Verhandlungen auf der Tagung des Vereins für Socialpolitik
Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
in Bad Kissingen 1960

Die Konzentration in der Wirtschaft

VERLAG VON DUNCKER & HUMBLOT
BERLIN 1961

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schriften des Vereins für Socialpolitik

Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

Neue Folge Band 22

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

SCHRIFTEN DES VEREINS FÜR SOCIALPOLITIK

Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

Neue Folge Band 22

Verhandlungen auf der Tagung in Bad Kissingen

18.—21. September 1960

Herausgegeben von

Professor Dr. Dr. h. c. Fritz Neumark

VERLAG VON DUNCKER & HUMBLOT

BERLIN 1961

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Verhandlungen auf der Tagung des Vereins für Socialpolitik
Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
in Bad Kissingen 1960

Die Konzentration in der Wirtschaft

VERLAG VON DUNCKER & HUMBLOT
BERLIN 1961

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Alle Rechte vorbehalten

© 1961 Duncker & Humblot, Berlin
Gedruckt 1961 bei Berliner Buchdruckerei Union GmbH., Berlin SW 61
Printed in Germany

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Inhaltsverzeichnis

Erster Tag

Eröffnung und Begrüßung 9

Referat von Prof. Dr. *Edgar Salin* (Basel):
Soziologische Aspekte der Konzentration 16

Generaldiskussion 44

Referat von Prof. Dr. *Karl Hax* (Frankfurt a. M.):
Betriebswirtschaftliche Aspekte der Konzentration 61

Generaldiskussion 99

Zweiter Tag

Referat von Prof. Dr. *J. Heinz Müller* (Freiburg i. Br.):
Konzentration und Wettbewerb 117

Generaldiskussion 134

Referat von Prof. Dr. Dr. *Carl Föhl* (Tübingen):
Ursachen und Beeinflußbarkeit der Vermögenskonzentration 156

Generaldiskussion 192

Dritter Tag

Referat von Prof. Dr. *Hans Achinger* (Frankfurt a. M.):
Sozialpolitische Aspekte der Konzentration 215

Generaldiskussion 235

Schlußwort des Vorsitzenden 243

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Spezialreferate und -diskussionen:

Spezialreferat von Prof. Dr. *Karl Brandt* (Tübingen):
Konzentration und Wachstum 250

Spezialdiskussion 257

Spezialreferat von Prof. Dr. *Waldemar Wittmann* (Saarbrücken):
Konzentrationsprobleme in der Betriebssphäre 267

Spezialdiskussion 281

Spezialreferat von Prof. Dr. *Heinz Haller* (Heidelberg):
Konzentration und Finanzpolitik 288

Spezialdiskussion 297

Spezialreferat von Prof. Dr. *Reinhold Henzler* (Hamburg):
Konzentrationsprobleme in der Unternehmungssphäre 321

Spezialdiskussion 332

Spezialreferat von Prof. Dr. *Theodor Wessels* (Köln):
Konzentration und Anpassungsprozesse 348

Spezialdiskussion 359

Round Table-Gespräch:

Messung der industriellen Konzentration

Prof. Dr. *Jürg Niehans* (Zürich): Vorbemerkung 367
Prof. Dr. M. A. Adelman (Cambridge/Mass.) 369
Dr. *John M. Blair* (Washington) 371
Prof. Dr. *Karl Brandt* (Tübingen) 374
Dr. *Gerhard Fürst* (Wiesbaden) 377
Prof. Dr. *Hans Guth* (Basel) 380
Dr. *Peter E. Hart* (Glasgow) 382
Privatdozent Dr. *Heinz König* (Münster/W.) 384
Prof. Dr. *Jürg Niehans* (Zürich) 387
Dr. *Günter Ollenburg* (Berlin) 388
Prof. Dr. *Gideon Rosenbluth* (Kingston) 391
Prof. Dr. *Jürg Niehans* (Zürich): Schlußbemerkungen 394

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Erster Tag

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Erster Tag, Vormittag
Montag, 19. September 1960

Vorsitz: Prof. Dr. Fritz *Neumark* (Frankfurt a. M.)

Eröffnung und Begrüßung

Vorsitzender Professor Dr. Fritz *Neumark* (Frankfurt a. M.):

Meine sehr verehrten Damen und Herren! Namens des Vorstands der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften heiße ich Sie willkommen und gebe meiner aufrichtigen Freude darüber Ausdruck, daß eine so große Zahl von Mitgliedern und Freunden unserer Vereinigung, davon etwa sechzig ausländische Gelehrte aus vierzehn Ländern, es haben ermöglichen können, an dieser unserer Tagung teilzunehmen. Zugleich bitte ich Sie, meine Damen und Herren, um Verständnis dafür, daß ich, etwas abweichend von einem weitverbreiteten Brauch, darauf verzichte, einzelne Teilnehmer bzw. die von ihnen vertretenen Organisationen hier namentlich zu begrüßen. In der Tat: wollte ich versuchen, auch nur die hervorragendsten Repräsentanten von Wissenschaft, Politik und Wirtschaft, die unter uns weilen, einzeln zu erwähnen, so brächte das die dreifache Gefahr mit sich, daß ich erstens — da ich einer entsprechenden Schulung durch die Protokollabteilung des Auswärtigen Amts durchaus ermangele — vielleicht gegen die Gesetze der politisch-gesellschaftlichen Hierarchie verstieße, wo nicht gar eine prominente Persönlichkeit vergäße, daß zweitens eine solche Aufzählung viel Zeit beanspruchen würde, die dann zu Lasten unserer Sachdebatte ginge, und daß drittens schließlich, wie man es oft genug auf großen Verbandstagungen erleben kann, das Wörtchen „besonders" dadurch seines eigentlichen Sinnes entkleidet würde, daß man ein paar Dutzend Male Personen, Behörden oder Verbände „ganz besonders" begrüßt. (Heiterkeit.) Ich bitte Sie daher, meine sehr verehrten Damen und Herren: Wirtschaftstheoretiker und -praktiker, In- und Ausländer, Vertreter von supranationalen, Bundes-, Länder- und Kommunalbehörden sowie Presse, und Verbandsvertreter, mit einem sehr herzlichen *generellen Willkommensgruß* vorliebzunehmen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Das ungewöhnlich starke Interesse, das unsere diesjährige Veranstaltung gefunden hat, ist sicher zu einem erheblichen Teil auf das *Thema* zurückzuführen, das hier behandelt werden soll: „Die Konzentration in der Wirtschaft". Ich glaube — und das war der Grund dafür, daß der Vorstand unserer Gesellschaft dieses Thema vor zwei Jahren gewählt hat —, daß unser Thema in hervorragender Weise den alten und neuen Bestrebungen unserer Vereinigung entspricht; denn es ist sowohl einer theoretisch-analytischen als auch einer empirischen Untersuchung zugänglich, es weist volkswirtschaftliche, betriebswirtschaftliche, soziologische, statistische sowie sozialpolitische Aspekte auf, und es umschließt eine wirtschaftspolitische Problematik von größter Bedeutung und Aktualität. Diese letzte Tatsache zeigt sich nicht zuletzt darin, daß in der Bundesrepublik auf Veranlassung des Bundeswirtschaftsministeriums eine umfassende Enquête über Konzentrationsprobleme — allerdings beschränkt auf die deutsche Wirtschaft — in Angriff genommen worden ist.

Nicht nur in der Wahl eines solchen Themas, sondern auch in der *Art und Weise, wie seine mündliche Behandlung auf diesem Kongreß sachlich vorbereitet worden* ist, knüpfen wir bewußt wieder an eine alte Tradition des Vereins für Socialpolitik von 1872 an — dieser ältesten wirtschaftswissenschaftlichen Vereinigung überhaupt, wie bei jeder Gelegenheit im In- und Ausland hervorgehoben wird. Drei umfangreiche *Materialbände* mit mehr als fünfzig Einzeluntersuchungen enthalten Unterlagen von einer Breite und Gründlichkeit, wie sie durch den komplexen Charakter der Konzentrationserscheinungen und -probleme erfordert wurden. Dabei ist daran zu erinnern, daß bei unseren Untersuchungen unter Konzentration nicht nur die von Unternehmen und Betrieben, sondern auch die von Einkommen und Vermögen verstanden werden soll. Auf diesen Unterlagen aufbauend werden in den kommenden drei Tagen die Verfasser der fünf allgemeinen und die der fünf Spezialreferate besonders bedeutsame Aspekte der Gesamtproblematik vor Ihnen ausbreiten und zur Diskussion stellen.

Es ist nicht Aufgabe dieser einleitenden Bemerkungen des Vorsitzenden, näher auf die Fragen einzugehen, die uns auf dieser Tagung beschäftigen sollen, schon deshalb nicht, weil ich dabei Gefahr laufen würde, den Rednern vorzugreifen und ihnen womöglich die süßesten und dicksten Rosinen aus ihrem Vortragskuchen herauszupicken. Wohl aber sei nachdrücklich hervorgehoben, daß wir zwar auf der einen Seite bemüht gewesen sind, was die Vorbereitung sowohl der Materialbände als auch die der Referate betrifft, den notwendigen Kontakt zwischen den Autoren und Rednern herzustellen, uns aber auf der anderen Seite peinlich davor gehütet haben, eine Art „wissenschaftlicher Gleichschaltung" vorzunehmen. In der Tat ist unsere Gesellschaft altmo-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

disch genug, an den hohen wissenschaftlichen und ethisch-politischen Wert einer vollständigen geistigen Unabhängigkeit sowie an den einer offenen, nicht ferngelenkten Diskussion zu glauben. Infolgedessen werden Sie wie in den Materialbänden, so auch in den Referaten Ansichten finden, die in mehrfacher Hinsicht voneinander abweichen, und erst am Ende der Tagung, ja wahrscheinlich noch nicht einmal dann, sondern erst viel später, wenn die Aussprache weitergegangen und zu einem vorläufigen Abschluß gelangt ist, wird sich vielleicht so etwas wie eine übereinstimmende oder doch vorherrschende Meinung im Grundsätzlichen herausbilden.

Wenn ich im folgenden dennoch versuche, in bezug auf einzelne Punkte anzudeuten, wie sich mir die heutige Konzentrationsproblematik auf Grund der von unserer Gesellschaft veranstalteten Untersuchungen darzustellen scheint, so erblicken Sie darin bitte nur eine als solche durchaus kritikwürdige persönliche Auffassung.

Im Bereich von Unternehmungen und Betrieben ist, vorbehaltlich gewisser Ausnahmeerscheinungen, das Vorhandensein einer starken allgemeinen Konzentrationstendenz nicht zu leugnen. Diese Tendenz ist großenteils eine notwendige Begleiterscheinung gewisser technologischer und ökonomischer Entwicklungen des modernen Industrialismus — eine Feststellung, mit der freilich noch nichts über die angebliche oder tatsächliche Unentrinnbarkeit bestimmter Konzentrationsformen und bestimmter Konzentrationsmaße ausgesagt ist.

Daß die Konzentration generell oder speziell durch wirtschafts- und finanzpolitische Maßnahmen sei es gefördert, sei es mindestens partiell oder vorübergehend gehemmt werden kann, dafür finden sich in den Ihnen vorgelegten Materialbanduntersuchungen zahlreiche Beispiele. Sowohl die wirtschaftlichen und technischen als auch die sozialen bzw. soziologischen Konsequenzen der Unternehmens- und Betriebskonzentration werden zwar vielfach unterschiedlich beurteilt, doch wird, wie mir scheint, kaum irgend jemand in Abrede stellen wollen, daß zumindest einzelne dieser Konsequenzen ökonomisch und (bzw. oder) gesellschaftspolitisch fragwürdig sind. Und insoweit, wie dies der Fall ist, erhebt sich dann die Frage, ob — und gegebenenfalls mittels welcher Maßnahmen — wenn schon nicht der allgemeinen Konzentrationstendenz als solcher, so doch bestimmten Erscheinungsformen dieser Konzentration dergestalt entgegengewirkt werden kann und soll, daß jene unerfreulichen Begleiterscheinungen auf das unvermeidbare Minimum reduziert werden. Mit anderen Worten, selbst wenn die Tendenz zur fortschreitenden Unternehmens- und Betriebskonzentration mit dem wirtschaftlichen und demographischen Wachstum moderner Industriewirtschaften zwangsläufig verbunden sein sollte, brauchen Gesell-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schaft und Staat doch keineswegs die Hände resignierend in den Schoß zu legen, sondern sie können versuchen, auf die Konzentrationsvorgänge im Sinne einer Ausschaltung oder Abschwächung ihrer unerwünschten Auswirkungen Einfluß zu nehmen. Die Aufweisung dazu geeigneter Mittel und Wege, die sich selbstverständlich streng wissenschaftlicher Methoden zu bedienen und demgemäß von aller billigen Demagogie fernzuhalten hat, ist eine schwierige, aber dem Verein für Socialpolitik adäquate Aufgabe.

In verstärktem Maße gilt diese Feststellung für den zweiten Hauptaspekt unseres Tagungsthemas, die *Konzentration von Einkommen und Vermögen.* Auf den ersten Blick könnte es allerdings so scheinen, als ob die damit angedeutete Problematik als solche, jedenfalls in den demokratischen westlichen Volkswirtschaften des entwickelten oder sogenannten reifen Typs, heute kaum mehr bestände, ja daß an ihre Stelle eine entgegengesetzte getreten sei als Folge des Strebens nach Einkommensumverteilung, nach Einkommensnivellierung. In der Tat haben wir uns fortschreitend von dem Zustand entfernt, den *Schmoller* in seiner Eröffnungsrede vor der Eisenacher Gründungsversammlung des Vereins für Socialpolitik mit den Worten beklagte — ich zitiere wörtlich —:

> „Unsere heutige Gesellschaft ... droht mehr und mehr einer Leiter zu gleichen, die nach unten und oben rapide wächst, an der aber die mittleren Sprossen mehr und mehr ausbrechen, an der nur noch ganz oben und ganz unten ein Halt ist."

Aber wenn auch gegenwärtig außerhalb der sogenannten Entwicklungsländer — für diese gilt, wie mir scheint, noch immer, daß „the obvious hope for improvement lies in a different distribution of income" — eine erhebliche Verringerung der Unterschiede zwischen den persönlichen Verfügungseinkommen und zugleich eine merkliche Besserung der ökonomischen Verhältnisse der breiten Masse festzustellen ist, so scheint mir doch die bekannte Behauptung *Galbraith'* in seiner „Affluent society" (p. 74), daß in den entwickelten Ländern *„increased production is an alternative to redistribution"*, überspitzt zu sein. Es ist zwar richtig, daß wachsende wirtschaftliche Produktivität Reichen wie Armen zugute kommt. Aber es bleibt die Frage, ob sich nicht vielfach der *Produktivitätszuwachs auf die einzelnen Einkommensschichten mehr oder minder ungleichmäßig verteilt.* Und noch problematischer ist, wie mir scheint, die *Galbraith*sche These, daß heute „increased output" grundsätzlich ein Ersatz, „a substitute for greater equality" (p. 75), sei. Namentlich dann scheint mir diese Behauptung anfechtbar zu sein, wenn man dabei nicht so sehr an die Einkommens- als an die Vermögensverteilung denkt.

Freilich, es ist ein äußerst schwieriges Unterfangen, mit leidlicher Exaktheit die *Grenze* bestimmen zu wollen, die eine im Hinblick auf

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ihre Rückwirkungen auf Spar- und Investitionsneigung ökonomisch bedenkliche Nivellierungspolitik von solchen lohn- und steuerpolitischen Maßnahmen scheidet, die das Ziel einer gleichmäßigeren Besitzverteilung unter Vermeidung jener Rückwirkungen zu verwirklichen trachten. Derartige Schwierigkeiten jedoch sollten, so glaube ich, für verantwortungsbewußte Wirtschaftstheoretiker und -politiker nur einen zusätzlichen Anreiz bilden, sich um eine befriedigende Lösung dieses Problems zu bemühen.

Mit diesen wenigen Bemerkungen zum Gegenstand unserer Verhandlungen will ich es genug sein lassen. Nur noch eine kurze grundsätzliche Betrachtung gestatten Sie mir an sie anzuschließen:

Als vor 13 Jahren Otto *von Zwiedineck-Südenhorst* die Eröffnungsrede auf jener Rothenburger Tagung hielt, auf der der alte Verein für Socialpolitik wiederbegründet wurde, wies er darauf hin, daß „sich die Verhältnisse für die Wirkungsmöglichkeit der Wissenschaft auf die Politik im Laufe der Zeit erheblich geändert" haben. Hätten die Gründer des Vereins noch glauben können, daß dieser „eine wichtige Stütze für die Staatsführung sein würde", da sie von der Möglichkeit einer Regierung Deutschlands durch ein über den Parteien und Klasseninteressen stehendes hochgebildetes Beamtentum überzeugt waren, so sei seit langem an die Stelle dieser alten Beamtenbürokratie „eine Bürokratie der bewußt klassenmäßig orientierten Verbände getreten", die wenig geneigt seien, wissenschaftlichen Rat einzuholen.

Mir scheint, daß diese Feststellung *Zwiedinecks* zwar im Kern richtig, aber vielleicht doch etwas zu pessimistisch ist. Ich neige eher den diesbezüglich positiveren Ansichten Erwin *von Beckeraths* zu, der — unter anderem auch auf der Kölner Tagung unserer Gesellschaft — in mehreren wertvollen Beiträgen zu einer Soziologie der wirtschaftspolitischen Entscheidung gezeigt hat, daß und wie heute der Staatsmann bei uns und in zahlreichen anderen Staaten sich vor der Fällung wichtiger wirtschafts- und finanzpolitischer Entscheidungen des Rats der Wirtschaftswissenschaftler bedient. Selbst wenn man, wie das nur allzu häufig der Fall ist, diesen Rat nicht oder nur partiell befolgt, braucht die Arbeit des Theoretikers keineswegs völlig vergeblich gewesen zu sein, sofern nur seine nüchterne Analyse des ihm gestellten Problems die Wirkung hat, die Politiker in Parlament und Regierung zu einem sorgfältigen Abwägen der Pros und Contras zu veranlassen und ihnen zum Bewußtsein zu bringen, welche ökonomisch-finanziellen Kosten bzw. Mehrkosten die von ihnen aus spezifisch-politischen, also meta-ökonomischen Motiven bevorzugte Lösung erfordert.

Voraussetzung dafür freilich, daß der Wirtschaftstheoretiker dem Politiker und dem gesellschaftlichen Ganzen von wirklichem Nutzen zu sein

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

vermag, ist erstens eine *gründliche Beherrschung des modernen wissenschaftlichen Instrumentariums* einerseits, eine *breite Kenntnis der ökonomisch-sozialen Wirklichkeit* andererseits sowie zweitens eine *vollkommene materielle und geistige Unabhängigkeit des Theoretikers* von den Stellen, die seinen Rat erbitten.

Hinsichtlich des zweiten Punktes gilt heute wie immer das Wort *Zwiedinecks* in seiner Ansprache von 1947, daß „Wissenschaftstreue ... ohne Mut nicht möglich" ist. Ich hoffe, meine verehrten Anwesenden, Sie werden aus unseren Verhandlungen ersehen, daß die Vertreter der deutschen Wirtschaftswissenschaft dieses Mutes nicht ermangeln, daß vielmehr in den Materialbänden wie in den Referaten und den an diese anschließenden Diskussionen der Wunsch zur unbefangenen Erkenntnis und objektiv-wissenschaftlichen Interpretation der Tatsachen einen klaren Ausdruck findet, wenn auch oft auf Grund hypothetisch als erwünscht unterstellter ethisch-politischer Wertideen. Unsere Gesellschaft ist der festen Überzeugung, daß der Wirtschaftspolitik mindestens auf lange Sicht mit derartigen streng wissenschaftlichen Untersuchungen weit mehr gedient ist als mit populären „Gefälligkeitsgutachten".

Aber wenn auch der Theoretiker als solcher kein Taktiker ist und sein soll, so darf er doch — und damit komme ich zu dem anderen Punkt — dem Wirtschaftspolitiker, der ihn um Stellungnahme zu konkret-aktuellen Problemen ersucht, nicht Lösungen darbieten, die keinerlei Realitätsbezogenheit haben und die Frage der sogenannten „feasibility" gänzlich außer acht lassen. Die Gründer des Vereins für Socialpolitik — das dürfen wir wohl bei aller Ehrfurcht, die wir ihnen entgegenbringen, sagen — waren in ihrer großen Mehrheit — nach heutigen Maßstäben — keine guten Theoretiker; aber sie besaßen eine imponierende Fülle empirischer Kenntnisse. Obwohl das Interesse an theoretischer Forschung schon um die Jahrhundertwende bei uns zuzunehmen begann, blieb die deutsche Wirtschaftstheorie lange Zeit erheblich hinter der der angelsächsischen und skandinavischen Länder zurück. Erfreulicherweise hat dann unsere Wissenschaft namentlich im letzten Jahrzehnt den größten Teil des Rückstands, in den sie geraten war, wieder aufzuholen vermocht. Man kann sich jedoch bisweilen nicht einer gewissen Sorge erwehren, derjenigen nämlich, daß das Pendel nun etwas zu stark in die andere Richtung auszuschlagen neigt. Konkret: obgleich heute die deutschen Nationalökonomen — besonders auch die jüngeren unter ihnen — die reine Theorie so beherrschen und zu handhaben wissen, daß sie sich mit ihren auswärtigen Kollegen voll messen können, haben manche von uns auf internationalen Kongressen doch den Eindruck gewonnen — ich für meine Person gerade jetzt wieder auf einem Kongreß der „International Economic Association" —, daß wir in

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Deutschland nunmehr in bezug auf historisch-empirisches Wissen oft weit hinter den im Ausland üblichen Standards zurückbleiben. Um so erfreulicher ist es, daß die Untersuchung der Konzentrationsprobleme einen Anstoß dazu gegeben hat, die von allen einsichtigen Wirtschaftstheoretikern nie bestrittene, sondern stets nachdrücklich betonte Notwendigkeit einer engen Verbindung von theoretischer Analyse und empirischer Forschung erneut auf ihre Fruchtbarkeit zu erproben. So hoffe ich, daß unsere Tagung einerseits die Wirtschaftspolitiker von der großen Bedeutung einer fortschreitenden Vervollkommnung unserer theoretischen „tools" und andererseits manchen Theoretiker von der Richtigkeit des Satzes des alten *Lotze* überzeugen wird, demzufolge es nicht genügt, immer nur die Messer zu wetzen, daß vielmehr auch etwas zum Schneiden da sein muß.

Meine Damen und Herren! Wenn ich eingangs dargelegt habe, warum ich mich auf einen generellen Willkommensgruß an Sie beschränkt habe, so lassen Sie mich nun mit einem *generellen Dankeswort* schließen — dem Dank an die Mitarbeiter des Materialbandes und die Herren Referenten, aber auch an die zahlreichen jüngeren und älteren Damen und Herren, die diese Tagung wissenschaftlich und (oder) technisch haben vorbereiten helfen, sowie schließlich an diejenigen Stellen, die die Durchführung unserer Arbeiten materiell gefördert haben.

So unangenehm es ist, nachdem man einen Grundsatz aufgestellt hat, von diesem abweichen zu müssen, so bitte ich um Verzeihung, wenn ich, obwohl ich erst von einem generellen Dankeswort gesprochen habe, doch zwei Ausnahmen machen muß. Es handelt sich einmal um meinen Amtsvorgänger, Herrn Professor Walther *Hoffmann,* den eine Auslandsreise zu seinem und unser aller Bedauern verhindert hat, an dieser Tagung teilzunehmen. Er hat mir in den vergangenen zwei Jahren unermüdlich mit seinem auf reiche Erfahrungen gegründeten Rat zur Seite gestanden. Dafür möchte ich ihm auch an dieser Stelle herzlich danken. Vor allem aber schuldet unsere Gesellschaft Dank dem wissenschaftlichen Leiter der Tagung, Herrn Kollegen Helmut *Arndt* (Beifall). Kein Außenstehender vermag auch nur annähernd zu ermessen, mit welch leidenschaftlich-uneigennütziger Hingabe Herr *Arndt* sich um das — notabene rechtzeitige! — Zustandekommen der Materialbände sowie die gründliche Vorbereitung der Referate und Spezialdiskussionen, ja um alles, was die wissenschaftliche Seite der Vorbereitung betrifft, bemüht hat. Wenn unsere Veranstaltung zu einem Erfolg werden sollte, so gebührt Herrn *Arndt* der Löwenanteil daran (Beifall).

Und nunmehr erkläre ich die 7. Nachkriegstagung unserer Gesellschaft, die zugleich die 38. Tagung des Vereins für Socialpolitik ist, für eröffnet, wünsche ihr im Namen des Vorstandes einen guten Verlauf

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(Beifall) und erteile dem ersten Hauptreferenten, Herrn Professor Edgar *Salin* (Basel), das Wort zu seinem Vortrage über „Soziologische Aspekte der Konzentration".

Soziologische Aspekte der Konzentration

Von Prof. Dr. Edgar *Salin* (Basel)

Das Thema „Soziologische Aspekte der Konzentration" als Eingangsthema läßt vermuten, daß die Meinung besteht: hier werde der soziologische Rahmen abgesteckt, innerhalb dessen sich die ökonomische Problematik bewegt. Das ist nicht die Auffassung von Karl *Marx*, nicht die Auffassung von Max und Alfred *Weber* gewesen und ist durchaus nicht meine eigene Meinung. Mir scheint gerade in der Konzentration eine unlösbare Verknüpfung von Soziologie und Ökonomik zu bestehen, und nur wenn man den Kausalnexus entwirren will, ist es zulässig und sinnvoll, Erscheinungen und Zahlen des einen Gebiets als Daten oder Variable des andern zu setzen. Indessen gerade wenn man das außerordentlich reichhaltige Material würdigt, das in mühsamer, dankenswerter Arbeit für diese Tagung von Helmut *Arndt* zusammengebracht worden ist und das, wenn ich recht sehe, zum ersten Mal einen so wohldokumentierten Überblick über den Vorgang der Konzentration in seinen verschiedenen Formen und in den wichtigsten Ländern erlaubt[1] — gerade dann dürfte der Versuch einer Heraushebung der *soziologischen* Aspekte sinnvoll sein. Denn nur so dürfte es vielleicht gelingen, den in seine Bestandteile zerlegten Vorgang wieder als Einheit zu sehen und statt des Pro und Contra, des Groß und Klein die Tatsache der Konzentration als solche als Ausdruck und als Motor der industriellen Gesellschaft zu erfassen.

Ich sage: der *„industriellen"* und sage *nicht:* der *„kapitalistischen"* Gesellschaft. Denn so große Bedenken dagegen bestehen, daß der Terminus „industrielle Gesellschaft" generell als Oberbegriff für die kapitalistische und die kommunistische Gesellschaft gebraucht wird[2], so läßt

[1] Ich setze im Folgenden die Beiträge zu *Arndt's* Sammelwerk „Die Konzentration in der Wirtschaft" als bekannt voraus. Am Ende des dritten Bandes (wie auch schon bei den meisten Einzel-Beiträgen) findet der Leser eine Übersicht über die internationale einschlägige Literatur. Zusätzlich möchte ich hervorheben die erst nach jener Veröffentlichung erschienene Abhandlung von Georg *Weippert*, Die wirtschaftstheoretische und wirtschaftspolitische Bedeutung der Kartelldebatte auf der Tagung des Vereins für Sozialpolitik im Jahre 1905. Ein Beitrag zum Schmollerbild („Jahrbuch für Sozialwissenschaft", Bd. 11, S. 125 ff.). Bei unbedeutenden Abweichungen deckt sich der Standpunkt von *Weippert* zumal in der Kennzeichnung der Leistung und der Grenzen des Ordo-Liberalismus mit der Auffassung, die nachstehend vertreten wird.

[2] Vgl. dazu meinen Diskussionsbeitrag in den von Raymond *Aron* herausgegebenen „Colloques de Rheinfelden", Paris 1960.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sich die Unentrinnbarkeit der Konzentration meines Erachtens nur dann richtig verstehen, wenn man sie einerseits als *Handlung und Leistung des bürgerlichen Kapitalismus* erfaßt *und* andererseits als *Begleiterscheinung und Folge des technischen Fortschritts,* der sich im kommunistischen nicht anders als im kapitalistischen Raum vollzieht. Dies gilt sowohl für die Betriebs- wie für die Unternehmens-Konzentration; aber es gilt nicht, und hierauf ist daher unser besonderes Augenmerk zu lenken, in gleicher Weise für die Eigentums- und nicht in gleicher Form für die Macht-Konzentration.

Es ist bekanntlich Karl *Marx* gewesen, der zuerst die Konzentration prognostiziert hat[3], indem er das allgemeine Gesetz und die geschichtliche Tendenz der kapitalistischen Akkumulation zu erfassen suchte. Es gehört heute zum guten Ton zu erklären, daß *Marx* sich geirrt hat, und nachdem im Westen die Zahl derer, welche *Marx* zu lesen und zu verstehen noch fähig und willens sind, aus lauter Angst vor dem Marxismus immer kleiner wird, beruhigt man sich gern bei der Feststellung der „Irrtümer". Vielleicht wäre es aber besser — und jedenfalls ist es für unser Thema notwendig —, sich nicht mit der communis opinio zufrieden zu geben. Gegenüber deren Vorurteilen hat *Marx* als stolzer Humanist sich zu dem Wahlspruch des großen Florentiners bekannt: „Segui il tuo corso, e lascia dir le genti"![4]

Wenn auch wir dieser Maxime folgen, dann wird es erforderlich, die Grenze zwischen Irrtum und Wahrheit so genau wie möglich abzustekken. Falsch ist — dies ist ein Urteil wissenschaftlicher Kritik, wie *Marx* es anerkannt hätte und wie es nur der Dogmatismus der Marxisten nicht zugeben kann — falsch ist das „absolute, allgemeine Gesetz der kapitalistischen Akkumulation", das *Marx,* die Zustände beim Übergang zum Hochkapitalismus vor Augen, zu erkennen glaubte, übrigens in Übereinstimmung mit *Sismondi* und manchen bürgerlichen Ökonomen seiner Zeit. Falsch ist die Behauptung, daß sich innerhalb des kapitalistischen Systems alle Methoden zur Steigerung der gesellschaftlichen Produktivkraft der Arbeit auf Kosten des individuellen Arbeiters vollziehen. Falsch ist das „Gesetz", daß mit der Größe des gesellschaftlichen Reichtums, mit dem Umfang und der Energie seines Wachstums die „industrielle Reservearmee" sich vergrößert. Falsch ist daher auch die Folgerung, daß die Akkumulation den Arbeiter fester an das Kapital schmiedet „als den Prometheus die Keile des Hephästos an den Felsen". Aber alle diese Irrtümer betreffen nur das Verhältnis zwischen Kapital und Arbeit. Grundrichtig aber bleibt die Einsicht in den Vorgang der kapitalistischen Akkumulation. Und gerade wenn sie sich nicht unter Vergrößerung der industriellen Reservearmee vollzogen hat, sondern seit an-

[3] Vgl. Das Kapital, Band I, Kapitel 23 und 24.
[4] Ibd. Abschluß des Vorworts zur ersten Auflage.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

derthalb Jahrzehnten ihre Restbestandteile aufsaugt — gerade dann besitzt die soziologische Analyse der Konzentration im Spätkapitalismus besondere Bedeutung.

Dabei ist es nichts Ungewöhnliches, daß wir mit einem allgemeinen Begriff der kapitalistischen Akkumulation nicht mehr auskommen. Sowohl die englischen Klassiker wie *Marx* hatten zu ihrer Zeit es mit einer wenig differenzierten und spezialisierten Wirtschaft und Gesellschaft zu tun. Sie konnten daher einen Begriff des Kapitalisten verwenden, in welchem der Kapitalbesitzer und der Unternehmer, und einen Begriff des Profits, in welchem Zins und Unternehmerlohn und Unternehmergewinn enthalten waren. Und ebenso ließen sich durch den Begriff der Akkumulation die verschiedenen Vorgänge decken, welche wir als Unternehmens-, Betriebs-, Eigentums- und Machtkonzentration geschieden haben.

Weder ökonomisch noch soziologisch müssen diese verschiedenen Vorgänge zusammenfallen. Eine *Betriebs*konzentration kann sich innerhalb eines einzigen Unternehmens vollziehen; eine *Unternehmens*konzentration braucht nicht zu einer Betriebskonzentration zu führen; eine *Eigentums*konzentration kann die Struktur der Unternehmungen unberührt lassen; und eine *Macht*konzentration kann ebensogut eine Konzentration wie eine Dezentration von Unternehmungen und Betrieben beabsichtigen und durchführen. Wir verzichten auf den Versuch, diese Verschiedenheiten durch Aufstellung einer Reihe von soziologischen Typen zu ordnen, wobei klassifikatorisch etwa 50 reine und gemischte Typen sich ergäben[5]. Statt dessen betrachten wir die Veränderungen, die sich im Gefolge der Konzentration für den Menschen in Wirtschaft und Gesellschaft ergeben haben, für den Menschen in Beruf und Familie und Klasse, als Konsumenten und als Produzenten, als Eigentümer und als Habenichts, als Träger und als Dulder der Macht.

Ich sage vorsichtig: im *Gefolge der Konzentration;* denn niemand kann die Behauptung wagen, daß es sich um ein einfaches *Kausalverhältnis* handelt, und noch weniger, daß die — gleichviel ob positiven oder negativen — Wirkungen dieser einen Ursache zuzuschreiben sind. Um von vornherein die ganze Komplexheit der Zusammenhänge zu verdeutlichen, sei ein besonders aktuelles Beispiel gewählt. In England, wo bekanntlich die friedliche Verwendung der Atomenergie am frühesten und nachhaltigsten eingesetzt hat, ist in den vergangenen Monaten eine starke Tendenz zum Zusammenschluß der beteiligten Bau- und Liefer-

[5] *Nicht* unter den Begriff Konzentration fallen die *räumlichen* Zusammenballungen von Industrien (Ruhr-Revier, Pas de Calais etc.). Hierfür steht der von Alfred *Weber* geprägte Begriff der *Agglomeration* zur Verfügung. Die Agglomeration, dem Hochkapitalismus zugehörig, war eine Folge der Tatsache, daß die Kohle als reines Gewichtsverlustmaterial die Hütten und die stahlverarbeitenden Industrien an ihre Lager zog. Die neuen Energieträger haben die Agglomerationstendenz geschwächt und ermöglichen eine *Deglomeration.*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

firmen zu beobachten. Wer vermag mit Sicherheit in jedem einzelnen Fall zu sagen, ob der Gesichtspunkt der Risikoverteilung oder die Schwierigkeit der Kapitalbeschaffung oder der Mangel an Fachkräften ausschlaggebend war, und ob den Beteiligten das wirkliche Motiv überhaupt bewußt ist? Und vermutlich ist keiner der Beteiligten sich im klaren, welche Konsequenz die Zusammenschlüsse à la longue für die soziologische Position von Unternehmern, Angestellten und Arbeitern und letzten Endes sogar für die Gesamtheit des Wirtschaftssystems haben.

Es ist diese Tatsache, die *Schumpeter* im Auge hatte, wenn er die Meinung vertrat, daß die *Carnegie, Rockefeller* und ihresgleichen unbewußt weit mehr als alle Sozialisten zusammen zum „Marsch in den Sozialismus" beigetragen haben. Aber ich glaube, hiermit ist die Bedeutung dieser *Großunternehmer* weit überschätzt. Sie sind nicht die Schöpfer, sondern nur die Exponenten des dem Industrialismus eigenen Strebens nach möglichst rationaler Verwendung des im Vergleich zum unbegrenzten Bedarf immer knappen Kapitals, nach Findung einer optimalen Betriebsgröße, nach Schaffung eines plangerechten Unternehmens und erst in letzter Linie nach Befriedigung privater Machtbedürfnisse oder nach Schaffung privaten Reichtums. Läge es anders, so würden sie vermutlich sich gescheut haben, einen Weg einzuschlagen, der ihren Erben das Grab gräbt.

Das soll gewiß nicht heißen, daß es überhaupt keine Unternehmer alten Stils mehr gibt oder geben wird. Aber die Vergrößerung der Unternehmungen, der Übergang von der Personal- zur Aktiengesellschaft und schließlich die Bildung der Konzerne hat unvermeidlich die Zahl und die Chance des alten Unternehmertyps dezimiert. Und der Gestaltwandel des Unternehmers vom Eigentümer-Unternehmer zum Direktor-Unternehmer[6] oder, wie man jetzt meist sagt, zum *Manager* hat in jedem Fall die Bedeutung, daß eine vordem große Kategorie von Selbständigen zusammenschrumpft und dafür die Kategorie der Angestellten wächst. Wenn demgegenüber darauf verwiesen wird, daß die Zahl der mittleren und kleinen Unternehmungen in manchen Ländern noch zunimmt[7] und daß sich vor allem im Gewerbe und im Kleinhandel noch zahlreiche selbständige Unternehmer finden, so ist dieser Tatbestand natürlich unbestreitbar; aber repräsentativ für das Stadium des Monopolkapitalis-

[6] Vgl. im „Handwörterbuch der Sozialwissenschaften" die einschlägigen Artikel von *Redlich* und die dort angegebene Literatur, sowie *meinen* Artikel „Manager".

[7] Diese Zunahme widerspricht einer *Marx*schen Prognose. Diese ging von den Gegebenheiten der Kohlenzeit aus. Der Elektromotor hat das alte Gewerbe gerettet. Und die neuen Energieträger insgesamt haben ebenso wie einige der neuen Industrien neuen Mittelstand geschaffen. Aber repräsentativ für die Struktur des aktuellen Wirtschaftssystems sind nicht die Hilfsgewerbe (Garagen, Tankstellen, Radiomonteure usw.), sondern die großen Konzerne der Automobil-, der Elektro-Industrie usw.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mus sind die konzentrierten Gebilde, und in ihnen ist kennzeichnend, daß der Regel nach nicht mehr die Unternehmer-*Person,* sondern die Unternehmer-*Funktion* ausschlaggebend ist.

Das ist so zu verstehen: Der Eigentümer-Unternehmer hat zumeist seinem Unternehmen den Charakter seiner Person aufgeprägt, und selbst die Gründer von Konzernen haben ihnen oft zunächst noch eine persönliche Note zu wahren gewußt. In der zweiten oder dritten Generation aber ist nicht die *Person,* sondern die *Aufgabe* das Primäre, und für diese Unternehmer-Funktion wird jetzt der geeignete Vertreter gesucht. Daher in allen Ländern die große Wichtigkeit, welche dem Unternehmer-Nachwuchs zukommt. Zum Unternehmer alten Stils wurde man geboren — für die Ausfüllung der Unternehmer-*Funktion* wird man geschult. Der Unternehmer alten Stils wuchs heran und bewährte sich im Existenzkampf — der Funktionär hat auf der Schulbank sich in „test cases" zu erproben und muß durch sein Verhalten im Unternehmen zeigen, daß er in den Stil hineinpaßt, daß er mit den Vorgesetzten und Untergebenen umgehen kann, daß er außer der Fähigkeit, Entscheidungen zu treffen, auch alle Eigenschaften eines guten Beamten besitzt.

Generell bedeutet dies, daß *mit zunehmender Konzentration unvermeidlich eine zunehmende Verbeamtung Hand in Hand geht.* Darum häufen sich die Fälle, in denen ausgezeichnete Ministerialien in leitende Industriepositionen hinüberwechseln, darum hat in England eine Sozialisierung und eine Reprivatisierung der Stahlindustrie stattfinden können, ohne daß sich im leitenden „Personal" viel änderte, darum hat in *Eisenhowers* Millionärskabinett ein Minister gemeint, daß was gut für General Motors ist, es auch für Amerika und die Welt sein müsse. Die Verbeamtung, auf deren Gefahr für den gesamten Habitus der Völker Alfred *Weber* zeit seines Lebens so nachdrücklich hingewiesen hat, ist von ihrer ursprünglichen Domäne, der Verwaltung der Staaten, in den Bereich der großen Konzerne vorgedrungen und droht hier in gleicher Weise die Verantwortungsfreude und die Initiativkraft zu lähmen.

Daß diese Eigenschaften, von denen der Fortbestand und die Rechtfertigung des westlichen Kapitalismus in der nächsten Zukunft abhängen, noch nicht ganz ausgestorben sind, ist in erster Linie der Tatsache zu danken, daß der Unternehmensstab, der an die Stelle des Unternehmers getreten ist, noch immer technische und finanzielle Entscheidungen von größter Tragweite zu treffen hat, und daß das mögliche Ausmaß der *Selbstfinanzierung* ihm die benötigten disponiblen Mittel an die Hand gibt.

Ich unterstreiche diese Tatsache gerade in diesem Kreis und in der Bundesrepublik, weil hier aus einem nach meiner Auffassung höchst gefährlichen, neo-liberalen Dogmatismus heraus eine Tendenz besteht, im neuen Aktiengesetz *diese letzte Domäne großer unternehmerischer Ent-*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

scheidung einzuschränken und sie den Beschlüssen einer völlig inkompetenten Aktionärsversammlung zu unterstellen. Man mag noch soviel Verständnis für die ideologischen und politischen Hintergründe dieser Tendenz aufbringen — der Soziologe kann nur vor den populären Schlagworten und den positivistischen Argumenten warnen. Erstens aus dem *ökonomischen* Grund, daß eine gesetzliche Abdrängung auf den Kapitalmarkt unternehmenswidrig ist, da nach aller Erfahrung der Kapitalmarkt dann nicht funktioniert, wenn wirklich dringender Kapitalbedarf besteht. Zweitens aus dem *soziologischen* Grund, daß es — ich komme noch darauf zurück — heute eine reine Fiktion ist, das Produktionseigentum noch als Aktionärseigentum und überhaupt als Eigentum alten Stils anzusehen. Das Produktionskapital ist in solchem Umfang objektiviert, daß es eine legalistische Fehlinterpretation ist, wenn man in der Selbstfinanzierung noch eine Verfügung über „eigentliches Eigentum der Aktionäre" erblickt. Drittens aus dem *politischen* Grund, daß eine gewollte Streuung des Aktienbesitzes unter Hunderttausende von Aktionären nicht eine Demokratisierung, sondern eine *Scheindemokratisierung,* eine Volksdemokratisierung bedeutet — die beste Vorbereitung jener autoritären Wirtschaftsordnung, die man „liberal" vermeiden möchte. In Wirklichkeit ist *optimale Selbstfinanzierung wie optimale Konzentration*[8] *unerläßlich,* wenn den Erfordernissen der neuen Etappe der industriellen Revolution entsprochen werden soll. Der Kapitalbedarf, der im Zusammenhang mit chemischen Erfindungen, elektronischen Maschinen, Automation, Atomenergie entsteht, ist so gewaltig, daß er in der *freien* Wirtschaft bestenfalls noch mit Hilfe der Selbstfinanzierung gedeckt werden kann; wird dieser Weg gesetzlich verstopft, so wird das Einspringen der öffentlichen Hand in einem früheren Zeitpunkt unvermeidlich, als es von den technischen Gegebenheiten her sich aufdrängt. Im übrigen gehört viel ideologische Naivität zu der Annahme: in einer Zeit, in der in den USA $^3/_5$ des seit Kriegsende benötigten Kapitals durch Selbstfinanzierung, $^1/_5$ durch Bankkredite und nur der Rest vom Kapitalmarkt aufgebracht wurde — da könne man in Deutschland von Gesetzes wegen die Proportionen umkehren und doch konkurrenzfähig bleiben!

Um jedes Mißverständnis auszuschließen, sei zweierlei unterstrichen: nämlich erstens, daß die sachliche Feststellung dieser Tatsachen zwar die rein negative Beurteilung der Konzentration ausschließt, aber durchaus *nicht* ein *positives Urteil über ihre sämtlichen Formen* beinhaltet oder verlangt, und zweitens, daß hiermit in keiner Weise für eine *unbeschränkte* „Herrschaft der Manager" eingetreten wird. Zum ersten: Wer die Meinung vertritt, daß wir durchaus nicht in der besten aller Welten leben und daß seelisch und vielleicht sogar sozial das vielgeschmähte

[8] Über den Gegensatz zwischen Begriff und Wirklichkeit vgl. S. 33.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Mittelalter höhere Werte enthielt und vermittelte, als der moderne Industrialismus mit seinen räumlichen Agglomerationen und seinen wirtschaftlichen Konzentrationen, der kann unsrer vollen Sympathie gewiß sein. Und man kann es verstehen, daß darum *Röpke* aus echter Sorge um die Zukunft der menschlichen Gesellschaft in der Konzentration „die eigentliche Sozialkrankheit unsrer Zeit" sieht und ihm Kollektivismus und Totalitarismus „lediglich als der äußerste und tödliche Grad dieser Krankheit" erscheinen[9]. Aber kein ethisches und kein ästhetisches Bedenken ändert etwas an der *Unvermeidlichkeit der Entwicklung,* die anfänglich noch durch den Fortschrittsglauben des 19. Jahrhunderts und durch dessen Freude an den großen Zahlen gefördert wurde, die aber unabhängig von Beifall oder Mißfall sich aus technischen und wirtschaftlichen Gründen durchgesetzt hat und ihren Fortgang nehmen wird[10]. Aufgabe einer weitschauenden Wirtschaftspolitik war und ist es, hierfür den Rahmen so abzustecken, daß eine *optimale* Konzentration gefördert wird. Wenn man dagegen auf der einen Seite generell freie Konkurrenz postuliert und auf der andern Seite durch eine Mißform der Umsatzsteuer Kohle und Stahl und Weiterverarbeitung zur Konzentration quasi zwingt, so ist die Folge eine *maximale* statt einer optimalen Konzentration — Folge aus einem Versagen der Gesetzgebung, die die Unternehmer zu privatwirtschaftlichen Entschlüssen nötigt, welche die Einsichtigsten von ihnen aus gesamtwirtschaftlichen Gründen sehr viel lieber vermieden hätten[11].

Noch wichtiger ist der zweite Punkt: Wem es darum zu tun ist, einen möglichst großen Bereich der freien Entscheidung freier Menschen zu überlassen, der darf nicht im konzentrierten Gebilde die Selbstfinanzierung ausschließen, aus lauter Angst, daß ein Manager seine Macht

---

[9] Vgl. Wilhelm *Röpke,* Jenseits von Angebot und Nachfrage (Erlenbach-Zürich und Stuttgart 1958), S. 48.

[10] Alexander *Rüstow,* Ortsbestimmung der Gegenwart, Band III (Erlenbach-Zürich und Stuttgart 1957), S. 163, ist der Ansicht, daß sich die Konzentration unter dem Schutz des „Unvermeidlichkeitsaberglaubens" vollzogen hat. Logische und technologische Konsequenzen sind aber leider von Glauben und Aberglauben unabhängig und daher nur in Tempo und Ausmaß bestimmbar.

[11] Ich vermeide es, einzelne Bestimmungen des Entwurfs eines neuen Aktiengesetzes hier zu diskutieren, da ich bei aller Bewunderung der sauberen juristischen Formulierung die zugrundeliegende wirtschaftspolitische Auffassung für antiquiert und erhebliche Teile des Gesetzes für den Versuch einer biedermeierlichen Restauration halte, der das gerade Gegenteil seiner Ziele erreichen wird. Selbstverständlich kann man wie die Kartellierung, so auch die Konzernierung erschweren. Da aber die Konzentration weitgehend unausweichlich ist, wird die Konsequenz der aufgerichteten Barrieren, genauso wie in den USA, die *Zunahme der Fusionen* sein. Sehr richtig stellt Herbert W. *Köhler* fest: „nur die Form der Expansion, nicht die Expansion selbst kann durch derartige Barrieren beeinflußt werden." (Vgl. H. W. *Köhler,* Rechtsform und Unternehmensverfassung. Einge Bemerkungen zu einer rechtsstaatsorientierten Verfassung privatrechtlich gegliederter und ungegliederter Unternehmungen. In: „Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft", Bd. 115, S. 716 ff.)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mißbrauchen könnte. Diese Gefahr wird an sich mit der Objektivierung des Unternehmens immer kleiner. Aber da sie besteht, ist *eine Art von Kontrolle* kaum entbehrlich. Wenn aber Kontrolle, dann *nicht eine fiktive* durch eine ahnungslose Masse von Aktionären, sondern eine *echte* durch ein sachkundiges Aufsichtsamt. Schon dessen bloße Existenz schließt, wie das Beispiel der Vereinigten Staaten zeigt, Mißbräuche fast völlig aus. Aber ich gebe zu: in der hierzulande beliebten Phraseologie riecht das nach „Dirigismus". In der nüchternen Sprache des Soziologen ist bloß zu sagen, daß selbst bei extensivster Auslegung der „Handels- und Gewerbe-Freiheit" staatliche Kontrolle, Intervention oder Konzession überall dort unerläßlich ist, wo Privatinteresse und Gemeininteresse nicht mit Sicherheit parallel laufen. Man wird eine Kontrolle der Lebensmittel oder die Konzession von Apotheken kaum als „Dirigismus" verpönen und sie auch nicht den Konsumenten, sondern einem Sachkundigen übertragen. Warum scheut man sich dann, sich einzugestehen, daß jedes Großunternehmen der Sphäre der reinen Privatwirtschaft entwachsen ist, und daraus die wirtschaftspolitischen Folgerungen zu ziehen?

Nach dieser kleinen Abschweifung zurück zum zentralen Punkt der *Verbeamtung.* Das früher Gesagte ist jetzt noch dahin zu ergänzen, daß die Verbeamtung *nicht nur die ehedem selbständigen Unternehmer betrifft,* sondern daß sie *auch die Angestellten und neuerdings auch die Arbeiter ergreift.* Wieder ist die Entwicklung nicht monokausal zu deuten — weder ist die Verwandlung der Personal- in anonyme Gesellschaften noch ist die Konzentration „die" Ursache. Auch die Automation, also ein technischer Vorgang, bringt als solcher eine wesentliche Verminderung der Arbeiter- und eine Vermehrung der Angestelltenzahl mit sich. Und die wachsende Macht der Gewerkschaften hat ohnehin in vielen Ländern durch Einführung von Ferien- und Pensionskassen usw. das Arbeitsverhältnis dem Angestelltenverhältnis stark angenähert. Aber das eine wie das andere Moment kann doch wieder in *erster Linie in den großen Konzernen* wirksam werden. Diese allein sind kapitalkräftig genug, um die teuren Arbeits-, Kontroll- und Rechenmaschinen anzuschaffen, d. h.: um die Automation sowohl der Fabrik wie des Büros durchzuführen. Und nur die Lebensdauer der Konzerne wird als unbegrenzt empfunden. So wie in früheren Jahrhunderten die Stadt als ewige Korporation kreditwürdiger gewesen ist als die wechselnden, unzuverlässigen, irrationalen Fürsten, so erscheint nun der Arbeitsplatz, die Versorgung, die Pension gesicherter im entpersonalisierten Großunternehmen als im Schutz und unter der Fuchtel der paternalistischen Unternehmer-Persönlichkeit.

Es muß einstweilen dahingestellt bleiben, ob die Verminderung der nackten Lebensangst, welche mit der Bürokratisierung verbunden ist, nicht einen wesentlichen Anreiz zu gesteigerter Arbeitsleistung und ver-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

besserter Arbeitsqualität wegnimmt. Sowohl in England wie in den USA wie in der Bundesrepublik deuten verschiedene Anzeichen in dieser Richtung, wobei allerdings zu bedenken bleibt, daß die Tatsache der langdauernden Vollbeschäftigung als Mitursache wirksam ist. Es besteht aber die Wahrscheinlichkeit, daß auf die Dauer im bürokratisierten Großunternehmen sich *gesellschaftliche* „Normen" der Arbeitsleistung entwickeln und daß dann im Westen genauso wie im Osten nur Prämien à la *Stachanow* noch unabhängig vom technischen Fortschritt eine Steigerung der Arbeitsleistung hervorrufen können.

Bedeutet diese Entwicklung, daß *der Klassenkampf überholt* ist und daß überhaupt nicht mehr von einer Klassensituation im *Marx*schen Sinn gesprochen werden kann? Die Antwort ist nicht einfach. Zunächst ist daran zu erinnern, daß in den Vereinigten Staaten sich niemals eine sozialistische Partei von Bedeutung entwickeln konnte — der europäische Antagonismus der Klassen ist also keine dem Kapitalismus als solchem inhärente Erscheinung, sondern er tritt nur dort auf, wo die Bourgeoisie mit feudalistischen Restbeständen durchsetzt ist und wo beim Übergang vom Früh- zum Hochkapitalismus sich ein eigentliches Proletariat herauskristallisiert hat, eine amorphe Masse von Menschen, die wirklich nichts als ihre Arbeitskraft zu verkaufen hatten und die als „freie" Arbeiter vielfach schlechter daran waren als die Sklaven früherer Jahrtausende. Sodann ist evident, daß die Bürokratisierung der Großunternehmungen eine Einebnung der Unterschiede von Stellung und Schicht im Gefolge hat, und zwar interessanterweise nicht, wie *Marx* angenommen hatte, nach oben oder unten, sondern nach der Mitte. Es sind nicht die Angestellten, das „Stehkragenproletariat", ins Proletariat abgerutscht, sondern *auf der mittleren Angestellten-Ebene treffen sich der einstige Unternehmer und der einstige Arbeiter* als leitender und als ausführender Angestellter. Drittens ist damit zwar der kritische Ansatzpunkt des hochkapitalistischen Klassenkampfes beseitigt; aber der Antagonismus als solcher ist nicht aufhebbar, wie denn in jeder Ordnung und jeder Herrschaft notwendig *horizontale und vertikale Gegensätze* bestehen, deren fruchtbare Überwindung — und nicht deren Leugnung — zumeist die Kraft und die Dauer des Gebildes bestimmt.

Ob dieser Gegensatz innerhalb eines verbeamteten Konzerns kleiner oder größer ist als in einem Personal-Unternehmen der hochkapitalistischen Periode, ist generell kaum zu sagen. Es scheint, daß sich nicht die Dimension, sondern die Natur des Gegensatzes geändert hat. Im Personal-Unternehmen, in dem der Herr-im-Hause-Standpunkt galt, dürfte es leichter gewesen sein, ein Klassenbewußtsein zu wecken und die Arbeiter als Klassenangehörige dem Unternehmer entgegenzustellen; auf der anderen Seite hat der wirkliche Herr (nicht jeder „Herr-im-Hause"

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ist das gewesen), selbst wenn die Arbeiterzahl in die Tausende stieg, oft ein so starkes Gefühl der Familienzugehörigkeit im gesamten Betrieb zu wecken verstanden, daß psychologisch, daß subjektiv gerade während der Arbeit das Klassenbewußtsein hinter dem Werksbewußtsein zurücktrat. Diese Chance verschwindet offenbar mit der Nivellierung und Bürokratisierung — die Pflege der „human relations", die Einstellung von eigenen Beamten zwecks ihrer Betreuung zeigt den Verlust einer seelischen Komponente und den Versuch ihres institutionellen Ersatzes an.

