52	1994	Henkel KGaA	*– 7,43*	*– 19,81*	*+ 6,67*	– 6,86	– 13,62
43	1992		*– 11,27*	*– 15,74*	*+ 6,18*	– 6,95	– 13,51
47	1990		*– 10,56*	*– 14,85*	*+ 5,26*	– 6,72	– 12,71
47	1988		*– 12,88*	*– 11,35*	*+ 8,72*	– 5,17	– 12,11
51	1986		*– 6,49*	*– 9,21*	*+ 9,04*	– 2,22	– 7,85
58	1984		*+ 3,24*	*+ 3,24*	*+ 13,47*	+ 6,65	+ 3,24
52	1982		–	–	–	–	–
46	1980		–	–	–	–	–
44	1978		–	–	–	–	–
53	1994	Ruhrgas AG	*+ 6,17*	*– 20,48*	*– 7,36*	– 7,22	– 13,92
41	1992		*+ 10,60*	*– 10,62*	*– 1,29*	– 0,44	– 5,96
41	1990		*+ 9,97*	*– 12,14*	*– 1,37*	– 1,18	– 6,75
55	1988		*+ 6,74*	*– 12,31*	*+ 2,90*	– 0,89	+ 4,82
48	1986		–	–	–	–	–
40	1984		–	–	–	–	–
53	1982		–	–	–	–	–
71	1980		–	–	–	–	–
76	1978		–	–	–	–	–
54	1994	Bankgesellschaft	*+ 2,60*	*+ 5,71*	*+ 5,65*	+ 4,65	+ 5,68
–	1992	Berlin AG	–	–	–	–	–
–	1990		–	–	–	–	–
–	1988		–	–	–	–	–
–	1986		–	–	–	–	–
–	1984		–	–	–	–	–
–	1982		–	–	–	–	–
–	1980		–	–	–	–	–
–	1978		–	–	–	–	–
55	1994	Linde AG	–	–	–	–	–
47	1992		*+ 4,32*	*– 7,99*	*– 0,35*	– 1,34	+ 1,98
53	1990		*+ 1,65*	*– 3,07*	*+ 2,24*	+ 0,27	+ 1,94
–	1988		–	–	–	–	–
–	1986		–	–	–	–	–
–	1984		–	–	–	–	–
–	1982		–	–	–	–	–
–	1980		–	–	–	–	–
–	1978		–	–	–	–	–
56	1994	Alcatel SEL AG	*+ 1,07*	*– 1,88*	*+ 0,92*	+ 0,03	+ 0,99
36	1992		*– 1,07*	*– 1,24*	*+ 0,35*	– 0,65	– 1,15
42	1990		*– 4,79*	*– 4,92*	*– 4,26*	– 4,66	– 4,85
–	1988		–	–	–	–	–
–	1986		–	–	–	–	–
–	1984		–	–	–	–	–
–	1982		–	–	–	–	–
–	1980		–	–	–	–	–
–	1978		–	–	–	–	–
57	1994	Continental AG	*– 3,12*	*– 13,38*	*+ 0,34*	– 5,39	– 1,39
46	1992		*+ 8,91*	*– 14,68*	*– 8,88*	– 4,88	– 11,78
–	1990		–	–	–	–	–
–	1988		–	–	–	–	–
–	1986		–	–	–	–	–
–	1984		–	–	–	–	–
–	1982		–	–	–	–	–
–	1980		–	–	–	–	–
–	1978		–	–	–	–	–