Wenn man annehmen darf, daß die amerikanische Entwicklung in dieser Beziehung typisch ist, so wäre zu vermuten, daß auch auf dem Kontinent sich infolgedessen eine Aufspaltung der breiten Angestelltenschicht in verschiedene Kategorien vollziehen wird, die sich hauptsächlich durch ihren Verbrauchsstandard unterscheiden und diese Tatsache auch nach außen dokumentieren (z. B. Schicht der Volkswagen-, der Opel-, der Mercedes-Fahrer usw.). Eine haltbare Ordnung der Gesellschaft ist das gewiß nicht. Vielmehr besteht die Gefahr, daß gerade die Einebnung des früheren Klassenkonflikts eines Tages dazu führt, daß der primitivste und darum ewige Gegensatz zwischen „Arm" und „Reich" — (beides sind relative Begriffe mit geschichtlich wechselndem Inhalt) — wieder aufbricht und eine neue egalitäre Utopie gleichen Verdienst und gleichen Verbrauch verspricht und — auf Zeit — erzwingt. Diese Gefahr ist um so größer, als ein Reichtum, der sich nur durch verbesserten Konsum, durch ein größeres Haus, durch eine — noch erhaltene — Zahl von hochbezahlten Bedienten ausweist, für die Masse der weniger Reichen und erst recht der „Armen" keine Rechtfertigung mehr in sich trägt.

Man mag diese Tatsache darauf zurückführen, daß seit alters feudaler Reichtum und feudales Ansehen den Geld-Reichtum überstrahlt und überdauert haben — „vested interests" haben selbst in England die „moneyed interests" stets aufgesogen und überwuchert. In Deutschland kommt hinzu, daß in der ganzen Ära des Kapitalismus an der Spitze der sozialen Hierarchie die vor- oder die a-kapitalistischen Gruppen standen — Fürsten und Adel, Militär und Beamtenschaft — und daß das Besitzbürgertum[12] bis 1945 keinen ernstlichen Versuch unternahm, einen seiner wirtschaftlichen Stellung entsprechenden Platz im Staate zu erobern. Nur in den Vereinigten Staaten, einem insofern einzigartigen Gebilde, als hier die Begründung von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft mit dem Beginn der hochkapitalistischen Epoche zusammenfiel, kann man von einer Grundstruktur bürgerlicher Art sprechen, und nur dort ist da-

[12] Für die Struktur des deutschen Besitzbürgertums sei als auf eine Fundgrube von Material hingewiesen auf die verschiedenen, wegen ihrer diskursiven Darbietung nicht genügend anerkannten Werke von Kurt *Pritzkoleit*, zuletzt: Das kommandierte Wunder (Wien/München/Basel 1959).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

her die Größe von Vermögen und Einkommen nicht Anlaß des Neides, sondern Basis des sozialen Ansehens. Aber selbst dort, und in sehr viel stärkerem Maß in den alten Industriestaaten von Europa, vollzieht sich eine *Umwertung des Eigentums,* bei der wieder nicht zu sagen ist, daß sie eine einfache *Folge* der Konzentration, doch zumindest, daß sie ihre unvermeidliche Begleiterscheinung darstellt.

Wahrscheinlich ist es den Mitlebenden selten bewußt, wenn sich eine Wandlung der Eigentumsvorstellung vollzieht, und noch weniger, wenn und daß sie selbst zu dieser Wandlung beitragen. Darum ist es vielleicht zweckmäßig, von zwei Seiten aus den sehr verborgenen Vorgang anzugehen. Zunächst sei daran erinnert, daß die Schulvorstellung von der *„Heiligkeit" des Privateigentums* knapp 150 Jahre alt ist; sie ist ebenso un-antik wie un-christlich — erst in der bürgerlichen Zeit hat ein Wiener Erzbischof das Eigentum, das für *Jesus* und das Urchristentum eher den Weg ins Himmelreich versperrte und das für *Thomas* und die Kirche durch gute und fromme Verwendung sich zu rechtfertigen hatte, als „heilig" erklärt — vielleicht schon im Gegenschlag gegen *Rousseau* und frühe Sozialisten, gegen die radikale Verneinung: „La propriété, c'est le vol." Es wäre also nur der Verzicht auf eine Auffassung, die auf ein sehr kurzes Alter zurückblickt, wenn auch in den kapitalistischen Staaten von der „Heiligkeit" abgerückt und *das Eigentum* wieder als *rechtliche Kategorie,* als *ethische Verpflichtung,* als *soziologisch-politische Chance* und als *soziale Vorsorge* verstanden würde. Dies ist bereits weitgehend der Fall.

Nicht immer nach außen. Gerade da sich in den ehemals kolonialen Gebieten die Fälle häufen, in denen das Eigentum der ehemaligen Herrscher und der ihnen verbundenen kapitalistischen Gesellschaften halb oder ganz enteignet wird, werden überall, vor allem in den USA und in der Bundesrepublik, Versuche gestartet, um für Investitionen im Ausland und also für das draußen angelegte Vermögen einen besonderen Schutz zu erhalten. Aber daß dies nötig ist und überdies nur kurzfristig Hilfe verspricht, zeigt mit aller Deutlichkeit, daß die „Moral des ehrbaren Kaufmanns" zumindest keine Selbstverständlichkeit mehr darstellt. Und wenn heute kein westlicher Staat mehr wagt, die Beschlagnahmung des ausländischen Eigentums seiner Bürger mit Waffengewalt rückgängig zu machen, so liegt darin nicht nur ein Zurückweichen vor der Kraft des Ostens; sondern in der Angst, als kapitalistischer, kolonialistischer, imperialistischer Staat verschrien zu werden, zeigt sich offen, daß das gute Gewissen abhanden kam, mit dem das bürgerliche Europa die „Bürde des weißen Mannes" auf sich nahm und die afro-asiatische Welt eroberte. Eigentum repräsentiert und verleiht nur so lange Macht, als der klare Willen vorhanden ist, für die Rechtsordnung, die das Eigentum garantiert, einzustehen und zu kämpfen. Noch immer ha-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ben die Schuldner jede Schwäche der Gläubiger erspäht und benutzt, um das Eigentum der Kreditgeber zu ent-eignen und das heißt: sich anzueignen...

Derweilen aber vollzieht sich nun auch — am sichtbarsten in England — eine Unterwühlung des früheren Wesens des Eigentums im Innern. Eigentum — das hatte einmal die Bedeutung, daß der Eigentümer sein Eigenleben führen, eine Familie gründen und mit Sicherheit sein Vermögen Kindern und Kindeskindern hinterlassen konnte. Und Eigentum in diesem Sinn hatte nicht nur der „Junker", nicht nur der „Kapitalist", sondern eine breite Schicht des Mittelstandes, die sich aus Gewerblern und Bauern und Beamten rekrutierte.

Die *jetzige Schärfe der Besteuerung* — insbesondere dort, wo eine stark progressive Einkommensteuer mit einer hohen Erbschaftsteuer kombiniert ist — hat nur in wenigen Ländern diese frühere Möglichkeit bestehen lassen. Zumeist ist sie beschnitten oder zerstört in solchem Ausmaß, daß ein Feudalherr des 18. oder ein Unternehmer des 19. Jahrhunderts gewiß das heutige Steuersystem als Diebstahl, als staatlichen Diebstahl bezeichnet hätte.

Wichtiger noch für unseren Zusammenhang ist eine weitere Veränderung. *Schumpeter* hat davon gesprochen, daß eine *„Verflüchtigung des Eigentums"*[13] stattfindet, und zwar sowohl des industriellen wie des *Konsumenten-Eigentums.* Der zweite Vorgang ist, zumindest in Europa, überdeutlich. Das eigene Haus der Eltern und Großeltern, in dem Menschen wie ich, die noch im alten Jahrhundert geboren sind, aufwuchsen und sich entfalteten — dieses bürgerliche Heim mit seiner „häuslichen Atmosphäre", seiner Würde und seiner Enge, mit seiner Dienstbotenschar und seiner Gastlichkeit gehört der Vergangenheit an. Wer sich ein kleineres Haus noch leistet, weiß sehr wohl, mit welcher Belastung der Frau dieses Eigentum verknüpft ist, und sieht bereits deutlich, daß die nächste und erst recht die übernächste Generation das Auto, das Fernsehen und alle gadgets viel wichtiger nimmt als den einstmals beschaulichen Frieden des eigenen Hauses. Zum bürgerlichen Eigentum gehörte die *Seßhaftigkeit* als Grundlage der Dauer — der nomadisierte Mensch empfindet, was den Vordern als aisance des Lebens erschien, für sich als Last und Fessel.

Wenn dieses für das Konsumenteneigentum gilt, so braucht man offenbar eine rosenrote Brille liberaler Romantik, um überhaupt für möglich zu halten, daß just in diesem Augenblick es eine Möglichkeit gibt, das *industrielle Eigentum,* das Produktionseigentum zu demokratisieren und zu popularisieren. Wieder seien dem Politiker alle Selbsttäuschungen belassen. Der Wissenschaftler aber sollte gerade angesichts der Re-

[13] Vgl. Joseph A. *Schumpeter,* Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, Bern 1950, S. 228 f. und 256 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Konzentration der kurz zuvor entflochtenen Konzerne[14] in der Bundesrepublik sich nicht verhehlen, daß nicht nur der Liberalismus, sondern auch der Ordo-Liberalismus seine Zeit gehabt hat. Seine Leistung ist groß gewesen. Der Wiederaufbau der zerstörten Wirtschaft der Bundesrepublik, zumal dessen atemberaubendes Tempo ist zu gutem Teil ihm zu danken. Aber bei der Ordnung der Wirtschaft hat er versagt, weil das Gespenst des „Dirigismus" jede konstruktive Wirtschaftspolitik ausschloß und weil das Modell-Denken einen Einblick in die Vielgestaltigkeit und Vielgestaltbarkeit der wirtschaftlichen Entwicklung verwehrte.

Die breite Wirkung und die starke Leistung des Neo-Liberalismus waren möglich, weil die Zerstörungen des Krieges noch einmal eine Situation geschaffen hatten, welche der Gründerperiode der siebziger Jahre in wesentlichen Punkten glich, und weil die Zerschlagung der Gewerkschaften unter dem Nazismus so gründlich gewesen war, daß die Arbeiter-Organisationen durch Jahre hindurch nicht wagten, aus dem dauernd wachsenden Kuchen der Industrieproduktion sich ein größeres Stück herauszuschneiden. Aber die ungeheure Konzentration ist der unwiderlegliche Beweis, daß die „soziale" Marktwirtschaft der Mitte dieses Jahrhunderts nicht um ein Haar andere Resultate ergab, als die „liberale" Wettbewerbswirtschaft des 19. Jahrhunderts, und daß die amerikanische Lehre sich wiederholt: Man kann Kartelle verbieten oder beschränken, aber man kann nicht die Konzentration aufhalten, wenn diese durch die Notwendigkeit, eine lawinenartig sich vermehrende Bevölkerung mit einer Vielzahl von Produkten verhältnismäßig wohlfeil zu versorgen, einen dauernd wirksamen Anstoß erhält. Wenn der Zusammenschluß selbständiger Unternehmungen unmöglich ist, erfolgt die kapitalmäßige Übernahme — statt des Kartells bildet sich ein Trust, ein großer Konzern. Vor 50 Jahren konnte dies geschehen, ohne daß sich die allgemeine Stellung zum Eigentum geändert hat; heute ist die *Aushöhlung des Produktionseigentums* untrennbar damit verbunden.

Dies in mehrfacher Hinsicht. Schon bei der Wandlung des Eigentümer-Unternehmers zum Direktor-Unternehmer, von der wir gesprochen haben, darf nicht vergessen werden, daß diese Veränderung des Typs auch eine Veränderung der Haltung zum Eigentum zu Folge hat. Ich sagte

[14] Mit der Feststellung dieser Tatsache ist *nicht* gesagt, daß die *ganze* Entwicklung zwangsläufig gewesen ist. Ein erheblicher Teil der Re-Konzentration entsprang sicherlich den Anforderungen der modernen Großtechnik. Aufsehen und Ärgernis haben aber mit Recht jene Vermögens- und Macht-Konzentrationen erregt, die nicht den sachlichen Erfordernissen des Industrialismus, sondern den spekulativen Interessen eines primitiven Beute-Kapitalismus entsprangen. Sie wurden durch ein veraltetes Gesellschaftsrecht und durch eine nicht zeitgemäße Gestaltung der Einkommens- und der Umsatzsteuer begünstigt. Diese groteske gesetzliche Verlockung läßt sich aus der Welt schaffen. Aber selbst dieser für das moralische Ansehen des Wirtschaftssystems lebensgefährliche Teil der Entwicklung läßt sich nicht durch eine nachträgliche Änderung des Rechts rückgängig machen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und wiederhole: Das konzentrierte Unternehmen, der Konzern ist objektiviert, und ich gebe allen denen, für welche die Konzentration eine Art von teuflischem Machwerk darstellt, sehr zu bedenken, daß diese Objektivierung vom Standpunkt der Volkswirtschaft aus ihre großen Vorzüge besitzt. Ich setze als bekannt voraus, was *Schumpeter* (vielleicht manchmal — „pour épater le bourgeois" bzw. den Vulgärökonomen — leicht übertreibend) an Argumenten zugunsten des Monopolkapitalismus ins Feld geführt hat. Für unbestreitbar halte ich sein Ergebnis, daß *die Großunternehmung zum stärksten Motor des wirtschaftlichen Fortschritts und insbesondere der langfristigen Ausdehnung der Gesamtproduktion geworden* ist[15], und ich würde nur ergänzend hinzufügen, daß diese Feststellung für die Gesamtheit des modernen Industrialismus, für den kapitalistischen wie den kommunistischen, gilt. Der Prozeß der schöpferischen Zerstörung, den *Schumpeter* als dem Kapitalismus inhärent ansieht — ich würde wieder sagen, daß er *jeder* Form des dynamischen Industrialismus inhärent ist — kann zweifellos vom Großunternehmen ungefährdeter und rationeller bewältigt und ertragen werden als von mittleren und kleinen Unternehmungen, deren nackte Existenz jeder technische Fortschritt bedroht. Und angesichts der neuen Etappe der industriellen Revolution ist überdies zu fragen, wer — wenn nicht „der Staat" in die Bresche springen soll — die ungeheuren Mittel aufbringen und einsetzen kann und muß, welche heute für Forschungszwecke benötigt werden, außer den Riesen-Unternehmungen von Stahl, Öl, Elektrizität, Chemie usw.

Ich setze ferner als bekannt voraus die vor allem der älteren Generation durch die Erfahrungen der dreißiger Jahre eingehämmerte Tatsache, daß kein Staat es sich heute leisten kann, eines der Großunternehmen in Konkurs gehen zu lassen, und daß daher vielfach eine „Sozialisierung der Verluste" stattgefunden hat. Aber eben diese Tatsache zeigt ja doch auch, daß das Großunternehmen als Lebens- und Arbeitsbasis für Tausende und Zehntausende von Angestellten und Arbeitern samt ihren Familien einen überpersönlichen, „objektiven" Charakter angenommen hat. *Das hat die Folge, daß die Führungsschicht zu dem von ihr geleiteten Unternehmen eher im Verhältnis des Treuhänders*[16] *als in dem des Eigentümers steht.*

Mißbrauch gibt es hierbei wie bei allen menschlichen Institutionen. Aber angesichts des etwas fatalen Klangs, der dem Wort „Manager" im

---

[15] a. a. O., S. 174f.

[16] Herr *Neumark* wies mich dankenswerterweise darauf hin, daß das Wort „Treuhänder" durch Erinnerungen an die Nazi-Zeit belastet ist. Es ist aber das einzige Wort, das das neue Verhältnis wirklich überdeckt. Dabei ist es völlig gleichgültig, ob jeder einzelne Manager sich als Treuhänder fühlt und entsprechend handelt. Die objektive — wenn auch noch nicht rechtliche — Stellung des Managers ist die eines *Treuhänders im objektivierten Großunternehmen.*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Deutschen anhaftet, und angesichts der Tatsache, daß die breite Öffentlichkeit sich unter dem Manager einen Mann vorstellt, dem die private Vermögensbildung und der private Luxus Leitmotiv und Leitziel sind, muß darauf aufmerksam gemacht werden, daß selbst im Land des Wirtschaftswunders dies nur eine Teilwahrheit ist. Ich zweifle, ob es einen Unternehmer oder einen Unternehmer-Manager von Rang gegeben hat oder gibt, der ausschließlich aus Midas-Wahnsinn handelte. Jedenfalls: wenn ein Manager bereit ist, zu „seinem" Unternehmen zu stehen, *gleichviel ob es Privat- oder Staatseigentum ist,* und wenn mit Sicherheit diese bisher nur englische und französische Erfahrung sich auch in der Bundesrepublik wiederholen würde, so beweist dies, daß für diese Führungsgruppe die Eigentumsfrage in den Hintergrund getreten ist.

Die zweite Richtung, in der sich der Eigentumscharakter verändert hat, führt zu den rechtlichen Eigentümern, den *Mehrheitsaktionären.* Eigentum, nicht nur im Sinn der bürgerlichen Epoche, war immer verbunden mit Macht, und der Wille zur Macht hat gewiß im Aufbau des Monopolkapitalismus sehr viel mehr Bedeutung gehabt als der Wille zur Bereicherung. Macht hatte in der kleinen und der mittleren Aktiengesellschaft der Mehrheitsaktionär; er konnte die vom Recht gebotenen Möglichkeiten wahrnehmen, konnte den Vorstand bestellen und absetzen, die Gewinnverteilung und die Reservenbildung bestimmen u. dgl. m. Je größer die Aktiengesellschaft wird, um so größer wird die objektive und um so geringer wird die subjektive Macht. Denn die Objektivierung des Unternehmens vermindert[17] eine wesentliche Chance und Verführung aller Macht: die Möglichkeit des Mißbrauchs. Selbst wenn sich ein Großunternehmen oder ein Konzern, selbst wenn sich eine Aktienmehrheit noch im Besitz einer Einzelperson oder einer Familie befindet — was können diese „armen Reichen" noch mit ihrem Eigentum anfangen? Gewiß kann ihr Aufwand noch die Massen choquieren, gewiß können sie gelegentlich noch auf die Besetzung dieses oder jenes Postens Einfluß nehmen, gewiß können sie noch einer Straße, einer Zeche, einem Schiff ihren Namen geben und mehr oder minder fragwürdige Ehrungen entgegennehmen. Aber Macht haben sie nur noch im Mund ihrer Schmeichler und Eigentum nur noch auf Abruf. Man lese im *Plutarch* nach, was sich begab, als ein Großteil des Landes von Sparta in die Hände weniger Erbtöchter übergegangen war. Die Geschichte verfährt hart, wenn nur das Erbe und nicht die Leistung das Eigentum begründet und trägt.

Nochmals sei unterstrichen: Solch' nüchterne und harte Feststellungen sind keine Rechtfertigung der manchmal schamlosen Mißbräuche, welche nach dem zweiten Weltkrieg im westlichen Kapitalismus — am

[17] Ich unterstreiche: *vermindert.* Daß es Mißbrauch auch heute gibt, ist allbekannt; aber er bildet im Gegensatz zu früher die seltene, gerade darum so sichtbare Ausnahme.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wenigsten in den Vereinigten Staate und in der Schweiz — zu verzeichnen waren. Diese sind ausnahmslos ein Zeichen gesunkener Geschäftsmoral, unzureichender Rechtsnormen und mangelnden Verantwortungsgefühls gegenüber Staat und Gesellschaft. Aber so wie der Verbrecher ein Outsider und nicht der Typ des Bürgers, so ist auch der Gangster in seinen verschiedenen Formen heute nicht mehr der Typ des Kapitalisten und schon gar nicht des Unternehmers und des „Eigentümers". Und selbst für den „Gangster" aller Länder gilt, daß er seines Eigentums nicht mehr froh ist. Er ist fast immer Steuerflüchtling, sucht sich ein Domizil in Neutralien oder demnächst auf dem Mond, schiebt sein Vermögen als „hot money" von Land zu Land, betäubt seine Zweifel im Umgang mit Seinesgleichen in den teuersten Hotels und auf den kostspieligsten Yachts mit den raffiniertesten Genüssen und sucht sich zu leugnen, daß seine „dolce vita" ein Leben der Langeweile ohne Sinn und Inhalt ist.

Es ist offenbar sehr menschlich, solche allzu sichtbaren Randerscheinungen für typisch zu halten und aus ihnen ein Urteil über die Verderbtheit „der" Kapitalisten abzuleiten. Aber solche Phrasen eignen sich bestenfalls noch für östliche Propaganda — sie helfen gar nichts zur Erkenntnis der soziologischen Aspekte des gegenwärtigen Stadiums der industriellen Gesellschaft. Für diese gilt generell, was sich vorher bei der Verbeamtung ergab: eine Tendenz zum Ausgleich, zur Mitte, auch zum Mittelmaß — vom Eigentum her gesehen: eine Tendenz zum Besitz, zum flüchtigen Besitz. Bezeichnend für die Gegenwart sind nicht die Grand Hotels der „Belle Epoque", sondern die zur Aufnahme der Millionen von Touristen eingerichteten Strand- und Berg-Hotels und -Lager. Auch wer nicht mehr wie in feudaler Zeit rechtlich „glaebae adscriptus", an die Scholle gefesselt war, genoß in der bürgerlichen Epoche seine Freiheit seßhaft zu Hause — heute dagegen, indem er mit Bahn und Wagen und Flugzeug die Welt und bald den Weltraum durchsaust. Diese Menschen- und diese Lebensart sind charakteristisch, und wir alle sind ihr mehr oder minder verfallen. Die Dinosaurier gehören der Vergangenheit an.

Je weniger aber der Großeigentümer[18], der Besitzer eines Mehrheitspakets, der Verwalter einer Aktienmehrheit noch die Aktiengesellschaft als „sein" Eigentum, sein privates Eigentum ansehen kann, mit dem sich nach Belieben schalten und walten, das sich gebrauchen und mißbrauchen läßt, um so dringlicher wird die Frage, *wer dann eigentlich in den Mammutunternehmungen die Macht in Händen hat und wer die Träger der Macht bestellt.*

[18] Selbst in einer Familien-Gesellschaft bedeutet allein schon die Kraft der Gewerkschaften eine wesentliche Einschränkung der früheren Eigentümer-Rechte.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Hier liegt nun wirklich die Domäne der Manager, und wenn man schon von ihrer „Herrschaft" sprechen will, so ist zu sagen, daß sie sich in der Führung des Unternehmens nur in dem durch den objektiv gewordenen Charakter beschränkten Rahmen äußern kann, daß sie aber stark zur Geltung kommt in der Auswahl und Bestellung der Vorstände. Im Unternehmen selbst hat der leitende Unternehmer-Manager — also der Vorsitzende des Vorstands oder der Delegierte des Verwaltungsrats — zumeist nur die Stellung des primus inter pares im Unternehmungsstab, wenn nicht eine überragende Persönlichkeit durch ihre Dynamik den Stab und das Unternehmen konstitutionell-autoritativ bestimmt. Durch die Aufsichtsrat- und Kredit*verflechtungen* aber zwischen den Großunternehmungen der Industrie und der Banken entstehen *echte Machtpositionen,* die kein Aktienrecht vorgesehen hat und kein Aktienrecht verhindern kann. Denn selbst wenn man die Zahl der Aufsichtsratsmandate beschränkt und selbst wenn man im sichtbaren Geschäftsverkehr keine Einflußnahme zuläßt und selbst wenn man das Stimmrecht der Banken aus Depot-Aktien begrenzt, dann können in einer Zeit des Telefons und der Diners mündliche Abreden nicht verhindert werden. Und sie sollen es auch gar nicht, sofern ihr Ziel den immer „unvollkommenen" Märkten und dem immer in Entwicklung befindlichen Mischsystem der Wirtschaft entspricht.

Ich habe, um die neue Herrschaftsform zu kennzeichnen, von einer Faszisierung des Aktienwesens gesprochen[19] — ich hätte ebensogut von einer Oligarchisierung sprechen können und füge zur Begründung zweierlei hinzu: Erstens ist gegenüber weltfremden Formalisten zu unterstreichen, daß irgendeine Form der Regierung notwendig ist, gleichviel ob es sich um ein kapitalistisches oder ein kommunistisches, ein staatliches oder ein wirtschaftliches Gebilde handelt, und daß es gar nicht sehr viele Formen gibt. Über die sechs oder sieben Grundformen hinaus, die *Platon* und *Aristoteles* für den Staat normativ aufgestellt und philosophisch begründet haben, gibt es auch für die Wirtschaft keine andere Lenkungsmöglichkeit, wobei freilich diese Urformen sich im Lauf der Geschichte in den verschiedensten Gestaltungen verwirklicht haben und verwirklichen werden. *Platon* und *Aristoteles* wußten besser als *Rousseau,* daß die Demokratie in ihrer klassischen Form als echte Mitwirkung des Bürgers an Gesetzgebung, Verwaltung und Rechtsprechung nur im kleinen politischen Raum lebensfähig ist. Genau das gleiche gilt für die wirtschaftsdemokratische Form der Aktiengesellschaft: Das klassische Aktienrecht ist an die kleine und mittlere Unternehmung gebunden und verliert in der Großunternehmung, im Konzern seinen Boden.

[19] Vgl. Der Gestaltwandel des europäischen Unternehmers, in: Jaspers-Festschrift (München 1953), S. 336.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vor dem ersten Weltkrieg hat ein noch heute lesenswertes Buch von Robert *Michels* über die Soziologie des Parteiwesens großes Aufsehen erregt. *Michels* hat darin für die Parteien jene Entwicklung aufgezeigt, die uns nun bei den Unternehmungen begegnet: Je größer die Partei wird, um so geringer wird die Bedeutung des einzelnen Parteimitglieds; es bildet sich eine neue Ordnungsform heraus: ein kleiner Kreis von Parteiführern oder von Parteifunktionären, eine Partei-Oligarchie bestimmt das Programm und Ziel der Partei, designiert die Kandidaten, legt die Marschroute für Wahlen und Abstimmungen fest usw. Das kann nicht anders sein; es gibt stets einen Punkt, an dem weiteres quantitatives Wachstum eine andere, mehr hierarchische oder oligarchische Ordnung erforderlich macht. Ich hoffe, es ist nicht nötig, die Verwandtschaft des Entwicklungsprozesses bei den Unternehmungen im einzelnen zu belegen — sie ist für jeden Kenner der Materie überdeutlich. Und darum ist zu sagen: Der sogenannte Fascismus der Manager, oder vielleicht formulieren wir nun treffender: die Oligarchie der Treuhänder ist die adäquate Ordnungs-, Verwaltungs- und Herrschaftsform des Spätkapitalismus, wobei diese Kennzeichnung in gleicher Weise gilt, wenn diese Oligarchie sich wie in England, USA. usw. nur aus „Kapitalisten" zusammensetzt, oder wenn wie in der Bundesrepublik Arbeiter oder Gewerkschaftsfunktionäre hinzutreten.

Zweitens ist darauf aufmerksam zu machen — und diese Einsicht scheint mir von mindestens gleicher Bedeutung zu sein —, daß in dieser Herrschaft der Treuhänder und in ihrer darin enthaltenen Chance, von überallher tüchtige Mitglieder in die von ihnen geleiteten Unternehmungen zu berufen, in dieser Fähigkeit zur „Exogamie" das einzige wirksame Gegengewicht gegen die Allmacht der Bürokratie liegt. Jede Bürokratie bringt bekanntlich am ehesten den Velofahrer an die Spitze, der nach unten tritt und nach oben katzbuckelt, oder den pflichttreuen Beamten, der sich nichts zu schulden kommen läßt und sich den Aufstieg ersitzt. Niemand kann die Garantie übernehmen, daß die Wahl eines von außen kommenden Leiters immer den richtigen Mann an den richtigen Platz bringt. Aber so und nur so besteht noch eine Chance der freien Wirtschaft, wirklich den Tüchtigsten aus der Zahl der möglichen Anwärter herauszufinden und den bürokratischen Apparat von Zeit zu Zeit mit frischem Leben zu erfüllen. So und nur so hat die freie Wirtschaft eine Chance, etwas Besseres zu leisten als die Gebilde der Apparatschiks. Es wäre gut, nicht immer nur von „Freiheit" zu sprechen und sich dabei zu verhehlen, daß die Freiheit glücklicherweise mit Gefahren und Risiken verbunden ist. Wer, statt diese zu bekämpfen, sich ängstlich bemüht, alle ihre verschiedenen Möglichkeiten zu verhindern oder sich gegen sie zu versichern, dem kann es leicht geschehen, daß er ein sanf-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tes, bakterienfreies Gebilde aufbaut, das weniger leistungs- und weniger lebensfähig ist als die ärgste Zuchthausanstalt.

Schließlich ist in unserem Zusammenhang noch zu sprechen von der bisher übergangenen großen Gruppe der *kleinen Aktionäre*. Hier ist zu unterbauen, was schon früher gestreift wurde: Das scheindemokratische Experiment der Streuung des Aktienbesitzes, die bundesrepublikanische „Erziehung zum Sparen in Aktien" und alle ähnlichen Maßnahmen sind schon darum zum Scheitern verurteilt, weil bei den Politikern eine Täuschung über den Tatbestand und bei den Ökonomen über die Beständigkeit der Eigentumskategorie und des Eigentumswillens vorliegt.

Der Tatbestand hat sich durch die Bildung der Riesengesellschaften grundlegend geändert. Die Aktiengesellschaft war einstmals eine wirklich demokratische Einrichtung. Aber so wie wir sagten, daß die Form der klassischen Demokratie nur im überschaubaren Raum, in der Stadt und in kleinen Staaten wie der Schweiz Bestand hat, während sie im mittleren und Großstaat sich auf den periodischen Kampf um die politische Führung reduziert[20], so ist mit Nachdruck darauf hinzuweisen, daß die klassische Funktion der Aktiengesellschaft gebunden ist an die Überschaubarkeit der Aktionärzahl und an die entsprechende, wirkliche Kraft des Stimmrechts der Aktionäre. 10, 20, 50 Aktionäre haben Eigentum, Stimmkraft, Macht — 100 Tausend, 500 Tausend, 1 Million Aktionäre sind „Stimmvieh", sind eine Fassade für die „faszistische" Macht der Leitungsstäbe der verbundenen Konzerne und Großbanken. Wenn demgegenüber darauf hingewiesen wird, daß sich die Kleinaktionäre in den Hauptversammlungen kräftig regen, so ist erstens zu sagen, daß es nicht „die" Kleinaktionäre sind, sondern ein kleiner Prozentsatz; je größer die Zahl der Aktionäre und je breiter ihre räumliche Streuung ist, um so geringfügiger ist dieser Prozentsatz. Und zweitens wird niemand, der die Entwicklung in den letzten Jahren verfolgt hat, im Ernst behaupten können, daß sich die paar Wortführer der Kleinaktionäre — nur um sie handelt es sich nämlich — durch besonderes Sachverständnis ausgezeichnet haben und daß ihre Kritik den Unternehmungen neue produktive Wege habe zeigen können. Und darum abermals: einer Aktionärsversammlung ohne Sachverstand aus ideologischen Gründen Kompetenzen zu übertragen, ist das gleiche, wie wenn man ein Aktiengesetz nicht mehr durch die gewählten Repräsentanten der Stimmbürger und durch deren Experten beraten und beschließen ließe, sondern durch Mil-

[20] *Schumpeter*, a. a. O., S. 427 ff., hat dies eindrücklich am Beispiel der englischen Geschichte gezeigt. Die Entwicklung in der Bundesrepublik lehrt, welch langer politischer Erfahrung es bedarf, damit dieser Konkurrenzkampf der Parteien nicht schon jahrelang vor der Wahl innenpolitische Entscheidungen korrumpiert.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lionen von Wählern. Eine Referendumsdemokratie ist im Kleinstaat möglich und sinnvoll, — im Großstaat wäre sie aktions- und funktionsunfähig. Nicht anders steht es mit der Aktien-„Demokratie".

Gegenüber diesen Ausführungen wird darauf hingewiesen, daß doch in den Vereinigten Staaten der „Volkskapitalismus" sich einer weiten Verbreitung erfreue. Die Tatsache der dort schon längst eingetretenen Streuung des Aktienbesitzes ist richtig — das dumme Schlagwort fehlt allerdings, und die Wirtschaftspolitik wie die Wirtschaftspublizistik hat den Wandel der Verhältnisse wesentlich genauer erforscht. Damit nicht dauernd der Journalismus von *Burnham* in der Bundesrepublik positiv und negativ die Haltung beeinflußt, sei nachdrücklich hingewiesen auf *Adolf A. Berle,* der seit seiner Schrift über „The Modern Corporation and Private Property" von den verschiedensten Seiten aus die uns hier beschäftigenden Probleme betrachtet hat. Aber ganz unabhängig von dieser und jeder anderen Literatur sollten doch einige Fakten allmählich verstanden werden: Erstens kann keine Rede davon sein, daß eine breite Streuung des Aktienbesitzes eine psychologische Fundierung und Sicherung des westlichen Wirtschaftssystems darstellt. Eher ist das Gegenteil richtig; denn hierdurch wird nach den Löhnen allmählich auch die Dividende zu einem starren Faktor. Sollte je durch ein Versagen der Wirtschaftsminister doch wieder eine größere Krise hereinbrechen, so würde sich zeigen, daß nicht nur die Millionen der Arbeitslosen, sondern auch die Millionen enttäuschter Kleinaktionäre für revolutionäre Parolen zugänglich sind; genau so wie nach unten starre Löhne, so werden starre Dividenden die inflationären Tendenzen allgemein verstärken. Zweitens ändern keine noch so gut im Gesetz verbrieften „Rechte" etwas daran, daß jede Vergrößerung der Aktionär*zahl* eine ebenso große Verminderung der Aktionär*macht* bedeutet. Drittens sollte allmählich zur Kenntnis genommen werden, daß die „bösen Kapitalisten" zwar noch in Populärschriften existieren, jedoch in der Wirklichkeit nur noch ganz ausnahmsweise vorkommen. Drastisch gesagt: Die Konzentrationsprobleme sind gerade darum so schwierig, weil wir es mit einem „Kapitalismus ohne Kapitalisten" zu tun haben und weil nicht nur in USA, sondern auch schon in Europa die wenig beachteten Investmenttrusts, Versicherungs- und Pensionsfonds und dgl. mächtiger sind und werden als die ganze Masse der Aktionäre.

Kein Ökonom wird etwas dagegen einzuwenden haben, wenn eine *stärkere Streuung der Aktien* stattfindet. Ganz im Gegenteil: Es ist nicht einzusehen, warum nicht wie in England und in den USA auch in der Bundesrepublik der kleine Sparer einen Teil seines Guthabens in guten Aktien anlegen sollte, und es wäre sogar töricht, weiterhin den sogenannten Kapitalisten (bei welcher Vermögensgrenze fangen sie an?) das

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Sparen in Sachwerten vorzubehalten. Umgekehrt wäre sehr zu wünschen, daß man den Mut hätte, ehrlich zu sagen: Da niemand die Wertbeständigkeit des Geldes, auch bei bestem Willen der Zentralbanken, garantieren kann, ist ein *zusätzliches Sparen in Sachwerten* dringend anzuraten. Aber kein Soziologe kann glauben, daß hierdurch die bürgerliche Eigentumsvorstellung neu verankert wird und daß sich gar derart eine psychologische Fundierung der kapitalistischen Wirtschaftsordnung erreichen läßt. Vielmehr wird der Bereitschaft der Manager, aus dem privaten in einen staatlichen, aus dem kapitalistischen in einen sozialisierten Betrieb hinüberzuwechseln, eines Tages eine ebensogroße Bereitschaft der Hunderttausende von machtlosen Kleinaktionären entsprechen, ihre Aktien in Obligationen umzutauschen. Wenn man diesen Obligationen noch zusätzlich eine irgendwie geartete Spielchance einräumt, dann wird sogar die Spielleidenschaft, die jetzt dem Aktienbesitz einen gewissen Anreiz verleiht, in anderer Weise ihre Befriedigung finden.

Das Fazit dieses Teils unserer Betrachtung scheint mir eindeutig. Im 19. Jahrhundert verlieh das „heilige" Eigentum eine wirkliche Macht, und darum konnte auch das Schlagwort von der „Expropriation der Expropriateure" zu einer zündenden Parole, zu einem einigenden Kampfruf der Arbeiterklasse werden. Genauso wie das Aktienrecht, genauso erben sich Schlagworte fort, auch wenn gar keine Realität mehr ihnen entspricht. Und dies ist allerdings die merkwürdige Situation: *Zusammen mit der Objektivierung des Großunternehmens hat die unbewußte und unaufhaltsame Aushöhlung des Eigentumsgefühls die „Expropriateure" geistig bereits expropriiert* — nur wissen sie es noch nicht.

Die Formulierung, die ich wähle, ist absichtlich zugespitzt. Wir befinden uns in einem Übergangsstadium, in das noch außerordentlich starke Reste der Vergangenheit hineinragen. Und überdies gilt das Gesagte nur für das Industrie-. nicht für das Handelskapital. Aber dies scheint mir doch heute schon allgemein zuzutreffen: Das „Eigentum an den Produktionsmitteln", um das der Kampf des marxistischen Sozialismus entbrannte, gehört nur noch formell, nur noch juristisch den Aktienbesitzern. De facto sind ihre Rechte so weit beschnitten und sind die Großunternehmen so sehr objektiviert, daß man heute schon das Produktionseigentum *als Gemeineigentum* bezeichnen könnte, *belastet durch verbriefte Ansprüche der nominellen Eigentümer, der Aktionäre.* Und falls man Empfindlichkeiten schonen und die abgebrauchten sozialistischen Schlagworte vermeiden will, so kann man den Sachverhalt auch freundlicher und zumindest dem Juristen verständlicher so ausdrücken: daß die alten Großeigentümer in ihrer Verfügungsmacht zugunsten der Treuhänder und das heißt letztlich zugunsten der Allgemeinheit mediatisiert sind. Wenn diese Tatsachen verstanden und daraus die Konsequenzen gezogen würden, dann ließe sich m. E. sehr

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

viel besser als jetzt dem Osten widerstehen. Denn dann und nur dann würde eindeutig klar, daß der Gegensatz schon längst nicht mehr in der Frage der Eigentumsverfassung liegt, sondern nur im zentralen Raum der menschlichen Freiheit.

Das führt uns zum letzten Punkt unserer Betrachtung, zur Frage nach der *Stellung des Menschen in der konzentrierten Wirtschaft.* Wir knüpfen unmittelbar an das Bisherige an, wenn wir mit der Frage beginnen: Wem gehört eigentlich bei Krupp oder bei Salzgitter oder bei der Badischen Anilin[21] die einzelne Maschine? Wieder kann uns die rechtliche Antwort nicht genügen; denn wir wollen wissen: wer empfindet die Maschine als die seine? Sicher nicht der Aktionär, der gelegentlich zu einem Rundgang geladen ist. Vielleicht äußert sich der Generaldirektor über „seine" Maschinen, womit der gesamte Maschinenpark „seines Unternehmens gemeint ist. Aber „meine" Maschine — so empfindet und das sagt nur der Arbeiter, der täglich an ihr steht, sie in Betrieb setzt, sie beobachtet, reguliert. „Meine" Maschine — das sagt nicht, daß die Maschine sein Eigentum ist, sondern daß sie zu ihm und er zu ihr gehört. Darin drückt sich nicht ein Rechtsverhältnis aus, sondern etwas viel Tieferes, ein Gefühl der Zusammengehörigkeit, oft eine Art von Heimatgefühl. Aus solchen Gefühlen heraus haben die Arbeiter in der Zeit der Demontage „ihre" Maschinen vor Abtransport und Zerstörung zu sichern gesucht und sind Ausgebombte und Vertriebene zu „ihren" Maschinen zurückgekehrt. In einer Zeit der allgemeinen Nomadisierung und trotz des um sich greifenden Materialismus, der Stellen- und Ortswechsel in früher unbekanntem Ausmaß zur Folge hat, scheinen sich also Zellen zu halten und neu zu bilden, in denen gerade der Arbeiter einer echten, seelischen Bindung gewahr wird. Was alle Pflege der „human relations" nur notdürftig vermag, das bringt mit der Selbstverständlichkeit des Lebens die Arbeit selbst zuweg.

Von hier aus wird abermals[22] deutlich, daß durch die Weiterentwicklung des Kapitalismus, daß gerade durch die Großtechnik im Großkonzern die von *Marx* für seine Zeit mit Recht festgestellte „Entfremdung" weitgehend aufgehoben ist. Es dürfte kaum mehr die Behauptung möglich sein, daß sich der Arbeiter „erst außer der Arbeit bei sich und in der Arbeit außer sich" fühlt. Und da Ziel und Sinn optimaler Konzentration ja in Massenproduktion für Massenkonsum besteht, dürfte auch die andere Seite der Entfremdung, die Trennung des Arbeiters von seinem

[21] Ich nenne nebeneinander ein Familien-, ein Staats- und ein Privatunternehmen, um die völlige Gleichheit im Hinblick auf die obige Frage zu demonstrieren.

[22] Von anderer Seite her habe ich den Vorgang der Aufhebung der Entfremdung beleuchtet in: Der Mensch in der Wirtschaft des Westens (Mitteilungen der List Gesellschaft, Fasz. 2, S. 101 ff.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Produkt, weitgehend der Vergangenheit angehören[23]. Gleichviel was dies seelisch bedeutet, positiv oder negativ — je mehr sich ein Volk motorisiert, um so mehr Anteil besitzt auch der Arbeiter am Produkt seiner Arbeit. In dieser Hinsicht ist der Westen gegenüber dem Osten noch in starkem Vorsprung; denn jede Hebung des Lebensstandards, vor allem jede Steigerung und Verallgemeinerung der Versorgung mit dauerhaften Konsumgütern hat eine entsprechende Abnahme dieser „Entfremdung" bedeutet.

Ob hiermit das Leben als Ganzes wieder sinnvoller wird oder auch nur werden kann, dafür fehlen bis heute alle Anzeichen. Bourgeoisie und Kapitalismus vereint haben ihr Werk der Zerstörung aller überkommenen, gewachsenen Ordnungen so gründlich verrichtet, daß es vielleicht nur altväterische Romantik ist, wenn wir Ansätze neuer seelischer Bindung mit positiven Vorzeichen versehen, während vielleicht auch sie dem nüchternen Utilitarismus einer technisierten Arbeitswelt zum Opfer fallen werden. Die Geschichte verfährt oft sehr hart nicht nur mit den Nachzüglern, sondern auch mit den Erstlingen.

Aber soviel scheint mir doch gewiß: rückwärts drehen läßt sich das Rad der Geschichte nicht und niemals. Also wäre es ein müßiges Unterfangen, mit einer zweiten Entflechtung oder mit einer Änderung der Steuergesetze[24] oder mit anderen, mehr ideologie- als erfahrungsgerechten Maßnahmen die Konzentration rückgängig machen zu wollen. *Die Schaffung von Großunternehmungen und großen Konzernen ist nicht* eine *Willkürhandlung,* ist nicht das Werk geldgieriger Kapitalisten, Spekulanten, Agioteure, *sondern sie ist im Rahmen des Optimums das notwendige Ergebnis einer technischen Entwicklung,* die ihrerseits durch den gewaltigen Druck des ungeheuerlichen Bevölkerungswachtsums immer weiter voran getrieben wird. Wenn die Weltbevölkerung plötzlich auf ein Zehntel reduziert würde, dann wäre nicht nur die Konzentration überflüssig, sondern der ganze Industrialismus, dessen letzter organisatorischer Ausdruck sie ist. Die Konzentration ist ein soziologisch-ökonomisch-geschichtlicher Vorgang, der sich überall dort vollzieht, wo der Industrialismus aus primitiven Anfängen heraus sich Stufe für Stufe entfaltet. Wo Stufen übersprungen werden, wo, wie in Sowjetrußland oder China, gleich auf der letzten oder vorletzten Sprosse des Industrialismus angefangen wird, da besteht die Möglichkeit, mit dem Groß-

[23] Trotz der anderen Fragestellung findet sich interessantes Material in den feldsoziologischen Untersuchungen der Arbeitsgruppe *Popitz/Bahrdt/Jüres/Kesting:* I. Technik und Industriearbeit (Tübingen 1957); II. Das Gesellschaftsbild des Arbeiters (Tübingen 1958).

[24] Da dieser Passus offenbar mißverstanden wurde, sei ausdrücklich betont: Verneint wird hiermit nur der Sinn von Gesetzen, welche die Konzentration rückgängig machen wollen. Daß wahrhaft gestaltende Gesetze den wesentlichen Inhalt einer Wirtschaftspolitik ausmachen, die diesen Namen wirklich verdient, ist ja der Grund der dezidierten Absage an den Ordo-Liberalismus.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gebilde zu beginnen; infolgedessen ist, wie im Westen der Konzern die vorläufig letzte Form des Industrialismus darstellt, dort das Kombinat seine vorläufig erste. Das aber heißt auch: Was sich im Westen vor allem dank der Privatinitiative langsam, mit Erfolgen und Rückschlägen, mit Irrtum und Voraussicht vollzogen hat, wird dort mit staatlicher Planung uno actu, in einem Akt vollbracht, wobei es durch das westliche Vorbild vielleicht weniger Voraussicht braucht, aber die Irrtümer doch nicht zu eliminieren sind. Im Westen war die Strafe für den Irrtum der geschäftliche Mißerfolg bis zum Bankrott, im Osten die persönliche Erniedrigung bis zum Genickschuß.

So mündet schließlich das Problem der Konzentration soziologisch und wirtschaftspolitisch wieder in das *Problem der Macht,* das wir so oft schon gestreift haben, und es zeigt sich jetzt, daß diese entscheidende Frage einen doppelten, ja einen dreifachen Aspekt hat. Denn die Frage ist nicht nur, wer die Macht im konzentrierten Gebilde ausübt, sondern auch, wie das Verhältnis zwischen wirtschaftlicher Verfügungsmacht und politischer Macht sich gestaltet, ob die politische Macht durch Planung oder Aufsicht die Führung, Formung, Richtung und den zulässigen, gewünschten, geforderten Profit bestimmt oder ob umgekehrt die Manager der Wirtschaft, gerade da die Objektivierung der Großunternehmen ihrer Kraft nicht mehr ungebundenen Auslauf läßt, als Person oder als Verband im Staate Einfluß und Macht zu gewinnen suchen[25]. Die zweite und die dritte Frage sind nicht theoretisch zu beantworten — hier wirken sich die wirtschaftlichen, die politischen und die geistigen Kräfte aus, die von Volk zu Volk, oft von Generation zu Generation verschieden gelagert sind und die nur im Augenblick durch den Gegensatz zwischen westlicher und östlicher Sozialreligion eindeutig determiniert scheinen —, und dies vielleicht sogar nur hier in der Bundesrepublik, unter dem Einfluß der Schwarz-Weiß-Malerei des Ordo-Liberalismus auf der einen und der Fata Morgana des materialistischen Wunders auf der anderen Seite.

Nur soviel sei hierzu oder hiergegen gesagt: Es ist sehr wohl möglich, ein rational durchkonstruiertes System der Planwirtschaft nicht nur theoretisch zu erdenken, sondern auch praktisch durchzuführen — an geschichtlichen Beispielen fehlt es vom ptolomäischen Ägypten bis zu Sowjetrußland nicht. Es ist dagegen *unmöglich, ein modellmäßig konstruiertes System totaler Wettbewerbswirtschaft in praktische Wirtschafts-*

[25] Der ganze Fragenkreis ist seltsamerweise kaum durchforscht. Vgl. dazu jetzt im genannten Sammelwerk von *Arndt* die grundlegenden Beiträge von *O. v. Nell-Breuning,* Konzentrationsprobleme im gesellschaftlichen Raum, und von Eugen *Kogon,* Wirkungen der Konzentration auf die Demokratie. — Zu beachten ist auch das italienische Schrifttum zum ganzen Komplex, da dort eine soziologische Komponente auch den Modell-Theorien innewohnt. Vgl. etwa die Werke von *Palomba* und zuletzt Sabino *Di Benedetto,* Processo di concentrazione e politiche di sviluppo economico (Politica ed Economia, 1959, p. 3 sq.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

politik zu übertragen, und es versperrt daher den Blick auf die wirtschaftlichen und sozialen Notwendigkeiten, wenn bald jeder staatliche Eingriff als „Dirigismus" verpönt, jeder „Dirigismus" als Weg zur totalen Planwirtschaft angeschwärzt und dadurch der Weg für Freibeuter und Spekulanten geöffnet wird, die an sich in diese Spätepoche des Kapitalismus gar nicht mehr hineingehören und deren Machenschaften das ganze System vollends zu diskreditieren geeignet sind. In Wirklichkeit sind die Wirtschaftssysteme des Westens alle miteinander *Mischsysteme*[26], und alle müssen daher eine Entscheidung treffen, in welcher Weise sie die objektivierten Großkonzerne in das Gesamt der Volkswirtschaft einbauen wollen. Auch ein Nicht-Handeln wäre eine Entscheidung, wenn auch keine produktive und keine der Volkswirtschaft förderliche, und niemand sollte sich dann beschweren, wenn durch die selbstverschuldeten Lücken sich Fluten ergießen, gegen die kein Damm mehr hilft.

Diese ganzen Ausführungen waren — dessen bin ich mir wohl bewußt — eine sehr harte, sehr nüchterne Analyse einiger soziologischer Aspekte der Konzentration. Sie dürfen und wollen nicht die Diskussion darüber abschneiden, ob und wie eine *sozialere Gestaltung* möglich ist und ob und wie etwa eine *gleichmäßigere Verteilung der Vermögen* erreicht werden könnte und ob und wie etwa durch eine Ausgestaltung der Erbschaftsteuer *eine größere Startgleichheit* zu erzielen wäre. Aber man sollte sich nach meiner Auffassung dabei klar bleiben, daß man nur an Symptomen herumkuriert und daß wir als Nachkömmlinge eines Jahrhunderts, das an den Fortschritt glaubte, und als Angehörige einer mechanistischen Arbeitswelt, deren Räderwerk in Gange gehalten werden muß, wenn nicht die Erdbevölkerung statt dem Atom- dem Hungertod erliegen soll, nur einen ganz beschränkten Raum der Handlungsfreiheit haben. Es läßt sich gewiß verhindern, daß ein Kapitalist, wie es der alte *Stinnes* tat, sich ein Warenhaus von Unternehmungen anlegt — es läßt sich verhindern, daß ein Chemiekonzern wie *Dupont* im Besitz eines großen Aktienpakets eines Autokonzerns wie General Motors bleibt. Aber es läßt sich schon nicht mehr verhindern, daß Aktien ohne Rücksicht auf Wert und Rendite wie Tulpenzwiebeln gehandelt werden und daß irrationale Momente (wie das „hot money") den rationalen Marktmechanismus um seine eigentliche Funktion betrügen. Und vor allem: da im kapitalistischen Wirtschaftssystem überall die gleichen Instinkte und die gleichen Triebkräfte wirksam sind und schwächer oder stärker sich überall die gleichen Züge des bürokratischen Stadiums zeigen, wäre es töricht und vermessen zu glauben, daß die Bundesrepublik,

[26] Das wird ganz evident in dem Sammelwerk von Rudolf *Frei,* Wirtschaftssysteme des Westens. (Veröffentlichungen der List Gesellschaft. Band 6 und 7. Basel und Tübingen 1957/59). Vgl. ferner Calvin B. *Hoover,* The Economy Liberty and the State. (New York 1959).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der dem Osten nächste Staat, sich ein wirtschaftliches Sondersystem zimmern könnte. Wie die Bundesrepublik als Staat, so ist auch ihr Wirtschaftssystem mit dem Westen und vorab mit Kerneuropa verbunden, auf Gedeih und Verderben.

Daraus ergibt sich die ganz eindeutige Folgerung: *Konzentration ist nicht nur unvermeidbar, sondern verstärkte Konzentration ist wünschbar, ist erforderlich.* Viel zu einseitig wird heute der Blick auf die Grundstoffindustrien gerichtet, wenn von Konzentration gesprochen wird. Dort ist die Konzentration tatsächlich am weitesten vorangeschritten, dort mag sie in einigen Fällen sogar das Optimum überschritten haben. Aber es gibt Industrien (beispielshalber sei die Lastwagen-Industrie genannt), bei denen Konzentration erforderlich ist, wenn die Möglichkeiten des gemeinsamen Marktes genutzt werden sollen. Großproduktion für einen großen Raum läßt sich nun einmal nicht mit der Unzahl von Typen durchführen, wie wir Europäer sie aus Freude an der Vielfalt noch festhalten. Hier ist von den Vereinigten Staaten so gut zu lernen wie vom Sowjet-Imperium. Nur durch Konzentration kann die freie Wirtschaft des Westens die ihr gebotenen Chancen wahrnehmen und zugleich den Beweis erbringen, daß sie ebenso leistungsfähig ist wie die wachsende Planwirtschaft des Ostens.

Hier mündet die Konzentration als Ordnungsvorgang der Wirtschaft in die *Integration als Ordnungsvorgang der Staatenwelt.* Nicht zufällig sind die romantischen Gegner der Konzentration zumeist auch Gegner oder nur laue Befürworter der kerneuropäischen Integration in der EWG[27]. Jener Vorgang ist aber genauso wie dieser keine Handlung von wirtschaftlichen oder politischen Toren, sondern die Konsequenz aus einer vorgegebenen wirtschaftlichen und politischen Situation der Welt, die, solange nicht der Wille zum Mord oder Selbstmord der Menschheit besteht, in einer konstruktiven Ordnung gemeistert werden muß. Ob jeder einzelne von uns lieber in einer freien Reichsstadt leben würde, ändert an den harten Fakten gar nichts. Wir haben — jeder einzelne, jedes Volk, jeder Staat, jede Staatengemeinschaft — nicht die Möglichkeit, Wunschbildern von Gestern nachzujagen, sondern die harte Pflicht, das Schicksal von Heute und Morgen zu gestalten.

Eben darum wiederhole ich: Wir haben nicht zu viel, sondern zu wenig Konzentration in jedem einzelnen der Staaten, die sich zag und mit Vorbehalt auf die kerneuropäische Integration rüsten. Es sollte zu denken geben, daß in Großbritannien zwei der größten Elektro-Konzerne, in den Vereinigten Staaten zwei oder drei der ältesten Eisenbahn-Gesellschaften eine Fusion erwägen. Wenn die Integration plangemäß fortschreitet,

[27] Ich verweise auf die beiden Reden zur europäischen Politik: Friedrich List, Kerneuropa und die Freihandelszone (Recht und Staat, Heft 227, Tübingen 1960).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wird sich sehr bald zeigen, daß eine kerneuropäische Konzentrationswelle einen Teil der Probleme, von denen man jetzt noch glaubt, sie national meistern zu können, in eine andere Ebene und eine andere Größenordnung verschiebt[28].

Eine wesentliche Einschränkung und Klärung muß aber noch hinzugefügt werden. Ich habe vielfach von einem Optimum der Konzentration gesprochen — ich hätte auch sagen können: von einer *optimalen Rationalität*. Ob diese in Europa, ob in der Bundesrepublik erreicht ist, daran sind ernste Zweifel erlaubt. Der Gestaltwandel des Unternehmers, die Verbeamtung des Unternehmens, die Mediatisierung des Eigentums entspricht der jetzigen Stufe des Kapitalismus, aber die Organisation der Konzerne ist vielfach noch dahinter zurückgeblieben. Unternehmerische Entscheidungen werden nicht mehr in gleichem Umfang wie früher über den Daumen gepeilt. Aber ob bei der Konzentration immer rationale Erwägungen den Ausschlag gaben und geben, ist durchaus nicht gewiß. Und vor allem: eine Konzentration kann erst dann als optimal, als volkswirtschaftlich produktiv angesehen werden, wenn ihr eine rationale Durchorganisation des Konzerns folgt. Daran fehlt es in Europa noch weitgehend. Die neuen Methoden der Unternehmensordnung — „linear programming", „operations research" etc. —, welche die Amerikaner entwickelt haben und welche z. B. der amerikanischen Stahlindustrie erlaubten, in einer Rezession bei hälftiger Ausnutzung der Kapazität erfolgreich durchzuhalten, finden auf dem Kontinent erst ganz langsam Eingang. Sie zu verbreiten und zu fördern, dürfte eine der wichtigsten Aufgaben der Konzern- und der Wirtschaftspolitik sein. Ein gar nicht kleiner Teil des Unbehagens über manchen Konzentrationsvorgang dürfte schnell dahinfallen, wenn ihre rationale Notwendigkeit durch steigende Produktivität, durch verringerte Kosten und in einzelnen Fällen bei steigendem Lohn erwiesen werden kann.

Indessen: wenn es so liegt, daß das industrialistische System zwangsläufig im Westen wie im Osten Großkonzerne verlangt, die allein der technischen Entwicklung und den emporschießenden Bevölkerungsmassen Genüge tun, wenn hier wie dort eine Verbeamtung, eine Verapparatung der Wirtschaft die Folge ist, wenn eine planvolle Organisation der einzelnen Konzerne hier, eine totale und zentrale Planung dort sich als Organisationsform und -gehäuse aufdrängt, dann bleibt als Vorzug des Westens nur jene Domäne, die als Schlagwort so viel mißbraucht wird, daß man sie zu nennen sich fast scheut, und die doch seit der klassischen Zeit von Hellas das Scheidemerkmal geblieben ist und der schwerste Prüfstein für den Menschen und für jede menschliche Gesellschaft:

[28] Infolgedessen wird dasjenige Aktienrecht sich als am dauerhaftesten erweisen, welches im internationalen Vergleich am besten besteht.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die *Freiheit*. Ist sie aber auch in der industriellen Massengesellschaft wirklich noch ein Vorzug und eine Chance?

Wer auch nur die kurze Zeit des „tausendjährigen Reichs" unter einer Despotenherrschaft gelebt hat, weiß, daß wenn die geistige und wenn die politische Freiheit gemeint ist, es nur ein volles und mutiges Ja geben kann. Ich möchte jedoch hoffen, daß mit einigen Einschränkungen das Ja auch dann gilt, wenn die Wirtschaft und vor allem: wenn der Mensch in der Wirtschaft visiert wird. Gewiß mit Einschränkungen; denn jeder Apparat beschneidet die Freiheit des Menschen, jeder Apparat bietet dem Streber und dem Schmeichler leichtere Aufstiegsmöglichkeiten als dem unbotmäßigen Neuerer, und schließlich ist in der Freiheit immer die Gefahr des Überbordens und des Umschlags ins Gegenteil enthalten. Und dennoch Ja auch in und für die Wirtschaft.

Das wird der nicht verstehen, für den Freiheit mit freier Konkurrenz identisch ist. Aber wenn diese Gleichsetzung richtig wäre, dann hätte es Freiheit noch niemals für mehr als ein paar Jahre gegeben. So ist es nicht. Freiheit ist nicht einmal identisch mit Selbständigkeit — sonst wären nicht einmal die Unternehmensleiter frei. Wohl aber ist Freiheit identisch mit Selbstverantwortung, und ihrer sind Millionen von Menschen in nicht-totalitären Systemen fähig und teilhaft.

Es ist übrigens nicht einmal richtig, daß mit dem Konzern der Wettbewerb aufhören muß — er kann durchaus *in* den Konzern verlagert werden. Man lerne am Beispiel von General Motors oder der P & O Märkte in den Vereinigten Staaten und lerne in Europa, wenn auch tastend, an manchem Beispiel der Textil- und der Auto-Industrie, daß intern ein Wettbewerb aufrechterhalten wird, um die Verknöcherung des Apparates zu verhindern. Und man führe die übertriebenen Ängste des Mittelstandes auf ihr rechtes Maß zurück; der Detailhandel ist nicht durch die Warenhäuser zugrunde gegangen, wie vor Jahrzehnten eine laute Propaganda glauben machen wollte, sondern ist unter ihrem Schutz recht gut gediehen, und anders wird es auch in Zukunft nicht sein, wenn die Konzentration einen normalen Fortgang zu Gebilden optimaler Größe nimmt. Klein- und Mittelbetriebe wahren durchaus in den allerverschiedensten Zweigen der Wirtschaft ihr Existenzrecht, und es sind gar nicht wenige, die im Zusammenhang mit der Entwicklung der Großgebilde neu entstanden sind und sich kräftig ausdehnen. Aber ich möchte auch hier davor warnen, den unbedingten Willen zur Selbständigkeit zu überschätzen. Wir Wissenschaftler neigen dazu nicht weniger als manche Verbände, weil wir noch in Vorstellungen des 19. Jahrhunderts groß geworden sind. Aber in einer Zeit, in welcher der Mehrzahl der Menschen die Sicherheit mehr gilt als die Selbstständigkeit, ist es gar nicht selten, daß auch ohne finanziellen Einbezug die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kleineren einen organisatorischen Verband mit den Großen höher schätzen als die Chancen und Gefahren des unabhängigen Daseins in den Wechselfällen des Marktes.

Mehr als das ist nicht auszusagen. Auch wenn wir den Gang der rationalen Entwicklung in großen Zügen vielleicht entziffern können, entzieht sich das irrationale Element der Geschichte aller wissenschaftlichen Voraussage. Der Soziologe kann bis zu jenen Grenzen führen, welche die heutigen Aspekte der Konzentration umschließen. Aber er tritt zurück, wenn von ferne, wie in dieser Woche wieder, der Gong der Weltgeschichte tönt (Beifall).

Generaldiskussion

Professor Dr. Axel *von Gadolin* (Helsinki):

Meine Damen und Herren! Ich möchte mich im großen und ganzen an das anschließen, was Professor *Salin* gesagt hat. Aber einige Randbemerkungen kann ich doch nicht unterdrücken.

Der kleine geschichtliche Überblick über den Hintergrund des Privateigentums schien mir etwas zu stark gekürzt. Ich bin nicht einig damit, daß der Begriff des Privateigentums nur 150 Jahre zurückreicht. Wir befinden uns hier in einem Gebiet, das unter dem römischen Recht stand. Ich komme aus einem Gebiet, das nie unter römischem Recht gestanden hat. Für uns galten die Grundgesetze des alten Reichs Schweden-Finnland aus dem 12. Jahrhundert. Die Verpflichtung des Staates zum Schutz des Privateigentums bestand schon zur Zeit des Reichsverwesers Birger *Jarl*. Erst nachher kam der Schutz für Frauen und der Schutz für die Straße. (Heiterkeit.) Das Privateigentum ist also schon sehr früh ein zentraler Begriff gewesen. Als im 17. Jahrhundert unter *Karl XI.*, einem Sohn *Karls X.*, der Pfalzgraf von Zweibrücken war, die große Reduktion, die Einziehung der Krongüter stattfand, wurde genau unterschieden, was Lehen und was Privateigentum war, und das Privateigentum wurde nicht angetastet. — Das ist ein recht interessanter geschichtlicher Hintergrund. In dem jetzigen Kampf, wo der Staat versucht, durch Besteuerung und andere Mittel das Eigentum zu nehmen, führen wir auch immer wieder diese Grundgesetze an.

Die Minderheiten von Aktiengesellschaften haben es in den nordischen Ländern manchmal sehr schwer. Die Konzentration in einer Aktiengesellschaft geht bei uns vielfach so vor sich, daß die Mehrheit gebildet wird, die die Minderheit so bedrängt, bis sie billig verkauft. Wenn sie

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

das gemacht hat, löst sich alles auf, und eine neue Minderheit wird gebildet. Bei dieser Art der Konzentrationstendenz spielt eine Rolle, daß das Aktiengesetz in den nordischen Ländern im allgemeinen so beschaffen ist, daß man die Dividende nicht auszuschütten braucht. Es heißt vielmehr, daß man einen Teil im Unternehmen belassen kann, und dieser Teil kann 99,9 % betragen. Auf diese Weise kann die Mehrheit die Minderheit zwingen, bis sie weich ist.

Ich glaube schon, daß wirtschaftliche Gangster sich recht viel retten konnten. Ich glaube sogar, daß Herr *Salin* aus einem Land kommt, wo sie ziemlich viel angesammelt haben. (Heiterkeit.) Wie in Alexandrien vor vielen hundert Jahren, gibt es auch in unserer Zeit sehr viel Hintertüren, und gerade jene Leute benutzen diese Hintertüren. Insoweit besteht eine gewisse Ähnlichkeit mit der alten Zeit.

Abschließend ein Erlebnis, das ich gestern hatte. Ich bin auf dem Wege hierher mit einem Düsenflugzeug nach Frankfurt geflogen. Das Flugzeug gehörte der Gesellschaft Finnair, deren Aktienkapital sich zu 77 % in staatlichem und zu 23 % in privatem Besitz befindet. Ich habe ein paar Aktien und bekomme dadurch 50 % Rabatt. Als ich die schöne Maschine sah und bestieg, dachte ich: das ist auch meine Maschine! (Heiterkeit und Beifall.)

Prof. Dr. Wilhelm *Krelle* (Bonn):

Herr Vorsitzender! Meine Damen und Herren! Herr Kollege *Salin* hat die positiven Aspekte der Konzentration in den Vordergrund seiner Betrachtungen gerückt. Gewiß gibt es diese — z. B. wenn wir uns jetzt auf die Diskussion konzentrieren oder wenn wir unsere Erörterungen auf zentrale Punkte konzentrieren, und gerade das wollte ich vorschlagen.

Ich möchte vorschlagen, daß wir die Konzentration der Einkommen, die Konzentration der Vermögen und die Konzentration der Verfügungsgewalt in den Mittelpunkt stellen.

Was die *Einkommenskonzentration* anlangt, so kann man wohl Herrn Kollegen *Salin* zustimmen, daß da kein dringendes Problem vorliegt. Nach dem, was wir aus den Materialbänden wissen und was auch aus anderen Veröffentlichungen — z. B. des Kollegen Heinz *Müller* — bekannt ist, verteilt sich das ausgeschüttete Einkommen wesentlich gleichmäßiger als früher. Die hohen Einkommen sind relativ seltener geworden, die niedrigeren auch, jedenfalls wenn man Halbtagsbeschäftigte, Lehrlinge usw. außer Betracht läßt. Das heißt, wir haben eine Entwicklung zu einer größeren Gleichheit hin, die vielleicht in mancher Beziehung schon etwas zu weit gegangen ist; man denke z. B. daran,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

daß ein Setzer genausoviel verdient wie ein Universitätsprofessor, daß ein Putzer mehr verdient als ein Privatdozent. Insofern könne man also eher der Ansicht sein, hier ist die Konzentration auf die Mitte, die an sich günstig ist, schon zu weit gegangen. Das gilt aber nur für das ausgeschüttete Einkommen, und hier insbesondere für das Arbeitseinkommen.

In bezug auf die *Vermögenskonzentration* liegen die Dinge ganz anders. Das geht sowohl aus dem Material, das uns vorliegt, als auch aus dem, was man sonst weiß und sieht, hervor. Hier ist die Lage sehr viel schlechter. Die Rate der Vermögensbildung insgesamt ist zwar gleich geblieben, wenn wir die Entwicklung über die Jahrhunderte betrachten. Aber es zeigt sich eine andere charakteristische Verschiebung. Einmal ist die private Vermögensbildung zugunsten der staatlichen zurückgegangen, und zweitens hat sich innerhalb des privaten Bereichs die Vermögensbildung der Haushalte zugunsten der Vermögensbildung der Kollektive, nämlich der Unternehmen, relativ verringert.

Es ist wahrscheinlich nicht falsch zu sagen, daß jetzt ungefähr 70 % des neugebildeten Vermögens an die Besitzer der alten Vermögen gehen und nur 30 % einigermaßen breit gestreut sind. Wenn wir einmal von der Hypothese ausgehen, daß im Augenblick alle bestehenden Vermögen gleichmäßig verteilt sind und sich nur der Zuwachs im Verhältnis von 70 : 30 einerseits auf einige wenige Familien und andererseits auf die breite Masse verteilt, so ergibt sich, daß bei einer Wachstumsrate von 5 % in etwa 20 Jahren praktisch 70 % des dann bestehenden Vermögens in den Händen dieser wenigen Familien ist. Gegen solch eine Art *Refeudalisierung auf wirtschaftlichem Gebiet,* nachdem wir auf politischem Gebiet den Feudalstaat losgeworden sind, muß man Front machen. Ich halte es gerade für die Aufgabe dieser Tagung, auf diese Gefahr hinzuweisen. Ich bin nicht der Ansicht von Herrn *Salin,* daß deshalb, weil man 1948 etwas versäumt hat, nun mehr oder weniger alles vorbei sei und man nichts mehr ändern könne. Man kann es immer und jederzeit, und je früher, desto besser!

Von der Eigentumskonzentration ist das Problem der *Konzentration der Verfügungsmacht* zu unterscheiden. Wie Herr *Salin* richtig ausgeführt hat, stimmt beides durchaus nicht überein. Ich bin nun allerdings nicht der Ansicht, daß das Eigentumsrecht so völlig ausgehöhlt sei. Ich glaube, hier hat Herr *Salin* zu stark prononciert. Und im übrigen muß man einer solchen Tendenz Einhalt gebieten.

Nun ist eine Konzentration der Verfügungsmacht unbestreitbar. Ich glaube nicht, daß das durch technische Zwangsläufigkeiten zu erklären ist, wie uns das Herr *Salin* suggerieren wollte. Es ist z. B. gar nicht notwendig, daß diejenigen, die in Aufsichtsräten oder Vorständen von Groß-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

banken sitzen, 30 oder 40 andere Aufsichtsrats- oder Vorstandsposten in der Industrie innehaben. Ich glaube, daß das durchaus zu verhindern ist.

Ich bin nicht der Ansicht, daß die Konzentration der Verfügungsmacht a priori etwas Schlechtes ist; die Führungsgewalt innerhalb eines Unternehmens muß erhalten bleiben. Aber es ist nicht notwendig, daß zwischen Großfirmen und zwischen Banken und Firmen die vielfältigsten Querverbindungen bestehen. Das hat einmal Nachteile in bezug auf die Marktordnung — die monopolistischen Tendenzen werden verstärkt —, zum andern im politisch-soziologischen Bereich. Wir dürfen auch auf diesem Gebiet keine Refeudalisierung zulassen, so daß am Ende unsere Staatsführung, wie ein mittelalterlicher Fürst unter der Linde sitzend, mit den Vertretern des Gewerbes, der Landwirtschaft, der Industrie usw. über den Kopf der verfassungsmäßigen Organe hinweg Politik macht.

Man kann die Gefahren der Konzentration wirtschaftlicher Verfügungsmacht durchaus beseitigen, zumindest zurückdämmen. Eine zu große Verflechtung und Verfilzung der Interessen untereinander kann und muß verhindert werden. Immerhin ist das schwierig. Im Vordergrund der Überlegungen sollte daher meines Erachtens die *Verhinderung einer weiteren Vermögenskonzentration* stehen, die ja auch zum Teil die Basis für die Konzentration der Verfügungsmacht darstellt. Hierzu stehen wirksame Mittel zur Verfügung. Ich hoffe, Herr *Föhl* wird darauf noch eingehen. Ich will jetzt einer Diskussion darüber, die ich für die Hauptaufgabe dieser Tagung ansehe, nicht vorgreifen. (Beifall.)

Vorsitzender Prof. Dr. Fritz *Neumark* (Frankfurt a. M.):

Ich danke Herrn Kollegen *Krelle* für seinen Diskussionsbeitrag. Die Verhandlungen sind schon auf einige der Punkte eingegangen, die Herr Kollge *Arndt* in seiner Disposition für die Gestaltung der Aussprache vorgesehen hatte. Er hatte erstens die Frage formuliert: Sind die Erscheinungen der ökonomischen Konzentration mit den Grundsätzen einer freien Gesellschaft vereinbar? Das ist ein Punkt, der gegen Schluß des Referats von Herrn *Salin* ganz deutlich hervortrat. Zweitens hatte Herr *Arndt* die Frage gestellt: Sind die Formen, in denen diese Konzentration auftritt, zwangsläufig — so weitgehend die These von Herrn *Salin* — oder können sie diesen Grundsätzen, nämlich den Grundsätzen einer freien Gesellschaft, angepaßt werden, ohne daß materielle Einbußen in Gestalt einer niedrigeren Lebenshaltung oder eines geringeren wirtschaftlichen Wachstums in Kauf genommen werden müssen?

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Prof. Dr. Walter A. *Jöhr* (St. Gallen):

Herr Vorsitzender! Meine Damen und Herren! Es ist wohl allgemein anerkannt, daß die Frage des Sein-Sollens nur auf Grund von Wertungen entschieden werden kann. Aber es ist doch auch so, daß die Urteile über das Sein, über die Zustände, über die Ursachen und über die Wirkungen in hohem Maße durch Werte geprägt sind. Ich glaube, daß der Vortrag von Herrn Kollegen *Salin* das sehr deutlich gezeigt hat.

Dies erklärt wohl in gewissem Ausmaß, daß die Meinungen in der Beurteilung der Konzentration — der Betriebe, der Unternehmen, der Einkommen, der Vermögen, der Verfügungsmacht — so weit auseinandergehen. Es gibt eine Linie, die die Konzentration im wesentlichen positiv beurteilt. Wir können sie, wie Herr *Salin* schon andeutete, bei *Marx* beginnen lassen, wir können sie weiterführen über *Schumpeter* bis zu *Galbraith*. Vor dem Referat glaubte ich, daß ich hier Herrn *Salin* ohne weiteres auch noch nennen dürfte; nach dem Referat bin ich davon etwas weniger überzeugt, zum Unterschied von meinem Freund *Krelle*. Herr *Salin* hat zwar die Unentrinnbarkeit der Konzentration betont, hat aber auch wesentliche Schattenseiten, wie die Verbeamtung und die Unterwühlung des Eigentums, herausgearbeitet.

Jene, welche die Konzentration positiv beurteilen, sehen in ihr einen Ausdruck des Fortschritts, insbesondere des technischen Fortschritts, der gesteigerten Produktivität und des erhöhten Produktionspotentials. Sie erblicken in diesen Erscheinungen neue Formen der Gesellschaft, eine Ablösung vom früheren Zustand der ursprünglichen Gemeinschaft und den Übergang zur zweck- und geistbestimmten Verbandsbildung, um nur diese wenigen Punkte zu nennen. Die Gegner der Konzentration weisen hin auf die Vermassung, auf die Anonymität, die in den Beziehungen zwischen den einzelnen Menschen eintritt, auf die Verrohung, die die Vermassung mit sich bringt, auf die vielen Großstadtphänomene, die allerdings vor allen Dingen durch die räumliche Konzentration hervorgerufen sind, aber doch eine Sekundärwirkung der betrieblichen Konzentration darstellen. Sie heben hervor die mangelnde Selbständigkeit der Menschen in der Gesellschaft, die sich durch eine hohe Konzentration auszeichnet, und die sich daraus ergebenden Gefahren für die Demokratie. Sie betonen — Kollege *Krelle* hat es soeben getan — die Ungleichheit und Ungerechtigkeit der Vermögens- und der Einkommensverteilung.

Wir können wohl sagen: Die meisten der Autoren, die sich mit der Konzentration befaßt haben, stellen diese unter Verdacht. Diese hängt damit zusammen, daß ihre Wertvorstellungen durch zwei Konzeptionen bestimmt sind. Es handelt sich einmal um die *Konzeption der kleinen, überschaubaren Lebenskreise:* Die Gesellschaft sollte sich entgegen der tatsächlichen Entwicklung eigentlich in solchen kleinen, überschaubaren

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kreisen konkretisieren, wo die einzelnen noch persönlichen Kontakt miteinander haben, wo ein persönliches Verhältnis zwischen dem Eigentümer des Betriebes oder dem Meister und dem Untergebenen besteht, wo auch Bande persönlicher Gemeinschaft das Nachbarschaftsverhältnis bestimmen. Diese Konzeption wurde von der Historischen Schule vertreten. Sie geht zurück auf die Romantik, die sie ihrerseits wieder durch eine Wiederbelebung der mittelalterlichen Vorstellungswelt in einer gewissen Opposition zur Aufklärung entwickelt hat. Die zweite Konzeption entstammt einer andern Welt; es ist die *Konzeption der egalitären Demokratie*. Die Gesellschaft wird als eine größere Zahl wenigstens grundsätzlich gleichgestellter, unorganisierter Bürger gesehen.

Es ist interessant, daß die Gegensätze in der Beurteilung der Konzentration sich schon vor anderthalb Jahrhunderten vorfanden. Ich möchte das mit Zitaten von *Jean Paul* und *Schiller* belegen. Um nicht den falschen Eindruck entstehen zu lassen, daß ich mich jeweils abends in die Klassiker vertiefe, darf ich bemerken, daß ich auf diese Zitate bei der Lektüre der Konzentrationsliteratur gestoßen bin.

Jean *Paul* weist darauf hin, daß der Mensch „in der Stadt um den warmen Erdgürtel seiner elterlichen Freunde und Bekanntschaften die größeren kalten und Eiszonen der ungeliebten Menschen sehen muß, welche ihm unbekannt begegnen und für die er sich so wenig liebend entflammen oder erwärmen kann als ein Schiffsvolk, das vor einem andern, fremden Schiffsvolk begegnend vorübersegelt. Aber im Dorf liebt man das ganze Dorf, und kein Säugling wird da begraben, ohne daß jeder dessen Namen und Krankheit und Trauer weiß — und dieses herrliche Teilnehmen an jedem, der wie ein Mensch aussieht, welches daher sogar auf den Fremden und Bettler übergeht, breitet eine verdichtete Menschenliebe auf und die rechte Schlagkraft des Herzens[1]." *Schiller* äußert sich in seinem Gedicht „Der Spaziergang" ebenfalls zum Konzentrationsproblem, aber in anderer Weise. Er schreibt über die Stadt:

„Näher gerückt ist der Mensch an den Menschen. Enger wird um ihn,
Reger erwacht, es umwälzt rascher sich in ihm die Welt.
Sieh, da entbrennen in feurigem Kampf die eifernden Kräfte.
Großes wirket ihr Streit, größeres wirket ihr Bund.
Tausend Hände belebt ein Geist, hoch schläget in tausend Brüsten,
von einem Gefühl glühend, ein einziges Herz.
Schlägt für das Vaterland und glüht für der Ahnen Gesetze ...[2]"

[1] Jean *Paul*, zitiert von A. *Rüstow* in seiner Glückwunschadresse im Sammelband: W. *Röpke*, Gegen die Brandung, 1959, S. 36 f.

[2] Fr. *Schiller*, Der Spaziergang, in: Gedichte, 1. Teil, 1807, S. 54 f. Den Hinweis auf diese Distichen verdanke ich W. *Hellpach*, Mensch und Volk der Großstadt, 1939, S. 1. Um falschen Schlußfolgerungen zuvorzukommen, möchte ich beifügen, daß Schiller in den vorangehenden Distichen auch das Landleben idealisiert.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Sie sehen somit, daß die unterschiedliche Beurteilung der Konzentration durchaus keine Eigentümlichkeit der Gegenwart ist.

Nun könnte man sagen, diese Urteile seien einfach die Konsequenzen von zwei verschiedenen Wertwelten, die wir als solche respektieren müßten. Aber ich glaube doch nicht, daß wir das Problem in dieser Weise auf sich beruhen lassen können. Denn es verhält sich so, daß häufig dieselben Autoren, welche die Konzentration unter Verdacht stellen, ihr mit Mißtrauen begegnen, doch ganz selbstverständlich das Ziel der Wachstumsförderung anerkennen — das war ja auch das Verhandlungsthema vor zwei Jahren in Baden-Baden —, wegen des Wettlaufs mit der Sowjetunion sogar zu größeren Anstrengungen aufrufen und die Meinung vertreten, daß die europäische Integration mit allen Kräften zu fördern sei, obwohl einerseits das Wachstum, andererseits die Integration Europas natürlich in wesentlichem Maße die Konzentration beflügelt.

Vor allem wird übersehen, daß jene Werte der Freiheit, der Selbständigkeit, der Initiative nicht nur in einer Gesellschaft mit kleinen, überschaubaren Lebenskreisen realisiert werden können, sondern auch in einer hochindustrialisierten bzw. hochkonzentrierten Wirtschaft. Aber dies wird sich nicht spontan herausbilden, sondern bedarf der Betreuung, bedarf der Organisation, und in dieser Hinsicht könnte man sagen, daß die Aufgabe darin besteht, *die Konzentration zu assimilieren.*

Etwas Ähnliches gilt wohl auch im Hinblick auf die Konzeption, die ich als die der egalitären Demokratie geschildert habe. Alexander *Rüstow* hat einmal von der Soziologie-Blindheit des klassischen Liberalismus gesprochen. Nun haben wir gesehen, inwiefern die Konzentration Macht schafft. Aber ich glaube, es wäre falsch, darin nur eine Gefahr zu erblicken. Denn diese Machtkörper bewirken zugleich eine *erhöhte Stabilität der gesellschaftlichen Verhältnisse,* was in einer Situation, in der der Staat und die einzelnen Parteien sich einer großen Masse im wesentlichen gleichgestellter Bürger gegenübersehen, von besonderer Bedeutung ist. Insoweit hat die Machtkonzentration eine Wirkung, die häufig übersehen wird.

Ich glaube deshalb, daß wir in gewisser Hinsicht umdenken müssen. Wir müssen aufpassen, daß wir uns in bezug auf das Konzentrationsproblem nicht falsch einstellen. Ich halte es nicht für sinnvoll — und insofern teile ich die Auffassung von Herrn Kollegen *Salin* —, daß wir uns dem Konzentrationsprozeß entgegenstemmen. Wenn wir das versuchen, dann verfehlen wir die Hauptaufgabe, die darin besteht, die Folgen der Konzentration zu assimilieren und die Konzentration zu lenken, soweit das möglich ist. (Beifall.)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Prof. Dr. Fritz *Baade* (Kiel):

Herr Vorsitzender! Meine Damen und Herren! Ich bin Herrn *Salin* sehr dankbar dafür, daß er in seinem Referat zwei Tatbestände mit solcher Schärfe herausgearbeitet hat: den Tatbestand der Unentrinnbarkeit des Konzentrationsprozesses und den der Unentrinnbarkeit eines erheblichen Funktionswandels des Eigentums, eines Funktionswandels, der weitgehend bis zur Aufhebung des Eigentums im herkömmlichen Sinne führen wird. Gestatten Sie mir bitte, daß ich als Weltwirtschaftler im Anschluß an die Ausführungen von Herrn *Salin* Ihren Blick auf die Wirtschaft in der Welt von morgen lenke.

Wir haben heute auf der Erde eine Bevölkerung von 2,8 Milliarden Menschen. Davon leben nur 0,8 Milliarden im sog. westlichen Wirtschaftssystem; 1 Milliarde leben bereits heute in den Ländern des kommunistischen Blocks und 1 Milliarde in den Entwicklungsländern, von denen sich die wirtschaftlich wichtigsten — Indien und Indonesien — vollständig zum Prinzip des Gemeineigentums an den Grundstoffindustrien bekannt haben.

Die meisten Bevölkerungswissenschaftler nehmen an, daß am Ende unseres Jahrhunderts die Erdbevölkerung auf 6 bis 6,5 Milliarden Menschen angewachsen sein wird. Davon werden die — sozusagen — kapitalistischen Länder — wenn noch dieselben Länder zu diesem Bereich gehören — nur etwa 1 bis 1,2 Milliarden, die Länder des kommunistischen Blocks im heutigen Umfange 2,4 bis 2,6 Milliarden und die Entwicklungsländer weitere etwa 2,4 bis 2,6 Milliarden repräsentieren.

Gleichzeitig wird eine Industrialisierung vor sich gehen, die weit über alles hinausgeht, was die Menschheit bis jetzt erlebt hat, und weit über das hinaus, was wir bisher für möglich gehalten haben. Bei dieser Industrialisierung wird das Instrument der Konzentration in den Ländern des kommunistischen Blocks mit ganz neuen, dem kollektiven System eigenen Methoden Fortschritte erzielen, von denen wir uns heute noch kaum eine Vorstellung machen können.

Einige Beispiele: Allen W. *Dulles,* der Leiter des amerikanischen Geheimdienstes, hat, wie Sie wissen, im April 1959 einen viel beachteten Vortrag gehalten, in dem er feststellte, daß die durchschnittliche jährliche Steigerung des Sozialprodukts in den Vereinigten Staaten 3 %, in der Sowjetunion 10 % beträgt. Er führte weiter aus, daß zu der Zeit, als er seinen Vortrag hielt, viermal so viele Werkzeugmaschinen in der Sowjetunion produziert wurden als in den Vereinigten Staaten. Ich habe das zunächst kaum glauben können, bis wir schließlich an Hand der sowjetischen Originalstatistiken haben feststellen können, daß das zumindest für spanabhebende Maschinen der Fall ist.

Kurz danach erschien ein Bericht des amerikanischen Wissenschaftlers Seymor *Melman,* Professor of Industrial Management and Engi-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

neering an der Columbia Universität, der nach längerem Besuch in Rußland zu dem Ergebnis gekommen war, daß Standarddrehbänke — die wichtigsten — in der Sowjetunion mit der Hälfte der Arbeitsstunden hergestellt werden wie in den Vereinigten Staaten. Meine Damen und Herren, das ist das Resultat einer Anwendung des Konzentrationsprinzips, die bisher leider nur in kollektiv geleiteten Volkswirtschaften möglich ist. Es ergibt sich aus der Tatsache, daß sich der Werkzeugmaschinenfabrikant in den Vereinigten Staaten keineswegs darauf verlassen kann, daß er im nächsten Jahr ebenso viele Werkzeugmaschinen verkaufen wird wie gegenwärtig. Er muß damit rechnen — die letzte Rezession hat es gezeigt —, daß sein Absatz sehr scharf zurückgeht. Dagegen kann der Werkzeugmaschinenfabrikant in der Sowjetunion auf viele Jahre vorausplanen, in welchem Maße er investieren soll, weil er weiß, daß er die vorgesehene Produktion auch verkaufen kann.

In der Stahlindustrie der kommunistischen Welt gehen heute Entwicklungen vor sich, die nicht nur institutionell, sondern auch technisch über das hinausgehen, was wir in der westlichen Welt kennen. Eine Delegation der Firma Fried. Krupp (drei Direktionsmitglieder und drei Ingenieure) hat Rußland besucht und berichtet, man habe in Sibirien die Stahlwerke im Bau gesehen, von denen deutsche Ingenieure am Reißbrett träumten. Das gleiche gilt von der Stahlindustrie, die sich die Volksrepublik China heute in der Mandschurei aufbaut. Unsere Konzerne sind nicht konzentriert, d. h. kapitalkräftig genug, um in solchen Einheiten bauen oder auch nur planen zu können wie in der Sowjetunion.

Bis zum Ende unseres Jahrhunderts werden wir eine Weltstahlproduktion erreichen, von der mindestens zwei Drittel, vielleicht sogar drei Viertel in Betrieben erzeugt werden, die einem kollektiven Eigentümer gehören, und höchstens ein Drittel oder sogar nur ein Viertel in Anlagen, die noch Privateigentümern gehören. Dabei wird sich in diesem einen Drittel bzw. Viertel der Stahlproduktion der Welt, das formal noch in Händen von Privateigentümern sein wird, der Prozeß vollziehen, von dem Herr *Salin* uns heute ein so anschauliches Bild gegeben hat: die Expropriation der Expropriateure, wie Karl *Marx* es genannt hat, auf dem kältesten Wege, der überhaupt denkbar ist, nämlich durch Aushöhlung der Eigentumsfunktionen.

Mit dieser kleinen weltwirtschaftlichen Ausschau möchte ich mich an die Seite von Herrn *Salin* stellen. Ich bin durchaus davon überzeugt, daß er ebensowenig wie ich solche Ausführungen gemacht hat, um zu verherrlichen, was im Osten geschieht, sondern um die westliche Welt aufzurütteln.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wir müssen eine Fülle von Illusionen abschütteln, um zu verhindern, daß wir vom Osten nicht nur quantitativ — daß das geschieht, ist unvermeidbar —, sondern auch qualitativ überrundet werden. Insbesondere müssen wir uns ernstlich um Methoden bemühen, die es den Entwicklungsländern ermöglichen, maximale wirtschaftliche Effizienz auch auf anderen als kommunistischen Wegen zu erreichen. Es wäre eine geistige Bankrotterklärung des Westens ohnegleichen, wenn alle diese Länder zur wirksamen Entwicklung ihrer Wirtschaft nur auf kommunistische Methoden verwiesen werden müßten. (Beifall.)

Vorsitzender Prof. Dr. Fritz *Neumark* (Frankfurt a. M.):

Ich danke Herrn Kollegen *Baade* für seine sehr provokatorischen, aufreizend formulierten Diskussionsbemerkungen. Gestatten Sie, meine Damen und Herren, dem Vorsitzenden einige Worte dazu.

Der Theoretiker pflegt mit Recht, so scheint mir, die Klausel *„ceteris paribus"*, d. h. den Vorbehalt: „unter sonst gleichbleibenden Umständen", zu verwenden. Ich bin überzeugt davon, daß Herr *Baade* nur in der Hitze des Gefechts diese Mahnung zur Vorsicht nicht explizite erwähnt hat. Denn Prognosen — insbesondere Prognosen auf demographischem Gebiet, von denen er ausging — sind so oft durch die Wirklichkeit dementiert worden, daß man nur unter Zuhilfenahme der einschränkenden Klausel „unter sonst gleichbleibenden Umständen" eine „Ausschau", wie Herr *Baade* es genannt hat, wagen kann. Das gilt nicht nur für die 6 bis 6,5 Milliarden Erdbevölkerung, sondern namentlich auch für die Aufteilung in kommunistische Staaten, westliche Länder und Entwicklungsländer. Wer nicht mit wahrhaft prophetischer Gabe ausgestattet ist, wird kaum in der Lage sein, über die Gesamterdbevölkerung im Jahre 2000 und gar über deren Aufteilung auf drei Ländergruppen verläßliche Angaben zu machen. Es ist ja immerhin denkbar, daß im Zuge der Dynamik Verschiebungen eintreten werden.

Dasselbe gilt natürlich auch — und niemand weiß das besser als der Weltwirtschaftsexperte Fritz *Baade* — für die Entwicklung der Konzentration in den einzelnen Ländern. Er hat ja, was ich als besonders erfreulich empfunden habe, am Schluß seiner Bemerkungen, um diese gegen Mißdeutungen abzusichern, hervorgehoben, daß er vor Illusionen warnen möchte und daß er eine Entwicklung skizziert habe, wie sie sich *möglicherweise* vollziehen werde. Daß eine solche Möglichkeit *unter bestimmten Annahmen* besteht, wird sicher niemand leugnen wollen. Wenn daraus für die westlichen Länder der Anreiz resultiert, sich um die notwendige Rationalisierung stärker als bisher zu bemühen, so ist eines der Ziele erreicht worden, das Herr *Baade* mit seinen Diskussionsbemerkungen gewiß angestrebt hat.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Prof. Dr. Erich *Fechner* (Tübingen):

Meine Damen und Herren! Ich bitte den Herrn Vorsitzenden Ihrer Gesellschaft um Verzeihung, daß ich, der ich hier nur als Gast bin, das Wort ergreife. Der hohe Genuß, den mir die klaren Thesen von Herrn Professor *Salin* bereitet haben, hindert mich nicht, daraus eine gewisse Sorge abzuleiten, die sich auf die Frage der *Aktienrechtsreform* bezieht — der Punkt, der mich als Juristen am stärksten interessiert.

Ich wünschte, daß unsere Juristen in ihren Vorlesungen öfter ein solches Kolleg über die Wandlung des Eigentumsbegriffs hörten, wie es uns Herr *Salin* geboten hat. Ich stimme vollkommen mit diesen Ausführungen überein. Aber ich glaube, daß an dieser Stelle nicht eigentlich der Schwerpunkt des Problems liegt. Ich habe den Eindruck, daß sich die Wandlung des Eigentumsbegriffs schon weitgehend vollzogen *hat*, daß wir es hier also mit weitgehend abgeklärten Tatsachen zu tun haben, während die Arbeit des Soziologen an einer anderen Stelle einsetzen müßte, nämlich bei den Machtverhältnissen, die ja nicht nur in vollem Wandel begriffen, sondern die auch außerordentlich schwer festzustellen und herauszuarbeiten sind. Das schien mir besonders deutlich zu werden bei dem Problem des *Großaktionärs*. Herr Kollege *Salin* hat die Figur des Großaktionärs ganz isoliert herausgearbeitet. Daß der Großaktionär in dieser Isolation heute in der Tat keine bedeutende Rolle mehr spielt, würde auch ich meinen. Die Dinge liegen aber nicht so einfach, daß man den Sachverhalt so auch nur annähernd erschöpfen könnte. Vielmehr fängt das Problem da erst eigentlich an brennend zu werden, wo sich die Rechtsfigur des Großaktionärs kombiniert mit anderen Figuren, entweder mit dem „Manager" oder mit dem „Kreditgeber". Ich meine, daß man diese Zusammenhänge, die noch weitgehend ungeklärt sind, nicht einfach damit abtun kann, daß man sagt: Hier können wir eigentlich nichts weiter machen; solche Mißstände, wie sie zweifellos aufgetreten sind — die Frage der Kleinaktionäre ist ja nur ein kleiner Ausschnitt aus diesem weiten Bereich —, hat es immer gegeben, sie sind menschlich bedingt, und wir müssen uns damit abfinden. Eine solche Einstellung würde der Aktienrechtsreform, von der sehr viel abhängt, nicht förderlich sein.

Wenn ich hier eine Bitte äußern darf — und nur das ist eigentlich das Motiv für mich gewesen, das Wort zu ergreifen —, dann wäre es die Bitte an die Soziologie, dem Juristen und damit auch dem Gesetzgeber das *empirische Material* an die Hand zu geben, von dem aus überhaupt erst beurteilt werden kann, ob und inwieweit juristische oder gesetzgeberische Eingriffe möglich sind, um diese Mißstände wenn nicht abzustellen, so doch wenigstens zu mildern. Es genügt nicht zu sagen, daß die Manager durch die Kreditgeber in Schach gehalten werden sollten,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

weil gerade bei diesen beiden Gruppen sich zeigt, wie sich die Typen mischen: daß also der Großaktionär, der Manager und der Kreditgeber Figuren sind, die in einzelnen konkreten Personen zusammenfallen.

Ich bin durchaus mit Ihnen, sehr verehrter Herr Kollege *Salin,* der Meinung, daß viel Kritisches zur Aktienrechtsreform vorzubringen ist, soweit sie sich jetzt abzeichnet, daß die Reform, wie sie zu werden scheint, etwas anderes ist als die Reform, wie sie eigentlich sein sollte. Aber wir dürfen daraus dem Gesetzgeber nicht allein einen Vorwurf machen. Er bedarf der Beratung durch den Soziologen. Ich habe, soweit mich diese Dinge in meinen eigenen Fächern angehen, den Eindruck gewonnen, daß hier noch sehr viel getan werden müßte, um die Beziehungen zwischen den auf diesem Gebiet agierenden Personen aufzuklären, von denen der Jurist, von der breiten Öffentlichkeit ganz zu schweigen, vielfach keine richtige Vorstellung hat. (Beifall.)

Privatdozent Dr. Hans Otto *Lenel* (Hamburg):

Meine Damen und Herren! Ich möchte gern ein Wort zu der *Unentrinnbarkeit oder Zwangsläufigkeit der Konzentration* sagen. Die Vorstellung ist die, daß wir der Konzentration nicht entgegenwirken können, wenn wir nicht unseren Lebensstandard tiefer schrauben wollen, als er sonst sein könnte, oder daß wir mit dem Osten nicht konkurrieren können, wenn wir nicht alles tun, um die Konzentration weiter zu fördern. Eine solche Argumentation kann sich nur auf eine notwendige *Erhöhung der optimalen Betriebsgröße* stützen. Denn soweit ich sehe, kann das technische Wissen auf den Konzentrationsprozeß nur über die optimale Betriebsgröße wirken.

Es ist nun gar kein Zweifel, daß in sehr vielen Wirtschaftszweigen die optimale Betriebsgröße sich in den letzten Jahrzehnten erheblich erhöht hat. Aber ich glaube, daß wir damit den Konzentrationsprozeß nicht voll erfassen können. Sie werden in einem der Materialbände die Ausführungen von *Blair* gelesen haben, der nachgewiesen hat, daß im Gegenteil in der letzten Zeit von der Technik konzentrationsmindernde Einflüsse ausgegangen sind.

Die amerikanische Zeitschrift „Fortune" hat eine Untersuchung über die größten Unternehmen der Welt angestellt. Aus dieser Untersuchung ergibt sich, daß der heutige Stand der Konzentration keinesfalls mit dem Wachstum der optimalen Betriebsgröße zu erklären ist. Keines der Unternehmen, die von „Fortune" aufgeführt werden, besitzt nur *einen* Betrieb, keines erzeugt nur *ein* Produkt. Beides wäre aber erforderlich, wenn allein das Wachstum der optimalen Betriebsgröße die Ursache der Großunternehmen wäre.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Nehmen wir den Fall von Unilever, eines der größten Unternehmen. Unilever erzeugt nicht nur Margarine und Seife, die in ihrem Produktionsprozeß zusammenhängen, sondern auch Speiseeis, hat Lebensmittelfilialbetriebe, besitzt Plantagen, eine Flotte usw. — alles Betriebe, die mit der Margarineerzeugung in keinem technischen Zusammenhang stehen.

Wenn wir den Konzentrationsprozeß ganz erfassen wollen, können wir uns nicht auf solche Vorstellungen von der technischen Zwangsläufigkeit beschränken, sondern müssen uns meines Erachtens insbesondere auch den marktpolitischen und finanziellen Ursachen der Konzentration zuwenden, die, wie mir scheint, in den Materialbänden vielleicht etwas zu kurz gekommen sind. (Beifall.)

Professor Dr. Edgar *Salin* (Basel):

Meine sehr verehrten Damen und Herren! Ich bin sehr dankbar, daß mir das Schlußwort die Chance gibt, einiges, was ich in meinen sehr abgekürzten Ausführungen[1] nur zugespitzt gesagt habe, zu ergänzen. Ich darf der Reihe nach auf die Voten der Diskussionsredner eingehen.

Herr Kollege *Gadolin:* ich habe nichts gegen den Schutz des Privateigentums gesagt, sondern nur betont, daß die Vorstellung der *Heiligkeit* des Privateigentums nicht christlich, sondern bürgerlich ist, und daß sie nur auf eine Existenz von 150 Jahren zurückblickt, nicht mehr. Ich bin der Meinung, daß gerade wenn man diesen falschen Heiligenschein wegnimmt, wieder das deutlich werden kann, was im Eigentum ewig liegt, nämlich die Verantwortung und die Verpflichtung. Darin allein liegt zugleich auch seine Rechtfertigung.

Ich habe mit großem Interesse gehört, daß Herr *Gadolin* die Maschinen der Finnair als seine Flugzeuge empfindet. Ich habe das gleiche bei Aktionären der Swissair erlebt, die mir gesagt haben: „Ja, wir bekommen dabei noch eine Ermäßigung auf die Flüge!" Hier haben also Menschen doch die Empfindung, der Aktienbesitz mache zum Eigentümer einer Maschine.

Inbezug auf die „Gangster" bin ich gründlich mißverstanden worden. Herr *Gadolin* sagt, daß es die Gangster auch jetzt noch gibt; das müsse ich doch wissen, denn die Gangster fänden ihre Unterkunft häufig in der Schweiz. Genau diese Tatsache läßt mich feststellen: Diese Typen haben gar nichts mehr von ihrem Eigentum, von ihrem Leben! Eigentum ist etwas, was dauert, und Eigentum ist etwas, worauf man wirklich „sitzen" kann. Aber wenn man, wie der technische Ausdruck ganz richtig lautet, nur „hot money" hat, also Geld, das man schleunigst von Deutschland

[1] Das vorstehend abgedruckte Referat enthält den vollen Wortlaut.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nach der Schweiz, dann von der Schweiz nach Tanger, von Tanger in den Kongo und vom Kongo wieder in die Schweiz schiebt und nächstens auf den Mond bringt, — dann ist das gar kein wirkliches Eigentum im alten, echten Sinn! Im übrigen sprach ich darum von „Gangstern", weil sie nicht mehr typisch sind für das, was der Kapitalismus heute darstellt, weil sie kein repräsentativer Typ der „Kapitalisten" sind.

Das führt zu einem zweiten Punkt, der durch Herrn *Baade* zur Sprache kam und den ich meinerseits nur der Kürze halber nicht mit vorgetragen habe. Ich stimme hier Herrn *Baade* vollkommen zu. Es gibt eine Reihe von Schlagworten, die weiter existieren, seit sie *Marx* mit seiner außerordentlichen Begabung für solche Formulierungen geprägt hat. Zu diesen Schlagworten gehört das von der Expropriation der Expropriateure. Ich bin der Meinung — und das ist es, was ich mit der Verflüchtigung des Produktionseigentums zeigen wollte —, die Expropriateure im *Marx*schen Sinn sind schon expropriiert, sie wissen es nur noch nicht, weil sich der Vorgang geistig und nicht rechtlich vollzogen hat. Oft vergehen Jahrzehnte bis zum rechtlichen Niederschlag.

Über die Vermögenskonzentration, die am ehesten rückgängig zu machen ist, habe ich absichtlich nicht gesprochen, weil ich das Referat von Herrn *Föhl* kenne und mir gesagt habe, daß sich nach dem Referat von Herrn *Föhl* Gelegenheit ergibt, darüber zu diskutieren.

Anderer Meinung als Herr *Krelle* bin ich in der Frage der Aufsichtsratsstellen. Natürlich können Sie gesetzlich die Zahl der Aufsichtsratsstellen, die eine Person innehaben darf, auf zwanzig oder vielleicht auch auf zwei beschränken. Aber was wird die Konsequenz sein? Wenn etwa der Generaldirektor der Bank nur noch im Aufsichtsrat der Gesellschaft A sitzen kann, so wird der nächste Direktor gebeten, die Gesellschaft B zu übernehmen, der zweitnächste Direktor die Gesellschaft C usw. Glauben Sie, daß dadurch eine wirkliche Änderung eintritt? Ich kenne die Praxis zu gut, um zu glauben, daß man mit solchen Barrieren konkrete Machtverhältnisse ändern kann.

Um noch stärker in die Tabus der Bundesrepublik hineinzustoßen, möchte ich sogar behaupten, daß heute in einem gut organisierten Konzern mehr Wettbewerb aufrechterhalten werden kann, als es weithin in der sogenannten freien Wirtschaft der Fall ist. Das ist eine Frage der zweckmäßigen Organisation, die bei uns auf dem Kontinent noch in den Anfängen steht. „Operation research" ist bei uns beinahe noch unbekannt. Es ist sehr interessant, in Amerika zu beobachten, wie z. B. bei General Motors, so bürokratisiert der Betrieb als ganzer ist, die verschiedenen Abteilungen (Buick, Pontiac, Chevrolet usw.) untereinander in Wettbewerb stehen. Ebenso bekommt bei Großhandelsfirmen, die Niederlassungen an vielen Orten haben, jeder örtliche Geschäftsführer seine Chance, indem die Ergebnisse der verschiedenen Städte und Bezirke

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

miteinander verglichen werden, so daß auch hier der Wettbewerb aufrechterhalten wird. Es ist also nicht so, daß Konzentration und Wettbewerb sich unbedingt ausschließen, sondern im Einzelfall entscheidet sich, welches Maß an Freiheit und Wettbewerb und welche Form aufrechterhalten werden kann und soll.

Das bringt mich zu der Frage des Aktienrechts, die von verschiedenen Rednern angeschnitten worden ist. Herr *Fechner* ist sicher im Recht, wenn er sagt, den Juristen sei nicht genügend Material unterbreitet worden. Ich bin allerdings der Ansicht, das liegt daran, daß in der Hauptstadt eines uns sehr vertrauten Landes eine wirtschaftspolitische Schule regiert, die mit der Wirklichkeit von heute nicht mehr sehr viel Berührung hat. Niemand wird die enorme Leistung des Neoliberalismus bestreiten. Im Verein mit der außerordentlichen Arbeitskraft des deutschen Volkes hat der Ordo-Liberalismus dazu geführt, daß sich die Wirtschaft hier viel schneller als in England oder Frankreich von den Kriegsfolgen erholt hat. Aber seine Zeit ist vorbei, und zwar gründlichst vorbei.

Die Leistung des Ordo-Liberalismus ist eine Wachstumsleistung gegewesen — die Freiheit, die er bot, hat dazu beigetragen, daß die westdeutsche Produktion in atemraubendem Tempo und bewundernswertem Ausmaß gesteigert wurde. Aber in der Organisationsleistung hat er genauso versagt wie der klassische Liberalismus vorher. Nur darum müssen wir uns heute über die Konzentrationsvorgänge so ernsthaft unterhalten, und nur dadurch ist in der Öffentlichkeit ein solches Mißtrauen gegenüber jeder Konzentration entstanden. Von den Mißbräuchen, die vorkamen, sei keiner entschuldigt; aber nicht ein einziger hätte passieren können, wenn es eine ordnende Wirtschaftspolitik gegeben hätte.

Dieser Neoliberalismus mit seiner „markt-konformen" Politik ist ökonomisch am Ende. Aber bei dem Entwurf für die Aktienrechtsreform hat das, was ökonomisch am Ende ist, noch einmal Pate gestanden. Daß auf diesem Boden keine sinnvolle Gesetzgebung möglich ist, hat aber m. E. das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen von 1957 zur Genüge bewiesen. Ein zweites Beispiel wäre von Übel. Ich bin überzeugt, daß kein Jurist seine Freude daran haben kann, wirklichkeitsfremde Normen aufzustellen. Also scheint es mir eine Pflicht des Ökonomen zu sein, ihm die Absage an theoretisch und praktisch überholte Ideologien zu erleichtern.

Darum nehme ich so besonders wichtig, was ich unter Weiterspinnung von Gedanken *Schumpeters* über die Mediatisierung des Eigentums sagte. Wenn man mir immer wieder entgegenhält: die Selbstfinanzierung bedeute eine Verfügung der Manager über das Eigentum der Aktionäre, so erscheint mir das als Welt- und Unternehmensfremdheit — als eine Auffassung, mit der sich jedenfalls kein dieser neuen Etappe

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der industriellen Revolution adaequates Recht schaffen läßt. Ein Unternehmen behält nur dadurch seine Bedeutung und seine Ertragskraft, daß es für technische Neuerungen aufgeschlossen ist, selbst technische, chemische, medizinische Forschungen veranlaßt und finanziert und diejenigen in Produktion nimmt, welche klingenden Erfolg versprechen. Traut man den Managern nicht zu, daß sie die richtige Entscheidung treffen, so sind sie fehl am Platz und müssen durch bessere ersetzt werden. Aber eine Aktionärsversammlung kann ihnen die Entscheidung nicht abnehmen, und ich zweifle, ob jemand bereit wäre, junge Aktien zu zeichnen, wenn man ihm vorher sagen würde, welches Risiko mit der Neuaufnahme jedes Artikels verbunden ist, und daß vielleicht von 100 Medikamenten, die erforscht und ausgeprobt werden, sich schließlich eines als Quelle hoher Erträge und Basis neuer Forschung erweist. Darum wiederhole ich: ökonomisch besteht gar kein Gegengrund gegen eine Streuung des Aktienbesitzes — aber man soll den Vorgang nicht politisch verbrämen und dies unter der falschen Flagge der „Demokratisierung" tun. Ich freue mich sehr, von Herr *Friedensburg* zu hören, daß er diese Meinung teilt und schon lange vertreten hat. Alle Argumente für eine Scheindemokratie werden eines Tages auf ihre Urheber zurückfallen, und es steht sehr zu befürchten, daß man durch eine solche Überspannung genau so die Aktiengesellschaft ruiniert, wie man es in der Weimarer Republik mit dem Staat getan hat.