Rang	Jahr	Unternehmen	Abweichung der jeweiligen Schätzwerte vom wahren Wert WS_t (%)			Arithmetisches Mittel aus	
			$WS^*_{t,O^3)}$	$WS^*_{t,B}$	$WS^*_{t,P}$	allen verfügbaren Abweichungswerten	den zwei am nächsten gelegenen Abweichungswerten
60	1994	Degussa AG	+ 0,65	+ 0,61	+ 7,10	+ 2,79	+ 0,63
44	1992		+ 5,19	– 1,07	+ 5,30	+ 3,14	+ 5,25
39	1990		– 0,46	– 2,09	+ 5,89	+ 1,11	– 1,28
38	1988		+ 5,54	– 0,90	+ 8,91	+ 4,52	+ 7,22
45	1986		+ 17,25	– 4,55	+ 4,44	+ 17,14	+ 0,06
51	1984		+ 15,92	– 2,92	+ 4,47	+ 5,82	+ 0,78
55	1982		+ 16,09	– 1,77	+ 4,66	+ 6,33	+ 1,45
55	1980		+ 14,54	– 3,79	+ 4,40	+ 5,05	+ 0,30
55	1978		–	–	–	–	–
61	1994	Saarbergwerke AG	– 1,82	+ 0,13	+ 0,33	– 0,45	+ 0,24
48	1992		– 3,25	– 0,47	– 0,42	– 1,38	– 0,44
44	1990		– 4,48	– 0,08	+ 0,01	– 1,52	– 0,03
39	1988		+ 0,24	– 2,28	+ 0,41	– 0,55	+ 0,32
32	1986		– 8,00	– 7,98	– 7,96	– 7,98	– 7,99
33	1984		+ 0,10	+ 0,05	+ 0,10	+ 0,08	+ 0,08
31	1982		– 2,48	+ 0,07	+ 0,15	– 0,75	+ 0,11
31	1980		–	–	–	–	–
32	1978		–	–	–	–	–
62	1994	Bosch-Siemens	– 1,17	– 13,46	– 4,47	– 6,37	– 2,82
55	1992	Hausgeräte GmbH	+ 5,61	– 5,14	+ 0,60	+ 0,36	+ 3,11
–	1990		–	–	–	–	–
–	1988		–	–	–	–	–
–	1986		–	–	–	–	–
–	1984		–	–	–	–	–
–	1982		–	–	–	–	–
–	1980		–	–	–	–	–
–	1978		–	–	–	–	–
63	1994	DG Bank Deutsche	+ 3,21	+ 1,18	+ 3,34	+ 2,58	+ 3,28
90	1992	Genossenschaftsbank	+ 1,18	+ 1,02	+ 3,30	+ 1,83	+ 1,10
93	1990		– 1,58	– 1,76	– 4,28	– 2,54	– 1,67
78	1988		– 7,45	– 6,54	– 9,52	– 7,80	– 7,00
–	1986		–	–	–	–	–
–	1984		–	–	–	–	–
–	1982		–	–	–	–	–
–	1980		–	–	–	–	–
–	1978		–	–	–	–	–
67	1994	Westdeutsche	–	–	–	–	–
73	1992	Landesbank	+ 10,18	+ 1,03	+ 7,91	+ 6,37	+ 9,04
73	1990	Girozentrale	– 0,54	+ 17,19	– 0,57	+ 5,36	– 0,55
61	1988		+ 1,33	+ 4,21	– 0,91	+ 1,54	+ 0,21
67	1986		+ 1,50	–	+ 5,60	–	+ 3,55
82	1984		– 2,96	–	+ 3,10	–	+ 0,07
83	1982		–	–	–	–	–
81	1980		–	–	–	–	–
57	1978		–	–	–	–	–
73	1994	Wacker-Chemie GmbH	+ 6,70	+ 2,02	+ 4,54	+ 4,42	+ 5,62
80	1992		+ 5,50	+ 0,74	+ 3,34	+ 3,19	+ 4,42
69	1990		+ 6,55	+ 1,74	+ 3,24	+ 3,84	+ 2,49
–	1988		–	–	–	–	–
–	1986		–	–	–	–	–
–	1984		–	–	–	–	–
–	1982		–	–	–	–	–
–	1980		–	–	–	–	–
–	1978		–	–	–	–	–

noch Tabelle III.1

Rang	Jahr	Unternehmen	Abweichung der jeweiligen Schätzwerte vom wahren Wert WS_t (%)			Arithmetisches Mittel aus	
			$WS^*_{t,U}$[3])	$WS^*_{t,B}$	$WS^*_{t,P}$	allen verfügbaren Abweichungswerten	den zwei am nächsten gelegenen Abweichungswerten
78	1994	Schering AG	–	–	–	–	–
58	1992		–	–	–	–	–
62	1990		–	–	–	–	–
59	1988		–	–	–	–	–
62	1986		*– 8,65*	*– 13,75*	*+ 0,35*	– 7,35	– 11,20
67	1984		*– 5,04*	*– 3,35*	*+ 3,41*	– 1,66	– 4,20
62	1982		*– 8,78*	*– 16,92*	*– 4,91*	– 10,21	– 6,85
63	1980		*– 2,24*	*– 14,00*	*+ 0,81*	– 5,12	– 0,72
70	1978		*– 1,84*	*– 18,51*	*– 1,72*	– 7,36	– 1,78
88	1994	Bayerische Landesbank	*+ 9,95*	*+ 12,31*	*+ 12,10*	+ 11,45	+ 12,20
88	1992	Girozentrale	*+ 0,95*	*+ 5,28*	*+ 3,86*	+ 3,37	+ 4,57
–	1990		–	–	–	–	–
–	1988		–	–	–	–	–
–	1986		–	–	–	–	–
–	1984		–	–	–	–	–
–	1982		–	–	–	–	–
–	1980		–	–	–	–	–
–	1978		–	–	–	–	–
91	1994	Rheinmetall Berlin AG	*– 3,19*	*– 1,65*	*+ 4,26*	– 0,20	– 2,42
94	1992		*+ 3,81*	*+ 3,79*	*+ 3,71*	+ 3,77	+ 3,80
75	1990		*– 1,33*	*+ 1,80*	*+ 1,72*	+ 0,73	+ 1,76
70	1988		*+ 0,48*	*+ 1,63*	*+ 2,23*	+ 1,45	+ 1,93
71	1986		*+ 1,60*	*+ 3,37*	*+ 2,49*	+ 2,49	+ 2,93
80	1984		*+ 3,36*	*+ 1,00*	*+ 0,50*	+ 1,62	+ 0,75
69	1982		*– 0,62*	*– 0,73*	*+ 0,10*	+ 0,42	– 0,67
–	1980		–	–	–	–	–
–	1978		–	–	–	–	–
93	1994	Deutsche Shell AG	*+ 3,71*	*+ 27,94*	*+ 3,30*	+ 11,65	+ 3,51
63	1992		*– 35,00*	*– 18,74*	*– 31,15*	– 28,30	– 33,07
88	1990		*+ 5,39*	*+ 27,29*	*+ 7,81*	+ 13,50	+ 6,60
–	1988		–	–	–	–	–
–	1986		–	–	–	–	–
–	1984		–	–	–	–	–
–	1982		–	–	–	–	–
–	1980		–	–	–	–	–
–	1978		–	–	–	–	–
94	1994	Buderus AG	*– 1,65*	*– 4,71*	*+ 1,13*	– 1,74	– 0,26
–	1992		–	–	–	–	–
–	1990		–	–	–	–	–
–	1988		–	–	–	–	–
–	1986		–	–	–	–	–
–	1984		–	–	–	–	–
–	1982		–	–	–	–	–
–	1980		–	–	–	–	–
–	1978		–	–	–	–	–
97	1994	Norddeutsche	*– 2,70*	*+ 1,29*	*+ 0,71*	– 0,23	+ 1,00
–	1992	Landesbank	–	–	–	–	–
–	1990	Girozentrale	–	–	–	–	–
–	1988		–	–	–	–	–
–	1986		–	–	–	–	–
–	1984		–	–	–	–	–
–	1982		–	–	–	–	–
–	1980		–	–	–	–	–
–	1978		–	–	–	–	–