Zuletzt noch einige Anmerkungen zu dem wichtigen Votum von Herrn *Lenel*. Ich habe selbst von optimaler Konzentration gesprochen; aber ich zweifle, ob man zu ihrer Beurteilung von der optimalen Betriebsgröße ausgehen kann. Ich muß immer wieder darauf hinweisen: wir stehen mitten in einer neuen Etappe der industriellen Revolution. Eine im Augenblick optimale Betriebsgröße kann daher morgen, zumal wenn die Integration Kerneuropas fortschreitet, sich als völlig unzulänglich erweisen, und es kann jene Ausweichmöglichkeit fehlen, über welche die Mehrzahl der Konzerne verfügt. Ich bin nicht einmal überzeugt, daß es volkswirtschaftlich richtig ist, der horizontalen vor der vertikalen Konzentration den Vorzug zu geben. Der Fall ist gar nicht selten, daß Zulieferindustrien rechtlich selbständig bleiben und daß gerade dadurch ein Konzern die Möglichkeit besitzt, einen erheblichen Teil des Lager- und des Konjunktur-Risikos von sich abzuwälzen. Wenn man die vortrefflichen *Arndt*schen Bände noch ergänzen will, so würde ich daher glauben, daß Einzelanalysen der Konzerne samt den vor- und nachgeordneten Industrien nötig wären, um festzustellen, wie weit sich wissenschaftlich ein Generalurteil überhaupt halten läßt.

Erlauben Sie mir, daß ich hiermit schließe. Es wäre zur Frage der Macht, der realen und der fiktiven, noch unendlich viel zu sagen. Aber ich habe ja nicht über einen großen Problemkreis ein ausführliches Kol-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

leg halten können, sondern mußte und muß mich darauf beschränken, ein paar Richtlinien aufzuzeigen. Ich habe dies zugespitzt getan und habe bewußt ein paar Steine in ein Glashaus geworfen — in der Überzeugung, daß es unerläßlich ist, einige Tabus zu durchbrechen, um eine echte Diskussion in Gang zu bringen. (Beifall.)

Vorsitzender Prof. Dr. Fritz *Neumark* (Frankfurt a. M.):

Ich möchte in Ihrer aller Namen Herrn Kollegen *Salin* noch einmal herzlich für sein Referat und nicht zuletzt auch für das Schlußwort danken, in dem er einige seiner Gedanken präzisiert hat und auf Diskussionsbemerkungen eingegangen ist.

Damit schließe ich die Vormittagssitzung.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Erster Tag: Nachmittag
Montag, 19. September 1960

Vorsitz: Professor Dr. Dr. Carl *Föhl* (Tübingen)

Vorsitzender Professor Dr. Dr. Carl *Föhl* (Tübingen):

Meine Damen und Herren! Nachdem Herr *Salin* heute morgen in seinem Referat über die soziologischen Aspekte der Konzentration die Wandlungen unserer Gesellschaftsstruktur behandelt hat, denen nach seiner Auffassung ein unentrinnbarer Trend zur Konzentration der Produktionsweise und der Machtbefugnisse innewohnt, wenden wir uns jetzt den betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen zu, von denen das relative Wachstum der Betriebe und der Unternehmungen bestimmt wird. Ich bitte Herrn *Hax*, das Wort zu ergreifen.

Betriebswirtschaftliche Probleme der Konzentration

Von Prof. Dr. Karl *Hax* (Frankfurt a. M.):

I. Problemstellung

Aus der Formulierung des Themas ergibt sich, daß im Mittelpunkt der folgenden Betrachtung die Betriebs- und Unternehmenskonzentration stehen soll; denn die Betriebswirtschaftslehre ist eine Wirtschaftslehre der Unternehmung, und die Fragen der Größe und des Wachstums von Betrieben und Unternehmungen gehören zu ihren zentralen Problemen.

Die Begriffe „Betrieb" und „Unternehmung" sind bekanntlich nicht eindeutig. Wir wollen uns hier mit einer Abgrenzung begnügen, die für die weitere Darstellung ausreichend ist. Unter *„Betrieb"* wollen wir im folgenden eine *technische* Einheit verstehen, die technischen Produktionsaufgaben dient und in der Regel an einem einzigen Standort zusammengefaßt ist (örtliche Einheit). *„Unternehmung"* ist dagegen die *rechtliche* und *wirtschaftliche* Einheit, die den Betrieb ihren Zwecken dienstbar macht. Daraus folgt, daß die Unternehmung mehrere Betriebe umfassen kann, die oft auch örtlich voneinander

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

getrennt sind. Wir unterscheiden demgemäß zwischen *einbetrieblichen* und *mehrbetrieblichen Unternehmungen.* Die Unternehmung als wirtschaftliche Einheit ist allerdings nicht immer leicht gegenüber umfassenderen Gebilden abzugrenzen. Schwierigkeiten ergeben sich z. B. beim *Konzern,* der ohne Zweifel eine wirtschaftliche Einheit ist — gekennzeichnet durch die einheitliche Leitung —, aber aus rechtlich selbständigen Gesellschaften besteht. Ob er als „Unternehmung" in unserem Sinne angesehen werden kann, hängt von dem Grade der wirtschaftlichen Verflechtung ab; dieser kann vielfach an der Dringlichkeit des Bedürfnisses gemessen werden, die Bilanzen der einzelnen Glieder durch eine konsolidierte Bilanz für das ganze Gebilde zu ergänzen (Bilanzeinheit)[1]. Wenn bei den abhängigen Gesellschaften keinerlei Fremdbeteiligungen vorliegen, ist der Unterschied zwischen Konzern und „Einheitsunternehmung" rein formaler Art; wirtschaftlich gesehen handelt es sich in beiden Fällen um Unternehmungen in unserem Sinne[2].

Im Zusammenhang mit dem Problem der Konzentration wird immer nach der *Größe* der Betriebs- und Unternehmungseinheiten gefragt, und deshalb ist zunächst zu prüfen, *wie* diese Größe *gemessen* werden kann. Wegen des komplexen Charakters der zu messenden Gebilde gibt es keinen einheitlichen Maßstab; man muß sich vielmehr damit begnügen, mit Hilfe einer Kombination von Maßstäben die wichtigsten Teilphänomene zu erfassen, wobei für die Auswahl der Maßstäbe der jeweilige Zweck der Untersuchung entscheidend ist. Beim Betrieb als technischer Einheit liegt es nahe, Mengenmaßstäbe anzulegen, etwa die Menge der eingesetzten Rohstoffe, die Zahl der beschäftigten Arbeitskräfte, Zahl und Volumen der Produktionsanlagen oder die Produktmenge. Bei der Messung der Unternehmungsgröße wird man im allgemeinen Wertmaßstäbe verwenden müssen mit Rücksicht auf die Unterschiedlichkeit der eingesetzten Produktionsfaktoren und der Produkte. In Frage kommen vor allem der Wert der abgesetzten Produkte (d. h. der Umsatz) oder die Wertschöpfung[3].

Nun steht bei der Behandlung des Konzentrationsproblems weniger die absolute Größe zur Diskussion als die *Veränderung* dieser Größe,

---

[1] Vgl. Maurice *Moonitz,* The entity theory of consolidated statements, Brooklyn 1951.

[2] Vgl. Karl *Hax,* Konzernprobleme und Aktienrechtsreform in theoretischer Sicht. In: Betriebsgröße und Unternehmungskonzentration, Nürnberger Abhandlungen, Heft 10, Berlin 1959, S. 45—60, bes. Kapitel I: Der Konzern als Organisationsform der Großunternehmung, S. 45—53.

[3] Vgl. auch Erich *Schäfer,* Die Unternehmung, Bd. I, Köln und Opladen 1954, 2. Aufl., S. 125 f.; Helmut *Koch,* Artikel Betriebsgröße. In: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, II. Bd., Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1959, S. 82—92, hier S. 83—85; Joel *Dean,* Managerial Economics, Englewood Cliffs, N. J. 1951, S. 303 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

das *Wachstum* oder das *Schrumpfen* von Betrieben und Unternehmungen. Das Wachstum vollzieht sich entsprechend den unternehmerischen Dispositionen durch laufendes Anpassen an die wechselnden technischen, marktlichen und sonstigen Daten. Bei diesem Anpassungsprozeß verhalten sich aber die Produktionsfaktoren sehr unterschiedlich. Manche müssen vom Unternehmer auf längere Sicht geplant werden, da ihr Beweglichkeitsgrad gering ist und sie nur innerhalb längerer Zeitspannen sinnvoll genutzt werden können; andere können dagegen laufend den sich ändernden Datenkonstellationen angepaßt werden[4]. Hierauf beruht seit *Marshall* die Unterscheidung zwischen lang- und kurzfristiger Anpassung in der Wirtschaftstheorie. *Schmalenbach* spricht im ersten Falle von Änderungen der Betriebsgröße (oder der Kapazität), im zweiten Falle von Änderungen der Beschäftigung (bei gegebener Kapazität) und unterscheidet demgemäß in der Kostentheorie zwischen den Erscheinungen der Größenprogression und Größendegression auf der einen Seite und der Beschäftigungsprogression und Beschäftigungsdegression auf der anderen Seite[5]. Praktisch lassen sich Größenänderung und Beschäftigungsänderung nicht immer eindeutig voneinander trennen, da es sich in beiden Fällen um die Auswirkung von Anpassungsprozessen gleicher Art handeln kann[6]. Gedanklich müssen wir aber an der Unterscheidung festhalten, insbesondere im Hinblick auf die folgende Untersuchung, der lediglich langfristige Überlegungen zugrunde liegen. Das Wachstum der Unternehmungen erscheint so gesehen als eine Abfolge von Unternehmungsgrößen, als eine „endgültige" Variation der Einsatzmengen aller Produktionsfaktoren.

Wir müssen nun prüfen, in welchen Formen sich dieser Wachstumsprozeß vollzieht, weil wir auf diese Weise den Ausgangspunkt für die entsprechende Gliederung der Konzentrationsvorgänge gewinnen.

Zunächst kann bei unverändertem Fertigungsprogramm lediglich die Menge der Produkte vermehrt werden, und zwar gleichmäßig für alle Erzeugnisse. Das ist allerdings selten; in der Regel wird die Produktion einiger Erzeugnisse stärker ausgedehnt als die der anderen; oft werden auch ganz neue Erzeugnisse in das Fertigungsprogramm aufgenommen. Man spricht in all diesen Fällen von einer *Ausdehnung der Produktionsbreite* oder von *horizontalem Wachstum:* Es wachsen Produktionsmenge und Produktionswert, entweder unter Beibehaltung

---

[4] Vgl. *Koch,* a.a.O., S. 84.

[5] Vgl. Eugen *Schmalenbach,* Kostenrechnung und Preispolitik, Köln und Opladen 1956, 7. Aufl., S. 40 u. S. 100.

[6] Vgl. Erich *Gutenberg,* Offene Fragen der Produktions- und Kostentheorie. In: Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, N. F., 8. Jg. (1956), S. 429—449, bes. S. 446 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

des ursprünglichen Fertigungsprogramms oder unter Erweiterung des Fertigungsprogramms durch neue Erzeugnisse. Im ersten Falle kann man das Wachstum noch mengenmäßig erfassen — am eindeutigsten im Einproduktbetrieb —, im zweiten Falle kommt nur ein Wertmaßstab in Frage, in der Regel der *Umsatz*.

Das Wachstum der Unternehmung kann sich aber auch in der Weise vollziehen, daß entweder eine produktionstechnische Vorstufe in den Bereich des Unternehmens einbezogen wird, etwa durch Angliederung einer Spinnerei an eine Weberei — das ist der Fall der „backward integration"[7] — oder daß eine Nachstufe angegliedert wird, etwa eine Färberei an eine Weberei — das ist der Fall der „forward integration"[7]. Wir sprechen hier von einer *Ausdehnung der Produktionstiefe* oder von *vertikalem Wachstum*. Wenn alle sonstigen Umstände gleichbleiben, ändert sich im Falle der „backward integration" der Umsatz der aufnehmenden Unternehmung — in unserem Beispiel also der Umsatz der Weberei — nicht, obgleich das Unternehmen größer geworden ist. Der Umsatz versagt also hier als Maßstab der Größenänderung. Das Wachstum ist in diesem Falle nur mit Hilfe der *Wertschöpfung* zu erfassen.

Gegenstand unserer Untersuchung ist die Konzentration von Betrieben und Unternehmungen. Wir müssen deshalb fragen: In welchem Verhältnis steht die Konzentration zur Betriebs- und Unternehmensgröße? Ist Konzentration identisch mit Größe, etwa in Gestalt ausgedehnter Fabrikanlagen, großer Beschäftigtenzahlen oder hoher Umsätze? Bedeutet jedes Wachstum von Unternehmungen, insbesondere von großen Unternehmungen, ein Fortschreiten des Konzentrationsprozesses? In der Regel werden diese Fragen in der wissenschaftlichen Diskussion verneint: Nicht die absolute Größe der Betriebseinheiten oder Unternehmungen sei entscheidend, sondern ihre relative Größe. Zur Messung des Konzentrationsprozesses bedient man sich allgemein der Methode der Gleichverteilung. Hier geht man von der durchschnittlichen Größe der auf einem Markte als Anbieter auftretenden Unternehmungen aus und bestimmt die „Größe" der einzelnen Unternehmung danach, ob sie über oder unter dem Durchschnitt liegt. Wächst im Zeitablauf das Gewicht der über dem Durchschnitt liegenden Unternehmungen, angezeigt durch die Form der Lorenz-Kurve oder den Gini-Koeffizienten, dann liegt fortschreitende Konzentration vor. Die überdurchschnittlichen Unternehmungen brauchen dabei aber durchaus nicht große Unternehmungen zu sein; das hängt von dem Umfang des Marktes und der Zahl der dort als Anbieter auftretenden Unternehmungen ab.

[7] E. A. G. *Robinson*, The Structure of Competitive Industry, Cambridge 1959, S. 110.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Daran zeigt sich, daß dieser Konzentrationsmaßstab mit Vorsicht gebraucht werden muß. Zunächst ist zu fragen, warum denn überhaupt eine „Gleichverteilung" als Norm anzusehen ist. Das Nebeneinanderleben und Zusammenwirken größerer und kleinerer Gebilde ist eine allgemeine Erscheinung sowohl in der Natur als auch im gesellschaftlichen Leben. Warum soll das nicht auch für Betriebe und Unternehmungen gelten? Außerdem können sich in der Wirtschaft entscheidende Größenveränderungen vollziehen, die von der Gleichverteilungsmethode gar nicht erfaßt werden. Wenn ursprünglich in einem Wirtschaftszweige 10 000 Betriebe tätig waren, etwa im Fahrzeugbau 10 000 Wagenbauer, die alle den gleichen Umsatz aufwiesen, und wenn später, nachdem grundlegende technische Wandlungen eingetreten sind, nur noch zehn Betriebe in diesem Bereich arbeiten, etwa zehn Automobilfabriken, und zwar alle ebenfalls in etwa mit dem gleichen Umsatz, dann zeigt die Methode der Gleichverteilung keinerlei Änderung an, da auch jetzt kein Unternehmen über oder unter dem Durchschnitt liegt[8].

Konzentrationsvorgänge dieser Art sucht man zu erfassen, indem man den *Marktanteil* der einzelnen Unternehmung mißt; man stellt dabei fest, wieviel Prozent der auf dem speziellen Markt umgesetzten Güter auf sie entfallen. Hier ist zu beachten, daß je nach Art des Marktes ein kleines Unternehmen einen erheblichen Marktanteil besitzen kann, während ein anderes, wesentlich größeres Unternehmen in seinem Markte wegen dessen Ausdehnung nur über einen geringen Anteil verfügt.

Wenn man statt absoluter Maßstäbe Relativzahlen zugrundelegt (Verhältnis zur durchschnittlichen Unternehmensgröße in einer Branche oder Marktanteil), dann lassen sich Wachstum einer Unternehmung und Unternehmenskonzentration begrifflich eindeutig voneinander unterscheiden. Konzentration liegt dann nicht vor, wenn das Wachstum einer Unternehmung dem durchschnittlichen Wachstum der Branche oder der Gesamtwirtschaft entspricht. Wenn dagegen die großen Unternehmungen einer Branche stärker wachsen als der Branchendurchschnitt, dann handelt es sich um einen Prozeß der Konzentration; bleiben sie dagegen hinter dem Branchendurchschnitt

---

[8] Hierzu wie überhaupt zu den Schwierigkeiten einer Messung der Konzentration vgl. bes. M. A. *Adelman*, The Measurement of Industrial Concentration. In: The Review of Economics and Statitistics, Vol. XXXIII (1951), S. 269—96; in erweiterter Fassung wieder abgedruckt in Richard B. *Heflehower* u. George W. *Stocking* (Ed.), Readings in Industrial Organization and Public Policy, Homewood/Ill. 1958, S. 3—45; Gideon *Rosenbluth*, Measures of Concentration. In: Business Concentration and Price Policy, National Bureau Commitee for Economic Research, Princeton 1955, S. 57—95; Jürg *Niehans*, Eine Meßziffer für Betriebsgrößen. In: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 111. Bd. (1955), S. 519—542.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zurück, dann sind offenbar die kleinen und mittleren Unternehmungen stärker gewachsen, und dann liegt ein Prozeß der Dekonzentration vor.

Häufig wird der Gegenstand der Untersuchung stark eingeschränkt. Man differenziert nach der Methode, nach der sich die Unternehmensvergrößerung vollzieht, und unterscheidet dabei zwischen *„natürlichem Wachstum"* durch Ausbau der bestehenden Kapazität und Wachstum durch Aufnahme anderer Unternehmungen, etwa durch *Verschmelzung*[9]. Nur der zweite Fall wird untersucht und dargestellt[10]. Dabei geht man offensichtlich von der Vorstellung aus, daß in diesem Falle selbständige Existenzen vernichtet und dadurch allgemeine gesellschaftliche Interessen geschädigt werden. Außerdem vermutet man, daß bei „natürlichem" Wachstum der Kapazitätsausbau durch technisch bedingte Kostenvorteile veranlaßt werde, während bei Fusionen wirtschaftliches Machtstreben bestimmend sei. Diese begriffliche Abgrenzung ist aber wirtschaftlich gesehen unzweckmäßig. Wenn ein Unternehmen sich etwa eine Produktionsstufe angliedern will und der Weg der Fusion mit einem schon bestehenden Unternehmen wird ihm versperrt, dann muß es die entsprechenden Anlagen neu erstellen. Das kann aber in dieser Branche zu einer Überkapazität führen, so daß gesamtwirtschaftlich eine Kapitalfehlleitung vorliegt. Außerdem wird der Konkurrenzkampf möglicherweise so hart werden, daß die schwächeren Unternehmungen schließlich doch ausscheiden. Die dabei eintretenden gesamtwirtschaftlichen Verluste wären durch einen Zusammenschluß vermieden worden.

Wenn wir auch mit Hilfe der oben entwickelten Kriterien Wachstum und Konzentration begrifflich gegeneinander abgrenzen können, so ist es doch im Einzelfalle sehr schwer festzustellen, ob ein Wachstumsvorgang als Konzentration anzusehen ist oder nicht; denn dazu bedarf es eines Vergleichs mit gleichartigen anderen Unternehmungen, und dieser Vergleich wird durch die individuelle Struktur der Unternehmungen erheblich erschwert, wenn nicht unmöglich gemacht.

Bei unserer theoretischen Analyse müssen wir notwendigerweise von vereinfachten Modellvorstellungen ausgehen. Wir denken an eine größere Zahl von Unternehmungen, die alle nur *ein* Produkt, und zwar alle das gleiche Produkt, herstellen und sich im Grunde genommen nur durch ihre Größe unterscheiden. Diese Vorstellung entspricht aber nicht der Wirklichkeit. Die Einprodukt-Unternehmung ist ein Grenzfall, der praktisch nur selten vorkommt. In der Regel haben wir es mit *Mehrprodukt-Unternehmungen* zu tun, die meist ein sehr

---

[9] Vgl. auch Richard B. *Heflebower*, Economics of Size. In: The Journal of Business. Vol. XXIII (1950), S. 253—268, hier S. 255 f.

[10] Aus der großen Zahl der Publikationen, vgl. z. B. Robert *Liefmann*, Kartelle, Konzerne und Trusts, 7. Aufl., Stuttgart 1927.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

vielseitiges Fertigungsprogramm haben. Dieses Fertigungsprogramm ist auch innerhalb der gleichen Branche von Unternehmen zu Unternehmen sehr unterschiedlich. Die verschiedenen Erzeugnisse können dabei in einem substitutionalen oder in einem komplementären Verhältnis stehen; sie können aber auch, wie das oft bei der Kuppelproduktion vorkommt, absatzmäßig überhaupt keinerlei Beziehungen zueinander haben und auf ganz verschiedenen Märkten angeboten werden. Der Marktanteil eines Unternehmens wird dabei auf den einzelnen Märkten oft sehr unterschiedlich sein. Unter diesen Umständen ist es aber schwer, die Marktstellung eines solchen Unternehmens und ihre Veränderungen exakt zu erfassen. Man müßte dann schon den Begriff des „Marktes" sehr weit ausdehnen und damit verwässern.

In unseren Modellvorstellungen gehen wir gewöhnlich von der einstufigen Unternehmung aus. In Wirklichkeit umfaßt insbesondere die große Unternehmung in der Regel *mehrere Produktionsstufen,* wobei es innerhalb der gleichen Branche die verschiedensten Strukturen gibt. Die Weberei kann als einstufiges Unternehmen geführt werden; sie kann aber auch mit einer Spinnerei verbunden sein. Beide Anlagen können dabei harmonisch aufeinander abgestimmt sein. Es ist aber auch möglich, daß die Spinnerei den Bedarf der Weberei nicht voll zu decken vermag, daß also noch Garne hinzugekauft werden müssen. Möglicherweise ist aber die Garnproduktion so groß, daß ein Teil unmittelbar auf dem Markte abgesetzt werden muß. Diese Fälle sind für jedes Unternehmen anders gelagert, und jede Lösung kann auf Grund der individuellen Verhältnisse ökonomisch richtig sein.

Aus der individuellen Gestaltung der Produktionsprogramme in den Mehrproduktunternehmungen und der Produktionstiefen in den mehrstufigen Unternehmungen ergibt sich eine sehr unterschiedliche Zahl von Betriebseinheiten in den einzelnen Unternehmungen mit entsprechend unterschiedlichen Standorten und Standortbedingungen.

Das Ausmaß dieser Unterschiede ist in der Betriebswirtschaftslehre sichtbar geworden, als man sich darum bemühte, den *Betriebsvergleich* zu entwickeln. Aus dem Betriebsvergleich, der die Wirtschaftlichkeit gleichartiger Betriebe vergleichend messen sollte, wurde der Unternehmensvergleich, bei dem es in erster Linie auf die Erfassung der Strukturunterschiede ankam.

Wegen der komplexen Struktur der Unternehmungen ist es also im Einzelfall nicht möglich, eine exakte zahlenmäßige Abgrenzung zwischen Wachstum und Konzentration durchzuführen. Aus diesem Grunde müssen wir im folgenden zunächst einmal von der Tatsache des Wachstums und der absoluten Größe ausgehen. Wo wir feststellen, daß bestimmte Betriebe und Unternehmungen nur in großen Formen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

geführt werden oder geführt werden können, und wo gleichzeitig eine ausgeprägte Wachstumstendenz erkennbar wird, dort ist zu vermuten, daß auch die relative Größe dieser Unternehmungen zunimmt, daß also der Konzentrationsprozeß fortschreitet. Allerdings verzichten wir bewußt darauf, mit dieser Feststellung ein Werturteil zu verbinden. Es sollen lediglich objektive Tatbestände ermittelt werden, ob nämlich aus der Eigenart der modernen Unternehmungswirtschaft heraus Tendenzen erwachsen, die in dem einen Bereich die Entwicklung der großen Betriebe und Unternehmen und in anderen Bereichen die Entwicklung kleinerer und mittlerer Unternehmungen begünstigen, also einmal zur Konzentration und in dem anderen Falle zur Dekonzentration führen. Wie weit man diesen Tendenzen Rechnung tragen *sollte* oder ob man ihnen entgegenwirken *will,* ist eine Frage der allgemeinen Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik.

II. Die optimale Unternehmungsgröße als Maßstab zur Beurteilung von Konzentrationsprozessen

Wir wollen zunächst prüfen, ob die Wirtschaftstheorie uns nicht einen Maßstab zu liefern vermag, mit dessen Hilfe wir feststellen können, ob die zu beobachtenden Konzentrationsprozesse wirtschaftlich gesehen gerechtfertigt oder sogar notwendig sind. Ein solcher Maßstab könnte der vieldiskutierte Begriff der *optimalen Betriebs*größe sein; wir verwenden allerdings hier die Bezeichnung „optimale *Unternehmungs*größe", da sich die wissenschaftliche Diskussion wie auch unsere eigene Analyse in erster Linie auf die Unternehmung als wirtschaftliche Einheit und nicht auf den Betrieb als technische Einheit bezieht. Von optimaler Betriebsgröße sprechen wir nur, wenn es sich um die Wirtschaftlichkeit des technischen Produktionsprozesses handelt. Wenn es möglich wäre, für jeden wirtschaftlichen Bereich die optimale Unternehmungsgröße exakt zu bestimmen, dann könnte man zwischen wirtschaftlich gerechtfertigten und wirtschaftlich unnötigen Konzentrationsvorgängen unterscheiden. Als unnötig wäre jede Erweiterung anzusehen, durch welche die optimale Unternehmungsgröße überschritten wird.

Es ist also zu fragen, *welche* Unternehmungsgröße als optimal anzusehen ist. Man knüpft dabei einmal an die Kostenseite und zum anderen an die Ertragsseite an. Von der *Kostenseite* her gesehen ist die Unternehmungsgröße optimal, bei der die gesamten Stückkosten für die auf dem Markt angebotene Leistung der Unternehmung ein Minimum erreichen. Von der *Ertragsseite* her ist dagegen diejenige Unternehmungsgröße als optimal anzusehen, bei welcher der erzielbare Gewinn ein Maximum erreicht. In der Regel geht man bei der Be-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stimmung der optimalen Unternehmungsgröße von kostenwirtschaftlichen Gesichtspunkten aus, weil man vermutet, daß sich das Stückkosten-Minimum mit dem gesamtwirtschaftlichen Optimum deckt.

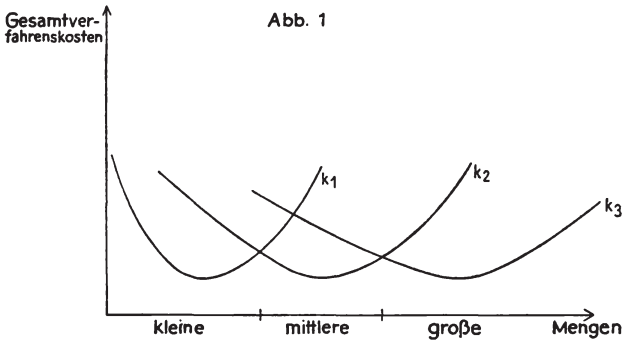
Die Höhe der gesamten Stückkosten wird bestimmt durch die bei einer bestimmten Unternehmungsgröße anfallenden Produktionskosten sowie die zugehörigen Vertriebs-, Finanz- und Verwaltungskosten. Für unsere Analyse wollen wir lediglich zwei Gruppen unterscheiden, nämlich die Produktionskosten auf der einen Seite und die unter der Bezeichnung „Vertriebs- und Verwaltungskosten" zusammengefaßten sonstigen Kosten auf der anderen Seite.

Die Summe der Produktionskosten je Erzeugniseinheit hängt bei gegebener Kapazität von der Beschäftigung ab. Sie sinkt mit wachsender Erzeugungsmenge ab, erreicht schließlich ein Minimum, auf dem sie in der Regel bis zur Kapazitätsgrenze hin verbleibt oder von dem aus sie wieder ansteigt, so daß sich dann die bekannte U-förmige Kostenkurve ergibt. Wenn man die Kapazität variiert, dann kann man mit zunehmender Erzeugungsmenge andere Produktionsverfahren anwenden, wobei sich möglicherweise erhebliche Kosteneinsparungen erzielen lassen. Das gilt allerdings nur, wenn man auf die Dauer mit einer Produktionsmenge rechnen kann, die im Hinblick auf die Wirtschaftlichkeit des angewandten Verfahrens als Mindestmenge anzusehen ist und die man deshalb als „kritische" Menge bezeichnet. Wird diese kritische Menge nicht erreicht, dann ist das einfachere — in der Regel weniger mechanisierte — Verfahren kostengünstiger. Auf diese Weise ergibt sich eine Abfolge verschiedener Produktionsverfahren, deren Anwendung davon abhängt, ob die für das jeweilige Verfahren erforderliche kritische Menge als gesichert anzusehen ist. Zu jedem dieser Produktionsverfahren gehört eine Stückkostenkurve mit einem Minimum bei einer bestimmten Produktionsmenge. Wenn die Leistungsfähigkeit der Verfahren bei größeren Produktmengen steigt, dann sinken die Stückkosten-Minima mit der Anwendung der vollkommeneren Verfahren ständig ab. Denkbar ist allerdings, daß von einer bestimmten Erzeugungsmenge ab die weitere technische Perfektion des Verfahrens nicht mehr zu einer Senkung der Stückkosten führt, sondern möglicherweise sogar zu einer Steigerung. Wenn man also um die einzelnen Verfahrens-Kostenkurven eine Umhüllungskurve[11] legt, dann zeigt diese den Verlauf der Stückkosten an, wie

[11] Steht nur eine begrenzte Zahl von Verfahren zur Wahl, dann wird die Umhüllungskurve von den Segmenten der einzelnen Verfahrenskostenkurven gebildet. Vgl. im einzelnen Jacob *Viner,* Cost Curves and Supply Curves. In: Zeitschrift für Nationalökonomie, Bd. III (1932), S. 23—46, mit einer Ergänzung wieder abgedruckt in: The American Economic Association (Ed.); Readings in Price Theory, London 1956, S. 198—232; Eduard Hastings *Chamberlin,* The Theory of Monopolistic Competition, Cambridge/

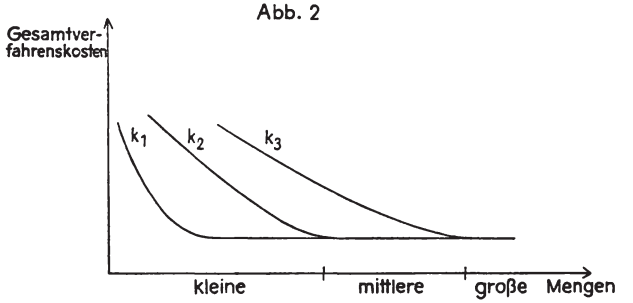
DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Abb. 1



k_1 = geborener Kleinbetrieb
k_2 = geborener Mittelbetrieb
k_3 = geborener Großbetrieb

Abb. 2



er sich bei der Variation der Betriebsgröße und dem damit verbundenen Wechsel der Produktionsverfahren ergibt. Sie würde in unserem Falle zunächst absinken, schließlich ein Minimum erreichen und dann wieder ansteigen. Der tiefste Punkt dieser *„Gesamtverfahrens-Kostenkurve"*[12] würde zugleich die optimale Betriebsgröße bestimmen, soweit es sich um den Produktionsbereich handelt. Man spricht des-

---

Mass. 1956, 7. Aufl., S. 230—255; Heinrich *v. Stackelberg,* Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, Bern und Tübingen 1951, 2. Aufl., S. 60 bis 66; Erich *Gutenberg,* Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Berlin-Göttingen-Heidelberg 1960, 5. Aufl., S. 318 f.

[12] Diese Kurve wird gewöhnlich als langfristige Stückkostenkurve (longrun cost curve) oder Kurve der langfristigen Anpassung bezeichnet. Da es sich in unserem Falle nicht um einen Zeitablauf handelt, sondern um die Wahl zwischen verschiedenen Produktionsverfahren in einem bestimmten Zeitpunkt, ist die Bezeichnung „Gesamtverfahrens-Kostenkurve" in diesem Zusammenhang zweckmäßiger.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

halb auch von dem technischen Optimum[13] im Gegensatz zu dem wirtschaftlichen Optimum, das sich aus der Berücksichtigung aller Stückkosten, also einschließlich der Vertriebs- und Verwaltungskosten, ergibt. Allerdings ist nicht sicher, daß mit der Anwendung von technisch vollkommeneren Verfahren bei steigenden Produktionsmengen tatsächlich die Stückkosten schließlich größer werden (Abb. 1). Sehr viel wahrscheinlicher ist, daß schließlich ein Punkt erreicht wird, von dem ab die Stückkosten nicht mehr gesenkt werden können. Die „Gesamtverfahrens-Kostenkurve" sinkt dann bis zum Minimalpunkt ab, um von dort aus parallel zur Abszisse zu verlaufen (Abb. 2).

Für unsere Überlegungen ist nun bedeutungsvoll, wo dieses Minimum liegt: Möglicherweise wird es erst bei großen Produktmengen erreicht, so daß es nur für Großbetriebe realisierbar ist. Unter Umständen liegt es aber schon bei mittleren oder gar kleinen Produktionsmengen und ist dann auch für Mittelbetriebe und Kleinbetriebe erreichbar. Die möglichen Fälle sind in den Abbildungen 1 und 2 dargestellt.

Läßt sich das verfahrensmäßige Stückkosten-Minimum nur bei großen Produktionszahlen realisieren, dann spricht man vom „geborenen" Großbetrieb[14] (Kurve k_3 in Abb. 1 und 2). Dafür gibt es eindrucksvolle Beispiele, etwa das Kraftwerk oder das Hüttenwerk oder die Automobilfabrik. Das Gegenstück, der „geborene" Kleinbetrieb, wäre dann eindeutig gegeben, wenn das verfahrensmäßige Stückkosten-Minimum bei kleinen Produktionsmengen läge und wenn schon bei mittleren Produktionsmengen die Produktionskosten bei Anwendungen anderer, der größeren Produktmenge angepaßter Produktionsmethoden wieder spürbar anstiegen (Kurve k_1 in Abb. 1). In diesem Falle könnte das Produkt kostengünstig nur in kleinen Betriebseinheiten hergestellt werden. Das ist allerdings unwahrscheinlich; in der Regel wird die „Gesamtverfahrens-Kostenkurve" zwar möglicherweise schon bei geringen Produktionsmengen ein Minimum erreichen, aber dann parallel zur Abszisse verlaufen, d. h. die Stückkosten werden bei Anwendung der technisch vollkommeneren Verfahren und größeren Stückzahlen zwar nicht niedriger werden, jedoch auch nicht steigen (Kurve k_1 in Abb. 2). Es genügt aber die Tatsache, daß sich hier mit einer kleineren Betriebseinheit das technisch mögliche Stückkosten-Minimum genau so erzielen läßt wie in einem Großbetrieb.

Wenn man die Vertriebs- und Verwaltungskosten in die Überlegungen mit einbezieht, dann ändert sich das Ergebnis unter Um-

---

[13] Vgl. z. B. E. A. G. *Robinson,* a.a.O., S. 12.

[14] Vgl. zur Typologie: Martin *Lohmann,* Zur gegenwärtigen Situation des industriellen Mittelbetriebs. In: Betriebsgröße und Unternehmenskonzentration, a.a.O., S. 31.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ständen erheblich. Bei der Berechnung der optimalen Betriebsgröße geht man von der Voraussetzung aus, daß die erzeugten Mengen ohne weiteres abgesetzt werden können und daß die Kapitalbeträge, die zur Finanzierung der erforderlichen Investitionen nötig sind, zu tragbaren Bedingungen aufgebracht werden können. In Wirklichkeit sind diese Voraussetzungen aber selten gegeben. Wenn man steigende Produktmengen absetzen will, dann muß man höhere Verkaufskosten aufwenden. Verlaufen diese Verkaufskosten progressiv, dann können sie die aus einer Erhöhung der Produktionsmengen erzielbaren Einsparungen an Produktionskosten teilweise oder ganz kompensieren. Das wirtschaftliche Optimum ist in diesem Falle kleiner als das technische Optimum. Es kann allerdings auch der umgekehrte Fall eintreten. Wenn der Absatz sehr elastisch auf eine Erhöhung der Verkaufskosten, etwa der Werbekosten, reagiert, dann ist es möglich, die Verkaufskosten je Einheit durch eine Ausdehnung des Absatzes spürbar herabzusetzen, während die Produktionskosten je Einheit trotz der Erhöhung der Produktionsmengen nicht mehr absinken. In diesem Falle ist also das wirtschaftliche Optimum größer als das technische Optimum.

Für unsere Überlegungen ergibt sich aus dieser Erweiterung der Betrachtung folgendes: Die technische Überlegenheit des Großbetriebes kann ganz oder teilweise dadurch ausgeglichen werden, daß der Marktwiderstand mit steigenden Absatzmengen größer wird und daß deshalb die zusätzlichen Mengen nur mit progressiv steigenden Verkaufskosten abgesetzt werden können. Andererseits ist es denkbar, daß das verfahrensmäßige Stückkosten-Minimum zwar schon bei verhältnismäßig niedrigen Produktionsmengen erreicht werden kann, also produktionstechnisch keine Überlegenheit des Großbetriebs besteht. Wegen der hohen Elastizität des Absatzes kann aber das große Unternehmen durch Aufwendung beträchtlicher Verkaufskosten den Absatz so stark ausdehnen, daß die Vertriebskosten je Einheit erheblich absinken und sich so insgesamt doch eine Überlegenheit des Großbetriebs ergibt. Dieser Fall ist vermutlich in der Zigaretten-Industrie gegeben.

Die Punkte der geringsten Stückkosten, das Minimum der Produktionskosten und das Minimum der Gesamtkosten, sind aber nur Teiloptima. Das Gesamtoptimum läßt sich erst bestimmen, wenn man auch die Erlösentwicklung berücksichtigt. Sieht man die Aufgabe der Unternehmung darin, einen möglichst hohen Gewinn zu erzielen, dann liegt das Optimum bei der Unternehmungsgröße, die eine maximale Rentabilität gewährleistet. Maßgebend ist dabei die Gestalt der Preis-Absatz-Kurve. Es ist denkbar, daß bei der Wahl des kostengünstigsten Verfahrens die herzustellende und abzusetzende Menge so groß ist, daß der erzielbare Preis die Kosten nicht mehr deckt. In diesem Falle

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wird sich der Unternehmer zwangsläufig für eine geringere Unternehmungsgröße entscheiden müssen, bei der wegen der kleineren Angebotsmenge der erzielbare Preis die Stückkosten übersteigt. Es liegt nahe, daß er dann die Unternehmungsgröße wählt, bei welcher der zu erwartende Gewinn ein Maximum wird.

Diese Lösung des Problems der optimalen Unternehmungsgröße ist zwar formal einleuchtend; praktisch hilft sie uns aber nur wenig bei der Beantwortung der von uns gestellten Fragen. Wegen der Vielzahl der zu berücksichtigenden Einflußfaktoren ist es nämlich unmöglich, exakt anzugeben, welches die optimale Unternehmensgröße im Einzelfalle ist. Das geht schon aus dem Ergebnis empirischer Untersuchungen hervor, die vielfach feststellen, daß in bestimmten Branchen unterschiedliche optimale Unternehmensgrößen nebeneinander bestehen[15]. Das ist nur so zu verstehen, daß bei gleichen technischen Leistungen die Marktleistungen verschiedener Unternehmungen doch sehr unterschiedlich sein können. Für jede der unterschiedlichen Marktleistungen ist natürlich eine unterschiedliche optimale Unternehmensgröße denkbar. Außerdem ist zu beachten, daß die technischen und marktmäßigen Daten, welche die optimale Unternehmensgröße bestimmen, vom Unternehmen selbst durch seine Maßnahmen beeinflußt werden können, die technischen Daten z. B. durch Weiterentwicklung der Produktionsmethoden oder die Marktdaten durch Werbemaßnahmen. Der Unternehmer hat also insofern einen doppelten Aktions-Spielraum, um der Größe seines Unternehmens optimalen Charakter zu verschaffen: Er kann einmal die Unternehmensgröße selbst variieren und zum anderen den „Datenkranz" so zu beeinflussen versuchen, daß durch das Zusammenwirken beider Faktoren entweder das verfahrensmäßige Stückkosten-Minimum oder das Gewinn-Maximum realisiert wird. Daraus ergibt sich aber, daß die optimale Unternehmensgröße in gewissem Umfange gestaltbar ist und deshalb selbst bei Unternehmungen der gleichen Branche unterschiedlich sein muß.

III. Untersuchung der Konzentrationstendenzen in den einzelnen Unternehmensbereichen

Wir haben festgestellt, daß es nicht möglich ist, für jeden Einzelfall die optimale Betriebs- und Unternehmensgröße exakt zu bestimmen. Es fehlt uns deshalb der umfassende Maßstab, mit dessen Hilfe wir Konzentrationsvorgänge unter ökonomischen Gesichtspunkten erfassen

---

[15] Vgl. hierzu z. B. die Untersuchungen von Theodor *Beste*, Die optimale Betriebsgröße als betriebswirtschaftliches Problem, Leipzig 1933, S. 59 ff., und P. Sargant *Florence*, The Logic of British and American Industry, London 1957, S. 22 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und beurteilen können. Wir müssen uns damit begnügen, die einzelnen Unternehmungsbereiche zu untersuchen, um festzustellen, ob die jeweils vorherrschenden Tendenzen das Wachstum großer Unternehmungen begünstigen oder nicht. Ursprünglich hat man sich dabei fast ausschließlich mit dem Bereich der technischen Produktion befaßt; inzwischen hat sich aber herausgestellt, daß die übrigen Unternehmungsbereiche: Beschaffung, Absatz, Finanzwirtschaft und Verwaltung, für den Wachstums- und Konzentrationsprozeß eine ähnliche Bedeutung gewinnen können wie der Produktionsbereich.

1. Konzentrationstendenzen im Produktionsbereich

In bezug auf den *Produktionsbereich* besteht die weit verbreitete Überzeugung, daß die großen technischen Einheiten kostengünstiger arbeiten als die mittleren und kleinen Einheiten. Diese Auffassung ist unzweifelhaft richtig in solchen Produktionszweigen, in denen das verfahrensmäßige Stückkosten-Minimum nur bei großen Produktionsmengen erreichbar ist. Hier dominiert zwangsläufig der Großbetrieb und damit die große Unternehmung. Die Ursachen dieser Erscheinung sind vielfältiger Art.

Am eindrucksvollsten ist der Tatbestand, den man als *Größendegression der Betriebsmittel* bezeichnet[16]. Die Wirtschaftlichkeit des Betriebsmittels wächst mit seiner Größe, und entsprechend sinken die Kosten je Leistungseinheit. Die Ursachen dieser Erscheinung sind technischer Art und sollen hier nicht weiter verfolgt werden. Uns interessiert die Wirkung; sie besteht darin, daß in den betreffenden Produktionszweigen die Größe der Aggregate im Zeitablauf ständig wächst.

Die Kapazität neuer Hochöfen betrug an der Ruhr im Jahre 1914 350 bis 450 t Roheisen je Tag, im Jahre 1939 bereits 650 bis 800 t je Tag und im Jahre 1960 1300 bis 1500 t je Tag. Eine obere Grenze findet dieser Prozeß in den Festigkeitseigenschaften des Materials, bei Hochöfen also der feuerfesten Baustoffe und der Eisenkonstruktion; diese Grenze wird aber durch die technische Entwicklung immer wieder hinausgeschoben, so daß auch in Zukunft mit einem weiteren Wachstum der Hochofen-Aggregate zu rechnen ist. Ähnliche Beispiele ließen sich für die Größenentwicklung bei Stahlwerken oder bei Krafterzeugungsanlagen anführen[17].

Wenn es sich hier um eine allgemeine Erscheinung handelte, dann könnte auf die Dauer nur noch der Großbetrieb und damit die große

---

[16] *Florence*, a.a.O., S. 50, faßt den Tatbestand weiter und bezeichnet ihn als „The Principle of Bulk Transactions".

[17] Vgl. auch die Beispiele von Werner *Sombart*, Das Wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus, Bd. III, 2., unveränderter Neudruck, Berlin 1955, S. 541 f.; *Beste*, a.a.O., S. 18, und die dort angegebenen Quellen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Unternehmung bestehen; die fortschreitende Konzentration wäre aus technischen und kostenwirtschaftlichen Gründen zwangsläufig gegeben. Nun ist aber die Technik, der man vielfach eine übertriebene Neigung für gigantische Anlagen vorwirft, ideenreicher und vielseitiger, als manche ihrer Kritiker glauben. Sie hat nicht nur große Aggregate konstruiert, sondern gerade für die verarbeitende Industrie eine Fülle von technisch sehr vollkommenen Kleinwerkzeugen, kleinen Antriebsaggregaten, Arbeitsmaschinen und Apparaturen geringen Umfanges geschaffen[18]. Man hat früher die Überlegenheit des Großbetriebes vielfach damit begründet, daß es für manche Maschinen technisch bedingte *Minimalgrößen* gäbe, so daß sie nur im großen Betrieb verwendbar seien. In Wirklichkeit gibt es solche Minimalgrößen aus technischen Gründen nur selten[19]. Sogar Roheisen läßt sich technisch auch in ziemlich kleinen Öfen herstellen; das Hindernis ist hier nicht technischer, sondern wirtschaftlicher Art: Die Produktionskosten werden bei den kleinen Öfen zu hoch. Das gleiche gilt auch für die Erzeugung von elektrischer Energie. Für die verarbeitende Industrie hat aber die Technik vielfach Kleinanlagen geschaffen, die in ihrer technischen und wirtschaftlichen Leistung nicht hinter großen Anlagen zurückbleiben. Wir haben hier den Fall, daß das verfahrensmäßige Stückkosten-Minimum bereits im Bereich kleiner oder mittlerer Produktionsmengen erreicht wird. Zwar steigen in diesem Falle die Kosten bei großbetrieblicher Produktion nicht an; denn der Großbetrieb kann auf jeden Fall eine größere Zahl der kleinen Betriebseinheiten nebeneinanderstellen, falls das verfahrensmäßige Stückkosten-Minimum nur bei diesen kleinen Einheiten realisiert werden kann (multiple Betriebserweiterung). Für die Konkurrenzfähigkeit des Kleinbetriebs ist jedoch entscheidend, daß die Anwendung größerer Aggregate dem Großbetrieb keine wesentlichen Kostenvorteile bringt.

Weitere Beschränkungen für die Anwendung größerer Aggregate ergeben sich aus den Verhältnissen der Absatzmärkte. Große Aggregate sind nur lohnend, wenn laufend große Mengen eines einheitlichen Produktes hergestellt werden, z. B. Roheisen für die Stahlgewinnung. Hier kann man ohne weiteres Öfen mit 1000 t Tagesleistung einsetzen. Wenn man aber wechselnde Sorten von Gießerei-Roheisen in Mengen von 30 oder 50 t liefern muß, dann läßt sich das wirtschaftlich nur in kleineren Hochöfen von vielleicht 100 bis 150 t Tagesleistung durch-

[18] Daß gerade die neuere technische Entwicklung nicht die Großunternehmung begünstigt, hat vor allem *Blair* nachzuweisen versucht. Vgl. John M. *Blair*, Does large-scale enterprise result in lower costs? In: Am. Ec. Rev. Vol. XXXVIII (1948), Papers and Proceedings, S. 121—153.

[19] Technische Mindestgrößen von Betriebsmitteln werden vor allem durch die Größe des Produkts bedingt. Werften für den Bau von Öltankern oder Fabriken für den Bau von Großmaschinen müssen notwendigerweise ein großes Ausmaß haben.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

führen. Die große Anlage ist außerdem in hohem Grade unelastisch und kann vielfach an Änderungen der Nachfrage und Beschäftigungsschwankungen nur zu sehr ungünstigen Bedingungen angepaßt werden. Aus diesem Grunde verzichten auch Großbetriebe bisweilen auf die Kostenvorteile des großen Aggregats und errichten statt dessen eine Gruppe von kleineren Aggregaten, mit denen sie sich elastischer an Nachfrage- und Beschäftigungsschwankungen anpassen können (Batterie-System).

Neben der Größendegression der Betriebsmittel ist noch die Erscheinung der *Auflagendegression (Schmalenbach)*[20] von wesentlichem Einfluß auf die Wahl der Betriebsgröße. Sie zeigt sich bei Fertigung in großen Serien, ganz allgemein bei der *Massenproduktion.* Bei jeder Fertigung sind gewisse einmalige Aufwendungen oft erheblichen Umfanges zu machen; sie steigern die Stückkosten wesentlich, wenn nur ein Stück oder nur eine kleine Serie hergestellt wird, verlieren aber um so mehr an Gewicht, je größer die hergestellte Serie ist. Die Möglichkeiten einer solchen Massenfertigung sind durch die erfolgreichen Bemühungen um Sortenbereinigung, Typung und Normung erheblich ausgeweitet worden. Ursprünglich war die Methode der Massenfertigung verknüpft mit der Vorstellung des Großbetriebes. Die neuere technische Entwicklung hat aber dazu geführt, daß die Methoden der einheitlichen Massenfertigung sich auch für Mittel- und Kleinbetriebe als wirtschaftlich erweisen. Sie erfordern allerdings eine weitgehende Beschränkung des Fertigungsprogramms auf ein einziges Erzeugnis oder eine kleine Gruppe von Erzeugnissen, weil nur so die Voraussetzung der Massenfertigung in diesen Betrieben geschaffen werden kann. Das vermindert zwangsläufig die Anpassungsfähigkeit an wechselnde Marktverhältnisse. Hier interessiert aber zunächst nur die Erkenntnis, daß die Ausnutzung der Auflagendegression durch Anwendung der Massenfertigung kein Reservat des Großbetriebes ist und daß daraus keine Verstärkung der Konzentrationstendenzen zu erwachsen braucht.

Unabhängig von der Größendegression der technischen Betriebsmittel und den Wirkungen der Auflagendegression erzwingt die technisch bedingte *Verbundwirtschaft* in vielen Fällen die Zusammenfassung mehrerer Betriebe aufeinanderfolgender Fertigungsstufen oder auch von mehreren Betrieben der gleichen Produktionsstufe zu einer umfassenden technischen Einheit, wobei diese zwangsläufig den Charakter des Großbetriebes annimmt, der nur von einer Großunternehmung getragen werden kann. Ein Beispiel für die technisch bedingte Integration ist das Arbeiten „in einer Hitze" bei der Eisen- und

[20] a.a.O., S. 114 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Stahlgewinnung. Vertikale Integration, aber auch horizontale Kombination, ist in der chemischen Industrie eine notwendige Auswirkung der Kuppelproduktion mit dem zwangsläufigen Anfall von unterschiedlichen Produkten, die oft nicht lagerfähig sind und deshalb unverzüglich an Ort und Stelle weiterverarbeitet werden müssen.

In der mechanischen Fertigung zwingt oft die Einführung von kontinuierlichen Produktionsverfahren zur Zusammenfassung bisher getrennter Fertigungsstufen und Betriebseinheiten. Der letzte Fall weist auf einen vierten, den Großbetrieb begünstigenden Faktor hin, nämlich die hier sich ergebenden weitergehenden Möglichkeiten zur *Harmonisierung des Betriebsablaufs*. Das Kennzeichen einer technisch bedingten Integration ist in der Regel die örtliche Zusammenfassung der verschiedenen Produktionsstufen in einem einzigen großen Werk; denn nur so können die technischen Vorzüge des Verbundes wirklich genutzt werden. Aus diesem Grunde geht man in der amerikanischen Literatur über das Konzentrationsproblem vielfach von der Vermutung aus, daß eine vertikale Integration verschiedener Produktionsstufen nur dann auf technische Gründe zurückzuführen sei, wenn sie im Rahmen eines örtlich zusammenhängenden Werkes („single plant") erfolge; dagegen könne eine Zusammenfassung von örtlich getrennten Werken verschiedener Produktionsstufen nicht mit Hinweis auf technische Notwendigkeit begründet werden. Das erklärt das Mißtrauen, das in der Konzentrationsliteratur vielfach gegenüber der mehrbetrieblichen Unternehmung besteht[21].

Als weiterer die Entwicklung der Großbetriebe begünstigender Faktor wird die *Spezialisierung* genannt. Mit der Spezialisierung des Fertigungsprogramms und seinen Auswirkungen haben wir uns bereits beschäftigt. Das Anwendungsgebiet dieses Prinzips geht aber noch weiter. Bei einheitlicher Massenfertigung kann man Einzweckmaschinen anstelle von Universalmaschinen einsetzen; sie sind in der Anschaffung billiger und außerdem sind sie einfacher zu bedienen. An die Stelle von Facharbeitern treten angelernte Arbeiter, so daß sich neben den Kapitalkosten auch die Lohnkosten vermindern. Diese Wirkung wird noch verstärkt durch die sogenannte vertikale Arbeitsteilung: Die ausführende Arbeit im Betrieb wird durch Spezialisten im Arbeitsbüro weitgehend vorgedacht und vorgeplant. Der Einsatz der Spezialisten gewährleistet einen rationellen und kostensparenden Produktionsablauf; in der Produktion können dann weniger qualifizierte Kräfte eingesetzt werden, wodurch sich der Lohnaufwand je

[21] Vgl. z. B. Frank *Fetter*, The Fundamental Principle of Efficiency in Massproduction. In: Relative Efficiency of Large, Mediumsized, and Small Business, TNEC Monograph 13, Government Printing Office, Washington 1941, S. 398—415.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Erzeugungseinheit vermindert. Diese Prinzipien lassen sich im Großbetrieb naturgemäß leichter durchführen als im mittleren oder gar im kleinen Betrieb; denn die Spezialkräfte können unterhalb einer bestimmten Betriebsgröße nicht mehr voll oder nicht ihrer Qualifikation entsprechend beschäftigt werden.

Die im Produktionsprozeß hintereinander geschalteten Aggregate sind selten vollkommen aufeinander abgestimmt; das kann allein dadurch bedingt sein, daß die technisch optimale Größe bei jeder dieser Einheiten verschieden hoch ist. Die Produktionsmenge wird in diesem Falle durch die Einheit mit dem kleinsten Querschnitt bestimmt; die Kapazitäten der übrigen Einheiten werden nicht voll genutzt, wodurch Leerkosten anfallen. Die gleiche Erscheinung ergibt sich aus der Notwendigkeit, Reserve-Anlagen zu unterhalten. Man glaubt nun, daß der Großbetrieb mit seiner Vielzahl von Anlagen leichter in der Lage ist, die verschiedenen Fertigungsstufen aufeinander abzustimmen, so daß die ungenutzten Kapazitäten hier weniger ins Gewicht fallen als im mittleren und kleinen Betrieb.

Zusammenfassend läßt sich sagen, daß *die technische Entwicklung durchaus nicht,* wie man früher vielfach glaubte, *das Größenwachstum einseitig begünstige*[22]. Auf keinen Fall besteht ein gesetzmäßiger Zusammenhang zwischen wachsender Betriebsgröße und steigenden Erträgen. Es ist richtig, daß in jenen Produktionszweigen, in denen das verfahrensmäßige Stückkosten-Minimum erst bei sehr großen Produktionsmengen erreicht wird, nur Großbetriebe konkurrenzfähig sind. Dasselbe gilt in den Produktionszweigen, bei denen aus technischen Gründen eine vertikale Integration von mehreren Produktionsstufen erforderlich ist. In großen Bereichen der verarbeitenden Industrie und des Verkehrsgewerbes hat aber die neuere Entwicklung der Technik vielfach die Wirkung gehabt, daß die produktionstechnische Überlegenheit des Großbetriebes sich verminderte oder ganz wegfiel. In diesen Bereichen ist also die Technik gewissermaßen neutral gegenüber dem Konzentrationsprozeß. Allerdings haben die Großbetriebe stets den Vorteil, daß sie sich mit Hilfe ihrer Spezialisten frühzeitiger die Fortschritte in der Produktionstechnik nutzbar machen können als die Mittel- und Kleinbetriebe; das gibt ihnen auch dann einen Vorsprung, wenn grundsätzlich die technischen Bedingungen des Produktionsprozesses den Großbetrieb nicht begünstigen.

---

[22] Zu den Schwierigkeiten, Kostenersparnisse empirisch nachweisen zu können, vgl. Caleb A. *Smith,* Survey of the Empirical Evidence on Economics of Scale, und die Stellungnahme von Milton *Friedman.* In: Business Concentration and Price Policy, a.a.O., S. 213—238.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. Konzentrationstendenzen im Beschaffungsbereich

Die wirtschaftliche Lage eines Unternehmens wird in vielen Wirtschaftszweigen entscheidend davon beeinflußt, ob es gelingt, bei der *Beschaffung der Produktionsfaktoren,* insbesondere beim Einkauf der Werkstoffe und Handelswaren, günstige Preise zu erzielen[23]. Das hängt in hohem Maße von der jeweils eingekauften Menge ab. Die Lieferfirmen gewähren bei Abnahme höherer Posten erhebliche Mengenrabatte; die Bezugskosten sind teilweise unabhängig von der bezogenen Menge, verteilen sich also bei größeren Mengen stärker, so daß sich der Bezugspreis je Einheit entsprechend vermindert. Diese möglichen Vorteile beim Einkauf sind nicht notwendig auf das große Unternehmen beschränkt; kleinere Unternehmungen können durch gemeinsamen Einkauf ebenfalls entsprechende Vergünstigungen erzielen. Immerhin ist die große Unternehmung im allgemeinen eher dazu in der Lage, als kleine und mittlere Unternehmungen. Zwar kaufen auch große Unternehmungen manche Stoffe oder Teile nur in relativ kleinen Mengen ein; trotzdem schneiden sie dabei vielfach günstiger ab als das kleine Unternehmen, das die gleichen Mengen abnimmt. Der Grund liegt in der *Einkaufsmacht,* über die das große Unternehmen verfügt und die es ihm ermöglicht, auf die Lieferfirmen einen Druck auszuüben, insbesondere wenn es sich dabei um kleine Zulieferer handelt. Der Konzentrationsprozeß kann also von der Einkaufsseite her in doppelter Richtung gefördert werden; einmal in horizontaler Richtung, indem das große Unternehmen durch die günstigeren Einkaufspreise konkurrenzfähiger wird und sich im Absatzmarkte einen größeren Anteil auf Kosten der kleineren Wettbewerber zu verschaffen vermag, zum anderen in vertikaler Richtung, indem es die kleineren Zulieferfirmen in wirtschaftliche Abhängigkeit bringt.

Im zweiten Falle ergibt sich für die einkaufende Unternehmung die Frage, ob sie die fremdbezogenen Stoffe oder Teile nicht selbst herstellen soll. Diese Überlegung liegt vor allem nahe, wenn sich zeigt, daß die Kosten der Selbstherstellung niedriger sind als der Fremdbezugspreis. Das ist dann möglich, wenn etwa durch Selbstherstellung Transportkosten entfallen oder Umsatzsteuer eingespart wird, oder wenn die Vorlieferanten hohe Gewinne erzielen. Im letzten Falle kann die Eigenfertigung als Abwehrmaßnahme gegen horizontale Konzentration in der vorgelagerten Produktionsstufe und gegen die

[23] Vgl. hierzu Arbeitskreis *Weber-Hax* der Schmalenbachgesellschaft, Der Einkauf im Industriebetrieb als unternehmerische und organisatorische Aufgabe, Köln und Opladen 1960, bes. S. 53—57.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

monopolistische Beherrschung des Bezugsmarktes geradezu herausgefordert werden[24].

In den letzten Jahren ist allerdings vielfach die entgegengesetzte Tendenz zu beobachten: Große Unternehmungen verzichten zunehmend auf die Eigenfertigung von Einzelteilen und Zubehör und beziehen sie von zahlreichen Zulieferfirmen meist kleineren oder mittleren Umfanges. Das hängt zusammen mit der Anwendung des Austauschprinzips in der mechanischen Fertigung, die wiederum erst durch die fortschreitende Normung und die heute erzielbare Präzision bei der Bearbeitung der Einzelteile möglich geworden ist. Wenn die Einzelteile so genau hergestellt werden können, daß sie bei der Montage ohne Nachbearbeitung zusammenpassen, dann kann man ihre Anfertigung auch fremden Lieferfirmen übertragen und die freigewordenen Kapazitäten für andere Zwecke verwerten. Daraus erklärt sich auch, daß man sich dieses Auswegs vor allem in Zeiten der Überbeschäftigung bedient hat, z. B. in der Rüstungsindustrie während des Krieges.

Das Verfahren hat aber auch unabhängig davon vielfach Vorteile. Manche Teile werden bei den Abnehmerfirmen nur in relativ kleinen Mengen benötigt. Ein Hersteller, der sich auf diesen Artikel spezialisiert und die Befriedigung des gesamten, auf dem Markte auftretenden Bedarfes übernimmt, kann wegen der großen Produktmengen sehr kostengünstige Verfahren anwenden und deshalb zu Preisen liefern, die wesentlich niedriger sind als die Kosten der Selbstherstellung bei den einzelnen Abnehmern. Die spezialisierten Zulieferfirmen werden dabei oft mittlere oder gar kleine Unternehmungen sein, da sich durch Beschränkung des Fertigungsprogramms auf ein Spezialprodukt die Vorteile der Massenfertigung auch bei relativ geringer Betriebsgröße erzielen lassen.

Man hat vielfach geglaubt, daß auf diese Weise das Problem der Erhaltung und Förderung von kleinen und mittleren Unternehmungen weitgehend gelöst werden könne. Es darf aber nicht übersehen werden, daß die Spezialisierung des Fertigungsprogramms erhebliche Risiken mit sich bringt, falls sich die Nachfrage ändern sollte, und daß sich eine starke wirtschaftliche Abhängigkeit ergibt, wenn der Zulieferer ganz oder doch zu einem großen Teil auf einen einzelnen Abnehmer angewiesen ist. Außerdem ist im Verhältnis von Abnehmer-

---

[24] Eine Eigenfertigung ist auch deshalb sinnvoll, weil unter bestimmten Prämissen der Gewinn der Unternehmung um einen höheren Betrag als den zusätzlichen Gewinnanteil der neuen Fertigungsstufe allein wächst. Vgl. Joseph J. *Spengler*, Vertical Integration and Antitrust Policy. In: The Journal of Political Economy, Vol. LVIII (1950), S. 347—352. Vgl. weiterhin Heinrich *v. Stackelberg*, Grundlagen einer reinen Kostentheorie, Wien 1932, S. 69—74; J. R. *Gould*, The Firm's Demand for Intermediate Products. In: Economica, New Series, Vol. XXVII (1960), S. 32—41, und die dort angeführte Literatur.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

firma und Zulieferer eine gewisse Akzelerationswirkung zu erwarten: Im Stadium der Vollbeschäftigung wird der Abnehmer möglichst viele Arbeiten auf den Zulieferer übertragen, der dadurch in eine Überbeschäftigung gerät und sich möglicherweise zu Kapazitätserweiterungen verleiten läßt; wenn ein Rückschlag erfolgt, dann wird der Abnehmer, um seine brachliegenden Kapazitäten zu beschäftigen, die abgegebenen Fertigungen teilweise wieder selbst übernehmen, so daß sich der Beschäftigungsrückgang beim Zulieferer wesentlich verstärkt.

3. Konzentrationstendenzen im Absatzbereich

a) Marktgröße und aktive Verkaufskosten

Der *Absatzbereich* kann in unterschiedlicher Weise auf das Wachstum der Unternehmungen und damit auf Konzentrationsprozesse einwirken. Das Größenoptimum, das unter Berücksichtigung aller Unternehmungskosten, einschließlich der Vertriebskosten, ermittelt wird — das sogenannte „wirtschaftliche" Optimum —, kann je nach den Verhältnissen des Absatzmarktes kleiner oder größer sein als das sog. „technische" Optimum, bei dem lediglich die Produktionskosten berücksichtigt werden. Entscheidend ist dabei die *Größe des jeweiligen Marktes*. Handelt es sich um einen qualitativ oder räumlich stark differenzierten Bedarf, dann sind die Märkte für das jeweilige Produkt begrenzt und lassen sich auch durch hohe Aufwendungen an Vertriebskosten nur schwer ausdehnen. In diesem Falle wird das Absatzoptimum in der Regel links von dem Produktionskosten-Optimum liegen. Begünstigt werden dadurch die mittleren und kleineren Unternehmungen; die große Unternehmung vermag etwaige Vorteile im Produktionsbereich kaum zu nutzen, abgesehen davon, daß unter diesen Voraussetzungen die produktionstechnische Überlegenheit des Großbetriebes gering sein wird. Je größer aber der Markt und je einheitlicher der Bedarf ist, desto mehr Möglichkeiten bieten sich der großen Unternehmung. Sie kann dann vielfach nicht nur die produktionstechnischen Vorteile der Massenfertigung und der großen Aggregate nutzen, sondern es ergeben sich für sie weitere Möglichkeiten der Kostendegression im Absatzbereich, wenn der Absatz sich höheren Vertriebsaufwendungen gegenüber elastisch verhält. Vergrößerung der Märkte begünstigt also in der Regel das Wachstum der großen Unternehmungen, wobei zu beachten ist, daß die Marktgröße durch eine auf Uniformierung des Bedarfs abgestellte Werbung und durch sonstige Verkaufsanstrengungen von den Unternehmungen selbst beeinflußt werden kann[25]. Das große Unternehmen kann sich also den notwen-

[25] Vgl. auch Tibor *Scitovsky*, Economic Theory and Western European Integration, London 1958, S. 110 ff. Zu den Bemühungen, diese Zusammen-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

digen großen Markt bis zu einem gewissen Grade selber schaffen. Allerdings bedeutet das nicht, daß in Zukunft die große Unternehmung das Feld allein beherrschen wird. Es besteht zwar auf der einen Seite eine starke Tendenz zur Vergrößerung der Märkte, und wo sie sich durchsetzt, ist das große Unternehmen in jedem Falle überlegen. Andererseits wird aber der Bedarf mit steigendem Lebensstandard zunehmend differenzierter, und das wirkt in Richtung auf eine Aufgliederung der Märkte und damit auf eine Begrenzung der Unternehmungsgrößen.

Die Unterschiede in der Marktgröße sind auch von Bedeutung für die Wirksamkeit von aktiven Verkaufsanstrengungen, insbesondere von *Werbemaßnahmen*. Im begrenzten Markt dominieren die persönlichen Werbemittel, etwa der persönliche Brief oder das Verkaufsgespräch. Hier ist die große Unternehmung nicht notwendig überlegen; wenn sich der Unternehmensleiter selbst in diesem Bereich betätigt, wie das im kleineren Unternehmen noch möglich ist, dann wird der Erfolg vielfach größer sein, als wenn man sich eines noch so gut geschulten großen Vertreterstabes bedienen muß. Im großen Markt sind aber nur die weitgestreuten Werbemaßnahmen, etwa in Form der Anzeigen-, der Rundfunk- oder der Fernsehwerbung[26], wirksam. Sie erfassen zwangsläufig einen so großen Personenkreis, daß sich der Aufwand nur lohnt, wenn man gleichzeitig entsprechend große Absatz- und Produktionsmengen plant, d. h. sie setzen eine große Unternehmung voraus. Außerdem würde der erforderliche Aufwand in jedem Falle die Finanzkraft einer Mittel- oder Kleinunternehmung übersteigen. Die Überlegenheit der großen Unternehmung ergibt sich in diesem Bereich auch dadurch, daß sie die Möglichkeit hat, Spezialisten der Marktforschung und Werbung einzusetzen, und daß sich die Aufwendungen einmaliger Art stärker verteilen. Es besteht also hier eine *Kostendegression*[27], die auch noch dadurch verstärkt wird, daß nach

---

hänge in Form erhöhter Produktivität einzelner Industriezweige oder Volkswirtschaften nachzuweisen vgl. Colin *Clark*, The Conditions of Economic Progress, London 1957, 3. Aufl., S. 343 ff.; vgl. ferner S. *Fabricant*, Study of the Size and Efficiency of the American Economy. In: E. A. G. *Robinson*, (Ed.) Economic Consequences of the Size of Nations, I. E. A., London 1960, S. 35—53.

[26] Die sog. „national media". Vgl. Joe S. *Bain*, Advantages of the Large Firm: Production, Distribution and Sales Promotion. In: The Journal of Marketing, April 1956, S. 336—346; wieder abgedruckt in Harvey J. *Levin*, (Ed.) Business Organization and Public Policy, New York 1956, S. 160—174, hier S. 161; *ders.*, Barriers to New Competition, Cambridge (USA) 1956, S. 65; vgl. weiterhin Edmund *Sundhoff*, Über die Beziehungen zwischen Marktform und Werbung. In: Betriebsökonomisierung, Festschrift für Rudolf *Seyffert*, Köln und Opladen 1958, S. 55—81; Kurt *Steuber*, Werbung und Wohlstand, Zürich und St. Gallen 1958, S. 24—62.

[27] *Bain*, Barriers ..., a.a.O., S. 137 f., bringt eine Klassifizierung nach Industriezweigen und den vermutlich zu erzielenden Ersparnissen der large-scale promotion.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Auffassung der Werbefachleute die Zahl der durch die Werbung bewirkten Werbeimpulse stärker ansteigt als der Werbeaufwand. Das gilt allerdings nicht notwendig für das Verhältnis von Werbewirkung in Form höherer Absatzzahlen und der Zahl der Werbeimpulse; die Elastizität der Nachfrage in bezug auf solche aktiven Werbeanstrengungen dürfte unterschiedlich sein, und es ist durchaus denkbar, daß ein Zuviel an Werbeimpulsen eher negativ wirkt, so daß in diesem Falle die Werbungskosten in bezug auf den erzielbaren Absatz progressiv verlaufen.

Wo sich die große Unternehmung mit Hilfe der Werbung einen großen Markt selbst schafft, etwa im Bereiche des Markenartikels, gewinnt sie eine starke Stellung, die es ihr ermöglicht, die Unternehmungsgröße oft weit über das produktionstechnische Optimum auszudehnen. Der Zugang zu dem Markte durch Produktion und Verkauf eines konkurrierenden Artikels ist kleinen und mittleren Unternehmungen praktisch verschlossen, weil der Werbeaufwand, der notwendig ist, um dem neuen Markenartikel Marktgeltung zu verschaffen, ihre Finanzkraft weit übersteigt. Dazu kommt, daß es in der Regel geringerer Werbeaufwendungen bedarf, um einen schon vorhandenen Marktanteil zu verteidigen, als notwendig ist, um diesen Marktanteil zu gewinnen. Das sichert die Stellung der den Markt beherrschenden Großunternehmungen naturgemäß noch mehr.

b) Die Breite des Fertigungs- und Verkaufsprogramms

Bei der Behandlung der produktionstechnischen Probleme wurde darauf hingewiesen, daß sich auch kleinere Unternehmungen die technischen Vorteile der Massenproduktion nutzbar machen können, indem sie sich auf bestimmte Erzeugnisse spezialisieren. Das bewirkt aber auf der anderen Seite eine Verminderung der Elastizität im Absatzbereich, eine Verminderung der Fähigkeit, sich wechselnden Nachfrageverhältnissen anzupassen. Während die Eigengesetzlichkeit des *Produktionsbereichs* auf eine *Spezialisierung* hinwirkt, tendiert der *Absatzbereich* zur *Vielseitigkeit;* die Absatzorganisation läßt sich in der Regel besser nutzen, wenn die Verkäufer ein reichhaltiges Sortiment anbieten können. Hier zeigt sich eine weitgehende Überlegenheit der Großunternehmung, insbesondere der mehrbetrieblichen Unternehmung. Sie kann im Gegensatz zur kleinen, einbetrieblichen Unternehmung die produktionstechnischen Vorzüge der Spezialisierung mit den absatzwirtschaftlichen Vorteilen eines vielseitigen Fertigungs- und Verkaufsprogramms vereinigen. Die einzelnen Betriebsstätten können sich auf die Herstellung spezialisierter Erzeugnisse beschränken, während die Absatzorganisation gleichzeitig ein reichhaltiges Sortiment anzubieten vermag. Dadurch werden einerseits Produktions- und Absatz-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kosten je Einheit gesenkt; andererseits gewinnt das Unternehmen wertvolle Ausgleichsmöglichkeiten im Falle von Bedarfswandlungen und konjunkturbedingten Beschäftigungsschwankungen. Erwähnt sei die preispolitische Möglichkeit der Mischkalkulation, die um so größer wird, je breiter das Produktionsprogramm ist.

Allerdings ist die Vielseitigkeit des Produktionsprogramms in großen Unternehmungen nicht immer nur absatzwirtschaftlich bedingt; auch produktionstechnische Gründe können maßgebend sein[28]. Sie ist zwangsläufig gegeben bei Kuppelproduktion, bei der es manchmal nicht leicht ist, für die Nebenprodukte einen Markt zu finden. Außerdem ist es oft nicht möglich, die Anlagen in der aus kostenwirtschaftlichen Gründen erwünschten Größe mit der Herstellung eines einzigen Erzeugnisses voll auszunutzen. Bisweilen sind auch saisonmäßige Absatzschwankungen der Grund für die Hinzunahme zusätzlicher Erzeugnisse oder auch der Wunsch nach weiterer Auswertung von technischen Erkenntnissen und Erfahrungen.

Eine Ausgestaltung des Fertigungsprogramms liegt auch vor, wenn große Unternehmungen der Grundstoffindustrie durch vertikale Konzentration in den Bereich der verarbeitenden Industrie vordringen. Der Zweck ist nicht nur Absatzsicherung; vielfach wachsen die Gewinnaussichten, je näher man in der Fertigung an den Endverbraucher herankommt. Dadurch erhält man eine Ausgleichsmöglichkeit, wenn im Bereich der Grundstoffindustrie mit ihrer Massenfertigung in Zeiten rückgehender Beschäftigung die Preise und Gewinne durch den harten Konkurrenzkampf stark gedrückt werden.

c) Produktgestaltung (Forschung und Entwicklung)

Die Gestaltung des Produktionsprogramms wird in bedeutenden Wirtschaftszweigen durch die *ständige Entwicklung neuer Produkte* bestimmt. In manchen Unternehmungen entfallen wesentliche Teile des heutigen Umsatzes auf Produkte, die erst in den letzten zwei Jahrzehnten neu entwickelt wurden. Vielfach handelt es sich dabei um Substitutionsgüter, d. h. der Absatz der neuen Produkte geht auf Kosten der bisherigen Erzeugnisse. Trotzdem ist dieses Verfahren ein sehr wirksames Mittel im Konkurrenzkampf: Man ersetzt gewissermaßen die Substitutionskonkurrenz von außen durch eine *interne Substitution* und vermag auf diese Weise den eigenen Marktanteil zu erhalten oder möglicherweise sogar auszudehnen. Dazu kommt, daß die neu entwickelten Erzeugnisse dem Unternehmen, das sie zuerst auf

---

[28] Vgl. hierzu Herbert *Hax*, Die Gestaltung des Fertigungsprogramms unter Berücksichtigung produktionswirtschaftlicher und absatzwirtschaftlicher Faktoren. In: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 10. Jg. (1958), S. 498—517, und die dort angeführte Literatur.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den Markt bringt, eine gewisse Monopolstellung verschaffen, die zwar zeitlich befristet ist, aber in dieser Zeit oft günstige Preise und Gewinnspannen sichert.

Man ist nun der Auffassung, daß das Verfahren der Produktentwicklung auf der Grundlage systematischer Forschung den großen Unternehmungen einen Vorsprung gegenüber den kleinen verschaffe. Demgegenüber ist einzuwenden, daß die Entwicklung und Durchführung neuer Ideen nicht an bestimmte Unternehmensgrößen gebunden ist, es sei denn, man nimmt an, daß die großen Unternehmungen eine besondere Anziehungskraft auf die Intelligenz ausüben und daß sich die Ideenträger in stärkerem Maße bei ihnen sammeln als bei den Unternehmungen kleineren Umfanges. Das ließe sich allerdings kaum beweisen. Entscheidend ist hier die Tatsache, daß es für die technische und organisatorische Entwicklung im industriellen Zeitalter nicht mehr darauf ankommt, ob zufälligerweise irgendwelche Ideen geboren und verwirklicht werden. Bei den Industrienationen ist der technische Fortschritt ein Prozeß, der systematisch vorangetrieben wird und der gewissermaßen eine Eigengesetzlichkeit erlangt hat, dem sich kein Unternehmen entziehen kann. In bezug auf diese systematisch betriebene Forschung und Entwicklung sind aber die großen Unternehmungen den kleineren in der Regel weit überlegen[29]; denn eine solche Forschungs- und Entwicklungsarbeit erfordert den Einsatz von hochqualifizierten Spezialisten und von kostspieligen Versuchsapparaturen. Sie lohnt sich in der Regel auch nur für ein breites Produktionsprogramm und ist stets mit erheblichen Risiken belastet.

Um den hier bestehenden Vorsprung der großen Unternehmung auszugleichen, wird bisweilen eine *steuerliche Belastung der Aufwendungen für Forschung und Entwicklung* gefordert, und zwar durch Einführung eines weitgehenden Aktivierungszwangs. Es ist zwar nicht anzunehmen, daß der technische Fortschritt dadurch wesentlich gehemmt werden würde, weil die Unternehmungen durch die ständig drohende Substitutionskonkurrenz zu ständiger Weiterentwicklung ihrer Produkte gezwungen sind. Man sollte aber nicht übersehen, daß die Bereiche, in denen Forschung und Entwicklung eine so große Rolle spielen, in der Regel auch die Bereiche der „geborenen" Großunternehmung sind. Eine Belastung des technischen Fortschritts würde also die Konkurrenzlage der kleineren Unternehmungen gar nicht verändern, mit Sicherheit aber in Form höherer Preise auf den Verbraucher ab-

[29] Eine Überlegenheit der Großuntersuchung bezweifeln John *Jewkes*, David *Sawers* und David *Stillermann*, The Sources of Invention, London und New York 1958, bes. S. 166; vgl. ferner George J. *Stigler*, Industrial Organization and Economic Progress. In: Leonhard D. *White*, (Ed.) The State of the Social Sciences, Chicago 1956, S. 269—282; W. Rupert *Maclaurin*, Technological Progress in some American Industries. In: Am. Ec. Rev. Vol. XLIV (1954), Papers and Proceedings, S. 178—189.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gewälzt werden. Möglicherweise könnte allerdings die steuerliche Belastung der Entwicklungsaufwendungen dazu führen, daß sich der zeitliche Abstand zwischen „invention" und „innovation" verringert, d. h. daß Erfindungen schneller verwirklicht werden. Das ist aber nicht sehr wahrscheinlich, und im ganzen dürften die negativen Auswirkungen überwiegen.

Zusammenfassend läßt sich sagen, daß im Absatzbereich die große Unternehmung vor allem dort begünstigt ist, wo die Vereinheitlichung des Bedarfs die Bildung großer Märkte ermöglicht; dieser Vorgang kann durch die Unternehmungen selbst mit Hilfe einer intensiven Werbung erheblich beeinflußt werden. Weiterhin haben die großen Unternehmungen überall dort einen Vorsprung, wo die Absatzaussichten in der Zukunft in hohem Maße durch Aufwendungen für Entwicklung und Produktgestaltung bestimmt werden. Auch hier bestehen Bereiche der „geborenen" Großunternehmung, die nicht notwendig identisch zu sein brauchen mit den Bereichen der Unternehmungen, die aus produktionstechnischen Gründen Großbetriebe führen müssen. Mittlere und kleinere Unternehmungen finden überall dort günstige Bedingungen, wo die Märkte infolge weitgehender Differenzierung des Bedarfs nur begrenzten Umfang haben. In den Märkten des Massenbedarfs vermag sich die kleinere Unternehmung nur durch Spezialisierung des Fertigungsprogramms zu behaupten, was aber vielfach mit verminderter Anpassungsfähigkeit und wirtschaftlicher Abhängigkeit von großen Abnehmerfirmen erkauft werden muß.

Die absatzwirtschaftlichen Faktoren bewirken also vielfach ein Nebeneinanderarbeiten von großen und kleinen Unternehmungen auf unterschiedlichen Märkten und kein Gegeneinanderarbeiten auf dem gleichen Markt.

4. Konzentrationstendenzen im Finanzbereich

Das Wachstum der Unternehmungen wird in hohem Maße durch finanzielle Faktoren bestimmt. Dabei handelt es sich um zweierlei: 1. Zu welchen Bedingungen vermag sich ein Unternehmen das für seine weitere Entwicklung erforderliche Geldkapital zu verschaffen? 2. Welche Möglichkeiten hat das Unternehmen, um das zur Verfügung stehende Geldkapital möglichst gewinnbringend anzulegen? Es handelt sich also einmal um das Problem der Kapitalbeschaffung und zum anderen um die Möglichkeiten der Kapitalverwertung.

a) Möglichkeiten der Kapitalbeschaffung (Finanzierung)

Der Unternehmer kann die benötigten Kapitalbeträge entweder von außen heranziehen (externe Finanzierung) oder sie aus dem eigenen Unternehmen erlangen (interne Finanzierung)[30].

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Im ersten Falle sprechen wir von *Kreditfinanzierung*, wobei es sich sowohl um die Beschaffung von Eigenkapital (haftendem Kapital) als auch um die Beschaffung von Fremdkapital handeln kann. In beiden Fällen ist die Großunternehmung den kleineren Unternehmungen weit überlegen. Nur sie hat auf Grund ihrer Rechtsform und ihrer Größe Zugang zum Kapitalmarkt. Ebenso erhält sie kurzfristige Bankkredite in der Regel leichter und zu günstigeren Bedingungen als die kleinere Unternehmung. Das hängt mit der Kreditpolitik der Banken zusammen, für die der Gesichtspunkt der Sicherheit ausschlaggebend ist. Große Unternehmungen sind aber im allgemeinen eher in der Lage, geeignete Sicherheiten zu stellen als kleine; man denke etwa an Bestände börsengängiger Aktien in einem Konzernunternehmen. Aus diesem Grunde ist es der Großunternehmung vielfach möglich, langfristigen Kapitalbedarf zunächst mit Hilfe von Bankkrediten zu decken, bis sich ein günstiger Zeitpunkt für die Aufnahme langfristigen Kapitals, etwa durch Ausgabe niedrig verzinslicher Obligationen, ergibt. So ist es zu erklären, daß die Kosten des Kapitals für die große Unternehmung in der Regel wesentlich niedriger sind als für die kleine. Die finanzielle Beengung wird deshalb ganz allgemein als die schwerste Benachteiligung der kleinen und mittleren Unternehmungen gegenüber den Großunternehmungen angesehen und dürfte für den Konzentrationsprozeß oft von erheblich größerer Bedeutung sein als die produktions- und absatzwirtschaftlichen Bedingungen[31]. Das geht schon daraus hervor, daß es sich bei allen staatlichen Hilfsmaßnahmen zur Förderung des Kleingewerbes („small business") fast immer nur um zwei Probleme handelt: Einmal um die Beteiligung der kleineren Gewerbetreibenden an den öffentlichen Aufträgen und zum anderen um die Kreditversorgung.

Bei der *internen Finanzierung* gewinnt der Unternehmer die finanziellen Mittel für seine Investitionen aus dem eigenen Unternehmen. Es kann sich dabei um nichtausgeschüttete Gewinne oder um solche Beträge handeln, die Kostencharakter tragen und dem Unternehmer im Preise der Produkte vergütet, jedoch nicht sofort wieder zur Beschaffung gleichartiger Kostengüter benötigt werden, etwa die Abschreibungen auf langlebige Kapitalgüter. Wegen der erschwerten Kreditfinanzierung sind diese Formen der internen Finanzierung für kleinere Unternehmungen besonders wichtig. Aber auch in diesem Bereich ist die Großunternehmung offenbar überlegen. In bezug auf die

---

[30] Zur Terminologie der Finanzierungsarten vgl. Karl *Hax*, Artikel Finanzwirtschaft (Die langfristigen Finanzdispositionen). In: Handbuch der Wirtschaftswissenschaften, Bd. I, Köln und Opladen 1958, S. 453—542, hier S. 471.

[31] Vgl. auch *Lohmann*, a.a.O., S. 35 ff., und Joseph *Steindl*, Small and Big Business, Oxford 1947, S. 19 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Selbstfinanzierung (Finanzierung aus Gewinn) könnte dieser Vorsprung zwei Ursachen haben: Einmal sind möglicherweise die Gewinne der großen Unternehmungen nicht nur absolut, sondern auch relativ (im Verhältnis zum eingesetzten Kapital) höher als bei den kleineren Unternehmungen, zum anderen sind vermutlich die Entnahmen bei den großen Unternehmungen relativ niedriger, weil die Verwaltung der großen Publikums-Aktiengesellschaften weitgehende Möglichkeiten besitzt, erhebliche Teile des erzielten Gewinnes mit oder auch ohne Wissen und Zustimmung der Aktionäre im Unternehmen zurückzubehalten. Ob die Gewinne der großen Unternehmungen tatsächlich relativ höher sind als die der kleinen, ob also die Rentabilität des Kapitals mit steigender Kapitalhöhe zunimmt, läßt sich schwer beweisen; auf keinen Fall besteht hier irgendeine Gesetzmäßigkeit[32]. Sicher ist aber, daß die *Finanzgewinne* bei den Großunternehmen eine erhebliche Rolle spielen; dazu gehören Differenzgewinne, die sich aus den niedrigeren Kapitalkosten ergeben, Kapitalgewinne aus Beteiligungen, Gewinne aus der Inanspruchnahme von Steuervergünstigungen, die zwar allen Unternehmungen offenstehen, aber doch vorwiegend von den großen Unternehmungen genutzt werden. Es ist zu vermuten, daß vielfach die höheren Gewinne der großen Unternehmungen weniger auf einer produktionstechnischen Überlegenheit oder auf absatzwirtschaftlichen Vorteilen als auf finanziellen Aktionen der geschilderten Art beruhen.

Auch bei den sonstigen Quellen interner Finanzierung hat die Großunternehmung erhebliche Vorteile. Sie hat auf Grund ihres vielseitigen Investitionsprogramms weitgehende Möglichkeiten zur Inanspruchnahme von steuerlichen Begünstigungen im Bereich der *Anlagenabschreibung*. Die investierten Kapitalbeträge fließen dann schneller zurück und können in zusätzlichen Anlagen erneut investiert werden. Auf diese Weise kommt der *Kapazitätserweiterungseffekt* ganz anders zur Geltung als in der kleinen Unternehmung und nähert sich seinem theoretischen Maximum. Eine wichtige Quelle interner Finanzierung waren in der Bundesrepublik während des letzten Jahrzehnts die *Pensionsrückstellungen,* deren Bildung aus sozialpolitischen Gründen steuerlich weitgehend gefördert wurde. Auch diese Möglichkeit war praktisch auf die größere Unternehmung beschränkt.

---

[32] Vgl. aber *Baumol,* der einen solchen Zusammenhang zu begründen sucht. William J. *Baumol,* Business Behavior, Value and Growth, New York 1959, S. 33 ff. Auf Grund empirischer Untersuchungen kommt *Bain* zu dem Ergebnis, daß zwischen Unternehmensgröße und Rentabilität kein Zusammenhang besteht, wohl aber zwischen Konzentrationsgrad (und Firmengröße) und Gewinnhöhe. Vgl. Joe S. *Bain,* Relation of Profitrate to Industry Concentration: American Manufacturing, 1936—40. In: The Quarterly Journal of Economics, Vol. LXL (1951), S. 293—324; vgl. ferner William Leonard *Crum,* Corporate Size and Earning Power, Cambridge/Mass., 1939.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

b) Möglichkeiten der Kapitalverwertung

Für die Entwicklungschancen einer Unternehmung ist es von großer Bedeutung, ob die zur Verfügung stehenden Kapitalbeträge in der Unternehmung so angelegt werden oder angelegt werden können, daß sich eine möglichst hohe Differenz zwischen den Kosten des Kapitals und der erzielten Kapitalrente ergibt. Hier wird ein Vorsprung der Großunternehmung erkennbar, der im allgemeinen kaum Beachtung findet. Der kleine und mittlere Unternehmer wird, selbst wenn er hohe Gewinne erzielt, nicht immer die Möglichkeit haben, sie günstig im eigenen Unternehmen anzulegen; die Investitionsgelegenheiten sind bei ihm aus der Natur der Sache heraus begrenzt. In der Großunternehmung jedoch mit ihrem vielseitigen Fertigungsprogramm, den zahlreichen Betriebsstätten auf unterschiedlichen Produktionsstufen, gibt es jederzeit eine Fülle günstiger Investitionsmöglichkeiten. Freiwerdende Kapitalbeträge oder von außen kommendes zusätzliches Kapital können deshalb in der Regel sehr rentabel angelegt werden. Diese Art der Kapitallenkung ist vermutlich wesentlich wirkungsvoller als die Lenkung der Kapitalströme über den Kapitalmarkt. Sie bietet nämlich eine weitgehende Gewähr dafür, daß das neu gebildete Geldkapital so produktiv und so gewinnbringend wie möglich angelegt wird. Die Banken, die für die Lenkung der Kapitalströme auf dem Kapitalmarkt in erster Linie verantwortlich sind, können die Rentabilitätsaussichten neuer Anlagen keinesfalls so zuverlässig beurteilen wie die Leitung eines Konzerns; außerdem ist für ihre Kreditpolitik der Gesichtspunkt der Sicherheit von größerer Bedeutung als der der Rentabilität, die sich für den Außenstehenden sowieso im voraus nur schwer abschätzen läßt. Aus diesen Gründen ist anzunehmen, daß die Kapitallenkung innerhalb der großen Unternehmungen sich wesentlich rationeller und wirkungsvoller vollzieht als die Lenkung über den Kapitalmarkt. Das kann zu höheren Gewinnquoten der Großunternehmungen führen. Man sollte aber diesen Umstand nicht übersehen, wenn man die Methode der Selbstfinanzierung in ihrer gesamtwirtschaftlichen Wirksamkeit mit der Finanzierung über den Kapitalmarkt vergleicht.

5. Konzentrationstendenzen im Verwaltungsbereich

Es wird vielfach die Auffassung vertreten, daß die Vergrößerung der Unternehmung, soweit sie durch technologische, beschaffungs-, absatz- und finanzwirtschaftliche Faktoren begünstigt wird, ihre Grenze in der Möglichkeit finde, derartig große Gebilde wirksam zu lenken und zu kontrollieren. Die Kapazität der Unternehmungsleitung sei der Engpaß, an dem schließlich eine weitere Ausdehnung der Unterneh-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mensgröße scheitere[33]. Es soll deshalb im folgenden geprüft werden, in welchem Grade die eigentlichen Unternehmerfunktionen: Planung, Organisation und Kontrolle, das Wachstum der Unternehmungen begünstigen oder hemmen, ob sie also die Konzentrationstendenzen fördern oder ihnen entgegenwirken.

a) Unternehmungsgröße und Qualität der Planung

Unternehmerische Entscheidungen erfolgen nicht auf Grund der gegenwärtigen Verhältnisse, sondern weitgehend auf Grund von *Erwartungen.* Deshalb wird der Erfolg der Planung in hohem Grade davon beeinflußt, wie weit es gelingt, das Element der *Unsicherheit* zu meistern. Man könnte annehmen, daß diese Möglichkeit in kleineren Unternehmungen wächst, weil es sich bei ihnen um begrenzte und überschaubare Aktionsbereiche handelt. Unter den Bedingungen einer Wettbewerbswirtschaft sind aber die Unsicherheitsfaktoren für eine kleine Unternehmung in vielen Fällen mindestens ebenso groß wie für die Großunternehmung. Bei dieser sind auf der anderen Seite Faktoren wirksam, welche den Einfluß von Ungewißheit und Unsicherheit vermindern.

Das Gewicht der Unsicherheit in der Großunternehmung sinkt schon dadurch, daß sich die absolute Zahl der Entscheidungen erhöht, so daß der relative Anteil der einzelnen Entscheidung am Gesamterfolg kleiner wird und sich Ausgleichsmöglichkeiten ergeben. Das Gesetz der großen Zahl kommt zum Zuge und dadurch eröffnet sich die Möglichkeit, Risiken berechenbar zu machen. Beispiele sind die Risikostreuung bei Debitoren oder die bessere Anpassungsmöglichkeit an konjunkturelle Schwankungen[34].

Es scheint, daß der Mangel an solchen Ausgleichsmöglichkeiten eine wesentliche Ursache für die vergleichsweise hohe „Sterblichkeitsrate" der kleinen Unternehmen ist. Dabei wirkt vermutlich auch die Tatsache mit, daß den kleinen Unternehmen nicht soviel *Informationen* zur Verfügung stehen wie den großen[35]. Vollkommenere Information, die sich auf eine weltweite Organisation, enge Verbindungen zum Gesetzgeber und sonstige öffentliche Institutionen sowie auf eine umfassende Marktforschung stützt, vermindert in den Großunternehmungen das Maß der Unsicherheit und damit die Wahrscheinlichkeit einer

[33] Vor allem in der volkswirtschaftlichen Theorie hat man die Unternehmungsleitung herangezogen, um das Ansteigen der langfristigen Kostenkurve zu erklären.

[34] Vgl. Horst *Albach,* Wirtschaftlichkeitsrechnung bei unsicheren Erwartungen, Köln und Opladen 1959, S. 156.

[35] Vgl. hierzu auch die umfassende Darstellung der aus unvollkommener Information resultierenden betriebswirtschaftlichen Probleme bei Waldemar *Wittmann,* Unternehmung und unvollkommene Information, Köln und Opladen 1959.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Fehlentscheidung erheblich. Soweit erhöhte Konzentration mit zunehmendem Monopolisierungsgrad der Märkte einhergeht, kann sich nicht nur eine verbesserte Einsicht in die Entwicklung der Märkte ergeben, sondern die Sicherheit der Entscheidungen kann auch durch die Ausschaltung möglicher Reaktionen der Konkurrenz erhöht werden.

Die Qualität der Planung im Sinne einer Übereinstimmung von ex ante- und ex post-Betrachtung scheint also in der Großunternehmung höher zu sein als in den kleinen und mittleren Unternehmungen.

b) Unternehmungsgröße und Wirksamkeit der Organisation

Bei der *Organisation* handelt es sich in erster Linie um das Problem der *Lenkung* und der *Koordination.* Man glaubt vielfach, die Möglichkeiten, eine wachsende Unternehmung noch zu überschauen, zu lenken und ihre Einzelglieder auf das gemeinsame Unternehmungsziel zu koordinieren, seien begrenzt. Die Leistungsfähigkeit der Organisation könne von einem bestimmten Punkte an selbst unter größtem Kostenaufwand nicht mehr gesteigert werden. Wenn das Unternehmen die dadurch gesetzte Grenze überschreite, müsse es zwangsläufig an Aktionsfähigkeit verlieren.

Es ist richtig, daß die Unternehmungen mit wachsender Größe „verbürokratisieren". Das liegt aber in erster Linie an dem Vorgang der Funktionenzentralisierung[36]. Gerade diese Zentralisierung bestimmter Funktionen in der Verwaltung ermöglicht aber den Einsatz qualifizierter Spezialisten; die daraus resultierenden Vorteile dürften die sonstigen Nachteile der „Bürokratisierung" überwiegen.

Schwieriger ist das Problem der Lenkung in großen Unternehmungen. Wie läßt sich erreichen, daß alle Mitarbeiter ihre Arbeitskraft genauso einsetzen, wie es den Zielen der Leitung entspricht? Je größer der Abstand zwischen Leitung und der großen Masse der Mitarbeiter ist, desto schwerer ist es, die erforderliche Übereinstimmung zu erreichen. Man hat dem durch entsprechende Organisationsformen Rechnung zu tragen versucht, vor allem durch weitgehende Verselbständigung der einzelnen Unternehmensteile und entsprechende Delegation der Entscheidungsgewalt. Auf diese Weise sucht man die Vorteile der Großunternehmung mit denen der überschaubaren Kleinunternehmung zu vereinigen. Es ist empirisch kaum feststellbar, wie sich derartige Bestrebungen, die Organisation großer Unternehmungen beweglicher zu gestalten, in wirtschaftlicher Beziehung auswirken und ob sie die organisatorischen Nachteile der Größe — geringere Übersicht und schwerfälligeres Arbeiten durch Hinauszögern wichtiger Entscheidungen — völlig auszugleichen vermögen.

[36] Eugen *Schmalenbach,* Über Dienststellengliederung im Großbetriebe, Köln und Opladen 1959, S. 42—44.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

c) Unternehmensgröße und Wirksamkeit der Kontrolle

Die Qualität unternehmerischer Entscheidungen hängt in hohem Maße davon ab, ob die erforderlichen Informationen rechtzeitig zur Verfügung stehen. Dazu gehört insbesondere die *frühzeitige Kenntnis des wirtschaftlichen Ablaufs innerhalb der eigenen Unternehmung.* Der Unternehmer muß wissen, ob die Entwicklung planmäßig verläuft, oder ob sich Abweichungen zwischen Ist- und Planzahlen ergeben. Diese Abweichungen zwingen zu neuen Entscheidungen, sie können sich z. B. dadurch ergeben, daß die Organisation nicht in allen ihren Teilen entsprechend den Zielen arbeitet, die von der Leitung gesetzt worden sind. In diesem Falle ist ein unmittelbares Eingreifen der Leitung erforderlich. Diese *Kontrolle* ist am wirksamsten im Kleinbetrieb, weil sich bei ihm der ganze Prozeß unter den Augen des Inhabers abspielt.

Es ist zweifellos ein Nachteil für größere Unternehmungen, daß hier die Kontrolle zum Aufbau eines besonderen Apparates in Gestalt eines umfassenden und vielseitig gegliederten Rechnungswesens zwingt. Je größer dieser Apparat wird, desto länger dauert es, bis alle Ergebnisse der Leitung vorgelegt werden und ihr als Unterlage für Entscheidungen dienen können. Dieser Nachteil wird aber einmal dadurch begrenzt, daß es gelungen ist, den Zeitaufwand für die Durchführung der Rechnungen erheblich zu verkürzen, insbesondere durch Verwendung elektronischer Datenverarbeitungsmaschinen. Zum anderen wird er mehr als ausgeglichen durch die Vorteile, die sich aus dem *Ausbau des Rechnungswesens* für die Unternehmung ergeben. Ein ausgebautes Rechnungswesen ermöglicht eine laufende Analyse des wirtschaftlichen Ablaufs innerhalb der Unternehmung; die Entscheidungen der Leitung können infolgedessen auf exakten zahlenmäßigen Grundlagen aufgebaut werden, während der Leiter eines kleinen Unternehmens sich vielfach ausschließlich auf sein Fingerspitzengefühl verläßt.

Wir kommen zu dem Ergebnis, daß die Leitungsfunktionen nicht notwendigerweise einen Engpaß darstellen, der das Wachstum der Unternehmungen hemmt und damit die mittlere und die kleinere Unternehmung begünstigt. Sicherlich weist die große Unternehmung gewisse Nachteile in bezug auf Überschaubarkeit und Beweglichkeit auf. Diese Nachteile werden aber durch Vorteile in anderer Beziehung, etwa rationellere und besser fundierte Planung, weitgehend kompensiert. Insofern läßt sich die Auffassung, die begrenzte Kapazität der Unternehmungsleitung wirke als Hemmnis für ein weiteres Wachstum der Unternehmungen, zum mindesten für die heute üblichen Größenordnungen, kaum halten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

IV. Konkurrenzverhältnis oder komplementäres Verhältnis zwischen Groß- und Klein-Unternehmungen

Bei der Behandlung der produktionstechnischen und absatzwirtschaftlichen Probleme haben wir festgestellt, daß es „geborene" Großunternehmungen gibt, daß aber auch in manchen Bereichen das kleine und mittlere Unternehmen natürliche Vorzüge besitzt. Der letzte Fall ist vor allem dort gegeben, wo auf Grund eines differenzierten Bedarfs die Märkte stark zersplittert sind, wo also die technische Überlegenheit und die spezifischen Werbemethoden der Großunternehmungen nicht zum Zuge kommen. Auch im Dienstleistungsbereich dominieren die kleineren Unternehmungen schon mit Rücksicht auf die hier gegebene weitgehende örtliche Aufteilung der Märkte. Da aber mit steigendem Lebensstandard die Differenzierung des Bedarfs und insbesondere der Bedarf nach Dienstleistungen wächst, ist anzunehmen, daß *der Betätigungsbereich der kleineren Unternehmungen in Zukunft sich ausdehnen und nicht zurückgehen wird.* In der Industrie haben kleinere und mittlere Unternehmungen in den letzten Jahren zunehmende Bedeutung als Zulieferer- und Hilfsbetriebe im Absatzbereich (Kundendienst) für die Großunternehmungen gewonnen. Daraus ergibt sich, daß vielfach zwischen großen und kleinen Unternehmungen kein Konkurrenzverhältnis besteht, sondern ein komplementäres Verhältnis; sie wachsen oder schrumpfen also gleichzeitig. Das zeigen oft die Berichte gerade der größten Unternehmungen; es gehört hier gewissermaßen zum guten Ton nachzuweisen, wieviel selbständige Existenzen: Handwerker, kleine und mittlere Unternehmungen und freie Berufe, durch die Aufträge des Großunternehmens gefördert werden[37].

Wenn die Verhältnisse aber so liegen, dann hat es wenig Zweck, die Arbeit der Großunternehmungen durch staatliche Maßnahmen zu erschweren, etwa durch zusätzliche steuerliche Belastungen (auf Forschungs- und Entwicklungskosten oder auf Werbeaufwand) oder durch Einschränkungen in der Wahl der Rechtsform (z. B. Benachteiligung der Rechtsform des Konzerns gegenüber der Form der Einheitsunternehmung). Das nützt den kleineren Unternehmungen nichts und führt möglicherweise nur zu einer Belastung der Verbraucher durch Preiserhöhungen und schlechtere Marktversorgung.

Damit ist allerdings nicht gesagt, daß ein Problem der kleineren Unternehmung gar nicht bestünde. Es findet sich einmal in dem *Verhältnis der kleineren Zulieferbetriebe zu den großen Auftraggebern.* Es besteht hier eine deutliche Akzelerationswirkung. In den Jahren

[37] Vgl. z. B. Daimler-Benz Aktiengesellschaft, Volkswirtschaftliche Abteilung: Das Verhältnis des Großbetriebs zu seinen mittelständischen Zulieferern, [Stuttgart] 1959.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Vollbeschäftigung ist die Beschäftigung der Zulieferer offenbar noch stärker gewachsen als die ihrer Auftraggeber[38]. Bei einem Rückgang der Konjunktur ist aber anzunehmen, daß der Rückgang der Beschäftigung bei den Zulieferern stärker sein wird als bei ihren Auftraggebern, weil letztere dann in stärkerem Maße zur Eigenfertigung übergehen werden. In diesem Falle würde sich vermutlich auch die wirtschaftliche Abhängigkeit von dem großen Auftraggeber in einem verstärkten Druck auf die Preise auswirken. Die Ausbeutungssituation, die hier erwachsen kann, verdient die besondere Aufmerksamkeit der Wirtschaftspolitik.

Es bleibt weiterhin die *Benachteiligung der kleinen und mittleren Unternehmungen im finanziellen Bereich.* Man kann sich hier nicht auf die Automatik des Kapitalmarktes verlassen; sie verstärkt das Übel noch. Es bedarf vielmehr umfassender organisatorischer Vorkehrungen, um die Versorgung der kleineren Unternehmungen mit lang- und kurzfristigem Kapital sicherzustellen. Man erreicht nichts, wenn man statt dessen lediglich die Methoden der Kapitalversorgung in den Großunternehmungen zu beeinflussen versucht, etwa durch Erschwerung der Selbstfinanzierung. Wenn man die Großunternehmungen durch steuerliche Maßnahmen zwingt, alle Gewinne auszuschütten, dann fließt dieses Kapital bei der bestehenden Verfassung des Kapitalmarktes doch wieder den großen Gesellschaften zu, wenn es auch vielleicht zum Teil eine andere Richtung nimmt. Den kleinen Unternehmungen ist damit aber nicht geholfen.

V. Kontrolle der Konzentrationstendenzen durch Unternehmungspublizität

Wir sind zu dem Ergebnis gekommen, daß sich aus der Eigenart der modernen Unternehmungswirtschaft vielfach eine Tendenz zu überproportionalem Wachstum der großen Unternehmungen ergibt. Es soll anschließend geprüft werden, ob es möglich ist, diese Entwicklung mit Hilfe der Unternehmungspublizität unter Kontrolle zu halten und gegebenenfalls zu beeinflussen. In der Frage der *Unternehmungspublizi-*

---

[38] Nach Berechnungen von Dr. Chr. *Gasser,* Schaffhausen, ergeben sich in der Schweizerischen Maschinenindustrie für die Entwicklung des Personalbestandes in der Periode von 1937/38 bis 1957/58 die folgenden mittleren jährlichen Zuwachsraten:

Unternehmungen mit über 2000 Arbeitern	2,69 vH
Unternehmungen mit 1000 bis 2000 Arbeitern	3,10 vH
Unternehmungen mit 500 bis 1000 Arbeitern	5,25 vH

Bei Unternehmungen mit weniger als 500 Arbeitern ist die Berechnung wegen zahlreicher Neugründungen schwierig; die Zuwachsrate wird hier auf 6 bis 6,5 vH zu veranschlagen sein.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tät ist die Betriebswirtschaftslehre insofern zuständig, als sich diese Publizität vorwiegend auf die Rechnungsergebnisse der Unternehmungen stützt.

Allerdings müssen wir dabei unterscheiden zwischen der *freiwilligen* Publizität der Unternehmung und derjenigen Publizität, die ihr vom Gesetzgeber oder von Marktinstitutionen, z. B. den Börsen, *auferlegt* wird. Die freiwillige Publizität ist im allgemeinen nicht geeignet, die Entwicklung der Großunternehmungen unter Kontrolle zu halten. Ein wesentliches Hindernis für den Mißbrauch wirtschaftlicher Machtstellungen ist die *öffentliche Meinung*. Aber gerade diese öffentliche Meinung kann durch eine geschickte Meinungspflege seitens der großen und marktbeherrschenden Unternehmungen im Rahmen ihrer Werbemaßnahmen wirksam gelenkt werden. Wenn man berücksichtigt, daß wichtige Beeinflussungsfaktoren der öffentlichen Meinung, wie die Zeitungen über ihren Anzeigenteil und in Zukunft das Fernsehen über die Werbesendungen, weitgehend in ihrer wirtschaftlichen Existenz von der Höhe und Verteilung der Werbeaufwendungen abhängig sind, daß diese Werbeaufwendungen steuerlich abzugsfähig sind und andererseits wieder in den Preisen auf die Verbraucher abgewälzt werden, dann wird man kaum annehmen können, daß diese Art der Publizität dazu beitragen könnte, Konzentrationstendenzen unter Kontrolle zu halten.

Anders sind dagegen die Formen der Publizität zu beurteilen, die den Unternehmungen vom Gesetzgeber auferlegt werden und bei denen wichtige Unternehmens- und Markttatbestände in mehr oder weniger umfassender Form der Öffentlichkeit zugänglich gemacht werden. Dazu gehören Jahresabschlüsse, Berichte über den Geschäftsverlauf, Angaben über Kapitalerhöhungen, über die Emission von Aktien oder Obligationen, über Verschmelzungen, Beteiligungen und Konzernbeziehungen. Das gesetzlich vorgeschriebene Ausmaß solcher Veröffentlichungen ist von Land zu Land sehr unterschiedlich; im Laufe der Entwicklung ist aber die Berichterstattungspflicht laufend ausgedehnt worden. Hier interessiert vor allem die Frage, welche Wirkung diese Art der Publizität für die beteiligten Unternehmungen hat. Es werden dadurch nicht nur die Informationsmöglichkeiten für die Öffentlichkeit, sondern auch für die Konkurrenz und die außenstehenden Eigentümer erweitert.

Welche Bedeutung hat die *öffentliche Rechnungslegung* für den Konkurrenzkampf, vor allem, wenn nicht alle Unternehmungen publizitätspflichtig sind? Ergibt sich aus der Publizitätspflicht der Großen eine ins Gewicht fallende Begünstigung der nicht publizitätspflichtigen kleinen Unternehmungen? Welche Wirkung würde die Ausdehnung der Publizitätspflicht auf die kleinen Unternehmungen haben? Die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

öffentliche Rechnungslegung gibt den Konkurrenten Aufschluß über Stärke und Schwäche der berichtenden Unternehmung; Schwächen (Umsatzrückgänge, Verluste, Liquiditätsanspannung) werden offenbar und geben dem Marktgegner Anhaltspunkte für eine wirksame Marktstrategie. Die daraus erwachsenden Gefahren sind für die kleine Unternehmung wesentlich größer als für die Großunternehmung. Wenn andererseits in einem Markte mit beschränkter Anbieterzahl alle Konkurrenten publizitätspflichtig sind, so begünstigt die damit gegebene gegenseitige Kontrolle eine stillschweigende Zusammenarbeit und fördert auf diese Weise die oligopolistische Marktpolitik der großen Unternehmungen.