Rang	Jahr	Unternehmen	Abweichung der jeweiligen Schätzwerte vom wahren Wert WS_I (%)			Arithmetisches Mittel aus	
			$WS^*_{I,U}$[3])	$WS^*_{I,B}$	$WS^*_{I,P}$	allen verfügbaren Abweichungswerten	den zwei am nächsten gelegenen Abweichungswerten
–	1994	Klöckner-Humboldt-	–	–	–	–	–
76	1992	Deutz AG	– 0,61	– 2,62	+ 0,45	– 0,93	– 0,08
70	1990		+ 5,36	+ 1,33	+ 4,08	+ 3,59	+ 4,72
71	1988		+ 1,45	– 0,77	+ 6,77	+ 2,48	+ 0,34
54	1986		–	–	–	–	–
37	1984		–	–	–	–	–
36	1982		–	–	–	–	–
39	1980		–	–	–	–	–
35	1978		–	–	–	–	–
–	1994	FAG Kugelfischer	–	–	–	–	–
81	1992	Georg Schäfer KGaA	+ 7,55	– 0,92	+ 7,35	+ 4,66	+ 7,45
51	1990		+ 5,32	– 2,07	+ 4,01	+ 2,42	+ 4,66
51	1988		+ 2,28	– 4,30	+ 3,64	+ 0,53	+ 2,95
44	1986		+ 4,35	+ 0,89	+ 4,87	+ 3,37	+ 4,61
55	1984		–	–	–	–	–
49	1982		–	–	–	–	–
45	1980		–	–	–	–	–
51	1978		–	–	–	–	–
–	1994	FPB Holding AG	–	–	–	–	–
92	1992		– 21,68	– 20,55	– 21,71	– 21,31	– 21,70
–	1990		–	–	–	–	–
–	1988		–	–	–	–	–
–	1986		–	–	–	–	–
–	1984		–	–	–	–	–
–	1982		–	–	–	–	–
–	1980		–	–	–	–	
–	1978		–	–	–	–	
–	1994	E. Merck	–	–	–	–	–
93	1992		+ 9,32	– 9,33	+ 25,15	+ 8,38	+ 17,24
97	1990		+ 10,52	– 8,89	+ 33,38	+ 11,67	+ 0,81
–	1988		–	–	–	–	–
–	1986		–	–	–	–	–
–	1984		–	–	–	–	–
–	1982		–	–	–	–	–
–	1980		–	–	–	–	–
–	1978		–	–	–	–	–

[1]) In den Fällen, in denen anstelle einer Rang- bzw. Zahlenangabe ein Strich erscheint, fehlten die jeweils notwendigen Daten des Welt- oder Inlandsabschlusses.

[2]) Bedeutung der verwendeten Abkürzungen:
$WS^*_{I,U}$ = Schätzwert für die Wertschöpfung des inländischen Konzerns auf der Basis der Wertschöpfung/Umsatz-Relation

$WS^*_{I,B}$ = Schätzwert für die Wertschöpfung des inländischen Konzerns auf der Basis der Wertschöpfung/Beschäftigten-Relation

$WS^*_{I,P}$ = Schätzwert für die Wertschöpfung des inländischen Konzerns auf der Basis der Wertschöpfung/Personalkosten-Relation

[3]) Bei Banken erfolgt die Schätzung der Wertschöpfung des inländischen Konzerns über die Bilanzsumme.

Quelle: Eigene Erhebungen

Tabelle III.2

Kumulierte Anzahl der Unternehmen nach Abweichungen des Schätzwertes vom tatsächlichen Wert der Wertschöpfung [1]) und nach Jahren

(Prozentangaben in Klammern)

Abweichung (%) / Jahr	Maximale absolute Abweichungen des Schätzwertes vom tatsächlichen Wert																		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	22	23	24	26	32	34
1978	5 (31)	7 (54)	9 (69)	10 (77)	12 (92)	13 (100)													
1980	8 (38)	10 (48)	13 (62)	15 (71)	18 (86)	20 (95)											21 (100)		
1982	6 (25)	12 (50)	14 (58)	17 (71)	20 (83)		21 (88)		23 (96)			24 (100)							
1984	10 (38)	14 (54)	18 (69)	19 (73)	21 (81)	22 (85)	23 (88)	24 (92)					25 (96)			26 (100)			
1986	8 (24)	17 (50)	21 (62)	25 (74)	28 (82)	31 (91)		32 (94)		33 (97)	34 (100)								
1988	8 (24)	13 (38)	22 (65)	24 (71)	26 (76)		28 (82)	29 (85)	31 (91)	32 (94)		33 (97)	34 (100)						
1990	14 (33)	19 (45)	23 (55)	26 (62)	32 (76)	37 (88)	38 (90)	40 (95)							41 (98)				42 (100)
1992	11 (28)	16 (41)	18 (46)	25 (64)	27 (69)	29 (74)	31 (79)	33 (85)	35 (90)			36 (92)		37 (95)			38 (97)	39 (100)	
1994	6 (17)	11 (31)	14 (40)	18 (51)	24 (69)	25 (71)	27 (77)	31 (89)	32 (91)		33 (94)		35 (100)						