Die außenstehenden Eigentümer erhalten durch die Rechnungslegung eine Vorstellung vom Werte ihrer Anteile und über die Höhe des erzielten Gewinnes. Das kann zu einer verstärkten Gewinnausschüttung und damit zu einer Einschränkung der Selbstfinanzierung führen. Diese Wirkung ist aber nicht zwingend, da die Aktionäre bei günstiger Konjunktur vielfach bereit sein werden, auf volle Ausschüttung zu verzichten und sich mit dem wachsenden Anteilswert zu begnügen, insbesondere, wenn dieser in offenen Rücklagen ausgewiesen wird.

Die öffentliche Rechnungslegung braucht sich also nicht notwendig hemmend für das Wachstum der großen Unternehmungen und den Konzentrationsprozeß auszuwirken. Immerhin gewähren vor allem die Berichte über Konzernbeziehungen und die publizierten Konzernabschlüsse der Öffentlichkeit ein objektives Bild über das Fortschreiten des Konzentrationsprozesses und können so zum Ausgangspunkt wirtschaftspolitischer Gegenmaßnahmen werden.

Man soll allerdings die geschilderten Auswirkungen der öffentlichen Rechnungslegung nicht überschätzen, zumal die Unternehmungen versuchen, sich der Berichterstattungspflicht im Rahmen des Möglichen zu entziehen. Das geschieht durch Ausnutzung der Ermessensfreiheit, die vielfach bei der Aufstellung der Jahresabschlüsse zugestanden wird. Der Kampf um die „stillen" Reserven ist im Grunde nichts anderes als ein Kampf um das Ausmaß der Berichterstattung. Wenn der Außenstehende ein wirklichkeitsgetreues Bild von der wirtschaftlichen Lage der Gesellschaft gewinnen soll und wenn man die Konzentrationstendenzen tatsächlich unter Kontrolle bringen will, dann muß man also die Ermessensfreiheit bei der Aufstellung der Jahresabschlüsse zwangsläufig einschränken.

Das zweite Mittel der Unternehmungen, um sich der Berichterstattungspflicht zu entziehen, ist der *Wechsel der Rechtsform.* In dieser Hinsicht hat in Deutschland die GmbH eine wesentliche Rolle gespielt. Das war nur deshalb möglich, weil man hier bei der Frage der gesetzlichen Publizitätspflicht an rein formale Tatbestände anknüpft, nämlich an die Rechtsform der Unternehmung und nicht an den materiellen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tatbestand der Größe. Wenn man die fortschreitende Unternehmungskonzentration mit Hilfe der Berichterstattungspflicht unter Kontrolle bringen will, dann muß man diese Pflicht allen Großunternehmungen auferlegen, unabhängig von ihrer Rechtsform. Im Hinblick auf das angestrebte Ziel ist es nicht sehr sinnvoll, wenn eine kleine Familien-Aktiengesellschaft zu weitgehender Berichterstattung verpflichtet ist, während eine Großunternehmung in Form einer GmbH oder einer kapitalistischen Kommanditgesellschaft davon befreit ist.

VI. Beeinflussung des unternehmerischen Verhaltens

Unsere Untersuchung hat ergeben, daß die technische und wirtschaftliche Entwicklung aus ihrer Eigengesetzlichkeit heraus vielfach zu einem überproportionalen Wachstum der großen Unternehmungen und dadurch zu einer fortschreitenden Konzentration führt. Daraus ergeben sich notwendigerweise *wirtschaftliche Machtpositionen,* und das Problem besteht darin, wie man den Mißbrauch derartiger Positionen verhüten könnte. Man kann versuchen, durch entsprechende organisatorische Maßnahmen und Einrichtungen das Gewinn-, Geltungs- und Machtstreben der Unternehmer in eine volkswirtschaftlich erwünschte Richtung zu lenken. Das allein genügt aber nicht. Notwendig ist auch eine entsprechende *innere Einstellung, ein entsprechendes Verhalten der Unternehmer.* Es ist durchaus nicht zwingend, daß ein Monopolist seine Monopolstellung zuungunsten der anderen Marktteilnehmer ausnutzt: Er braucht nicht notwendig eine Politik knapper Versorgung mit hohen Preisen zu betreiben, sondern kann ebenso reichliche Marktversorgung zu niedrigen Preisen anstreben, also vom *Cournot*schen Punkt abweichen. Wenn er seine Marktstellung auf lange Sicht sichern möchte und wenn er im Sinne der Gesamtwirtschaft verantwortlich denkt, dann wird er sicherlich so handeln. Ob er es tut, hängt von seiner sittlichen Haltung ab und ist insofern ein Produkt seiner Erziehung. Das Problem lautet, ob in einer auf freien Entscheidungen der Marktbeteiligten aufgebauten Wirtschaftsordnung das unternehmerische Verhalten so beeinflußt werden kann, daß der einzelne sich bei seinem Handeln nicht nur durch kurzfristige Rentabilitätsüberlegungen bestimmen läßt, sondern durch den Wunsch nach einem möglichst hohen gesamtwirtschaftlichen Effekt. Die Vorstellung, der Unternehmer lasse sich lediglich durch das Motiv der Gewinnmaximierung leiten, wird heute von niemand mehr als realistisch angesehen; an seine Stelle tritt gerade für die Leiter großer Unternehmungen, die selbst nicht mehr Eigentümer des Unternehmens sind, das *Streben nach wirtschaftlicher und sozialer Geltung.* Könnte diese Geltung nicht auch daraus erwachsen, daß ein Unternehmer sich besonders wirksam bei der Förderung der allgemeinen wirtschaftlichen Interessen betätigt?

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ein solches Verhalten ist sicherlich zum Teil Ergebnis einer erzieherischen Beeinflussung. Die Frage der *„management education"* wird heute in allen Ländern sehr stark beachtet, und sie ist auch für unser Problem von Bedeutung. Es ist nur zu fragen, wie eine solche „management education" beschaffen sein muß, damit der gewünschte Effekt erzielt wird. Man muß dabei zwei Stufen unterscheiden: Einmal die vorberufliche Ausbildung und zum anderen die Ausbildung in den Jahren der praktischen Tätigkeit. Die zweite Stufe wird in vielen europäischen Staaten, vor allem in Deutschland und in Großbritannien, durch die Unternehmerverbände gewissermaßen in Selbstverwaltung durchgeführt. In den USA dagegen liegt sie vorwiegend in den Händen der Universitäten. Die erste Stufe, d. h. die vorberufliche Ausbildung der Unternehmungsleiter, vollzieht sich heute vorwiegend auf den Universitäten. Allerdings besteht bei dem Mangel an Nachwuchs vielfach die Tendenz, die einführende Ausbildung ebenfalls ganz in die Unternehmungen in der Form der praktischen Lehre zu verlegen. Beide Tendenzen haben im Hinblick auf das von uns angestrebte Ziel gewisse Gefahren. Wenn die Ausbildung des Unternehmernachwuchses allein durch die Unternehmungen selbst oder ihre Verbände getragen wird, und zwar sowohl die vorbereitende Ausbildung als auch die spätere Fortbildung, dann ergibt sich zwangsläufig die Tendenz zu einem einseitigen, klassenmäßig betonten Denken und Handeln. Die Berührung mit dem Geiste der Universität und der Wissenschaft ist dagegen mehr dazu geeignet, in den zukünftigen Leitern unserer großen Unternehmungen ein Empfinden für gesamtwirtschaftliche Verpflichtungen zu entwickeln. Das spricht aber dafür, die Erziehung des Unternehmernachwuchses nicht allein der Praxis zu überlassen, sondern die Universitäten in angemessener Weise einzuschalten. Das ist gerade im Hinblick auf die Gefahren, die sich aus der Konzentration wirtschaftlicher und sozialer Macht in den großen Unternehmungen ergeben, nicht ohne Bedeutung (Beifall).

Vorsitzender Prof. Dr. Dr. Carl *Föhl* (Tübingen):

Ich danke Ihnen, Herr Kollege *Hax,* für Ihre umfassenden und äußerst lebendigen Ausführungen. Unter Einschaltung eines sehr hohen Arbeitstempos ist es Ihnen gelungen, einen sehr umfangreichen Stoff in der zugegebenermaßen viel zu kurz bemessenen Zeit zu behandeln. Das, was Sie, Herr *Hax,* uns als das Ergebnis Ihrer eigenen theoretischen Überlegungen vorgetragen haben, ging nicht von wirklichkeitsfremden Hypothesen aus, sondern war offensichtlich die Frucht Ihres umfangreichen und engen Kontaktes mit der Praxis.

Ich eröffne die Aussprache.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Generaldiskussion

Dr. Dr. Wolfgang *Kellner* (Wetzlar):

Herr Vorsitzender! Meine Damen und Herren! Meine Bemerkungen knüpfen an die Ausführungen von Herrn Professor *Hax* über die Finanzierung an, gehen allerdings in einer Weise, die gestern abend kurz zwischen uns erörtert wurde, darüber hinaus.

Aus betriebswirtschaftlichen Gründen ist *die Preispolitik der schleichenden Inflation einer der stärksten Motoren der Konzentration.* Der Zusammenhang ist folgender:

Wenn die Preise steigen, kann kein Unternehmen ein verbrauchtes Produktionsmittel aus der Summe der Abschreibungen wiederbeschaffen. Es darf ja nicht mehr abschreiben, als das Produktionsmittel gekostet hat. Wenn eine Maschine 20 000 DM gekostet hat und voraussichtlich 10 Jahre ihren Dienst leisten kann, so kann darauf jährlich ein Betrag von 2000 DM abgeschrieben werden. Das Unternehmen hat dann zwar nach 10 Jahren den Anschaffungswert von 20 000 DM zurückerhalten, aber wenn dieselbe Maschine infolge der Preissteigerung von beispielsweise jährlich 2 bis 3 vH, an die wir uns in den vergangenen Jahren gewöhnt haben, dann 26 000 DM kostet, so fehlen zur Wiederbeschaffung 6000 DM. Dagegen hilft die degressive Abschreibung nichts, weil auch durch sie die Summe der erlaubten Abschreibungsbeträge nicht vergrößert wird. Aber auch den möglichen Einwand, die Maschine sei inzwischen durch technische Neuerungen leistungsfähiger geworden, können wir beiseite lassen.

Man kann allerdings die Preisdifferenz zwischen der alten und der neuen Maschine dem Gewinn entnehmen, der ja infolge der Preissteigerung höher gewesen ist, als er bei stabilen Preisen gewesen wäre. An dieser Stelle zeigt sich, daß der in Geld ausgewiesene höhere Gewinn ein *Scheingewinn* gewesen ist. Wäre der ausgewiesene Gewinn verbraucht worden, so würde sich zeigen, daß man nur noch eine kleinere und weniger leistungsfähige Maschine wiederbeschaffen kann, die eben wie die alte 20 000 DM kostet, und dies bedeutet, daß sich das Sachkapital vermindert hat. Freilich pflegt der Eigentümer-Unternehmer den ausgewiesenen Gewinn nicht zu verbrauchen, da er auf die Selbstfinanzierung durch nichtverbrauchte Gewinne angewiesen ist, wenn er sein Unternehmen rationalisieren will.

Nun muß der Unternehmer aber im Laufe von 10 Jahren nicht nur eine Maschine ersetzen, sondern viele, vielleicht den größten Teil des Produktionsapparates, und es bleibt nicht bei den 6000 DM, die ihm bei einer Maschine fehlen. Eine Preissteigerung um 30 vH in 10 Jahren bedeutet, daß der Unternehmer ein um 30 vH größeres Geldkapital benötigt, auch wenn er nicht an eine Erweiterung oder Leistungsver-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

besserung denkt, sondern nur durch Erneuerung des Produktionsapparats den alten Leistungsstand erhalten will. Es ist mehr als fraglich, ob in den meisten Wirtschaftszweigen dieses höhere Kapital so einfach aus dem versteuerten Gewinn entnommen werden kann.

Das sieht bei Aktiengesellschaften, die sich nicht in Familienbesitz befinden, ganz anders aus. Die Aktiengesellschaft muß die nötige Kapitalerhöhung nicht aus versteuerten Gewinnen bewerkstelligen, sondern sie kann es durch Ausgabe von jungen Aktien tun, und diese Kapitalerhöhung wird von der Hauptversammlung zweifellos genehmigt werden, wenn inzwischen, auch ohne besondere Tüchtigkeit des Vorstandes, einfach infolge der Preissteigerung hohe Dividenden erklärt werden konnten. Dieser Weg ist dem Eigentümer-Unternehmer und auch der Familienkapitalgesellschaft versperrt, und deshalb ist die schleichende Inflation, die Marktstrategie der ständigen leichten Preissteigerung, einer der stärksten Motoren der Konzentration. Die in Streubesitz oder im Konzernbesitz befindliche Aktiengesellschaft kann die Differenz zwischen der Summe der Abschreibungsbeträge auf die alten Produktionsmittel und dem Wiederbeschaffungspreis durch Herantreten an den Kapitalmarkt ausfüllen, der Eigentümer-Unternehmer und die Familienkapitalgesellschaft können es nicht. Im Extrem haben wir diesen Vorgang in der Inflation von 1921/23 erlebt. Infolge der rasenden Preissteigerung hatten die selbständigen Unternehmen schließlich keine Substanz mehr, und es kam zu der Sturzwelle von Umwandlungen selbständiger Unternehmen in Aktiengesellschaften in jener Zeit, weil nur auf diese Weise das nötige Kapital zu beschaffen war.

Aber nicht nur die Betriebskonzentration wird durch die Preissteigerung auf das stärkste angeregt, sondern auch die *Verschachtelung*. Woher soll der einfache Aktionär die Mittel nehmen, die jungen Aktien zu erwerben? Er wird in der Regel mindestens einen Teil der Bezugsrechte verkaufen müssen. Und an wen? Vielleicht an einen Großaktionär, der sich die nötigen Mittel durch einen Bankkredit oder gar, wenn er selbst eine Aktiengesellschaft ist, wiederum durch Herantreten an den Kapitalmarkt zu beschaffen vermag. Das kann der selbständige Unternehmer nicht, und der kleine Aktionär kann es erst recht nicht. Die jungen Aktien kommen also oft überwiegend einer anderen Aktiengesellschaft zugute, und meist genügt am Ende der Zukauf eines nur kleinen Aktienpaketes, um einer anderen Aktiengesellschaft die Mehrheit zu verschaffen. Auf diese Weise wird immer mehr wirtschaftliche Macht in immer weniger Händen konzentriert, und zwar nur infolge der Preissteigerung.

Es scheint deshalb wenig sinnvoll, sich sehr darum zu bemühen, eine möglichst breite Eigentumsstreuung zu erreichen, wenn man nicht

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mindestens ebensoviel Energie aufwendet, um die Preissteigerung zu stoppen und die Marktstrategie der schleichenden Inflation unmöglich zu machen. Nun zeigt sich ein merkwürdiger Zusammenhang: Je stärker die Wirtschaft in einem Lande bereits konzentriert ist, um so häufiger wird die ständige leichte Preissteigerung, die schleichende Inflation, als unausweichlich im Interesse der Erhaltung einer hohen Beschäftigung oder auch als unbedenklich hingestellt. Man könnte ja die Konzentrationstendenz, die sich aus der ständigen Preissteigerung ergibt, mit einem Schlage beseitigen, wenn man Produktivitätsfortschritte nicht zu nominalen Lohnerhöhungen verwenden würde, sondern zur Preissenkung. Das wäre sogar das einzige Mittel, weil selbst bei einer Nominallohnerhöhung in einem Wirtschaftszweige, die sich in den Grenzen der dort erreichten Produktivitätssteigerung hält, durch die Interdependenz der Löhne auch in anderen Wirtschaftszweigen, in denen keine oder nur geringe Produktivitätsfortschritte erzielt worden sind, die Löhne entsprechend steigen müssen und deshalb die Kosten sich insgesamt erhöhen. Aber eben gegen die Verwendung von Produktivitätsfortschritten zur Preissenkung an Stelle einer Nominallohnerhöhung, durch die der Reallohn in gleicher Weise steigen würde, wendet man sich um so mehr, je stärker die Wirtschaft eines Landes bereits konzentriert ist. So ist wohl auch der Satz zu verstehen, den Professor *Paulsen* gelegentlich seines Referates auf unserer Tagung 1958 in Baden-Baden folgendermaßen ausgesprochen hat: „Ich halte eine inflatorische Tendenz nicht für wachstumsimmanent, schon nach den historischen Erfahrungen nicht, und wenn von amerikanischen Autoren empfohlen wird, sich mit einem leichten Inflationsklima abzufinden, so dürfte das wohl mehr resignierte Abwägung meta-ökonomischer Sachverhalte sein als ökonomische Rechtfertigung." Auch Professor *Bombach* hat ja in seinem Referat vor zwei Jahren nachgewiesen, daß die Wachstumsrate in den USA, Großbritannien und Deutschland vor 1896 bei sinkendem Preistrend wesentlich höher war als nach 1896 bei steigendem Preisniveau. Ich selbst habe damals ein Beispiel vorgeführt, aus dem hervorging, daß eine Politik konsequenter Preissenkung auch im 20. Jahrhundert die Krise nicht herbeigeführt und nicht erschwert, sondern sogar erleichtert hat.

Ich möchte im übrigen auf die Diskussion von 1958 nicht zurückkommen. Es lag mir nur daran darzutun, daß ein mächtiger Motor der Konzentration durch eine konsequente Politik der Preissenkung ausgeschaltet werden kann, wenn man das ernsthaft will (Beifall).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Privatdozent Dr. Hans Otto *Lenel* (Hamburg):

Ich möchte zu den interessanten Ausführungen von Professor *Hax* zwei Bemerkungen machen.

Die eine, kritischer Natur — das einzige, was ich kritisch dazu zu sagen habe —, bezieht sich auf den von Professor *Hax* sogenannten Wasserkopf. Ich glaube, man sollte die Möglichkeiten einer noch so guten Leitung nicht überschätzen und die Gefahren der Bürokratisierung nicht unterschätzen. Leider sind wir, jeder für sich, auf unsere eigenen Erfahrungen angewiesen, die unterschiedlich sind. Es fehlt weitgehend noch an breitgestreuten Untersuchungen. Eine Ausnahme ist einmal der ausgezeichnete Artikel von *von der Gablentz* über Industriebürokratie aus den 20er Jahren, der leider zu wenig beachtet worden ist, zum andern eine Untersuchung von drei jungen Soziologen, die mir allerdings als nicht so gut erscheint wie der *Gablentz*sche Aufsatz.

Der andere Punkt ist eine Ergänzung. Professor *Hax* hat sich wirtschaftspolitisch neutral verhalten, aber wir müssen ja wirtschaftspolitische Entscheidungen treffen. Wenn wir überlegen, wie wir die betriebswirtschaftlichen Überlegungen von Prof. *Hax* volkswirtschaftlich auswerten können, so scheint es mir zweckmäßig zu sein, bei betriebswirtschaftlichen Feststellungen zu *unterscheiden zwischen dem privatwirtschaftlich Zweckmäßigen und dem volkswirtschaftlich Richtigen*. Beides braucht durchaus nicht übereinzustimmen. Das möchte ich Ihnen an einigen wenigen Beispielen verdeutlichen.

Zunächst, um Professor *Hax* zu folgen, die *Vertriebssphäre*. Wir alle wissen, daß das Monopol eine privatwirtschaftlich sehr gute Sache ist. Es ist rein privatwirtschaftlich durchaus zweckmäßig, ein Monopol anzustreben. Wir wissen aber auch, daß das Monopolstreben volkswirtschaftlich sehr problematisch ist.

Ein anderer, wohl strittiger Punkt ist das *Mehrproduktunternehmen*. Ganz gewiß ist es privatwirtschaftlich günstig, nicht auf *einem* Bein zu stehen. Volkswirtschaftlich ist die Sache nicht so einfach zu entscheiden. Ich glaube, da kann man nur von Fall zu Fall vorgehen. Wir müssen überlegen, daß durch das Vorhandensein von Mehrproduktunternehmen und spezialisierten Einproduktunternehmen auf einem Markt der Ausleseprozeß verfälscht werden kann. Einerseits liegt die Last eines Ausscheidungsprozesses einseitig auf den spezialisierten Unternehmen, andererseits können die Mehrproduktunternehmen ihre Marktmacht auf einem Markt durch ihre größere Standfestigkeit auch auf anderen Märkten auswerten und mit Vorteilen konkurrieren, die volkswirtschaftlich irrelevant oder sogar negativ zu bewerten sind.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Einen weiteren Punkt hat Herr Professor *Hax* selbst erwähnt; die Frage der *Rabatte bei der Beschaffung.* Ohne Zweifel ist es privatwirtschaftlich vorteilhaft, bei der Beschaffung möglichst große Rabatte zu bekommen. Ob aber ein entsprechender volkswirtschaftlicher Nutzen gegeben ist oder nicht, kann man nicht allgemein beurteilen. Das hängt von den Verhältnissen im Einzelfall ab. Es kann sein, daß der Rabatt auf echten volkswirtschaftlichen Ersparnissen, etwa aus der Auflagendegression, beruht; es kann aber auch sein, daß er das Ergebnis des Gebrauchs der Marktmacht des Beschaffenden ist.

Die *Finanzierungsseite:* Auch da hat Herr Professor *Hax* das Material bereitgestellt. Die Tatsache, daß ein großes Unternehmen den Kredit zu günstigeren Bedingungen bekommt, wäre volkswirtschaftlich nur dann zu begrüßen, wenn diesen günstigeren Bedingungen eine entsprechend größere Leistungsfähigkeit gegenüberstünde. Aber Sie wissen selbst, daß das durchaus nicht der Fall zu sein braucht. Auch hier können die günstigeren Konditionen des großen Unternehmens rein privatwirtschaftliche Vorteile sein, die volkswirtschaftlich irrelevant oder sogar negativ zu bewerten sind (Beifall).

Dr. Rolf *Krengel* (Berlin):

Herr Vorsitzender! Meine Damen und Herren! Ich möchte mir erlauben, vom Standpunkt des empirischen Wirtschaftsforschers einige Ergänzungen zu dem hochinteressanten Referat von Herrn Professor *Hax* zu geben. Dabei befinde ich mich in der angenehmen Situation, daß ich mit den Ausführungen des Herrn Referenten voll übereinstimme. Ja, ich muß gestehen, daß ich in letzter Zeit kaum einen Vortrag über das Thema Konzentration gehört habe, der meinen eigenen Vorstellungen von den Dingen, um die es hier geht, so weitgehend entsprochen hat. Ich bin sehr froh, daß mein eigener Beitrag zum Thema Konzentration, den ich in den Vierteljahrsheften zur Wirtschaftsforschung unter dem Titel: „Sind die Großunternehmungen wirklich stark überlegen?" veröffentlicht habe, bereits vor einem Jahr erschienen ist und nicht erst jetzt. Denn sonst würde ich Gefahr laufen, daß man sagt, ich hätte vom Verein für Socialpolitik abgeschrieben (Heiterkeit).

Mir scheint, daß Herr *Hax* sich in seinem Vortrag völlig zu Recht stark mit der Frage der optimalen Betriebsgröße auseinandergesetzt hat. Ich kann dabei nicht auf die Frage eingehen, inwieweit die Betriebs- bzw. die Unternehmungsgrößen, die wir in der Praxis finden, um das Optimum streuen. Ich möchte jedoch folgende These aufstellen: Wenn in allen Branchen alle Unternehmungen die optimale Größe hätten bzw. der optimalen Größe zustrebten, hätte der Herr

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Referent mit allen seinen Schlußfolgerungen sicherlich recht. Insoweit als dies tatsächlich nicht der Fall ist, muß meines Erachtens die eine oder andere der hier vorgetragenen Schlußfolgerungen ein wenig, wenn auch nicht entscheidend, variiert werden.

Aufgrund empirischer Untersuchungen bin ich zu der Überzeugung gekommen, daß es Vorteile und Hemmnisse sowohl struktureller Art wie auch in bezug auf das Wachstum sowohl bei den großen als auch bei mittleren und kleineren Unternehmungen gibt. Ich sehe heute — und hier gehe ich über meinen Beitrag hinaus, den ich vor einem Jahr veröffentlicht habe — das entscheidende strukturelle und Wachstumshemmnis der kleinen gegenüber den großen Unternehmungen insbesondere in der Tatsache, daß die Entnahmen bei großen Unternehmungen in Prozenten des Umsatzes, oder was immer man als Basis nehmen will, relativ gering sind, während sie bei kleineren Unternehmungen eventuell eine lebensbedrohende Größe annehmen können.

Mit einem, was der Herr Referent gesagt hat, kann ich mich nicht einverstanden erklären, und zwar betrifft dies seine Bemerkungen über die Finanzierungskosten. Sicher ist es richtig — ich beuge mich hier der ohne Zweifel wesentlich besseren Kenntnis von Herrn *Hax* —, daß eine kleine Unternehmung mehr für den Kredit zahlen muß als eine große, wenn beide zu der gleichen Bank gehen. Jedoch dürfen wir nicht vergessen, daß in der Praxis in der Bundesrepublik für mittlere und kleinere Unternehmungen zum mindesten drei Möglichkeiten bestehen, um in bezug auf die Finanzierungskosten konkurrenzfähig zu bleiben. Wir haben die Industriekreditbank in Düsseldorf, die Kreditanstalt für Wiederaufbau und wesentliche Teile des ERP-Programms, drei in enger Zusammenarbeit miteinander verbundene Institutionen, von denen die beiden zuerst genannten ausdrücklich zur Förderung des Mittelstandes begründet worden sind. Die Möglichkeiten, dort verbilligten Kredit zu bekommen, sind gegeben und funktionieren. Allerdings glaube ich, daß es zweckmäßig wäre, in dieser Hinsicht noch mehr zu tun (Beifall).

Dr. Hans Karl *Vellguth* (Düsseldorf):

Herr Vorsitzender! Meine Damen und Herren! Was Herr Professor *Hax* uns vorgetragen hat, war ein Gewaltmarsch durch die ganze betriebswirtschaftliche Problematik. Wenn ich mir erlaube, etwas zu sagen, dann ist das mehr der Versuch einer Ergänzung als einer Berichtigung.

Wir stimmen wohl alle mit Professor *Hax* überein, daß der kritische Punkt in der Wettbewerbsungleichheit der großen und der kleineren und mittleren Unternehmungen tatsächlich der *Zugang zum Kapitalmarkt* ist.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zunächst möchte ich etwas zur Frage der *Sicherheit* bemerken. Ceteris paribus ist im Verhältnis zum Geschäftsumfang bei den kleinen Unternehmungen das beleihungsfähige Anlagevermögen doch etwa vergleichbar dem der Großunternehmungen. Das heißt, auch der kleine und mittlere Unternehmer hat im Verhältnis zum Wachstumsbedürfnis den gleichen Ausgangspunkt in der Verfügung über dingliche Sicherheiten.

Die Frage, ob die Möglichkeit der *Selbstfinanzierung* aus Gewinnen bei den großen oder den kleinen Unternehmungen größer ist, kann ich nicht beantworten. Mein persönlicher Eindruck geht dahin, daß insbesondere in der Wiederaufbauphase gerade mittlere und kleine Unternehmungen erhebliche Teile der Finanzierung aus größeren Gewinnen ziehen konnten, und zwar in stärkerem Maße als die doch unter starker öffentlicher Kontrolle stehenden Großunternehmungen. Heute kann sich das allerdings etwas geändert haben, so daß für die Zukunft eine Angleichung oder sogar eine gewisse Schlechterstellung der kleineren Unternehmungen vorliegen dürfte.

Aber es handelt sich nicht nur um die Selbstfinanzierung aus Gewinnen, sondern wesentlich ist auch die Möglichkeit der sogenannten Innenfinanzierung, d. h. der Finanzierung der Investitionen aus *Abschreibungen*. Auf das Problem, daß die steuerfrei verdienten Abschreibungen nicht ausreichen, um die Restitution der verbrauchten Anlagegüter entsprechend dem technischen Fortschritt durchzuführen, ist hier eingegangen worden. Das Problem ist kein Problem des großen und des kleinen Unternehmens, es ist ein Problem unserer gesamten Wirtschaft.

Der entscheidende Nachteil des kleinen Unternehmens gegenüber dem großen Unternehmen scheint mir darin zu liegen, daß *das kleine Unternehmen häufig mit größeren Investitionseinheiten im Verhältnis zum Gesamtvermögen operiert.* Ich möchte ein Beispiel nennen: Ein großes Hüttenwerk, das eine Milliarde DM Anlagevermögen hat, muß eine Hochofenanlage, die etwa 150 Millionen DM kostet, investieren. Es hat Abschreibungen von etwa 110 bis 120 Millionen DM zur Verfügung. Es kann, obwohl es sich um eine auch für ein Hüttenwerk große Investition handelt, sich ganz geballt auf diese große Investition einstellen. Ein kleines Unternehmen hat im Verhältnis weniger technische Anlageeinheiten, die einzeln im Verhältnis zum Gesamtvermögen einen höheren Prozentsatz des Gesamtvermögens ausmachen. Hat ein kleines Unternehmen etwa 100 000 DM Abschreibungen verdient und betragen die Kosten für das einzelne Objekt 300 oder 400 000 DM, so ist für dieses Unternehmen nicht mehr die Möglichkeit gegeben, aus seiner Innenfinanzierung geballte Reinvestitionen vorzunehmen. Damit ist es schon für die einzelne Anlage auf den Kapitalmarkt angewiesen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gestatten Sie mir noch eine ketzerische Anmerkung zu jenen berühmten Familien, die das in ihren Unternehmen verdiente Geld verbrauchen müssen, statt es der Selbstfinanzierung zuzuführen. Gehen wir davon aus, daß von dem Gewinn einer Familiengesellschaft, auch einer Familienaktiengesellschaft, bereits das Management bezahlt ist, d. h. die in der Gesellschaft als Vorstandsmitglieder tätigen Familienmitglieder bezahlt sind. Dann bedeutet die Entnahme der übrigen Familienmitglieder eine *Pensionsrealisierung*. Auch unsere großen Unternehmungen kennen Pensionszusagen, aber diese Pensionszusagen erlöschen mit dem Tode des Pensionierten bzw. seiner Frau, spätestens aber mit dem 25. Lebensjahr des letzten Kindes, auch wenn die Ausbildung nicht beendet ist. Ich weiß nicht, ob es ein legitimer Anspruch der Familiengesellschaften ist, daß sie aus ihren Unternehmen zusätzliche Renten, die nicht Kapitalrenten sein sollen, bezahlen.

Wenn es aber eine Kapitalrente sein soll, handelt es sich um etwas ganz anderes. Wenn jene Familienmitglieder diese Rente entnehmen, statt sie zu reinvestieren, so ist das keine Geltendmachung eines legitimen Anspruchs des Kleinunternehmens, sondern eine soziologische Strukturerscheinung, mit der das Unternehmen allerdings in sehr vielen Fällen nicht fertig werden kann. Ich habe meine ersten Schritte in der Anwendung der Theorie in der Praxis Anfang der 30er Jahre als junger Assistent eines Wirtschaftsprüfers gemacht. Damals hatten wir eine Ära, in der der Wirtschaftsprüfer häufig Doktor für Vergleichsverfahren war. In jener Zeit war das Problem der Pensionszusagen an Familienmitglieder, deren Urgroßeltern aktiv im Unternehmen gearbeitet haben, ein Existenzproblem, an dem die Unternehmen zum Teil gescheitert sind, das sie zum Teil erst gelöst haben, nachdem man ihnen mit aller Offenheit die veränderte Wirtschaftslage klargemacht hatte.

Ich möchte dann noch auf die Frage der *Kapitalfehlleitung* und damit auf den zweiten Vorsprung der Großunternehmen, den Herr *Hax* als maßgeblich genannt hat, zu sprechen kommen, nämlich den *Vorsprung der Organisation*. Ich stimme Herrn *Hax* darin zu, daß große Unternehmungen infolge der Differenzierung auch in den Führungsproblemen zur Lösung ihrer Organisationsaufgaben Spezialisten, erste Kapazitäten, heranziehen können, die einem mittleren Unternehmen unter den eigenen Mitarbeitern nicht zur Verfügung stehen. Ich weiß aber nicht, ob das eine politische Aussage oder eine sachliche Aussage hinsichtlich der Bestimmung der optimalen Unternehmensgröße ist. Wenn es das letztere ist, ist nicht viel hinzuzufügen. Wenn es das erstere sein sollte, so glaube ich, daß die Großunternehmen etwas überfordert sind, wenn man von ihnen erwartet, daß sie diesen organisatorischen Vorteil nicht ausnützen, nur deswegen, weil andere diesen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vorteil nicht haben. Im übrigen gibt es eine ganze Reihe von freiberuflichen Experten, derer man sich in dieser Hinsicht bedienen kann. Die mittleren und kleinen Unternehmen, die ich kenne, nutzen ihre steuerlichen Möglichkeiten genauso wie die großen aus, und ich habe nicht den Eindruck, als ob der mittlere oder kleinere Unternehmer sich mit der Steuer erst beschäftigt, wenn die Gesetze bereits wieder auslaufen oder wenn der Steuerbescheid da ist. Ich glaube vielmehr, daß dieser Punkt von den mittleren und kleinen Unternehmern etwas intensiver bearbeitet wird, so daß die Differenz hier nicht so groß ist.

Ein wesentlicher Vorsprung der Großunternehmen liegt in der Frage der *Planung*. Es ist nicht so, daß ein Großunternehmen eo ipso eine gute Planung hat. Wenn aber ein Großunternehmen seine Mittel aus Innenfinanzierung plus Selbstfinanzierung plus Fremdfinanzierung investiert, so investiert es nicht an *einem* Punkt. Wir kommen hier wieder auf die Frage der Relation der Betriebseinheiten zum Gesamtvermögen. Die Produktionseinheiten bei Großunternehmungen sind, obwohl sie absolut teurer sind, im Verhältnis zur Unternehmensgröße kleiner. Großunternehmen können an *verschiedenen* Punkten reinvestieren, und auf diese Weise wirkt sich das Gesetz der großen Zahl aus. Macht ein mittlerer oder kleinerer Unternehmer bei einer geballten Investition einen Fehler, so geht es ihm ans Mark. Auch bei Großunternehmungen gibt es Fehlleitungen. Wenn bei einem Großunternehmen jährlich nur 10 vH der Investitionssumme in mehr oder weniger große Fehlleitungen gehen, ist das aber noch ein verhältnismäßig günstiger Ausgang.

Ich möchte diese Ausführungen nur als Ergänzung gemacht haben. Ich hatte das Gefühl, daß die Ausführungen von Herrn *Hax* am Ende etwas unter Zeitdruck standen und diese Gesichtspunkte etwas zu kurz kamen. M. E. müssen Mittel und Wege gefunden werden, um den tatsächlich vorhandenen Nachteil der mittleren und kleinen Unternehmen im Zugang zum Kapitalmarkt in einer angemessenen Weise auszugleichen. Aber das war nicht das Thema des heutigen Tages (Beifall).

Dr. Günter *Friedrichs* (Frankfurt a. M.):

Herr Vorsitzender! Meine Damen und Herren! Ich möchte ein paar ergänzende Ausführungen über die *Wirkungen des technischen Fortschritts* auf die Konzentration machen.

Herr Professor *Hax* hat richtig gesagt, daß es jeweils von den Bedingungen abhängt, z. B. von der Art des Produkts, ob sich die Technik konzentrationsfördernd oder konzentrationsneutral auswirkt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Im Zeitverlauf ändern sich aber die von der Technik verwendeten Verfahren. Wenn man die jüngste Vergangenheit der Bundesrepublik betrachtet, dann läßt sich eine ganze Reihe von Anhaltspunkten dafür finden, daß im allgemeinen — das bedeutet nicht notwendigerweise in jedem konkreten Einzelfall — der technische Fortschritt die Konzentration fördert.

Für die Bundesrepublik ist der Vergleich zweier Perioden sehr interessant. Es handelt sich einmal um die Periode von 1950 bis 1956, in der etwa die Hälfte des industriellen Produktionszuwachses durch zusätzliche Verwendung von Arbeitskräften und die andere Hälfte durch Produktivitätssteigerungen, d. h. Steigerungen der Produktmenge je geleistete Arbeiterstunde, realisiert wurde. In der folgenden Periode 1956 bis 1959 waren die Arbeitskräftereserven weitgehend erschöpft. Nur noch etwa ein Viertel des Produktionszuwachses wurde durch zusätzliche Verwendung von Arbeitskräften, die übrigen drei Viertel dagegen durch Steigerung der Arbeitsproduktivität realisiert. In der Periode von 1950 bis 1956 nahm die Zahl der Industriebetriebe mit mehr als zehn Beschäftigten alljährlich zu, während sie in den folgenden drei Jahren regelmäßig um einen geringen Prozentsatz abnahm, und zwar insgesamt um 1,5 vH oder durchschnittlich um 0,5 vH jährlich. Das ist das allgemeine Bild. Ich werde es nachher noch etwas konkretisieren.

Es ist zweckmäßig, weder von der Automation noch vom technischen Fortschritt allgemein zu sprechen; beide Begriffe sind zu verschwommen und zu einseitig. Man kann sehr wohl gewisse Schwerpunkte des technischen Fortschrittes herausgreifen, die überdurchschnittliche oder extrem expansive Zuwachsraten aufweisen, und an ihnen untersuchen, wie sich die technische Entwicklung auf die einzelnen Betriebsgrößen, nämlich Großbetrieb oder Kleinbetrieb, auswirkt. Man kann, wenn man den Absatzbereich ausklammert, etwa fünf Schwerpunkte innerhalb der technischen Entwicklung isolieren, über die sich auch gewisse quantitative Aussagen machen lassen.

Einmal handelt es sich um die sogenannte *Hochmechanisierung;* das ist die Verwendung von Einzelautomaten. Sie erfolgt sowohl im Kleinbetrieb wie im Großbetrieb. Der Kleinbetrieb kann also am technischen Fortschritt partizipieren, allerdings nur durch gleichzeitige Spezialisierung. Daher wird niemand benachteiligt.

Anders verhält es sich bei der *Automation im engeren Sinne.* Darunter sind zu verstehen Transfersysteme und kontinuierliche Produktionssysteme bis zur sogenannten „push-button-factory". Hier handelt es sich in der überwiegenden Mehrheit aller Fälle um Produktionsverfahren, die eindeutig den Großbetrieb begünstigen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ferner ist die *Kerntechnik* zu erwähnen, die man wiederum unterteilen muß in *Reaktortechnik* und *Strahlentechnik*. Selbst ein sehr großer Konzern wie Krupp ist nicht in der Lage, mit seinen eigenen Produktionsanlagen ein Reaktorprojekt zu realisieren. Er braucht dazu die Zusammenarbeit mit einem anderen Konzern, in diesem Fall mit Brown und Bovery. Es gibt eine ganze Reihe von solchen neuen Arbeitsgemeinschaften, die in der Fachsprache *„Industriegruppen"* genannt werden. Darunter versteht man den Zusammenschluß verschiedener Konzerne, der in England schon zu echten Zusammenschlüssen, in Deutschland nur zu Arbeitsgemeinschaften mehr oder weniger intensiver Art geführt hat. Bei der Strahlentechnik, worunter man die Verwendung von radioaktiven Isotopen versteht, ist der Kleinbetrieb sehr wohl in der Lage, von den technischen Neuerungen nützlichen Gebrauch zu machen. Durch die industrielle Verwendung von Großstrahlenquellen, die in absehbarer Zeit zu erwarten ist, wird allerdings der Großbetrieb wieder eindeutig gefördert.

Ein anderer Bereich des technischen Fortschrittes ist die *Kunststofftechnik*, die nicht nur hohe Produktivitätssteigerungen ermöglicht, sondern auch viele konventionelle Werkstoffe verdrängt. Der Anteil von Kunststoffprodukten auf dem Markt für Walzstahlfertigerzeugnisse erreichte 1959 etwa 4 vH und könnte — ceteris paribus — bis 1967 auf 11,2 vH wachsen. Die Produktion des Kunststoffes selbst ist dem Großbetrieb vorbehalten. Dagegen ist die Verarbeitung durchaus im Klein- und sogar im Kleinstbetrieb möglich.

Der letzte Schwerpunkt des technischen Fortschritts, die *Büromechanisierung*, bevorzugt eindeutig den Großbetrieb. Nach den jüngsten amerikanischen Untersuchungen führt sie sogar innerhalb der Betriebs- und Konzernorganisationen zur Rezentralisierung. Immerhin können zumindest Mittelbetriebe in begrenzter Weise von Elektronenrechengeräten Gebrauch machen, indem sie Lohnaufträge an Rechenzentren vergeben.

Man kann also den technischen Fortschritt durchaus konkretisieren und findet dabei, daß er *sowohl konzentrationsfördernd als auch konzentrationsneutral wirken kann*. Insgesamt gesehen scheint aber die *Mehrheit* der Wirkungen tatsächlich auf eine *Konzentrationsförderung* hinauszulaufen. Wenn man die einzelnen Industriezweige der Bundesrepublik, für die die industrielle Arbeitsproduktivität errechnet wird, in der Periode von 1956 bis 1959 betrachtet, so läßt sich überraschenderweise folgendes feststellen: In fast allen Industriezweigen, die überdurchschnittliche Produktivitätssteigerungen erzielten, erfolgte eine — zum Teil recht beachtliche — Reduzierung der Zahl der Betriebe. Dabei hat sicherlich die Rezession von 1958 eine gewisse Rolle gespielt. Aber es ist interessant, daß eine ganze Reihe von Industrie-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zweigen trotz höherer Produktion abnehmende Beschäftigten- und Betriebszahlen hat. Andere Industriezweige weisen trotz höherer Produktion und steigender Beschäftigtenzahl ebenfalls rückgehende Betriebszahlen auf. Wenn man die Industriezweige mit unterdurchschnittlichen, aber immer noch recht hohen Produktivitätssteigerungen untersucht, findet man das gleiche Bild, aber nicht ganz so stark ausgeprägt. Unter den Industriezweigen, die „im Keller sitzen", die technisch ausgesprochen benachteiligt sind, gibt es insgesamt noch drei, die einen Rückgang der Betriebszahlen aufzuweisen haben; darunter sind der Bergbau und die Sägewerke, wo erhebliche strukturelle Veränderungen eine Rolle gespielt haben.

Sicherlich sind es sehr grobe Relationen, die man auf diese Art errechnen kann, aber sie zeigen sehr klar den Trend, mit dem wir es zu tun haben. Sie zeigen — und das wollte ich zum Ausdruck bringen —, daß der technische Fortschritt offenbar die Konzentrationserscheinungen in der Industrie fördert (Beifall).

Prof. Dr. Dr. Carl *Föhl* (Tübingen) als Diskussionsredner:

Meine Damen und Herren! Die vorhin erwähnte Frage, ob das betriebswirtschaftliche Optimum identisch ist mit dem volkswirtschaftlichen, erscheint mir interessant genug, um auf sie zurückzukommen. Man kann ein volkswirtschaftliches Optimum nach den verschiedensten Gesichtspunkten definieren, indem man von Zielsetzungen etwa sozialpolitischer, kulturpolitischer oder wehrpolitischer Art ausgeht. Wenn man aber von einem *gesamtwirtschaftlichen* Optimum im Sinne einer *maximalen Arbeitsproduktivität* spricht, von einem Optimum also, das durch die größtmögliche Ausbringung je Arbeitsstunde definiert sein soll, so kann ein solches Optimum nicht anders zustande kommen als dadurch, daß eben dieses Produktivitätsoptimum auch in jeder einzelnen Zelle der Volkswirtschaft verwirklicht wird.

Damit stellt sich die Frage, inwiefern durch die Marktstellung der Betriebe, durch die Erzielung überdurchschnittlicher Gewinne, also durch den Monopolisierungsgrad der Wirtschaft, ein vom gesamtwirtschaftlichen Produktivitätsoptimum abweichender Zustand bewirkt werden kann. Für jeden einzelnen Betrieb wird ja die Größe der Kapazitätsausnutzung, bei der das Minimum der Stückkosten liegt, durch die Höhe der Preisstellung für seine Erzeugnisse nicht beeinflußt.

Es ist aber keineswegs sicher, daß in den Betrieben die maximale Arbeitsproduktivität verwirklicht oder auch nur angestrebt wird. Weder ist das Kostenminimum identisch mit der maximalen Arbeitsproduktivität, noch wählen die Betriebe ihre Kapazitätsausnutzung nach dem Kostenminimum. Die tatsächliche Kapazitätsausnutzung er-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gibt sich aus dem Auftragseingang und dieser wiederum aus der Preisstellung. Wenn auch die Annahme, die Preise würden von marktbeherrschenden Betrieben unter dem Gesichtspunkt der Maximierung des Gesamtgewinnes gewählt, nicht zutreffen dürfte, so ist doch anzunehmen, daß sie und damit die Kapazitätsausnutzung im Hinblick auf die Erzielung eines *erwünschten Gesamtgewinnes* gewählt werden und nicht etwa so, daß das Stückkostenminimum realisiert wird.

Andererseits wäre die maximale Arbeitsproduktivität mit dem Kostenminimum dann identisch, wenn die Kosten nur aus direkten und indirekten Arbeitskosten beständen. Das ist aber nicht der Fall. Zinsen, Steuern und Abgaben, unterschiedliche Lohnkosten bei der Erstellung des Sachkapitals und bei seiner Ausnutzung verschieben das Kostenminimum relativ zum Punkt höchster Arbeitsproduktivität. Desgleichen beeinflußt auch die Preispolitik anderer Betriebe über die Kosten der Vorprodukte die Lage des Kostenminimums der verarbeitenden Betriebe.

Aus diesen Überlegungen ergibt sich die interessante Frage, welche gesamtwirtschaftlichen Maßnahmen geeignet wären, es den Betrieben als wünschenswert erscheinen zu lassen, bei ihren Entscheidungen sowohl über die Investitionen als auch über die Ausnutzung ihrer Kapazitäten eine möglichst hohe Arbeitsproduktivität anzustreben. Einmal müßten derartige Maßnahmen darauf abzielen, eine Abweichung des Kostenminimums von der optimalen Arbeitsproduktivität zu vermeiden, die bei den gegebenen technischen Verfahren und dem langfristigen Zinsfuß erreichbar ist, und andererseits müßten sie bewirken, daß das Maximum des Netto-Gesamtgewinnes in die Nähe des Kostenminimums gerückt wird. Das könnte vielleicht durch eine *progressive Besteuerung der Gewinne nach ihrem Verhältnis zum Umsatz* erreicht werden.

Auf diese Weise dürfte es wohl möglich sein, eine bessere Annäherung an das jeweils mögliche Optimum der volkswirtschaftlichen Arbeitsproduktivität zu erreichen. Natürlich kann man durch steuerliche Beeinflussung auch ganz andere Ziele als die maximale Arbeitsproduktivität anstreben, beispielsweise solche sozialpolitischer Art, wie etwa eine Förderung der Klein- und Mittelbetriebe.

In dieser Hinsicht ist unser derzeitiges Steuersystem weitgehend neutral. In einer Untersuchung, die ich kürzlich im Auftrage der Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer angestellt habe, habe ich geprüft, von welchen Faktoren die Möglichkeit der *Vermögensbildung in den Unternehmungen* abhängt. Ich bin zu dem Ergebnis gekommen, daß weder die Rechtsform noch die Unternehmensgröße einen ausschlaggebenden Einfluß auf die Vermögensbildung hat, sondern daß sie *fast ausschließlich von der Marktstellung abhängt.* Die ertrags-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

unabhängigen Steuern und Abgaben sind abwälzbar. Die ertragsabhängigen sind in dem interessierenden Bereich ertragsproportional. Die Gesellschafter kleiner Personalbetriebe sind zwar steuerlich begünstigt, aber dafür sind ihre unvermeidbaren Entnahmen höher. Im oberen Bereich gibt es keine Progressivität. Wer aufgrund seiner Marktstellung einen hohen Umsatzgewinn erzielt, dem verbleibt auch eine hohe Vermögensbildung. Er kann mehr investieren und schneller wachsen, als die Betriebe derjenien Branchen, in denen der Marktpreis durch einen starken Wettbewerb gegeben ist, und er wird es auch. Ob die Konzentration, die sich dadurch ergibt, sofern nur die Gesamtproduktivität nicht sinkt, erwünscht ist oder nicht, das lasse ich dahingestellt sein. Möglichkeiten zu einer Beeinflussung der Entwicklung sind jedenfalls gegeben (Beifall).

Prof. Dr. Karl *Hax* (Frankfurt a. M.):

Meine Damen und Herren! Ich danke den Diskussionsrednern für die freundschaftliche Art, mit der sie zu meinen Ausführungen Stellung genommen haben. Aber ich muß doch sagen, ich bin irgendwie enttäuscht. Ich hatte die Frage der Selbstfinanzierung behandelt und hatte geglaubt, meine Freunde von der Nationalökonomie würden dazu kritisch Stellung nehmen, weil sie doch im allgemeinen die Auffassung vertreten, daß die Finanzierung über den Kapitalmarkt erfolgen müsse. Ich bin sehr enttäuscht, daß niemand zu dieser Frage Stellung genommen hat. Oder ich muß annehmen, meine Ausführungen waren so überzeugend, daß sie in Zukunft allgemein akzeptiert werden (Beifall).

Nun zu einigen Diskussionsbeiträgen, die zum Teil eine sehr wertvolle Ergänzung dessen waren, was ich vorgebracht habe.

Grundlegend ist die Frage: Was ist eigentlich optimale Unternehmensgröße? Was bedeutet hier „optimal"? Es handelt sich dabei um das alte Problem: Ist für die Beurteilung der unternehmerischen Leistung allein die Rentabilität entscheidend oder die „Wirtschaftlichkeit" im Sinne des Nutzens für die Gesamtheit? Unsere Frage ist einfach zu beantworten, wenn man auf die Gewinn- oder die Rentabilitätsmaximierung abstellt. Man wird aber einwenden: Der Monopolist erzielt den maximalen Gewinn, und den soll man als „optimal" bezeichnen? Wir haben leider in unserem Rechnungswesen keinen anderen Maßstab. Wir können sehr wohl ausrechnen, wo die höchsten Gewinne erzielt werden, aber was am wirtschaftlichsten im Sinne der Gesamtwirtschaft ist, läßt sich nicht feststellen, weil das von subjektiven Vorstellungen abhängig ist. Wer die Wehrwirtschaft will, wird andere Wirtschaftlichkeitsmaßstäbe anlegen als ein Pazifist usw.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ich bin mit Herrn *Lenel* einer Meinung, daß hier ein Grundsatzproblem vorliegt. Es scheint mir jedoch keinen Maßstab zu geben, mit dessen Hilfe man feststellen kann, was „optimal" im Sinne der Gesamtwirtschaft ist. Was am rentabelsten ist, können wir ausrechnen. Aber die Optimalität im Sinne der Gesamtwirtschaftlichkeit oder der „Welfare Economics" ist nicht quantitativ zu erfassen, weil ihre Bewertung von philosophisch-weltanschaulichen Vorstellungen abhängt.

Ich danke Ihnen für das Interesse, das Sie meinen Ausführungen entgegengebracht haben; es wäre mir aber lieber gewesen, wenn in der Diskussion ein etwas schärferer Wind geweht hätte (Beifall).

Vorsitzender Prof. Dr. Dr. Carl *Föhl* (Tübingen):

Mit nochmaligem Dank an den Vortragenden schließe ich die Aussprache.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zweiter Tag

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zweiter Tag, Vormittag
Dienstag, 20. September 1960

Vorsitz: Prof. Dr. Theodor *Wessels* (Köln)

Vorsitzender Prof. Dr. Theodor *Wessels* (Köln):

Ich eröffne die Sitzung und erteile Herrn Kollegen Heinz *Müller* das Wort zu seinem Referat über Konzentration und Wettbewerb.

Konzentration und Wettbewerb*

Von Prof. Dr. J. Heinz *Müller* (Freiburg i. Br.)

I.

Wenn in diesem Referat der *Zusammenhang zwischen Konzentration und Wettbewerb* behandelt wird, so geschieht dies in der festen Überzeugung, *daß es so etwas wie ein unentrinnbares Geschehen,* die Unentrinnbarkeit und Unausweichlichkeit von Vorgängen und Entwicklungen, *im wirtschaftlichen Bereich nicht gibt.* Vielmehr stellt sich der Wirtschaftsablauf in allen seinen Einzelheiten als *Ergebnis menschlicher Entscheidungen* dar und ist daher *vom Menschen gestaltbar.* Dies gilt auch für den Konzentrationsprozeß — im Gegensatz zu der These, die gestern Herr *Salin* vertreten hat.

Es hieße aber die Mannigfaltigkeit und Schwierigkeit des Konzentrationsproblems unterschätzen, wollte man sich mit pauschalen Erklärungen über die „Unentrinnbarkeit der Konzentration" und die „Gestaltbarkeit und Beeinflußbarkeit auch des Konzentrationsphänomens" zufrieden geben. Der Diskussion wäre damit zwar eine unüberbrückbare Spannung als Gegensatz gegeben; die anstehenden und auf dieser Tagung zu bewältigenden Fragen wären aber einer Beantwortung in keiner Weise näher geführt.

---

* Die kritischen Auseinandersetzungen dieses Referats mit gewissen Thesen Prof. *Salins* beziehen sich auf die in Bad Kissingen mündlich vorgetragene Fassung des *Salin*schen Referates.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die These der Unentrinnbarkeit der Konzentration ist als Seinsurteil unvollständig und teilweise unrichtig: 1. Sie ist *unvollständig,* da man, um zu dieser Aussage zu gelangen, ein Werturteil fällen muß über die gegenwärtigen soziologischen, politischen, technologischen, finanziellen und absatztechnischen Gegebenheiten. Die These der Unentrinnbarkeit trifft nur zu, wenn diese Gegebenheiten allesamt als invariabel angesehen werden. 2. Die These der Unentrinnbarkeit ist *teilweise unrichtig,* weil sie von einem *globalen* Konzentrationsbegriff ausgeht, der erst durch eine *Aufspaltung und Aufgliederung* der vielfältig zu beschreibenden Erscheinungen überhaupt eine greifbare und deutbare Form erhält, die es uns erlaubt, mit ihm wissenschaftlich zu arbeiten.