[1]) Der Analyse wurden die Ergebnisse der Schätzungen auf der Basis der Wertschöpfung/Personalkosten-Relation zugrunde gelegt.

Quelle: Eigene Erhebungen

Tabelle III.3

Rangverschiebungen in der Reihenfolge der jeweils „100 Größten" bei Unternehmen mit geschätzter Wertschöpfung[1]) für die Jahre 1978, 1980, 1982, 1984, 1986, 1988, 1990, 1992 und 1994

Veränderung der Rangposition c.p.[2]) (Anzahl der Ränge)	Anzahl der Unternehmen								
	1978	1980	1982	1984	1986	1988	1990	1992	1994
0	5	13	15	14	16	11	22	18	16
1	4	2	3	9	5	10	7	5	6
2	2	3	4	1	2	–	2	5	2
3	2	–	–	1	1	2	1	4	2
4	–	–	2	–	1	3	1	2	3
5	–	2	–	–	2	1	3	1	4
6	–	–	–	–	–	1	1	1	1
7	–	–	–	–	1	1	1	–	–
9	–	–	–	–	–	1	–	–	–
11	–	–	–	–	–	–	–	–	1
18	–	–	–	1	–	–	–	1	–
23	–	–	–	–	–	–	1	–	–
28	–	–	–	–	–	–	–	1	–
Summe[3])	13	20	24	26	28	30	39	38[4])	35

[1]) Der Analyse wurden die Ergebnisse der Schätzungen auf der Basis der Wertschöpfung/Personalkosten-Relation zugrunde gelegt.
[2]) Angegeben wird die Rangverschiebung bei isolierter Betrachtung, d. h. unter der Annahme, daß alle übrigen Wertschöpfungsangaben nicht geschätzt sind.
[3]) Die Summe gibt nur die Zahl von Unternehmen aus der jeweiligen Stichprobe an, die dem Kreis der jeweils „100 Größten" angehören.
[4]) Die FPB Holding AG wäre bei Verwendung ihrer geschätzten Wertschöpfung aus dem Kreis der „100 Größten" herausgefallen. Ihr Rangverlust ist daher nicht zu ermitteln.

Quelle: Eigene Erhebungen

Tabelle III.4

Unternehmen der jeweils „100 Größten" 1978, 1980, 1982, 1984, 1986, 1988, 1990, 1992 und 1994, bei denen die Schätzung der Wertschöpfung [1]) zu Rangverschiebungen um vier und mehr Ränge führt

Jahr	Rang	Unternehmen	Schätzfehler (%)	Rang-verschiebung [2])
1978	–	–	–	–
1980	10	Hoechst AG	+ 25,90	+ 5
1980	58	Degussa AG	+ 4,40	+ 5
1982	44	Preussag AG	– 6,43	– 4
1982	66	Deutsche Babcock AG	+ 8,62	+ 4
1984	58	Henkel KGaA	+ 13,47	+ 18
1986	79	Grundig AG	– 5,56	– 4
1986	44	FAG Kugelfischer Georg Schäfer KGaA	+ 4,87	+ 5
1986	45	Degussa AG	+ 4,44	+ 5
1986	51	Henkel KGaA	+ 9,04	+ 7
1988	38	Degussa AG	+ 8,91	+ 4
1988	88	Grundig AG	+ 6,15	+ 4
1988	78	DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank	– 9,52	– 4
1988	53	VIAG AG	+ 11,53	+ 5
1988	47	Henkel KGaA	+ 8,72	+ 6
1988	71	Klöckner-Humboldt-Deutz AG	+ 6,77	+ 7
1988	70	Rheinmetall Berlin AG	+ 2,23	+ 9
1990	47	Henkel KGaA	+ 5,26	+ 4
1990	51	FAG Kugelfischer Georg Schäfer KGaA	+ 4,01	+ 5
1990	85	Grundig AG	+ 4,98	+ 5
1990	93	DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank	– 4,28	– 5
1990	88	Deutsche Shell AG	+ 7,81	+ 6
1990	91	J.M. Voith GmbH	– 4,48	– 7
1990	97	E. Merck	+ 33,38	+ 23
1992	44	Degussa AG	+ 5,30	+ 4
1992	88	Bayerische Landesbank Girozentrale	+ 3,86	+ 4
1992	81	FAG Kugelfischer Georg Schäfer KGaA	+ 7,35	+ 5
1992	57	ASKO Deutsche Kaufhaus AG	+ 11,97	+ 6
1992	93	E. Merck	+ 25,15	+ 18
1992	63	Deutsche Shell AG	– 31,15	– 28
1992	92	FPB Holding AG	– 21,71	> – 8
1994	52	Henkel KGaA	+ 6,67	+ 4
1994	53	Ruhrgas AG	– 7,36	– 4
1994	63	DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank	+ 3,34	+ 4
1994	25	Dresdner Bank AG	+ 7,68	+ 5
1994	49	Otto-Versand (GmbH & Co)	– 4,18	– 5
1994	54	Bankgesellschaft Berlin AG	+ 5,65	+ 5
1994	60	Degussa AG	+ 7,10	+ 5
1994	91	Rheinmetall Berlin AG	+ 4,26	+ 6
1994	88	Bayerische Landesbank Girozentrale	+ 12,10	+ 11

[1]) Der Analyse wurden die Ergebnisse der Schätzungen auf der Basis der Wertschöpfung/Personalkosten-Relation zugrunde gelegt.

[2]) Angegeben wird die Rangveränderung, die allein aus dem Schätzfehler beim betrachteten Unternehmen resultiert. Es wird implizit angenommen, daß alle übrigen Wertschöpfungsangaben in der Rangliste nicht geschätzt werden müssen.

Quelle: Eigene Erhebungen

Klassifikation der Wirtschaftszweige (WZ 93)[1])

– Auszug –

A	Land- und Forstwirtschaft	
B	Fischerei und Fischzucht	
C	Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden	
	CA	Kohlenbergbau, Torfgewinnung, Gewinnung von Erdöl und Erdgas, Bergbau auf Uran- und Thoriumerze
		10 *Kohlenbergbau, Torfgewinnung*
		10.1 *Steinkohlenbergbau und -brikettherstellung*
		11 *Gewinnung von Erdöl und Erdgas, Erbringung damit verbundener Dienstleistungen*
	CB	Erzbergbau, Gewinnung von Steinen und Erden, sonstiger Bergbau
D	Verarbeitendes Gewerbe	
	DA	Ernährungsgewerbe und Tabakverarbeitung
		15 *Ernährungsgewerbe*
		16 *Tabakverarbeitung*
	DB	Textil- und Bekleidungsgewerbe
	DC	Ledergewerbe
		19 *Ledergewerbe*
	DD	Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)
	DE	Papier-, Verlags- und Druckgewerbe
		21 *Papiergewerbe*
		22 *Verlagsgewerbe, Druckgewerbe, Vervielfältigung von bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern*
	DF	Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen
		23.1 *Kokerei*
		23.2 *Mineralölverarbeitung*
	DG	Chemische Industrie
		24 *Chemische Industrie*
	DH	Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren
		25.1 *Herstellung von Gummiwaren*
		25.2 *Herstellung von Kunststoffwaren*
	DI	Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden
		26 *Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden*
		26.1 *Herstellung und Verarbeitung von Glas*
	DJ	Metallerzeugung und -bearbeitung, Herstellung von Metallerzeugnissen
		27 *Metallerzeugung und -bearbeitung*
		27.2 *Herstellung von Rohren*
		27.4 *Erzeugung und erste Bearbeitung von NE-Metallen*
		28 *Herstellung von Metallerzeugnissen*