Durch das vorliegende Referat zieht sich als Leitgedanke diese *analytische und didaktische Notwendigkeit der Differenzierung.* Die jeweils unterschiedlichen Ausprägungen der Konzentration erfordern nicht allein verschiedene Maßstäbe für die Erfassung des Phänomens, sondern auch eine differenzierende Beurteilung der möglichen wirtschaftspolitischen Maßnahmen.

In der Tat halte ich, trotz der fast unübersehbaren gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Umstände und politisch-soziologischen Rahmenbedingungen, eine *rationale wirtschaftspolitische Einflußnahme auf viele Ausformungen des Konzentrationsprozesses für denkbar, wünschenswert* — und auch für *realisierbar.* Damit bekenne ich mich zur Möglichkeit, auf diesem Gebiet Wirtschaftspolitik zu betreiben. Bei einer vollständigen Unentrinnbarkeit der Konzentration wäre dies nicht möglich.

Im vorliegenden Referat soll innerhalb dieses Gesamtrahmens untersucht werden, in welchen Ausformungen des Konzentrationsphänomens, speziell bei welchen Arten und Erscheinungen der Betriebs- und Unternehmenskonzentration, Ansätze zu einer Wettbewerbspolitik als einem Ordnungsinstrument der Wirtschaftspolitik gegeben sind. Andere zusätzliche Untersuchungen hätten weitere Instrumente auf ihre Verwendbarkeit zur Beeinflussung von Konzentrationserscheinungen zu analysieren.

Um es noch einmal deutlich zu sagen: Im folgenden wird statt von der allgemeinen Unausweichlichkeit des Prozesses von der Annahme ausgegangen, daß wirtschaftspolitische Maßnahmen der Wettbewerbspolitik anwendbar sind. Welcher Art diese Maßnahmen sind und wo sie angesetzt werden müssen — für diese Fragen sollen im Verlauf des vorliegenden Referats die wichtigsten Grundlagen erörtert werden.

Bei einer solchen wirtschaftspolitischen Einflußnahme muß allerdings der Mensch sich entscheiden, welchen Entwicklungen er den Vorzug gibt, *ob er also die Konzentration zulassen will oder nicht.* Diese Entscheidung wird maßgeblich davon abhängen, wieviel einerseits eine

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Verhinderung der Konzentration für ihn bedeutet und wieviel sie ihn andererseits kostet. Bei einer Reihe von Konzentrationsvorgängen fällt die Entscheidung zugunsten einer Verhinderung der Konzentration leicht, wenn sie nämlich — volkswirtschaftlich und nicht privatwirtschaftlich betrachtet — keinerlei Vorteile erbringt. Ihre Verhinderung realisiert dann die Vorzüge einer stärkeren Dekonzentration ohne irgendwelche volkswirtschaftlichen Nachteile. In anderen Fällen ist die Entscheidung schwieriger, weil die Vorteile einer Konzentrationsverhinderung mit volkswirtschaftlichen Nachteilen erkauft werden. Der Mensch kann jedoch auch in diesen Fällen wählen, besonders angesichts des hohen Lebensstandards, den die entwickelten Volkswirtschaften erreicht haben. Selbst wenn er sich entschließen sollte, die Konzentration zuzulassen, so ist das nicht das Ergebnis einer unentrinnbaren Entwicklung, sondern einer bewußt gestaltenden Entscheidung des Menschen.

Wie bereits angedeutet, kann von einer generellen Zwangsläufigkeit des Konzentrationsprozesses in der Gegenwart um so weniger gesprochen werden, als heute die Konzentrationserscheinungen außerordentlich vielfältig sind. Infolgedessen hat auch der *Konzentrationsbegriff*, der bei *Marx*[1] als Aufsaugung der Kleinunternehmungen durch die Großen noch klar umrissen war, eine solche Ausweitung erfahren, daß er viel von seiner ursprünglichen Prägnanz und Klarheit verloren hat. Der Konzentrationsbegriff umfaßt heute *jede* Form der Sammlung, der Zusammenfassung und des Zusammenschlusses im Wirtschaftsleben, die eine *Verdichtung wirtschaftlicher Kategorien* zur Folge hat. Solche Kategorien können sehr mannigfacher Art sein. Sie reichen von *einigermaßen leicht* meßbaren Phänomenen, wie z. B. Betrieben, Unternehmungen, Einkommen und Vermögen, bis zu solchen, die theoretisch kaum faßbar, geschweige denn statistisch zu messen sind, wie z. B. wirtschaftliche Verfügungsgewalt und ökonomische Entscheidungsmacht. Es kommt hinzu, daß Verbindungen zwischen den verschiedenen Kategorien nahezu die Regel sind, so daß eine saubere Trennung der einzelnen Konzentrationsvorgänge und ihre systematische Analyse äußerst erschwert werden.

Die damit angedeutete Vielfalt von Vorgängen erstreckt sich innerhalb der modernen Wirtschaft von einer rein produktionstechnischen Verdichtung über die verschiedenen Arten der Unternehmenskonzentration bis hin zu kapitalmäßigen oder personellen Verbindungen. In fast allen diesen Fällen kann es sich um reines Wachstum von bereits bestehenden Einheiten, um lockere Verbindungen zwischen ihnen oder auch um ihren Zusammenschluß handeln. Entscheidend ist aber, daß

[1] Vgl. K. *Marx*, Das Kapital, I. Bd., hrsg. v. K. *Kautsky*, Stuttgart 1914, S. 562 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

im Zuge der wirtschaftlichen Entwicklung *die Großen eine relativ stärkere Stellung erhalten,* daß also *ihr Anteil an der entsprechenden wirtschaftlichen Kategorie im Zeitablauf zunimmt*[2].

Ein deutliches Bild über Stand und Entwicklung der Konzentration geben uns, so weit die Phänomene einer statistischen Erfassung zugänglich waren, die z. T. sehr detaillierten Untersuchungen des Materialbandes. Auf Einzelheiten einzugehen, verbietet mir die Kürze der zur Verfügung stehenden Zeit. Es sei daher nur — mit allen Vorbehalten, die *Fürst* selbst in seinem Beitrag macht — darauf hingewiesen, daß 1957 im Produzierenden Gewerbe insgesamt 0,23 vH der Unternehmungen 50 vH des Umsatzes, 2,18 vH der Unternehmungen 75 vH des Umsatzes und 11,7 vH der Unternehmungen 90 vH des Umsatzes auf sich vereinigten und daß sich damit eine wesentlich stärkere Umsatzkonzentration als 1950 ergibt[3]. Gewiß gibt es in unserer Wirtschaft auch Bereiche mit einem wesentlich geringeren Konzentrationsgrad; zudem haben sich, wie *Fürst* mit Nachdruck betont, in den letzten Jahren nicht immer die größten Unternehmungen am stärksten entwickelt. Trotzdem bleibt insgesamt das Bild eines *recht erheblichen Konzentrationsgrades* und einer *beträchtlichen Zunahme der Konzentration in den letzten Jahren* bestehen. Es kommt hinzu, daß die Statistik nur einen Teil des Konzentrationsphänomens erfassen kann. Die starke Konzentration wirtschaftlicher Macht bei den Großbanken ist z. B. einer statistischen Erhebung nicht zugänglich. Zwar ging vor einiger Zeit die Nachricht durch die Presse, daß zehn Vorstandsmitglieder einer Großbank insgesamt 156 Aufsichtsratsposten innehaben, wobei es sich in 67 Fällen um den Posten des Aufsichtsratsvorsitzenden und in 34 um den des stellvertretenden Vorsitzenden handelt. Aber das kennzeichnet die wirtschaftliche Macht, die sich bei unseren Großbanken konzentriert, nur unvollkommen, weil diese Macht auch über eine Vielfalt von anderen persönlichen und sachlichen Einflußmöglichkeiten wirksam wird.

Der herrschende Konzentrationsgrad und seine raschen Veränderungen werfen eine Vielzahl von Problemen auf. Sie reichen von strukturellen Fragen unserer Gesellschaft, wie sie etwa mit dem Stichwort „Mittelstand" gekennzeichnet werden, über Fragen unserer Wirtschaftsordnung bis hin zu rein staatspolitischen Erwägungen, die

---

[2] Dies ist nicht der einzige in der Alltagsdiskussion verwandte Konzentrationsbegriff. Es ist besonders wichtig, an dieser Stelle darauf hinzuweisen, da ein Teil der scheinbar unterschiedlichen Aussagen über das Konzentrationsproblem auf Unterschiede der Begriffe zurückzuführen ist.

[3] Vgl. G. *Fürst,* Konzentration der Betriebe und Unternehmen. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Band 20: Die Konzentration in der Wirtschaft, hrsg. v. H. *Arndt,* I: Stand der Konzentration, Berlin 1960 (i. F. zit. „Materialband"), S. 170.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auch für uns zutreffend durch die Botschaft *Roosevelts* an den amerikanischen Kongreß aus dem Jahre 1938 ausgedrückt werden: Die Freiheit einer Demokratie ist nicht gesichert, wenn das Volk es zuläßt, daß private Macht sich so weit entwickeln kann, daß sie stärker wird als der demokratische Staat.

II.

Für den Ökonomen — und von diesem Standpunkt aus habe ich in meinem Referat vor allem zu sprechen — steht im Mittelpunkt des Konzentrationsproblems *die Frage nach den Auswirkungen der Konzentration auf die Wirtschaft.* Diese Frage beinhaltet aber für eine freiheitlich ausgerichtete Marktwirtschaft als zentralen Punkt den *Zusammenhang zwischen Konzentration und Wettbewerb,* da in einer freiheitlich ausgerichteten Marktwirtschaft der Wettbewerb ein entscheidendes Instrument der Wirtschaftspolitik darstellt. Die Ausgestaltung des Wettbewerbs kann sich nur an einem realistischen Konzept wie dem der *„workable competition"*[4] orientieren und nicht am Extrem eines „totalen Wettbewerbs". Darüber herrscht in Kreisen der deutschen Wirtschaftswissenschaft sehr weitgehend Einigkeit, und insoweit betreffen die kritischen Äußerungen von *Salin,* daß sich eine totale Wettbewerbswirtschaft nicht realisieren ließe, nur wenige Außenseiter unter den „Neoliberalen".

Das Konzept eines funktionsfähigen Wettbewerbs läßt im Gegensatz zur vollkommenen Konkurrenz Qualitätsunterschiede, Standortunterschiede und eine gewisse Beeinträchtigung der Markttransparenz zu. Es setzt damit nicht mehr jene Vollkommenheit der Märkte voraus, die in der Realität aus verschiedenen Gründen meist nicht erreichbar ist. Vielmehr ist entscheidend, daß Alternativmöglichkeiten für jeden Käufer und Verkäufer in hinreichender Zahl gegeben sind, so daß der Preis- und Qualitätswettbewerb zwischen den Anbietern und den Nachfragern eine „Ausbeutung" der jeweiligen Marktgegenseite unmöglich macht. Damit liegt das Ziel einer Wettbewerbsordnung darin, zu verhindern, daß sich der realisierte Preis von der Preiszone entfernt, die bei unvollkommener Konkurrenz dann entsteht, wenn kein Marktteilnehmer so mächtig ist, daß er gegenüber den anderen einen entscheidenden wirtschaftlichen Einfluß hat. Im funktionsfähigen Wettbewerb stehen dem einzelnen Anbieter oder Nachfrager mehrere Aktionsparameter, wie z. B. Menge, Preis, Qualität, Werbung usw.

---

[4] Vgl. J. M. *Clark,* Toward a Concept of Workable Competition, in: American Economic Review, Vol. XXX, 1940, S. 241—256; C. D. *Edwards,* Maintaining Competition-Requisites of Government Policy, 2. Aufl., New York 1949.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zur Verfügung, ohne daß er sie aber zum Nachteil anderer Marktteilnehmer einsetzen kann. Die konkrete Ausprägung der „workable competition" ist heute im einzelnen noch mit manchen Unklarheiten und Unvollkommenheiten behaftet, jedoch gewinnt sie in der Auseinandersetzung mit den praktischen Problemen, nicht zuletzt auch durch die Arbeiten unseres Kartellamtes, zunehmend an Gestalt[5].

Der funktionsfähige Wettbewerb wird von der Wirtschaftswissenschaft nicht um seiner selbst willen gefordert, sondern dient insbesondere zwei Zielen, der *Erhaltung menschlicher Freiheit im Wirtschaftsleben* und einer unter gegebenen Verhältnissen *möglichst guten Steuerung des Wirtschaftsablaufs.*

Der Wettbewerb ist zunächst, um mit *Preiser* zu sprechen, unabdingbare Voraussetzung für die „persönliche Entfaltung in den Grenzen, die das Recht der Entfaltung ... aller Anderen setzt"[6]. In einem funktionsfähigen Wettbewerb findet die wirtschaftliche Dispositionsfreiheit des Einzelnen dort ihre Grenze, wo sie beginnt, den anderen in seiner eigenen freien Disposition zu behindern.

Der Wettbewerb ist ferner *ein* wichtiges Ordnungsinstrument *neben anderen,* die den Wirtschaftsablauf beeinflussen können. Die Wettbewerbspolitik geht dabei von dem Leitbild einer wettbewerblichen Marktwirtschaft aus, in der nach Meinung vieler Ökonomen die Preise tendenziell zutreffende „Knappheitsmesser" sind, die Konsum und Produktion wirksam aufeinander abzustimmen und gleichzeitig die Verteilung nach dem Prinzip der „Leistungsgerechtigkeit" zu regeln vermögen. In einer solchen Wirtschaft wird nach verbreiteter Auffassung auch der wirtschaftliche Fortschritt besonders nachhaltig gefördert.

Wettbewerbspolitik, der eine dienende Rolle zufällt, kann aber auch pragmatisch als Instrument verwendet werden, ohne daß unbedingt ein überragendes Leitbild zugrunde liegt. Als Grundlage der Erörterung gilt es nur festzuhalten, daß der Wettbewerb als Instrument einer mehr oder minder systematischen oder pragmatischen Wirtschaftspolitik bedeutsam ist. Und in diesem Sinne der Unterordnung unter ein bestimmtes Ziel wird die Wettbewerbspolitik im weiteren untersucht.

---

[5] Vgl. hierzu „Bericht des Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit im Jahre 1958 sowie über Lage und Entwicklung auf seinem Aufgabengebiet", Deutscher Bundestag — 3. Wahlperiode, Drucksache 1000, S. 38 ff., und „Bericht des Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit im Jahre 1959 ...", Deutscher Bundestag — 3. Wahlperiode, Drucksache 1795, S. 46 f.; ferner A. P. *Lerner,* The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power. In: The Review of Economic Studies, Bd. 1, London 1934, S. 166; und E. *Mason,* Economic Concentration and the Monopoly Problem, Cambridge/Mass. 1957, S. 33 ff.

[6] E. *Preiser,* Die Zukunft unserer Wirtschaftsordnung, 3. Aufl., Göttingen 1960, S. 46.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ein Teil der vielfältigen Vorgänge, die im allgemeinen Sprachgebrauch ohne klare Abgrenzung als Konzentration bezeichnet werden, trägt nun zumindest im Kern die Möglichkeit in sich, eine *Verdichtung der wirtschaftlichen Verfügungsmacht* hervorzurufen, die mehr oder minder stark den Wettbewerbsgrad verringert. Streng genommen kann zwar dieser Wettbewerbsgrad in einer Wirtschaft, die sich an der „workable competition" orientiert, nicht genau umrissen werden, solange das Konzept selbst keine absolute Klarheit gewonnen hat. Jedoch soll bis zum Beweis des Gegenteils davon ausgegangen werden, daß die Definition des Wettbewerbsgrades im Sinne von *Lerner* auf unsere Überlegungen übertragbar ist[7], weil die relative Abweichung der Preise von den Grenzkosten in dem Maße zunimmt, wie der Wettbewerbsgrad der workable competition sich verringert. In diesem Sinne wäre dann eine Minderung des Wettbewerbsgrades identisch mit einer *größeren relativen Differenz zwischen den Einzelpreisen und den Grenzkosten.* Eine solche Verringerung des Wettbewerbsgrades tritt im Verlauf der Konzentration insbesondere dann auf, wenn in der Entwicklung auf beiden Marktseiten Konzentrationsvorgänge in ungleichem Maße erfolgen. Das kann besonders negative wirtschaftliche Auswirkungen haben, wie u. a. die Konzentrationsdenkschrift der ASU zeigt[8]. Wirtschaftliche Schäden gleicher Stärke würden nicht auftreten, wenn alle Wirtschaftsbereiche einem *gleichmäßigen* Konzentrationsprozeß unterworfen würden. Dann wären nämlich die Voraussetzungen für eine *„countervailing power"* im Sinne von *Galbraith*[9] erfüllt, eine Konzeption, die versucht, auf beiden Marktseiten möglichst gleich starke Marktpositionen aufzubauen.

Es erscheint aber fraglich, ob auf dem Gedanken der „countervailing power" eine generelle Wettbewerbspolitik aufgebaut werden kann. Zunächst dürfte in der Regel — trotz aller Konzentrationstendenzen auch im Bereich der Nachfrage —, tendenziell das Angebot auf den Märkten stärker zur Konzentration neigen als die Nachfrage[10], die von Haus aus eine stärkere Zersplitterung aufweist. Die Einheitlichkeit der Produkte ist — etwas vergröbert ausgedrückt — in einer entwickelten Marktwirtschaft um so größer, je näher der betreffende Bereich bei der Urproduktion liegt. Deshalb sind die *Mög-*

---

[7] Vgl. A. P. *Lerner,* a.a.O., S. 169.

[8] Übermäßige Konzentration, ihre Gefahren und Möglichkeiten der Eindämmung, hrsg. von der Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer, Bonn 1959.

[9] J. K. *Galbraith,* American Capitalism. The Concept of Countervailing Power, Boston 1952.

[10] „In der realen Entwicklung ist der Haushalt die einzige Einheit, die durchgängig nicht größer, sondern infolge der Auflösung der Familie als eines Schutzverbandes kleiner geworden ist." H. *Arndt* und G. *Ollenburg,* Begriff und Arten der Konzentration, „Materialband", S. 37.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lichkeiten einer Konzentration für das Angebot in der Regel günstiger als für die Nachfrage. Will man keinen unnötigen Druck auf die Struktur der Nachfrage ausüben, so muß man daher — auf den groben Durchschnitt der Volkswirtschaft gesehen, nicht in bezug auf jeden Einzelmarkt — eine gewisse Marktüberlegenheit des Angebots in Kauf nehmen.

Darüber hinaus erscheint es sehr fraglich, ob die countervailing power einen langfristigen Wettbewerbszustand garantiert. Dies gilt schon mit Rücksicht auf die Instabilität der sich dabei bildenden Märkte. Sodann widerspricht sie einer gesellschaftspolitisch oft als besonders wichtig erachteten Zielsetzung des Wettbewerbs, nämlich der Erhaltung vieler selbständiger Existenzen; sie würde vielmehr dazu zwingen, eine Marktseite, nur im Interesse der Gegenmacht, auch dann zusammenzufassen, wenn sie aus sich heraus keine Tendenz zur Konzentration aufweist.

Konzentriert sich nun das Angebot stärker als die Nachfrage, so ist, wie in einer zur Genüge bekannten und hier nicht näher zu erläuternden theoretischen Ableitung behauptet wird, das Angebot in der Lage, den Preis höher zu setzen, als es im schwächer konzentrierten oder sogar unkonzentrierten Zustande (etwa bei Bestehen eines Konkurrenz-Angebots) möglich wäre. Entsprechend ist dann die umgesetzte Menge geringer, so daß der Anbieter einen höheren Gewinn zu Lasten der Versorgung der Nachfrageseite realisiert.

Wer diese These vertritt, die in der Konzentrationsdiskussion nicht selten ist, urteilt jedoch vorschnell, besonders wenn er sich zu dem Schluß verleiten läßt, daß das konzentrierte Unternehmen *in jedem Falle* zu insgesamt schlechteren Bedingungen liefere als das unkonzentrierte; denn dieser Schluß stützt sich zunächst auf die Prämisse, daß sich der Kostenverlauf durch die Konzentration nicht ändert, was sicherlich keineswegs zwingend ist. Infolgedessen können eventuelle Kostenverbesserungen, die als Folge der Konzentration auftreten, nicht in Rechnung gestellt werden. Ferner wird ohne nähere Prüfung unterstellt, daß die im Zuge des Konzentrationsvorganges auftretende erhöhte Marktmacht tatsächlich im Sinne einer „Ausbeutung" der Marktgegenseite ausgenutzt wird.

III.

Wenden wir uns jetzt dem Problem zu, *wie die Konzentration auf die Kosten, speziell auf die Grenzkosten, wirkt.* Damit erörtern wir gleichzeitig die eingangs aufgeworfene Frage, welcher Verzicht mit einer Konzentrationsverhinderung evtl. verbunden sein kann. Bei dieser Erörterung erscheint es zweckmäßig, *theoretisch* vorzugehen und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

besonders die *langfristigen* Zusammenhänge[11] in den Vordergrund zu stellen. Eine empirische Untersuchung läßt nämlich, wie *Heinen* im „Materialband" mit Recht hervorhebt, keine Generalisierungen zu und ist überdies kaum in der Lage, Kostensenkungen, die als Folge der Konzentration auftreten, von anderen Kostensenkungen zu trennen[12].

Jeder Großbetrieb kann bei langfristiger Anpassung, rein technisch gesehen, die Form eines Multiplums des entsprechenden Kleinbetriebes annehmen. In diesen Fällen ist bei gleichmäßiger Ausweitung aller Inputs der Output ein entsprechendes Vielfaches der Ausgangsgröße, wie es die linear-homogene Produktionsfunktion unterstellt. In sehr vielen Fällen gestattet aber der Großbetrieb darüber hinaus eine Technik, die im Klein- oder Mittelbetrieb nicht möglich ist. Hinzu kommt noch die Möglichkeit verbesserter Arbeitsteilung im weitesten Sinne, über deren Vielfalt das Referat von *Hax* uns umfassend unterrichtet hat. Dem mag die Tatsache gegenüberstehen, daß der Großbetrieb unübersichtlicher und schwerfälliger ist als der Klein- und Mittelbetrieb. Jedoch vermag ein solches Argument, seitdem wir über elektronische Steuerungs- und Überwachungsapparate verfügen, wesentlich weniger zu überzeugen, als noch vor etwa 20 Jahren, wo man sich mit größerem Recht auf die steigende Unübersichtlichkeit der Riesenbetriebe berufen konnte[13].

Diese Überlegung hat wichtige Konsequenzen, insbesondere für den Begriff der *optimalen Betriebsgröße*. Unterstellt man eine linear-homogene Produktionsfunktion, so ergibt sich von der produktionstechnischen Seite her schon deshalb kein Betriebsoptimum, weil alle Betriebsgrößen die gleichen Stückkosten aufweisen. Wenn aber bei einer langfristigen Ausdehnung der Betriebe und entsprechend umfassender Vermehrung aller Produktionsfaktoren mit steigender Betriebsgröße eine Verbesserung der Technik[14] und eine erhöhte Arbeitsteilung ökonomisch zweckmäßig werden, so kann sogar eine überlineare Steigerung des Outputs erzielt werden, um einen Ausdruck von *Streißler*[15]

---

[11] Zu den speziellen Wachstumsfragen einer entwickelten Volkswirtschaft siehe auch den Beitrag von K. *Brandt*, Konzentration und wirtschaftliche Entwicklung, „Materialband", S. 1471 ff.

[12] Vgl. E. *Heinen*, Konzentration und Kosten, „Materialband", S. 1633 f.

[13] Bereits in den 30er Jahren finden sich jedoch auch Hinweise — besonders in den USA — auf die verbesserte Administrationstechnik, die größere Aggregate ermöglicht. So z. B. G. C. *Means*, The Growth in the Relative Importance of the Large Corporation in American Economic Life. In: American Economic Review, Vol. XXI, 1931, S. 36.

[14] Hierbei handelt es sich nicht um eine Änderung des technischen Wissens, sondern nur um eine Änderung der angewandten Technik. Das geht daraus hervor, daß bei einem Rückgang der Betriebsgröße wieder die ursprüngliche Technik verwandt wird.

[15] Vgl. E. *Streißler*, Die volkswirtschaftliche Produktionsfunktion in dynamischer Betrachtung. In: Z. f. Nationalökonomie, Bd. XIX, 1959, S. 103.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zu verwenden. Da in diesem Falle bei wachsender Betriebsgröße der Output prozentual schneller steigt als die Inputmengen, wird die optimale Betriebsgröße erst dort erreicht, wo die überlineare Produktionssteigerung endet, also vielleicht erst bei einer „unendlich großen" Produktion. Kurzfristig liegen die Dinge natürlich anders, wie die neoklassische Produktionstheorie mit Recht betont. Aber die Konzentrationsvorgänge in der Volkswirtschaft sind nur aus den langfristigen Kostenzusammenhängen zu erklären oder, um mit *Schumpeter* zu sprechen, aus den Kostenzusammenhängen, die für das Blaupausenstadium der Betriebsplanung gelten. Damit verliert aber der oft verwendete Begriff der optimalen Betriebsgröße für die Konzentrationsdiskussion entscheidend an Bedeutung.

Kritisch läßt sich gegenüber diesen Überlegungen darauf hinweisen, daß in einzelnen Fällen auch eine kostenmäßig begründete Tendenz zur Dekonzentration[16] festgestellt wurde. Es sei durchaus nicht verkannt, daß das gelegentlich zutrifft, ich zweifle aber daran, daß dieser Gesichtspunkt heute die Bedeutung hat, die ihm manche Autoren zuerkennen.

Es bedarf nun allerdings keiner Hervorhebung, daß *eine ganze Reihe wichtiger Kostenfaktoren in der Konzeption der Produktionsfunktion nicht erfaßt* sind. Zu ihnen gehört insbesondere, daß eine Konzentration in Form des Großbetriebes oft eine räumliche Ballung zur Folge hat, was c. p. eine Steigerung der Transportkosten zum und vom Betrieb hervorruft. Ferner kann die Erhöhung der Betriebsgröße dazu führen, daß sich die Marktform auf den Märkten der betrieblichen Produktionsmittel stärker zum Nachfrageoligopol, evtl. sogar zum Nachfragemonopol, hin verschiebt, so daß erhöhte Mengen an Produktionsfaktoren — vor allem an Arbeit — nur zu steigenden Preisen bezogen werden können. Auch die Frage der Anpassung kann bei bestimmten Konzentrationsvorgängen zu einem Kostenproblem werden. Jedoch gehe ich darauf nicht ein, weil sich das Spezialreferat von *Wessels* mit dieser Frage auseinandersetzt.

So können eine Reihe von Faktoren der oben gekennzeichneten technischen Vorzugsstellung des Großbetriebes entgegenwirken. Sie dürften aber kaum den Einfluß besitzen, wie er von der Nachfrage auf eine Begrenzung der Betriebsgröße ausgeht, wenn der vorhandene gleichförmige Bedarf für die Großproduktion eines identischen Produktes nicht ausreicht. Aber selbst in diesen Fällen kann eine Konzentration des Absatzes verschiedener Produkte noch Vorteile erschließen, die für eine Konzentration der Erzeugung eines identischen Produktes nicht bestehen.

---

[16] Vgl. z. B. J. B. *Blair*, On the Causes of Concentration, „Materialband", S. 828 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Noch eine Bemerkung zum Problem der langfristigen Entwicklung. Es wird oft ausgeführt, daß die konzentrierte Unternehmung, weil der auf sie wirkende Wettbewerbsdruck vermindert ist, nicht in dem gleichen Maße dem Zwang zur Rationalisierung unterworfen ist, wie der in Konkurrenz stehende Klein- und Mittelbetrieb. Das mag für viele Fälle zutreffen. Es darf aber nicht übersehen werden, daß sich *gerade in der Gegenwart der technische Fortschritt in hohem Maße in den Großbetrieben mit ihren Forschungsteams vollzieht.* Die günstigen Bedingungen für die verstärkte eigene Forschungstätigkeit der Großindustrie müssen nicht immer bestehen bleiben, und manche Autoren fordern auch eine Übertragung bestimmter Forschungen von den Betrieben auf staatliche Institutionen. Ob eine solche Reform, insbesondere auch des Patentrechts, zweckmäßig ist oder nicht, muß an dieser Stelle offen bleiben. Solange die Bedingungen nicht geändert sind, ist jedenfalls die starke Teilhabe der Großbetriebe an der technischen Weiterentwicklung ein Faktum, das in der Kostenseite der Konzentration nicht unerheblich zu ihren Gunsten zu Buch schlägt.

Allerdings stimmt in vielem die privatwirtschaftliche Kostensicht nicht mit der volkswirtschaftlichen überein. Das gilt besonders für diejenigen Fälle, wo im Zuge der Konzentration für den Betrieb oder das Unternehmen *aus rein steuerlichen Gründen eine Kostenminderung*[17] eintritt. Die Zusammenhänge sind zu bekannt, als daß hier näher darauf einzugehen wäre. Es sei nur, vor allem in Anbetracht der gänzlich unverständlichen kürzlichen Entscheidung des Bundeskabinetts in der Frage der Umsatzsteuerreform, noch einmal mit Nachdruck betont, daß eine Wirtschaftspolitik, die eine Förderung des Wettbewerbs auf ihre Fahnen geschrieben hat, alle steuerlichen Anreize für eine Konzentration beseitigen muß. Tut sie das nicht, so läuft sie Gefahr, daß man ihr so oft und vernehmlich wiederholtes Bekenntnis zu einer wettbewerblichen Marktwirtschaft nicht mehr ernst nehmen kann.

Ein anderer Fall des Auseinanderklaffens von privatwirtschaftlicher und volkswirtschaftlicher Kostenwirkung liegt dann vor, wenn bei einer Konzentration Produktionskosten als *„social costs" auf die Allgemeinheit überwälzt* werden, ohne daß der für das Auftreten dieser Kosten Verantwortliche sie trägt. Auch in dieser Beziehung ist es zur Vermeidung volkswirtschaftlich ungerechtfertigter Konzentrationen erforderlich, alle Anreize zu beseitigen, die konzentrationsfördernd wirken, und daher alle Kosten — soweit wie eben möglich — demjenigen anzulasten, der sie verursacht.

---

[17] Vgl. hierzu die diesbezügl. Beiträge von *Pohmer, Hoffmann* und *Bühler* im „Materialband".

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Selbst wenn man alle diese — volkswirtschaftlich gesprochen — scheinbaren Kostenvorteile beseitigt, bleibt jedoch insgesamt gesehen ein erheblicher Bereich, in dem der Große dem Kleinen, also der Großbetrieb dem Kleinbetrieb und das Großunternehmen dem Kleinunternehmen, kostenmäßig überlegen ist. In diesem Fall ist aber auch *mit dem Konzentrationsvorgang ein Kostenvorteil verbunden.* Dieser tritt um so wahrscheinlicher auf, je stärker mit der Konzentration eine technisch-organisatorische Umgestaltung der beteiligten Betriebe und Unternehmen einhergeht. Er erreicht aber nur ein geringes Ausmaß, wenn der Konzentrationsvorgang sich in einer rein finanziellen Verbindung von Unternehmungen erschöpft, ohne daß es — selbst langfristig — zu einer Änderung der Fertigungstechnik kommt. Ja, es gibt sogar Konzentrationen — meist sind es wohl solche, deren Ziel eindeutig das Streben nach erhöhter wirtschaftlicher Macht bildet —, in deren Verlauf eine Kostenerhöhung zu verzeichnen ist.

IV.

Die These, das konzentrierte Unternehmen liefere zu schlechteren Bedingungen als unkonzentrierte Unternehmen, bedarf auch insofern der Überprüfung, als sie unterstellt, daß *im Zuge der Konzentration die Marktmacht der beteiligten Unternehmen wächst.* Bei der Unklarheit des Phänomens der Marktmacht liegt es nahe, nach einer Konkretisierung zu suchen. Man könnte versucht sein, sie im Marktanteil zu sehen, der auch in der amerikanischen[18] Literatur im Rahmen von Konzentrationsanalysen oft verwendet wird. Abstrahiert man von den keineswegs zu unterschätzenden Problemen, die sich aus der Schwierigkeit der eindeutigen Fassung und Abgrenzung eines konkreten Marktes ergeben, so kann unterstellt werden, daß ein *hoher Marktanteil eines Unternehmens* gleichbedeutend ist mit *einer hohen,* ein *geringer Marktanteil* mit *einer geringen Marktmacht.*

Dieser Begriff des Marktanteils hilft uns, größere Klarheit in die Zusammenhänge zwischen Konzentration und Wettbewerb zu bringen, zeigt er doch, daß nicht alle Vorgänge, die in der Alltags-Diskussion als Konzentration bezeichnet werden, eine Erhöhung der Marktmacht zur Folge haben. Das wird besonders deutlich, wenn man sich zwei extrem verschiedene Grundkonzeptionen vor Augen führt, wie Unternehmenszahl und Unternehmensgröße sich innerhalb einer wachsenden Wirtschaft entwickeln können. Daß diese beiden Konzeptionen in der

---

[18] Diese Methode faßt z. B. M. A. *Adelman* ins Auge, wenn er in ihr eine Möglichkeit zur Messung des „Oligopolisierungsgrades" eines Marktes sieht. Vgl. M. A. *Adelman,* The Measurement of Industrial Concentration. In: The Review of Economics and Statistics, Vol. XXXIII, 1951, S. 271.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Diskussion oft nicht genügend unterschieden werden, dürfte darin begründet sein, daß sie beim Konzentrationsmaß von *Lorenz*, das besonders häufig verwendet wird, genau den gleichen Kurvenverlauf ergeben. Die Verteilungskurven für beide Konzeptionen fallen zusammen und decken sich überdies noch mit der Ausgangsstruktur.

Die erste dieser beiden extremen Konzeptionen, wir wollen sie im folgenden als *„kleingewerbliche Konzeption"* bezeichnen, sieht das Idealbild einer wachsenden Volkswirtschaft darin, daß sich die Zahl der Unternehmungen bei unveränderter absoluter Größe der Unternehmungen in allen Unternehmensgrößenklassen um gleiche Prozentzahlen erhöht. Infolgedessen bleibt die prozentuale Struktur innerhalb der absolut definierten Unternehmensgrößenklassen im Laufe der Entwicklung unverändert. Die *„großgewerbliche Konzeption"* dagegen unterstellt, daß bei unveränderter Unternehmenszahl jedes einzelne Unternehmen um den gleichen Prozentsatz wächst; die Relation aller Unternehmungen zueinander bleibt dann im Laufe der Entwicklung unverändert. Die kleingewerbliche Wachstumskonzeption führt also bei *konstanten absoluten Unternehmensgrößen zu steigender Unternehmenszahl,* die großgewerbliche dagegen zu *wachsenden absoluten, aber konstanten relativen Unternehmensgrößen bei konstanter Gesamtzahl.* Zwischen diesen beiden Konzeptionen, die ohne Wissen der Beteiligten oft hinter vielen Wertungen der gegenwärtigen Diskussion stehen, gibt es in der Praxis viele Mischformen. Diese Zwischenformen sind in der Realität in erster Linie relevant; für die Grundsatzanalyse jedoch haben sie nicht die gleiche Bedeutung.

In bezug auf den Wettbewerb führen die beiden Wachstumskonzeptionen zu sehr verschiedenartigen Auswirkungen. Die kleingewerbliche Konzeption läßt den Marktanteil des einzelnen Unternehmens absinken und stärkt damit den Wettbewerb innerhalb der Volkswirtschaft. Die großgewerbliche dagegen erhält den im Ausgangsstadium vorhandenen Wettbewerb. Eine *Verringerung* des Wettbewerbs und eine *Erhöhung* der wirtschaftlichen Macht des Einzelunternehmens tritt daher im Wachstumsprozeß der Unternehmungen immer nur dann ein, wenn die Großen relativ schneller wachsen als die Kleinen[19], wenn also eine Konzentration im Sinne des diesem Referat zugrundeliegenden strengen Konzentrationsbegriffes vorliegt. Abseits von derartigen Wettbewerbswirkungen kann sich — dies ist jedoch vorwiegend eine gesellschaftspolitische Fragestellung — bei großgewerblichem Unternehmenswachstum eine Gefährdung des selbständigen Unternehmertums ergeben.

---

[19] Eine ähnliche Sicht des Problems findet sich, bezogen auf das Wachstum der Aktivgrößen, bei G. C. *Means,* a.a.O., S. 22.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ist im Hinblick auf die Horizontalkonzentration auf ein und demselben Markt der Marktanteil des Unternehmens ein wichtiger Indikator seiner Marktstellung, so versagt er bei einer Vertikalkonzentration; denn in diesem Falle wird ohne Vergrößerung des Marktanteils die Marktstellung des konzentrierten Unternehmens dadurch verbessert, daß die Angliederung von Vorstufen der Produktion und des Handels die marktmäßige Abhängigkeit des Unternehmens reduziert. Auch eine Konzentration von Unternehmungen, die verschiedenartige Güter herstellen, führt zu einer Stärkung der Marktstellung, wenn auch die Diversifikation den Einfluß der Unternehmenskonzentration abschwächt[20]. Bei diesen Konzentrationsvorgängen wird nämlich oft eine gezielte Preisstrategie möglich, insbesondere im Rahmen von Mischkalkulationen[21].

In gewissem Sinne ist *auch die absolute Größe eines Unternehmens eine Gefahr für den Wettbewerb.* Das zeigen viele amerikanische Autoren, wenn sie darauf hinweisen, daß Großunternehmen über eine erhöhte Möglichkeit einer gezielten Preisstrategie auf Einzelmärkten und der Preisdiskriminierung auf Bezugs- und Absatzmärkten verfügen[22]. Eine derartige Möglichkeit ist selbst dann gegeben, wenn das Unternehmen auf keinem Einzelmarkt über einen Anteil verfügt, der für sich allein eine Vorzugsstellung gegenüber den Konkurrenten begründen könnte[23]. Die Wettbewerbswirksamkeit von Veränderungen der Größendimensionen der Unternehmungen spiegelt sich in solchen Fällen nicht im Marktanteil wider. Besser geeignet zu deren Erfassung erscheint der Anteil, den diese Unternehmen an der wirtschaftlichen Aktivität der Gesamtwirtschaft (oder an ähnlichen Kriterien) haben. Damit wird auch der Begriff der absoluten Unternehmensgröße in derartigen Fällen relativiert.

Über die bereits aufgezeigten Wirkungen hinaus wird bei wachsender absoluter Unternehmensgröße — selbst bei konstanten Marktanteilen — die Konkurrenz dadurch beeinträchtigt, daß der *Marktzugang für neue Unternehmen schwerer wird.* Ein Blick auf die heutige Wirtschaft beweist, daß in vielen Bereichen unserer Volkswirtschaft die durchschnittliche Unternehmensgröße so beträchtlich ist, daß neue Unternehmen kaum noch als zusätzliche Konkurrenten auftreten kön-

---

[20] Vgl. auch P. E. *Hart,* Concentration and its Measurement in the United Kingdom, „Materialband", S. 655.

[21] Siehe hierzu die Beiträge von *Stützel* und *Means* im „Materialband".

[22] Vgl. E. S. *Mason,* a.a.O., S. 16 ff.; sowie C. D. *Edwards,* Conglomerate Bigness as a Source of Power. In: Business Concentration and Price Policy. A Report of the National Bureau of Economic Research, New York-Princeton 1955, S. 336 ff.

[23] Eine ausführliche Behandlung der Markteinflüsse auf Grund der absoluten Größe findet sich bei C. D. *Edwards,* Maintaining Competition, a.a.O., S. 99 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nen. Zwar wird mit Recht darauf hingewiesen, daß es immer wieder besonders tüchtigen Unternehmern gelingt, die ihnen gesetzten Sperren zu durchbrechen; insgesamt gesehen aber muß festgestellt werden, daß sich mit der wachsenden absoluten Unternehmensgröße die Konkurrenz von seiten eventuell neu auftretender Unternehmungen erheblich vermindert hat. Damit ist ein entscheidendes Kriterium eines funktionsfähigen Wettbewerbs in der modernen Wirtschaft nur unvollkommen erfüllt.

Unsere oben getroffene Feststellung, daß in der großgewerblichen Wachstumskonzeption keine Minderung des Wettbewerbs eintritt, bedarf also nach dem zuletzt Ausgeführten einer doppelten Modifikation: Zunächst ist für die Beurteilung der Vertikalkonzentration und der Konzentration von Unternehmungen, die verschiedenartige Güter herstellen, nicht der Marktanteil des betreffenden Unternehmens von Bedeutung, sondern die Größe dieses Unternehmens in Relation zu der Durchschnittsgröße innerhalb des jeweiligen Wirtschaftsbereiches oder der Volkswirtschaft. Darüber hinaus ergibt sich auch bei konstantem Marktanteil der Einzelunternehmung eine Minderung des Wettbewerbs immer dann, wenn mit wachsender absoluter Unternehmensgröße das Auftreten neuer Wettbewerber erschwert wird.

Mit der Frage, inwieweit die Unternehmen in der Lage sind, von ihrer Marktmacht Gebrauch zu machen, sind wir beim zweiten Fragenkomplex des Marktbereiches angelangt. Daß sich die *Marktmacht* im Sinne einer potentiellen Möglichkeit der Einflußnahme *und das tatsächliche Marktverhalten nicht immer entsprechen,* kann heute als gesicherte Erkenntnis der Marktformenlehre angesehen werden. Allerdings muß gleichzeitig vor einer Überschätzung dieser Erkenntnis gewarnt werden. In jüngster Zeit — als Beispiel sei nur auf die Arbeit von *Ott*[24] verwiesen — setzt sich wieder mehr die Ansicht durch, daß in vielen Fällen eine beträchtliche Korrelation zwischen Marktmacht, ausgedrückt durch die morphologische Gestaltung des Marktes, und Marktverhalten besteht. So kann sich ein Unternehmen, das nur über einen kleinen Marktanteil verfügt, auf die Dauer schwerlich monopolistisch verhalten. Ein gleich hoher Grad von Korrelation besteht jedoch nicht auf Oligopolmärkten; hier kann sogar der funktionsfähige Wettbewerb in einen ruinösen Wettbewerb umschlagen, der dann seinerseits unter Umständen zu einem Monopol führt. Auch Preisführerschaft und Preisabsprachen sind nur zwei Fälle aus der Vielfalt der möglichen Verhaltensweisen. Endlich spielt die Beziehung zu anderen Märkten eine wichtige Rolle, da der Marktabgrenzung stets eine gewisse Willkür innewohnt[25]. Infolgedessen kann in Extremfällen selbst

[24] A. E. *Ott,* Marktform und Verhaltensweise, Stuttgart 1959.

[25] Zu den damit angeschnittenen Problemen vgl. K. *Brandt,* Konzentration und wirtschaftliche Entwicklung, „Materialband", S. 1471 f. und 1475 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ein sehr hoher Marktanteil dem Unternehmen kein wirklich durchgängiges monopolistisches Verhalten ermöglichen, wenn die Konkurrenz heterogener Güter sehr groß ist. Dieser Einwand würde jedoch, obwohl er sehr grundsätzlicher Natur ist, bei einer geschickten Marktabgrenzung viel an Schärfe verlieren.

Wenn nun im Zuge der Konzentration in bestimmten Fällen eine erhöhte Möglichkeit zur „Ausbeutung" der Marktgegenseite entsteht, so können derartige Machtpositionen in einer wettbewerblichen Marktwirtschaft nicht zugelassen werden. An diesem Punkt zeigt sich besonders stark die *Inkonsequenz unserer geltenden Wettbewerbsregelung*[26]. Während schwache Konzentrationsformen, wie das Kartell, mit einem grundsätzlichen Verbot belegt sind, unterliegen Unternehmenszusammenschlüsse nur der Anzeigepflicht. Das ist aber ein Zustand, der geradezu dazu reizt, die schärfere Konzentrationsform zu wählen, um den unangenehmen Folgerungen auszuweichen, denen die schwachen Formen vom Gesetz unterworfen sind[27].

V.

Damit komme ich zum Schluß, und ich darf der besseren Diskussionsmöglichkeit wegen meine wichtigsten Ergebnisse noch einmal kurz thesenartig zusammenfassen:

1. Wenn wir eine Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung bejahen, die auf der menschlichen Freiheit beruht, müssen wir uns um eine Wettbewerbspolitik bemühen, die auch das Konzentrationsproblem zu lösen vermag. Eine realistische Wettbewerbspolitik kann sich nicht am Modell der vollkommenen Konkurrenz orientieren, vielmehr muß der funktionsfähige Wettbewerb an seine Stelle treten.

2. Entschließt man sich zu einer Antikonzentrationspolitik, so kann es erforderlich sein, auf gewisse volkswirtschaftliche Kostenvorteile zu verzichten, die im Rahmen von Konzentrationsvorgängen auftreten. Die These, daß eine größere Produktivität immer mit einem erhöhten Wettbewerb zusammenfalle, ist ein Wunschtraum.

3. Der Vorstellung von der Unentrinnbarkeit der Konzentration kann nicht zugestimmt werden. Viele Vorgänge, die heute als Konzentration bezeichnet werden, erbringen keinerlei volks- oder betriebswirtschaftliche Kostenvorteile. In anderen Fällen treten zwar privatwirtschaftliche Kostenvorteile auf, volkswirtschaftlich gesehen sind jedoch keine Kostenersparnisse mit derartigen Konzentrationen verbunden. Dies ist

---

[26] Vgl. hierzu H. *Meinhold*, Westdeutsche Wirtschaftspolitik und Konzentration, „Materialband", S. 1350 f.

[27] Vgl. hierzu auch „Bericht des Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit im Jahre 1959 ...", a.a.O., S. 92.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

vor allem der Fall, wenn im Zuge der Konzentration Steuervermeidungen möglich werden oder Kosten als „social costs" auf die Allgemeinheit überwälzt werden.

4. Eine Möglichkeit, sich die Vorteile einer erhöhten Produktivität bei steigender Unternehmensgröße zu sichern, ohne eine Verringerung des Wettbewerbs in Kauf nehmen zu müssen, besteht vor allem dann, wenn sich die Märkte ausweiten. Das gilt einmal, wie am Beispiel der großgewerblichen Wachstumskonzeption dargelegt wurde, für den Fall eines umfassenden Wirtschaftswachstums. Diese Möglichkeit trifft auch für den Fall einer Integration zu, falls sich dabei wirklich die Märkte ausweiten und die Zahl der Wettbewerber erhöht, was allerdings bei dem hohen Grad auch der internationalen Konzentration keineswegs sicher ist. Etwas überspitzt könnte man den Sachverhalt auch wie folgt formulieren: Kostenverbesserungen können im Zuge der Konzentration bei steigender *absoluter* Betriebsgröße auftreten; die Gefahr einer Verminderung des Wettbewerbs besteht aber — abseits von These 5 — im wesentlichen nur dann, wenn die *relative* Größe des Unternehmens steigt.

5. Es muß beachtet werden, daß in gewissen Fällen auch die wachsende absolute Größe der Unternehmen zu Einschränkungen des Wettbewerbs führen kann, besonders wenn sich die Möglichkeit, daß neue Konkurrenten auftreten, infolge des erforderlichen hohen Startkapitals verringert.

6. In Anbetracht dieser Tatbestände ist ein *generelles Konzentrationsverbot* nicht möglich. Andererseits kann nicht länger verantwortet werden, daß das Kartell als relativ lockere Form des Zusammenschlusses grundsätzlich verboten ist, während die strengeren Formen der Konzentration keiner wesentlichen Beschränkung durch das Gesetz unterliegen. Es muß vielmehr eine Wettbewerbspolitik angestrebt werden, die auch das Konzentrationsproblem in seiner ganzen Differenziertheit einer Lösung zuführt. Ansätze dafür finden sich in den Erfahrungen anderer Länder, insbesondere der USA. Aber es wird darauf ankommen, diese Erfahrungen auf die teilweise anders gelagerten deutschen Verhältnisse fruchtbar anzuwenden. Nur wenn man auch das Konzentrationsproblem mit allem erforderlichen Ernst in Angriff nimmt, kann auf die Dauer unsere freiheitliche Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung erhalten bleiben.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Generaldiskussion

Vorsitzender Prof. Dr. Theodor *Wessels* (Köln):

Wir danken Herrn Kollegen *Müller* für sein breit angelegtes und sehr geschlossenes Referat. Wir müssen — so glaube ich — ihm besonders dankbar dafür sein, daß er den Gegensatz seiner Position zu der Herrn *Salins* deutlich herausgearbeitet hat. Die sehr unterschiedliche Behandlung unseres Problems durch die beiden Referenten dürfte klar gemacht haben, daß man die Konzentration unter sehr verschiedenen Aspekten sehen kann, und ich hoffe, daß gerade die Gegensätze in den Auffassungen der beiden Referenten die Diskussion anregen werden.

Ich eröffne die Diskussion, zu der ich zunächst einige einleitende Bemerkungen machen darf.

Wie ich bereits sagte, hat Herr *Müller* seinen Standpunkt sehr eindeutig gegenüber dem Herrn *Salins* abgegrenzt und sich vor allem gegen die Vorstellung gewendet, die Zunahme der Konzentration sei zwangsläufig. Nach seiner Meinung ist die Entwicklung der Wirtschaft und der Gesellschaft stets das Ergebnis menschlicher Entscheidungen. Niemand wird die formale Richtigkeit dieses Satzes bestreiten können; offensichtlich müssen Entscheidungen gefällt werden, damit eine Konzentration zustande kommt. Wenn man trotzdem glaubt, in der Zukunft werde die Konzentration „zwangsläufig" zunehmen, so muß man zeigen, welche Standpunkte und Kräfte (z. B. die Technik) heute regelmäßig Entscheidungen zustande kommen lassen, die zu einer Erhöhung des Konzentrationsgrades der Wirtschaft führen. Das wäre z. B. ein Problem, das in der Diskussion erörtert werden könnte.

Ferner: Herr *Müller* erörterte, wie in einer wettbewerbsorientierten Volkswirtschaft das Konzentrationsproblem gelöst werden könnte. Er fragte, welche Form dieser Wettbewerb besitzen sollte. Dabei lehnte er die Vorstellung der vollständigen Konkurrenz als Ordnungsinstrument ab und bekannte sich zu dem vor allem in der amerikanischen Nationalökonomie entwickelten Begriff der arbeitsfähigen Konkurrenz. Bei diesem Vorgehen aber ist es wesentlich, wie der Begriff der arbeitsfähigen Konkurrenz festgelegt wird. Herr *Müller* hat selbst darauf hingewiesen, daß bei der heutigen Verwendung des Terminus der Begriffsinhalt vielfach noch nicht ganz klar ist. Die Diskussion könnte sich auch mit der Frage beschäftigen, wie man zweckmäßigerweise den Begriff der arbeitsfähigen Konkurrenz fassen sollte.

Prof. Dr. Robert *Goetz* (Paris):

Herr Vorsitzender! Meine Damen und Herren! Es ist sehr kühn von mir, wenn ich vor Ihnen auf deutsch spreche. Ich sollte eigentlich kein

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wort sagen, um desto mehr zu lernen. Aber als Vertreter einer Schwestergesellschaft, der Französischen Gesellschaft für Wirtschaftswissenschaft, möchte ich doch ein paar Bemerkungen machen. Ich bitte Sie nur, zu entschuldigen, wenn ich auf die wünschenswerte Ausführlichkeit verzichte, weil ich die deutsche Sprache nicht genügend beherrsche.

Anknüpfend an den anregenden Vortrag des Herrn Kollegen *Müller* und, wie ich hoffe, entsprechend dem Wunsch des Herrn Vorsitzenden, möchte ich einige Worte über den *Einfluß der Konzentration im weiteren Sinne auf die Entscheidungszentren* sagen.

Ich gehe von der Tatsache der *Konzentration der ökonomischen Macht* aus. Wir finden sie in Frankreich, aber auch in allen anderen abendländischen Staaten in Amerika und in Europa. Die wirtschaftliche Macht ist heute zerteilt, aber nicht mehr, wie in den klassischen oder neoklassischen Modellen, in unzählige Teilchen, sondern in einige große Machtblöcke. Es handelt sich im wesentlichen um drei ökonomische Mächte: den *Staat,* die *Unternehmen* und die *Arbeitergewerkschaften.*

Welches sind die *theoretischen Folgen der Zusammenfassung der ökonomischen Macht in große Blöcke?* Diese Erscheinung ist neu und unterscheidet unsere modernen abendländischen Gesellschaften von der alten kapitalistischen Gesellschaft, aber auch von der totalen Gesellschaft sowjetischer Art, wo es nur *eine* Macht gibt. Es ist nicht erstaunlich, daß es der Doktrin und der ökonomischen Theorie noch sehr schwer ist, diese neue Erscheinung zu fassen. Ich bin sehr dankbar, daß Herr Kollege *Müller* so gute Sachen darüber gesagt hat. Die Wissenschaft muß mit den strengen Mitteln der ökonomischen Analyse diese neue Erscheinung deuten.

Ich sehe zwei Konsequenzen:

1. Durch diese Konzentration der wirtschaftlichen Macht in heterogenen großen Machtblöcken findet eine *Wandlung der Entscheidungszentren* statt. Die Entscheidungen der Wirtschaft stammen nicht nur aus elementaren Einheiten — Firmen oder Individuen —, sie stammen auch aus Gruppen. Die *Mikro-Entscheidungen* lassen den *Makro-Entscheidungen* den Vorrang. Ich wage noch weiter zu gehen. Ich glaube, daß die klassische Unterscheidung zwischen Mikro-Entscheidungen und Makro-Entscheidungen allmählich verschwindet. Wenn die Entscheidung einer großen Firma, die die herrschende oder dominierende Firma ist, die anderen Betriebe praktisch zwingt, ihre eigenen Pläne hintanzustellen, so entsteht eine neue Gruppe, eine unfreiwillige Gruppe. Man hat es nicht mehr mit einer Mikro-, sondern mit einer Makro-Entscheidung zu tun, obwohl die Entscheidung von *einem* Unternehmen stammt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ein französisches Beispiel: Wenn die größte Automobilfirma im Osten Frankreichs die Löhne ihrer Arbeiter aufbessert, sind alle anderen Firmen in der Gegend praktisch gezwungen, ebenfalls die Löhne zu erhöhen.

Es ist nicht die Phantasie eines Theoretikers: die amerikanischen Richter geben zu, daß der Entschluß eines Betriebs dem Entschluß einer Gruppe ähnlich ist, indem sie den Begriff von der zulässigen Monopolmacht bilden.