noch Übersicht III.1

	DK	Maschinenbau
		29 *Maschinenbau*
		29.7 *Herstellung von Haushaltsgeräten a. n. g.*
	DL	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen; Elektrotechnik, Feinmechanik und Optik
		30 *Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen*
		31 *Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung u. ä.*
		32 *Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik*
		32.1 *Herstellung von elektronischen Bauelementen*
		33 *Medizin-, Meß-, Steuer- und Regelungstechnik, Optik*
		33.2 *Herstellung von Meß-, Kontroll-, Navigations- u. ä. Instrumenten und Vorrichtungen*
	DM	Fahrzeugbau
		34 *Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen*
		34.3 *Herstellung von Teilen und Zubehör für Kraftwagen und Kraftwagenmotoren*
		35 *Sonstiger Fahrzeugbau*
		35.1 *Schiffbau*
		35.3 *Luft- und Raumfahrzeugbau*
		35.41 *Herstellung von Krafträdern*
	DN	Herstellung von Möbeln, Schmuck, Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spielwaren und sonstigen Erzeugnissen; Recycling
		36.12 *Herstellung von Büro- und Ladenmöbeln*
		37 *Recycling*
E		Energie- und Wassererzeugung
		40 *Energieversorgung*
		40.1 *Elektrizitätsversorgung*
		40.2 *Gasversorgung*
		40.3 *Fernwärmeversorgung*
		41 *Wasserversorgung*
F		Baugewerbe
		45 *Baugewerbe*
		45.3 *Bauinstallation*
G		Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen und Gebrauchsgütern
		51 *Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen)*
		52 *Einzelhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern*
H		Gastgewerbe
I		Verkehr und Nachrichtenübermittlung
		60 *Landverkehr; Transport in Rohrfernleitungen*
		60.10.1 *Staatsbahn*
		60.21 *Personenbeförderung im Linienverkehr zu Land*

	61	*Schiffahrt*
	62	*Luftfahrt*
	62.1	*Linienflugverkehr*
	63	*Hilfs- und Nebentätigkeiten für den Verkehr; Verkehrsvermittlung*
	63.3	*Reisebüros und Reiseveranstalter*
	63.23	*Sonstige Hilfs- und Nebentätigkeiten für die Luftfahrt*
	64.2	*Fernmeldedienste*
	64.11	*Postdienste*
J	Kredit- und Versicherungsgewerbe	
	65.12.1	*Kreditbanken einschließlich Zweigstellen ausländischer Banken*
	65.12.2	*Girozentralen*
	65.12.4	*Genossenschaftliche Zentralbanken*
	65.12.8	*Postgiro- und Postsparkassenämter*
	66	*Versicherungsgewerbe*
K	Grundstücks- und Wohnungswesen, Vermietung beweglicher Sachen, Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	
	71	*Vermietung beweglicher Sachen ohne Bedienungspersonal*
	72	*Datenverarbeitung und Datenbanken*
	72.20.2	*Softwareentwicklung*
L	Öffentliche Verwaltung, Verteidigung, Sozialversicherung	
M	Erziehung und Unterricht	
N	Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	
O	Erbringung von sonstigen öffentlichen und persönlichen Dienstleistungen	
P	Private Haushalte	
Q	Extraterritoriale Organisationen und Körperschaften	
	90	*Abwasser- und Abfallbeseitigung und sonstige Entsorgung*

[1]) Statistisches Bundesamt, Klassifikation der Wirtschaftszweige mit Erläuterungen, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stuttgart 1993. Die gewählte Tiefe der Untergliederung richtet sich nach dem Ausweis der Wirtschaftszweige im Rahmen der Berichterstattung in Kapitel III dieses Hauptgutachtens. Diejenigen Wirtschaftszweige, in denen kein Unternehmen aus dem Berichtskreis erhebliche Umsätze erzielt, werden in dieser Übersicht nicht aufgeführt.