2. Die zweite Konsequenz betrifft das *Problem der wirtschaftlichen Rationalität.* Man kann sagen, daß sehr oft die Rationalität der Firmen oder der Individuen fast unfruchtbar ist, obwohl die Firmen rational handeln. Man könnte sagen, die Rationalität spielt dieselbe Rolle wie eine elektrische Lampe in der Mittagssonne oder wie ein ultramoderner Lautsprecher ohne Strom.

Drei Beispiele: a) Die Firmen, die unter dem Einfluß der *dominierenden Firma* stehen, ertragen die Wirkungen dieser Entscheidung, obwohl sie an dieser Entscheidung nicht teilgenommen haben und obwohl die dominierende Firma nicht weiß, daß sie einen Einfluß auf andere Firmen hat. Man kann nicht von einer Rationalität des Handelns dieser Firmen sprechen. — b) Wenn der Staat die Höhe und Struktur der Preise ändert, so erweisen sich die Dispositionen der Betriebe als irrtümlich, obwohl sich die Firmen bei Aufstellung ihrer Pläne an Fachleute gewendet haben, sich der „Operation Research" und großer Elektronenrechner bedient haben. — c) Die Entscheidung der drei konzentrierten Wirtschaftsmäche: Staat, Unternehmen, Gewerkschaften, ist vergeblich, obwohl sie rationell getroffen wurde, sobald die Entscheidung einer anderen Macht in Widerspruch dazu steht. Die Vorausplanung der Unternehmen ist irrtümlich, wenn sich ihre Kostenpolitik mit der Lohnpolitik der Gewerkschaften nicht vereinbaren läßt.

Ich bitte, mich richtig zu verstehen: Ich bin nicht der Meinung, daß die Entschlüsse der Individuen und Firmen *nie mehr* rational sind. Ich glaube auch nicht, daß alle Entscheidungen der Gruppen ipso facto rational sind. Ich weiß, daß die Pläne in Frankreich nicht immer rational sind; vor zwei Jahren haben die Wirtschaftsführer in der Sowjetunion vor uns immer zugegeben, daß ihre Pläne nicht durchweg rational sind. Ich will nur hervorheben, daß das Problem der wirtschaftlichen Rationalität, das sich früher lediglich auf dem Niveau der Firmen und Individuen stellte, sich jetzt mehr und mehr auf dem Niveau der Gruppen stellt.

So komme ich zu einem praktischen Schluß: In einer pluralistischen Gesellschaft, wo die wirtschaftliche Macht auf konzentrierte, aber heterogene Machtblöcke verteilt ist, kann die Wirtschaft nur rational

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sein, wenn man die Entscheidungen der Individuen, der Firmen, der Gruppen, der Gewerkschaften, des Staates *zusammenordnet.* Ich weiß nicht, ob das neoliberal ist; es ist etwas ganz anderes, ob man in Frankreich oder in Deutschland von Neoliberalismus spricht.

Das Problem dieser Zusammenordnung ist noch verworren. Aber ich glaube, daß unsere abendländischen pluralistischen Gesellschaften nur dann weiterleben werden, wenn sie fähig sind, *dieses fundamentale neue* Problem zu lösen.

Kurze Zeit vor seinem Tod schrieb *Einstein,* daß die Welt nur dann weiterleben könne, wenn sie neue Denkarten erfände. Sind wir Nationalökonomen nicht zu demselben Schluß gezwungen, wenn wir wollen — um einen Satz eines berühmten deutschen Schriftstellers, Ernst *Jüngers,* zu wiederholen —, daß das letzte Heil des Menschen sich im Verstande und nicht in der Katastrophe findet? (Beifall.)

Prof. Dr. Dr. Hans *Bayer* (Dortmund):

Meine Damen und Herren! Ich möchte aus dem umfassenden Vortrag von Kollegen *Müller* nur eine Frage herausgreifen, die Herr Kollege *Wessels* in den Vordergrund gestellt hat, die Frage nämlich, inwieweit die Konzentration mit dem allerdings nicht ganz klaren Begriff der „workable competition" vereinbar ist. Vielleicht können wir einfach ausgehen von den vier Merkmalen der sogenannten freien Konkurrenz, also dem üblichen Modell; wir überlegen erstens, inwieweit auch bei Konzentration die Voraussetzung der *Markttransparenz* erfüllt ist. Kann nicht gerade das große Unternehmen oder der Unternehmenszusammenschluß den Markt viel eher überblicken als das kleine Unternehmen? Nehmen Sie als Beispiel den Philips-Konzern, der aus seinen Forschungsinstituten in 21 Ländern Nachrichten empfängt und versucht, auf Grund dieser Unterlagen seine Pläne, die er natürlich ständig entsprechend den Veränderungen der Wirtschaft im einzelnen korrigieren muß, festzulegen. Ein Moment des Wettbewerbs, die Markttransparenz, kann durch das große Unternehmen weitgehend erreicht werden.

Eine andere Voraussetzung der freien Konkurrenz ist die *Teilbarkeit und Beweglichkeit des Kapitals.* Sicher kann das Realkapital auch in dem großen Konzern nicht ohne weiteres bewegt und geteilt werden. Aber Sie wissen, daß die Verschiedenartigkeit der Produktion, die sogenannte Diversifikation, eine sehr große Rolle spielt. Wenn ein Unternehmen etwa 4000 Produkte erzeugt, kann es sehr leicht innerhalb seiner Betriebe das Schwergewicht verlagern und erreicht damit so etwas wie eine Beweglichkeit des Kapitals.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der *zeitlose Ablauf der Wirtschaft* ist eine weitere Voraussetzung, die allerdings rein theoretischen Charakter hat. Ein Ablauf kann nicht zeitlos sein, aber das Modell der Konkurrenz muß den zeitlosen Ablauf annehmen, um Friktionen auszuschließen. Das Großunternehmen plant auf lange Sicht und kann seine Investitionen auch in Krisen und Depressionen noch aufrechterhalten. Es wird so zwar kein zeitloser Ablauf erreicht, doch wird durch das Festhalten an dem Long-Run-Gesichtspunkt auch in Zeiten drohender Krisen der Sinn der Annahme eines zeitlosen Ablaufes in der Realität weitgehend erfüllt.

Nun ist klar, daß bei der Konzentration, wie sie Professor *Müller* herausgearbeitet hat, nicht die gleiche Stärke der Unternehmungen gegeben ist; im Gegenteil. Wird aber nicht doch der Sinn des Wettbewerbes, wenn auch nicht modellgemäß, erreicht? Könnte nicht insofern noch von „workable competition" oder vielleicht zutreffender von „organisierter Konkurrenz" gesprochen werden? Es ist ja Aufgabe des Wettbewerbs, daß die Freiheit gesichert wird und der Gesamtwohlstand — oder wie man das Ziel sonst bezeichnen will — realisiert erscheint. Das große Unternehmen ist nun in der Tat gezwungen, die Interessen der gesamten Volkswirtschaft und darüber hinaus Interessen der weltwirtschaftlichen Situation zu berücksichtigen. Wenn sie z. B. die Geschäftsberichte der großen Konzerne durchsehen, dann finden Sie darin volkswirtschaftliche Abhandlungen, die aber nicht deshalb gebracht werden, weil man sich aus primär volkswirtschaftlichem Interesse um die Probleme kümmert, sondern einfach weil man gezwungen ist, bei der Unternehmensplanung den Trend der Volkswirtschaft und der internationalen Entwicklung zu berücksichtigen. Ich habe darüber ausführlich in meiner Arbeit „Das Unternehmen als Wirtschaftsstabilisator" berichtet. (Forschungsberichte des Landes Nordrhein-Westfalen, 1960, Nr. 907.)

So sehen wir, daß auch das Großunternehmen und der Unternehmenszusammenschluß noch in das Konzept der „workable competition" passen kann; auf das „kann" kommt es allerdings an.

Ist es möglich zu sichern, daß die Voraussetzungen der „workable competition" tatsächlich eingehalten werden? Hier liegt nun der Gedanke nahe, daß man das mittlere, oder sagen wir richtiger, das *personenbezogene Unternehmen* der in der Konzentration liegenden Macht gegenüberstellt. Es wäre ganz falsch zu meinen, daß diese Unternehmen nur in einer Art Naturschutzpark gedeihen könnten. Sie haben nicht nur eine soziologische, sondern auch eine eminent wichtige wirtschaftliche Funktion, die sie zweifellos ausüben können, wenn die gleichen Startbedingungen, von denen gesprochen wurde, tatsächlich gegeben sind.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Man hat gesagt, daß einige dieser Unternehmen ja Unterlieferanten und praktisch in die Großunternehmungen eingegliedert seien. Das trifft zweifellos in manchen Fällen zu. Wenn ein Unternehmen nur zwei oder drei Großunternehmungen beliefert, ist der Fall gegeben. Aber wir wissen, daß die Mehrzahl dieser Unternehmen an zahlreiche Abnehmer liefert. Hier kann man von einer einseitigen Abhängigkeit nicht mehr sprechen.

Selbst die Spezialisierung muß gar nicht zu einer einseitigen Abhängigkeit führen. Eine große Werkzeugmaschinenfabrik etwa liefert nicht nur an verschiedene Unternehmen, sondern auch an verschiedene Branchen.

Niemand kann also, wenn er die Tatsachen wissenschaftlich untersucht, an der starken Position und der auf gewissen Gebieten zunehmenden Bedeutung zweifeln, die die personenbezogenen Unternehmungen haben. Trotzdem können sie nicht die Gegenmacht darstellen, von der in dem Referat — wenn auch mit gewissen Vorbehalten — gesprochen worden ist. Denn diese Unternehmen produzieren etwas anderes und haben eine ganz andere Funktion als die großen. Sie stehen im allgemeinen als Ergänzung neben den großen. So sehen wir, daß die mittleren Unternehmen als Gegenmacht nicht ausreichen. Ich erinnere in diesem Zusammenhang an *Galbraith,* der die Genossenschaften als starke Gegenmacht hervorhob.

Eines jedenfalls sehen wir ganz klar, und damit komme ich zu der Ausgangsthese des Referats des Kollegen *Müller* zurück: Der Manager von heute hat eine viel größere Macht und Freiheit als der Unternehmer früher, der mehr oder minder den Gesetzmäßigkeiten der Konkurrenz unterworfen war. Dasselbe gilt für das personenbezogene Unternehmen. Daher kommt es auch heute in der Zeit der Objektivierung, der „Operation Research" und der Automation entscheidend auf die Haltung der führenden Persönlichkeiten in den Unternehmungen, den Verbänden und Fachvereinigungen an (Beifall).

Privatdozent Dr. Rainer *Willeke* (Freiburg i. Br.):

Herr Vorsitzender! Meine Damen und Herren! Die *Zusammenhänge zwischen marktwirksamer Konzentration und Wettbewerb* sind zweifellos sehr vielschichtig. Es gibt sicherlich auch Fälle, wo durch die Konzentration die Intensität des Wettbewerbs *gestärkt* wird, ja wo eine gewisse weitere Konzentration überhaupt Voraussetzung dafür ist, daß der Wettbewerb funktionsfähig und leistungsstark sein kann. Wir wissen ja, daß es zahlreiche Märkte mit verhältnismäßig hoher Angebotskonzentration, typische Oligopolmärkte gibt, auf denen der Wettbewerb befriedigend funktioniert, während es Märkte der großen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zahl gibt, auf denen ein recht großer Immobilismus herrscht. Ich bin daher auch nicht der Auffassung, daß Kartelle, weil die losere Form der Konzentration, deshalb notwendig die harmloseren Erscheinungen sind.

Es kommt wohl alles auf eine Beurteilung konkreter Konzentrationsvorgänge in bestimmten Marktsituationen an. Eine wesentliche Schwierigkeit in der Bewertung solcher Vorgänge sehe ich in der Unsicherheit, mit der wir unsere üblichen Wettbewerbskonzepte anwenden. Der Herr Referent hat ganz zu recht gesagt, daß es im Hinblick auf die Konzentrationsprobleme die *langfristigen* Aspekte sind, die uns in erster Linie interessieren müssen, und ich glaube, daß wir in diesem Problemzusammenhang, Konzentration und Wettbewerb, auch die Wettbewerbsvorstellung in ihrer langfristigen Bedeutung erfassen müssen, d. h. weniger als Abhängigkeitslage denn als *dynamischen* Prozeß der aktiven Marktrivalität, durch den neue und bessere Alternativen bereitgestellt werden. Deshalb sehe ich Schwierigkeiten, mit einer doch wesentlich statischen Definition des Wettbewerbsgrades den Zusammenhang zwischen Konzentration und Wettbewerb richtig und ausreichend erfassen zu wollen (Beifall).

Rechtsanwalt Friedrich *Silcher* (Leverkusen):

Herr Vorsitzender! Meine Damen und Herren! Ich gehöre einem Großunternehmen der chemischen Industrie an und möchte mich aus eigener praktischer Anschauung zu einigen Punkten äußern.

Herr Professor *Müller* hat zu Anfang seines Vortrags Statistiken erwähnt, die zeigen, daß *in bestimmten Branchen der Anteil der größeren Unternehmen am Umsatz wächst.* Ich möchte dazu auf eine Untersuchung der Verhältnisse in der elektrotechnischen Industrie, die sicher vielen von Ihnen bekannt ist, verweisen. Die Untersuchung erstreckt sich auf zwei Jahre, die fünf oder sechs Jahre auseinander liegen, und gliedert die Betriebe nach der Zahl der Betriebsangehörigen oder — ich weiß es im Augenblick nicht genau — nach der Höhe des Umsatzes auf. Es ergab sich, daß die Zahl der Unternehmen in den oberen Gruppen gestiegen, in den unteren Gruppen gesunken war. Erster Eindruck: Konzentration. Dann ging man der Sache nach und untersuchte die Entwicklung der einzelnen Firmen. Dabei ergab sich, daß die einzelnen Firmen beinahe durchweg gewachsen und so in die nächste oder übernächste Größenklasse vorgedrungen waren. So befand sich in der obersten Größenklasse im ersten Untersuchungsjahr ein Unternehmen, im zweiten Untersuchungsjahr waren es drei. Dieses Bild ergibt sich durchweg. In den unteren Größenklassen sind einige neue Unternehmungen hinzugekommen, einige sind in der gleichen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Größenklasse geblieben, ganz ausnahmsweise ist eines abgesunken. Aber *im Trend* ist ein *allgemeines Wachstum* zu verzeichnen. Ich weiß nicht, ob man das Konzentration nennen kann. Selbst wenn man es so nennen sollte, handelt es sich nicht darum, daß die Großen immer größer und die Kleinen immer kleiner geworden sind, sondern alle sind größer geworden, und am stärksten gewachsen sind die Kleineren. Ich bin weit davon entfernt zu verallgemeinern, aber man sollte die Ergebnisse dieser Untersuchung doch beachten.

Herr Professor *Müller* hat dezidiert die Auffassung ausgesprochen, daß für Zusammenschlüsse eine Genehmigungspflicht eingeführt werden müsse und daß es mit einem Rechtsstaat unvereinbar sei, lockere Zusammenschlüsse wie Kartelle zu verbieten, aber enge Zusammenschlüsse wie Fusionen und ähnliches nur einer Meldepflicht zu unterwerfen. Ich möchte dem ebenso dezidiert widersprechen, was Sie nicht wundern wird (Heiterkeit). Ich glaube, daß man diese beiden Vorgänge überhaupt nicht miteinander vergleichen kann. Es ist ein grundlegender Unterschied, ob selbständige Unternehmungen Vereinbarungen über ihr Verhalten im Wettbewerb treffen oder ob ein Unternehmen glaubt, seine Selbständigkeit aufgeben zu müssen, und als selbständiges Unternehmen aus dem Markt verschwindet. Das sind zwei Vorgänge, die nicht miteinander zu vergleichen sind. Es ist nun einmal so — und das ist wohl nicht zu leugnen —, daß auch *Zusammenschlüsse eine organische Wachstumserscheinung in der modernen Wirtschaft* sind.

Bei den Beratungen des Kartellgesetzes ist darüber gesprochen worden — das erschiene mir allenfalls als diskutabel —, ob Zusammenschlüsse einer gerichtlichen Nachprüfung unterstellt werden sollten, wie das auch in den USA der Fall ist. Ich bin jedenfalls der Meinung, daß es keine freiheitliche Wirtschaft bedeutet, unternehmerische Maßnahmen der Wirtschaft, wie Zusammenschlüsse, einer staatlichen Genehmigungspflicht zu unterstellen (Lachen). Das könnte man mit größerem Recht einen Fall des staatlichen Dirigismus nennen. Ich weigere mich zu glauben, daß ein Referent im Kartellamt die wirtschaftliche, auch die volkswirtschaftliche Richtigkeit und Güte von Zusammenschlüssen besser beurteilen könnte als die Gremien von erfahrenen und kenntnisreichen Männern, die bei Verhandlungen über Zusammenschlüsse zusammen beraten (Beifall). Auf alle Fälle sollte man — das scheint mir ein selbstverständliches Gebot der Vorsicht zu sein — für weitere Schritte die Ergebnisse der jetzt anlaufenden Konzentrationsenquete abwarten.

Heute ist nochmals die Frage der *Unentrinnbarkeit der Konzentration* aufgeworfen worden. Ich bin der Überzeugung, daß es partiell eine Unentrinnbarkeit gibt, aber *nur partiell,* und zwar schon einfach aus dem Grunde, weil es moderne Produktionen gibt, die so große

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kapitalien erfordern, daß nur Großunternehmen diese Produktion aufnehmen können. Die Produktion von Buna, synthetischem Gummi, in einer vernünftigen Größenordnung erfordert eine Mindestinvestitionssumme von 120 Millionen DM. Hier gibt es überhaupt nur die Frage: privates Großunternehmen oder Staatsbetrieb? In unserer Wirtschaftsordnung dürfte die Entscheidung zwischen diesen beiden Formen nicht schwer fallen.

Eine andere Seite zeigt der weithin bekannte Fall der kunststoffverarbeitenden Industrie. Die Kunststoffe sind durch die Forschung der Großunternehmen geschaffen worden, eine Forschung, wie sie wahrscheinlich nur Großunternehmen möglich ist. Aber das, was Sie als Kunststoffprodukte kaufen, wird nicht von den Großunternehmen hergestellt, die das erfunden haben, sondern von einer verarbeitenden Industrie, die sich dahinter gebildet hat und ausschließlich aus mittleren und kleinen Unternehmen besteht und die 1959 insgesamt einen Umsatz von 2,5 Milliarden DM erreicht hat. Ich glaube, daß das ein klassisches Beispiel für die *Komplementärfunktion der großen und kleinen Unternehmen* ist.

Zum Schluß darf ich ein Bekenntnis ablegen: Wenn wir eine Wahl haben, ist es nur die zwischen der Bejahung einer in gewissen Gebieten unvermeidlichen und positiv zu bewertenden Konzentration, die der modernen Technik entspricht sowie unseren Lebensstandard gewährleistet, und der Abschaffung der Großunternehmen unter Aufgabe unseres Lebensstandards. Die Entscheidung für die erste Alternative — die beileibe nicht bedeutet, daß es nur Großunternehmen geben soll; aber ohne sie geht es nicht — sollte nicht schwer fallen. Wenn wir den tödlichen Wettbewerb, in dem die westliche Welt gegen Rußland steht, bestehen wollen, müssen wir auch private Großunternehmen als Teil der westlichen Welt bejahen (Beifall).

Dr. Reimut *Jochimsen* (Freiburg i. Br.):

Herr Vorsitzender! Meine Damen und Herren! Ich möchte zunächst eine Ergänzung zu dem vortragen, was der Herr Referent ausgeführt hat. Es ist zwar richtig, daß die technologisch bedingte Tendenz zu großen Aggregaten — so wurde in verschiedenen Diskussionsbeiträgen ausgeführt — heute nicht mehr überall in demselben Maße wirksam ist, wie das noch vor zwanzig oder dreißig Jahren oder zumindest zur Zeit von Karl *Marx* der Fall war. Einige Untersuchungen über die amerikanische elektrotechnische Industrie haben ja ergeben, daß es heute kleinere optimale Betriebsgrößen geben kann als noch vor zwanzig Jahren. Aber selbst wenn wir einmal unterstellen, daß bei

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Fusionierungen von Unternehmungen einer Branche keine Kostensenkungen in dem Sinne eintreten, wie sie in dem Referat angenommen worden sind, so hat doch der Zusammenschluß zu einem Großunternehmen einen anderen wesentlichen Vorteil. Es ist der Vorteil, daß dieses Unternehmen über die *Werbung,* über die Macht etwa, einen Markenartikel zu prägen, sich direkt an den Konsumenten wenden kann. Dieser Vorteil braucht sich zunächst gar nicht einmal kostenmäßig in größeren Betriebsaggregaten niederzuschlagen, aber er ermöglicht höhere Absätze. Dabei brauchen die Stückkosten in keiner Weise, wie z. B. durch eine Senkung der Grenzkostenverkäufe, beeinflußt zu werden. Hier scheint der Fall vorzuliegen, daß der Konsument aus dem Wunsch heraus, Überschaubarkeit der Märkte zu finden, indirekt das Großunternehmen fördert.

Diese Bemerkung über die unterschiedlichen *Anreize und Motive der Wirtschaftssubjekte* möchte ich noch etwas ausweiten. Auch dann nämlich, wenn wir darin übereinstimmten, daß eine Wettbewerbspolitik um jeden Preis betrieben werden müßte, und wenn wir unterstellten, daß die gesetzgebenden Körperschaften die dazu notwendigen Beschlüsse gefaßt hätten, ergibt sich doch das Problem: Wir erreichen wir, daß die einzelnen Wirtschaftseinheiten wirklich in dem Sinne handeln, wie es die Durchsetzung der Wettbewerbspolitik und die Erreichung des gewünschten Zustandes der Wirtschaft erfordert? Ich möchte an den Herrn Referenten die Anregung richten, in der Diskussion zu der Frage Stellung zu nehmen, inwieweit es heute tatsächlich möglich ist, über eine Politik des funktionsfähigen Wettbewerbs so verschiedene *Triebelemente des wirtschaftenden Menschen* anzusprechen wie persönliches Machtstreben, Prestige, Profitgier, aber auch den Wunsch, sich selber einmal als freier Unternehmer zu betätigen, oder einfach das „Mitschwimmen"-Wollen in einem Strom, der durch die gerade herrschende Mode bestimmt wird.

Hier scheint mir *der* Punkt zu liegen, wo die Referenten von gestern und heute vormittag voneinander abweichen. Es ist die Frage, welche „Gegebenheiten" des vielschichtigen Konzentrationsphänomens und wieviel von ihnen man eigentlich in der heutigen Gesellschaft verändern kann — und welche nicht. Das Referat von gestern vormittag schien davon auszugehen, daß bestimmte Gegebenheiten nicht ohne weiteres verändert werden können, während heute vormittag der Optimismus zum Durchbruch kam: „Wenn wir wollen, schaffen wir es." Wir müssen uns über die Tragweite der Entscheidung im klaren sein, wieweit wir mit der Wettbewerbspolitik tatsächlich Ernst machen können (und dafür die Folgerungen tragen) und welche Kontrollen und Machtinstrumente des Staates dafür erforderlich sind (Beifall).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Prof. Dr. Helmut *Meinhold* (Heidelberg):

Herr Vorsitzender! Meine Damen und Herren! Jede der Thesen von Herrn Kollegen *Müller* reizt zur Diskussion. Ich beschränke mich auf eine These, die unmittelbar an das soeben Gesagte anknüpft, und eine ergänzende Bemerkung.

Die These gilt der Feststellung der *Gestaltbarkeit des Konzentrationsprozesses.* Ich glaube weitgehend an die Gestaltbarkeit, aber dazu sind gewisse politische Voraussetzungen erforderlich, und an der Realisierbarkeit dieser politischen Voraussetzungen möchte man manchmal mehr als verzweifeln.

Die ergänzende Bemerkung: Kollege *Müller* hat die positive Korrelation zwischen wirtschaftlicher Macht und Konzentration herausgearbeitet und daraus — mit Einschränkungen — eine *negative Korrelation zwischen Wettbewerbsintensität und Konzentration* abgeleitet. Hier zeigt sich wieder, wie schwach dieser Konzentrationsbegriff noch herausgearbeitet ist. Wenn wir z. B. eine weitere Größe in unsere Überlegungen einführen, nämlich den *Verband,* dann ergibt sich unter Umständen ein wesentlich anderes Bild. Wahrscheinlich wird das Bild weiterhin zweifelhaft sein, aber doch nicht so zweifelhaft, wie Sie sagten. Die Verbände haben sehr viele Eigenschaften, die uns in diesem Zusammenhang interessieren, z. B. die, auf ihre Mitglieder und auf die Politik einzuwirken. Ich möchte einmal eine kühne These aufstellen — an die ich in dieser überspitzten Formulierung selber nicht glaube —: *Je mehr Betriebe am Markt sind, desto stärker ist der Verband politisch* (Zuruf: Grüne Front!), *und um so stärker kann er infolgedessen den Wettbewerb behindern* (Beifall). Es könnte also sein, daß bei einer sehr großen Zahl von Betrieben der Wettbewerb schwächer ist als bei einem mittleren Konzentrationsgrad; bei einem hohen Konzentrationsgrad nimmt dann die Wettbewerbsbeeinträchtigung wieder zu. Ich möchte damit nur darauf hinweisen, daß noch manches zu erarbeiten ist, ehe sich Ihre Aussage über die positive bzw. negative Korrelation voll bestätigt (Beifall).

Prof. Dr. Burkhardt *Röper* (Aachen):

Meine Damen und Herren! Wir stehen vor folgendem Problem: Wer erfolgreich ist, soll wachsen, sonst funktioniert die Wirtschaft nicht. Die Frage ist: Wer darf wachsen, wieweit darf er wachsen, wer darf sterben, und wie darf er sterben? Dürfen nur die Kleinen wachsen, ist das sozial- und wirtschaftspolitisch wünschenswert? Dürfen auch die Mittleren, dürfen die Großen wachsen? Wir haben viel gehört, daß die Großen eigentlich nicht wachsen dürfen. Die Frage ist,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

warum? Sie ist mit dem Hinweis auf das Problem der Freiheit beantwortet worden. Nun ist es aber durchaus möglich, manchmal so zu argumentieren, daß die Großen in Wirklichkeit die Kleinen und die Kleinen in Wirklichkeit die Großen sind. Herr *Meinhold* hat ein treffendes Beispiel angeführt; ich möchte ein anderes bringen:

Wenn große amerikanische Konzerne in den deutschen Markt eindringen, dann haben sie zunächst einen minimalen Marktanteil. Sie können ihn aber, weil sie eine potentielle Macht darstellen, erheblich vergrößern. Ist das wirtschaftspolitisch wünschenswert?

Wie ist es mit dem Sterben? Die Kleinen pflegen ja nicht so zu sterben, daß der Betrieb abbrennt, sondern üblicherweise versucht man, seinen Betrieb, wenn ein Konkurs droht, zu verkaufen. Dürfen die Kleinen nun ihren Betrieb an die Großen verkaufen, oder ist das ein Verrat an ihrer eigenen Gruppe? Dürfen sie nur an einen anderen Kleinen verkaufen, der dann wachsen wird? Herr Kollege *Hax* hat gestern derartige Probleme erwähnt. Ich weiß nicht, ob man hier zu einfachen Entscheidungen kommen kann.

Weiter möchte ich darauf hinweisen, daß die Marktabgrenzung auch in räumlicher Beziehung nicht leicht ist. Der Vortragende hat nicht darauf hingewiesen, daß wir uns in der langfristigen Planung einen gemeinsamen europäischen Markt erhoffen. Die Frage ist: Wenn der Markt so vergrößert ist, nimmt dann die Zahl der Unternehmen zu? Werden die Kleinen wachsen, werden die Großen wachsen oder werden die Mittleren wachsen? All das ist ungeklärt, und seltsamerweise sind auch hier noch keine Befürchtungen ausgesprochen worden, daß — was nahe liegt — die Großen wachsen werden und andere sehr Große, beispielsweise aus den USA, in unsere Märkte eindringen und sich dort ausbreiten werden.

Herr *Müller* hat vielleicht die These vom Leistungswettbewerb ein wenig überspannt. Ich kann nicht mit ihm darin einig gehen, daß wir jetzt schon einen leistungsbedingten Wettbewerb wie auch leistungsbedingte Einkommen haben. Ich denke an die Daimler-Benz Aktien. Die Leute, die sie gehalten haben, haben im ökonomischen Sinne keine große Leistung erbracht. Im finanziellen Sinne waren sie überaus erfolgreich.

Vielfach wird das Problem so dargestellt, daß die Großindustrie wachsen könne, weil nur sie die Chance habe, neue Märkte aufzubauen. Ich möchte das Gegenteil behaupten. *Neue Märkte können auch dadurch entstehen, daß die Einkommen allgemein steigen und damit neue Bedürfnisse aufkommen.* Denn durch diese steigenden Einkommen entsteht eine große Chance für die tertiäre Industrie, die bis jetzt in vielen Bereichen den kleinen und mittleren Betrieben vorbehalten ist. Deshalb wird die Zahl der Selbständigen wahrschein-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lich nicht so abnehmen, wie einige behauptet haben. Vielleicht nimmt sie noch zu. So ist es für mich völlig unklar, wie man die These von der Unentrinnbarkeit der Konzentration aufstellen kann (Beifall).

Prof. Dr. Fritz *Ottel* (Aachen):

Herr Vorsitzender! Sehr geehrte Damen und Herren! Ich darf an die zusammenfassenden Thesen des Herrn Vortragenden anknüpfen und gleich mit der These zwei beginnen; die erste kommt nämlich am Schluß.

Die zweite These ging dahin, daß man auf Kostenvorteile verzichten müsse, um der Konzentration steuern zu können. Was heißt nun *„Kostenvorteile"*? Gestern haben wir durch den Vortrag des Kollegen *Hax* die Vielschichtigkeit des Problems erfahren, der man mit dem einzigen Wort „Kosten" nicht gerecht werden kann. Insbesondere hinsichtlich der Grenzkosten erinnere ich an die Arbeiten unseres Herrn Vorsitzenden *Wessels,* die das Problem der Grenzkosten ganz neu aufgezogen haben, gerade im Hinblick auf die französischen Arbeiten über die Energieversorgung. Das Problem der Kosten und der Annäherung der Preise an die Grenzkosten ist also gar nicht so eindeutig. Wie wollen wir dann aber hieraus eine Richtlinie für die Wirtschaftspolitik machen?

In der dritten These ist richtig gesagt worden, die Kosten der Privatwirtschaft sollten nicht von der Öffentlichkeit getragen werden. Soeben haben wir von Herrn *Meinhold* gehört, daß bei einer großen Zahl von Kleinbetrieben maßgebliche Kosten von der Allgemeinheit getragen werden. Ich darf ein Beispiel aus der Industrie anführen: Die Wasserverunreinigung, die bekanntlich katastrophale Ausmaße annimmt, ist wohl mehr auf die Kleinbetriebe als auf die größeren Betriebe zurückzuführen, denn die größeren Betriebe können die abfallenden Stoffe in der Regel sehr zweckmäßig verwerten.

Die vierte These, daß die Vergrößerung der Unternehmen in einem vergrößerten Markt hingenommen werden kann und den Wettbewerb nicht verringert, ist nichts anderes als eine mathematische Tautologie.

Ein generelles Konzentrationsverbot ist zweifellos nicht möglich (fünfte These). Aber muß man wirklich eine Genehmigung durch Bürokraten einschalten? Ich teile durchaus die Bedenken des Diskussionsredners aus Leverkusen. Die Behauptung, daß ein Bürokrat die Sache besser versteht als ein Unternehmer, ist im Grunde genommen ein sozialistisches Dogma, welches vor mehr als 30 Jahren aufgestellt wurde. Daraus ergibt sich, daß wir wohl die Konzentration im Auge behalten müssen, aber doch nicht so, daß wir sie einer behördlichen und insbesondere verwaltungsbehördlichen Genehmigung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

unterwerfen. Unter Umständen kann ein judizielles, d. h. gerichtliches Verfahren zu einem Ergebnis führen, welches einer freiheitlichen Wirtschaftsordnung entspricht.

Ich kehre zu der ersten These zurück. Eine freiheitliche Gesellschaftsordnung erfordert es, daß wir der persönlichen Initiative im weitesten Maße Raum geben, auch was die Organisation der Wirtschaft betrifft. Ich erinnere an die Arbeit von *Galbraith,* welcher die schöpferische Initiative betont, die für unsere westliche Welt von Wichtigkeit ist. Aber gerade diese Initiative wird erschlagen, wenn wir ein Modell — und das ist der Wettbewerb, ob wir ihn „workable" nennen oder nicht — zur Richtlinie der Wirtschaftspolitik machen. Mit mechanischen Modellen können wir die Freiheit keinesfalls retten (Beifall).

Prof. Dr. Theodor *Wessels* (Köln) (als Diskussionsredner):

Meine Damen und Herren! Ich möchte zunächst zu den Bemerkungen Stellung nehmen, die Herr *Müller* über die arbeitsfähige Konkurrenz und ihre Rolle als Ordnungsinstrument der Wirtschaft gemacht hat. Auch ich bin der Auffassung, daß es nicht möglich ist, in der Wirtschaft Zustände der vollständigen Konkurrenz zu realisieren. Das bedeutet aber m. E. nicht, daß der Begriff der vollständigen Konkurrenz in der Marktformenlehre aufgegeben werden sollte: wir brauchen diese Vorstellung, um zu zeigen, unter welchen Voraussetzungen die höchste Intensität des Wettbewerbs erreicht werden könnte, und wie diese Marktkonstellation auf die Preisbildung usw. einwirken würde.

Welchen Grad des Wettbewerbs vermag die Wirtschaftspolitik noch zu verwirklichen? Gibt man den Begriff der vollständigen Konkurrenz bei wirtschaftspolitischen Erörterungen preis, so besteht die Gefahr, daß Wirtschaftspolitiker alle lediglich institutionell bedingten oder aus der Verbandsmacht entstandenen Einengungen des Wettbewerbs als unvermeidlich hinstellen und damit schließlich die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbsmechanismus lähmen. Es ist daher sicherlich notwendig zu fragen, wann der Wettbewerb noch als arbeitsfähig angesehen werden kann. Herr *Müller* sieht die arbeitsfähige Konkurrenz dann als gegeben an, wenn keiner der Marktteilnehmer die Aktionsparameter, über die er verfügt, zum Nachteil anderer anzuwenden in der Lage ist. Ich vermag nicht zu sehen, wie man bei dieser Festlegung des Begriffes zu einer eindeutigen Bestimmung des Inhalts der arbeitsfähigen Konkurrenz kommen kann. Lieber würde ich den Begriff mit den Zielen der Wettbewerbswirtschaft in Verbindung bringen. Wer eine Wettbewerbsordnung will, will stets bestimmte Ziele der Wirt-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schaftspolitik erreichen. M. E. ist die Konkurrenz dann arbeitsfähig, wenn die Ziele der Wettbewerbspolitik wenigstens der Tendenz nach und auf lange Sicht durch den Konkurrenzmechanismus noch erreicht werden.

Eine eindeutige Festlegung des Begriffs „arbeitsfähige Konkurrenz" setzt daher m. E. eine *Bestimmung der Ziele der Wettbewerbspolitik* voraus. Über diese läßt sich gewiß im Rahmen einer bestimmten Konzeption der Wirtschaftspolitik, z. B. auf der Basis der Wohlfahrtsökonomik, relativ leicht Klarheit gewinnen. Viel schwieriger aber dürfte es sein, eine einheitliche Meinung aller Wirtschaftspolitiker, die sich zur Wettbewerbsordnung bekennen, über diese Ziele zu erreichen. Vielleicht herrscht noch Übereinstimmung darüber, daß auf lange Sicht ein optimaler Einsatz der Produktionsfaktoren durch den Wettbewerb gewährleistet werden und im Verteilungsprozeß die Entstehung funktionsloser Renten verhindert werden soll. Herr *Müller* wies auch darauf hin, daß im Verlauf des Konzentrationsprozesses ein dichter Zusammenhang zwischen Kosten (gemeint sind wohl die langfristigen Grenzkosten) und Preisen nicht bestehen bleibt. Trifft das zu, so muß gefragt werden, ob die so entstandenen Gewinne funktionslose Einkommen oder ob sie ein Leistungsentgelt darstellen, indem z. B. durch die Konzentration die Produktivität in bestimmten Bereichen der Wirtschaft gehoben ist. In beiden Fällen würden diese Gewinne in einer Wettbewerbsordnung anders zu beurteilen sein (Beifall).

Dr. Otto *Vogel* (Köln):

Meine sehr geehrten Damen und Herren! Herr Professor *Müller,* ich bin von der imponierenden Geschlossenheit Ihres Referats sehr beeindruckt. Sie werden es mir sicher nicht übelnehmen, wenn ich eine kleine Einschränkung insofern mache, als ich sage, es scheint, daß diese imponierende Geschlossenheit Ihres Vortrags dadurch ermöglicht — vielleicht sogar erkauft — wurde, daß Sie Ihre Analyse auf das Modell der *Einproduktunternehmung* abstellen. Unter diesem Aspekt der Einproduktunternehmung haben Ihre Thesen durchaus Gültigkeit. Vor allem hat auch die These Gültigkeit, daß mit steigender relativer Größe der Unternehmen der Grad der Wettbewerbsintensität sich zu mindern tendiert.

Aber wenn wir davon ausgehen, daß die Einproduktunternehmung nur ein seltener Fall in unserem Wirtschaftsleben ist, daß vor allem viele Vorgänge des Unternehmenswachstums und der Gewichtsverlagerung zugunsten der Großunternehmen dadurch bedingt werden, daß der enge Rahmen des Einproduktunternehmens in steigendem Maße gesprengt wird und wir in immer stärkerem Umfang zu Unter-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nehmen mit einem vielseitigen Produktionsprogramm kommen, so sieht die Sache doch etwas anders aus. Denn mit *dieser Diversifikation* ist in vielen Fällen eine *Steigerung des Wettbewerbs verbunden.* Das heißt, diese Diversifikation vermag durchaus einen sehr effektiven Beitrag zu der „workable competition" zu leisten. Herr Professor *Müller* hat zwar die Diversifikation kurz erwähnt, aber vorwiegend unter dem Aspekt der Wettbewerbsverfälschung: gerade Unternehmen mit sehr weit gespanntem Produktionsprogramm könnten im Wege gezielter Preisunterbietung eine Wettbewerbsverfälschung in unser Wirtschaftsleben hineintragen. Dem ist durchaus zuzustimmen, aber ich meine, der andere Aspekt ist bei ihm etwas zu kurz gekommen, nämlich der, daß mit der Diversifikation die Wettbewerbsintensität in einem durchaus begrüßenswerten Sinne gesteigert wird (Beifall).

Dr. Werner *Engelhardt* (Köln):

Herr Vorsitzender! Meine Damen und Herren! Ich möchte zu der Grundthese Stellung nehmen, die die Referate der Herren Professoren *Salin* und *Müller* durchzieht und die vom Herrn Vorsitzenden vorhin nochmals hervorgehoben wurde, nämlich zu der These: *Unentrinnbarkeit oder Entrinnbarkeit der Konzentration?* Um es gleich zu sagen: ich bin davon überzeugt, daß diese Frage zugespitzt die Unfruchtbarkeit eines echten *Scheinproblems* angenommen hat (vereinzelter Beifall). Zu dieser Unfruchtbarkeit dürfte — und darauf kommt es mir hier an — die *Verwendung sehr verschiedenartiger Konzentrationsbegriffe* im gleichen Zusammenhange nicht unerheblich beitragen.

Es gibt eine Reihe von Konzentrationsbegriffen, die Arten oder aber Unterarten der Konzentration betreffen: Betriebskonzentration, Unternehmenskonzentration, Konzentration von Verfügungsmacht usw. Daneben gibt es einen Oberbegriff Konzentration, der diese und andere Begriffe von Konzentrationsarten zusammenfaßt und damit bestimmte Erscheinungen des gesellschaftlichen Strukturwandels von solchen anderer Art abhebbar macht. Unfruchtbar können nun Debatten über die Frage der Entrinnbarkeit oder Nichtentrinnbarkeit von Konzentrationsvorgängen nicht zuletzt dadurch werden, daß der Oberbegriff und einer oder mehrere der auf Konzentrationsarten abstellenden Unterbegriffe in der gleichen Diskussion verwendet werden (was natürlich oft unumgänglich ist). Es kommt gewissermaßen zu Blickfixierungen auf bestimmte Begriffe, die den Irrtum nähren, als ob es keine Entscheidungsspielräume gäbe. In Wirklichkeit scheint es aber doch so zu sein — und hier kann ich Herrn Professor *Müller* nur zustimmen —, daß beachtlich große Handlungsalternativen der Wirtschaftsteilnehmer auch gegenwärtig bestehen. Solche sind meiner

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Auffassung nach auch im Raume der technisch beeinflußten Betriebskonzentration gegeben. Aber schaut man auf den Oberbegriff, unter den alle Einzelformen der Konzentration fallen, so sieht es unter Umständen so aus, als ob überhaupt keine Entscheidungsspielräume mehr bestünden.

Man sollte indessen bei der Würdigung der Handlungsmöglichkeiten von Wirtschaftsteilnehmern unter Gesichtspunkten der Konzentration nicht ausschließlich an ihre Bewegungsspielräume in den Märkten denken. Die Marktformen dürften nicht allein wichtig sein. Ich möchte diese These — und meine bisherigen Darlegungen überhaupt — am Beispiel der Unternehmensform *Genossenschaft* demonstrieren. Man kann der Auffassung sein — und ich möchte sie hier vertreten —, daß schon die Entstehung der kleinen Förderungsgenossenschaften und erst recht die Ausbildung großer Einzel- und Zentralgenossenschaften, einen Konzentrationsvorgang darstellt. Es handelt sich hier, genau betrachtet, um eine spezifische Art — Unterart — der Unternehmenskonzentration, und zwar eine solche, die andere und *für die wirtschaftliche Selbständigkeit* von Wirtschaftsteilnehmern ungleich *gefährlichere Arten von Konzentration,* wie zum Beispiel solche der Filialsystem- und Konzernbildung, *überflüssig machen will* und machen kann. Die Genossenschaften schützen Kernbereiche wirtschaftlicher Selbständigkeit der kleinen Selbständigen in Handel, Gewerbe und Landwirtschaft und ebenso solche der Verbraucherschaft, gerade indem sie bewußt oder unbewußt ein Stück Konzentration — gleichsam als Gegenkonzentration — realisieren. Bis heute gelingt ihnen das in beachtlichem Umfange und offenbar noch mehr, als dies bei den ihnen verwandten freiwilligen Ketten der Fall ist, in denen sich Groß- und Einzelhändler zusammengeschlossen haben. Wirtschaftsteilnehmer aber, die sich entweder Genossenschaften oder freiwilligen Ketten anschließen oder solche gründen, entscheiden sich damit für unterschiedliche Arten der Unternehmenskonzentration. Es ergibt sich also, daß von Unentrinnbarkeit der Konzentration nur bei erster Würdigung des allgemeinen Konzentrationsbegriffs, kaum aber bei Erörterung der einzelnen Konzentrationsarten und -unterarten die Rede sein kann (Beifall).

Dr. Paul *Mertens* (Bonn):

Meine sehr geehrten Damen und Herren! Das Konzentrationsproblem ist in erster Linie ein *qualitatives* und *kein quantitatives* Problem. Daher kann man das Konzentrationsproblem auch nicht vom Wachstum her anfassen. Größe ist keine Sünde, alle wollen größer werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Was mir in dem Referat von Herrn Professor *Müller* als sehr wesentlich erschien, war die These, daß das, was sich betriebswirtschaftlich als vorteilhaft erweist, noch lange nicht immer volkswirtschaftlich das Richtige ist. Das sehen wir vor allen Ringen im Rahmen der sich vollziehenden *vertikalen Konzentration.* Die vertikale Konzentration scheint mir überhaupt diejenige zu sein, der wir vor allem unser Augenmerk widmen sollten. Die horizontale Konzentration ist relativ leicht zu überschauen. Man kann sie auch leicht korrigieren. Die Mittel des Kartellgesetzes bezüglich marktbeherrschender Unternehmen reichen in diesem Punkt aus.

Die Gefahr der vertikalen Konzentration liegt im wesentlichen darin, daß diese die Möglichkeit gibt, gewissermaßen auf dem Markt autark zu sein, sich durch Angliederung der verschiedensten Betriebe vom Markt unabhängig zu machen. Es werden mehr oder weniger kleine Abschnitte aus hintereinanderliegenden Märkten herausgeschnitten und zu autarken Gebilden integriert. Es ist eine Eigenheit der vertikalen Konzentration, daß auf bestimmten Gebieten eine auch nur relativ geringe Beteiligung an einer Firma einen Einfluß auf eine bestimmte Branche eröffnet. Auch der Anteil an der Branche ist vielleicht nur 3 oder 5 vH, aber mit Hilfe der Finanzkraft, die aus den angegliederten Unternehmen beschafft werden kann, kann ein ganzer Markt zusammengeschmissen und dadurch der Wettbewerb verfälscht werden. Ein solches Unternehmen kann durch Preisunterbietung selbständige Unternehmer, die hochwertige Produkte herstellen und auch durchaus modern ausgerüstet sind, völlig aus dem Markt werfen.

In diesen qualitativen Erscheinungen liegen die Gefahren der Konzentration, und hier müssen wir ansetzen, um eine funktionsfähige Marktwirtschaft zu erhalten. Das Maß, mit dem man die Konzentration, die an sich durchaus wertneutral ist, messen muß, ist: Inwieweit wird die Funktionsfähigkeit der Marktwirtschaft außer Kraft gesetzt? (Beifall).

Privatdozent Dr. Ernst *Heuss* (St. Gallen):

Meine Damen und Herren! Ich hatte ursprünglich nicht vor, das Wort zu ergreifen. Aber nachdem im Laufe der Diskussion mehrmals die Frage gestellt wurde, *wie man praktisch die Konzentration eindämmen könnte,* erscheint es mir als zweckmäßig, doch kurz auf diesen Punkt einzugehen. Ich möchte das in der Form tun, daß ich Ihnen ein Beispiel gebe, wie man es nicht machen soll, und zugleich zeige, daß wir eine Chance haben, es besser zu machen.

Ein Beispiel dafür, wie wir es *nicht* machen sollen, bieten die Vereinigten Staaten. Der Fusionswelle, die am Ausgang des 19. Jahr-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

hunderts in Amerika eingesetzt hat und die maßgeblich dafür verantwortlich ist, daß wir in den Vereinigten Staaten zum großen Teil Oligopolmärkte haben, ist parallel gegangen die Verschmelzung des amerikanischen Kontinentalmarktes aus früher isoliert gewesenen regionalen Märkten durch den Ausbau des kontinentalen Eisenbahnnetzes. Man ist in den Vereinigten Staaten einhellig der Meinung, daß man damit am Ausgang des 19. Jahrhunderts viel verpaßt hat. Es gibt kaum einen amerikanischen Nationalökonomen, der nicht der Meinung ist, daß es ein Fehler war, die Fusion z. B. der United Steel Corporation zugelassen zu haben.

Nun die Chance, die wir haben, es *besser* zu machen! Wir stehen heute vor der europäischen Integration und damit auch vor einem ähnlichen Prozeß der Verschmelzung verschiedener Märkte. Allerdings ist er nicht durch den Ausbau von Eisenbahnlinien, sondern durch das Niederreißen von Zollmauern bedingt. Es spricht nun manches dafür — allerdings sollten wir vorsichtig sein mit geschichtlichen Analogien —, daß wir einen ähnlichen Konzentrationsprozeß bekommen, d. h. daß wir in zwanzig oder dreißig Jahren deutsche General Motors haben, einen französischen Ford und einen italienischen Chrysler. Das können wir aber ohne weiteres verhindern, ohne dadurch die Leistungsfähigkeit der europäischen Wirtschaft zu schwächen. Daß dies nicht der Fall ist, zeigt ja die sehr wirksame Konkurrenz der europäischen Automobilindustrie auf dem amerikanischen Markt (Beifall).

Prof. Dr. Herbert *Giersch* (Saarbrücken):

Meine Damen und Herren! Ich möchte mich auf drei kurze Bemerkungen beschränken:

1. Als Herr *Müller* von „workable competition" sprach, mußte ich an ein Rezept denken, das von einem amerikanischen Kollegen stammt und vor allem auf die moderne Industriegesellschaft paßt: Man nehme 90 vH Oligopole und — jetzt muß ich frei übersetzen — 10 vH Duttweiler oder Neckermann, und man erhält „workable competition" mit jenem Mindestmaß an Rivalität und Aktivität, das den echten Wettbewerb vom Monopol und von der vollkommenen Konkurrenz des theoretischen Schemas unterscheidet.

2. Herr *Müller* nannte die Einkommensverteilung bei Wettbewerb „leistungsgerecht". Gegen diese Bezeichnung möchte ich einen Vorbehalt anmelden. Selbst wenn wir von den Besitzeinkommen absehen, bleibt die Tatsache, daß die Leistungen durch den Markt und damit durch die Masse bewertet werden. Was das z. B. für den kulturellen Bereich bedeutet, brauche ich nicht zu erläutern. Auf jeden Fall

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

möchte ich die Bewertung, die sich dabei ergibt, nicht ohne weiteres mit dem Begriff der Gerechtigkeit glorifizieren.

3. Vielleicht sollten wir, wenn von Konzentration und Wettbewerb die Rede ist, auch den Faktor der *Ungewißheit* berücksichtigen. Er spielt in der Wirklichkeit eine große Rolle und wird auch von der Theorie in zunehmendem Maße beachtet. Sein Korrelat ist das *Risiko,* und Konzentrationstendenzen ergeben sich zum Teil aus dem Versuch, durch Zusammenschluß mehr Übersicht zu gewinnen und Risiken zu vermeiden oder auszugleichen. Solche Versuche führen nicht nur zur horizontalen oder zur vertikalen Konzentration, sondern daneben zur Bildung des *gemischten Konzerns,* der in erster Linie geeignet ist, die Ungewißheit und das Risiko zu vermindern. In einer Zeit, in der die Menschen allgemein nach mehr Sicherheit streben, ist dies ein Punkt, der für unser Problem vielleicht nicht ganz ohne Bedeutung ist (Beifall).

Prof. Dr. J. Heinz *Müller* (Freiburg i. Br.):

Herr Vorsitzender! Meine Damen und Herren! Ich darf zunächst danken für die außerordentlich reichhaltigen Gesichtspunkte, die in der Diskussion vorgebracht worden sind. Die Kürze der Zeit — die folgende Veranstaltung sollte ja schon seit mehr als 30 Minuten in Gang sein — verbietet es mir, auf alle Beiträge im einzelnen einzugehen. Ich bitte also, kein Urteil meinerseits darin sehen zu wollen, wenn ich auf den einen oder anderen Beitrag nicht zu sprechen komme.

Den Herren Kollegen *Goetz* und *Meinhold* danke ich für den wichtigen Hinweis, daß die Frage der Gruppen in dem gebotenen Konzentrationskonzept nicht enthalten sei und zusätzliche Berücksichtigung finden müßte. Ich bin allerdings nicht ohne weiteres der Meinung, daß es so ist, wie Herr *Meinhold* — er drückte sich selber so aus — es „gewagt" hat zu formulieren: Es kann natürlich sein, daß die Organisationen, die sehr viele Mitglieder haben, besonders schlagkräftig sind. Ich kann mir aber durchaus auch das Gegenteil vorstellen. Jedenfalls ist die Grüne Front für mich kein Beweis dafür, daß es immer so ist, daß viele Mitglieder auch eine schlagkräftige Organisation zustande bringen.

Herrn *Willeke* danke ich dafür, daß er auf den langfristigen Aspekt des Wettbewerbs zu sprechen gekommen ist. Ich gebe durchaus zu, daß Konzentration unter Umständen den Wettbewerb stärken kann. Aber hier muß man sich die Dinge sehr genau ansehen. Ich habe ja versucht, abzugrenzen gegenüber Vorgängen, die man im normalen Sprachgebrauch noch als Konzentration bezeichnet, die ich aber nicht mehr als Konzentration bezeichnet wissen möchte: nämlich ein ge-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wisses Größenwachstum. Ein Größenwachstum kann natürlich den Wettbewerb steigern. Auch eine Erhöhung des Anteils der Großen kann den Wettbewerb noch steigern. Aber es ist die Frage, ob das der Wettbewerb ist, den wir wünschen, oder ob das nicht leicht zum ruinösen, nur vorübergehenden Wettbewerb wird.

Mit Herrn Rechtsanwalt *Silcher* bin ich durchaus der Meinung, daß man die Ergebnisse der hoffentlich kommenden Konzentrationsenquete abwarten sollte, daß man in Deutschland mehr Fakten erarbeiten muß, ehe man das Konzentrationsproblem im einzelnen beurteilen kann. Allerdings möchte ich die Gelegenheit benutzen, eindringlich zu betonen, daß die Konzentrationsenquete nur dann erfolgreich sein kann, wenn sie die Probleme in ihrer ganzen Komplexität angreift. Regierung und Parlament dürfen also keinesfalls zulassen, daß sie von Interessentengruppen bewußt so gesteuert wird, daß sie nur Teilaspekte des Konzentrationsproblems in den Griff bekommt. Sonst könnte es geschehen, daß sie gerade auf die wichtigsten Fragestellungen keine Antwort gibt.

Herr *Jochimsen* hat das Moment der Werbung betont. Ich stimme mit ihm völlig überein, daß hier ein weiterer Vorzug des konzentrierten Großunternehmens zu verzeichnen ist und daß man vielleicht überlegen muß, was man gegen diesen Faktor unternehmen kann. Ich möchte aber gerade seine zweite Bemerkung dazu benutzen, um noch einmal meine Grundthese zu wiederholen, die sehr scharf gelautet hat: Kein Konzentrationsverbot für alle Fälle, sondern eine Selektion; Erlaubnis gewisser Konzentrationsvorgänge; Verbot, Beschränkung oder Einschränkung anderer Konzentrationsvorgänge, insbesondere aber Abbau aller Vergünstigungen, die in Richtung auf eine stärkere Konzentration wirken.

Herr Kollege *Roeper* hat mich wohl etwas mißverstanden. Ich habe nicht die These vertreten, daß die Großen nicht wachsen dürfen. In meinen Ausführungen habe ich vielmehr nachzuweisen versucht, daß ein Größenwachstum der Unternehmungen und Betriebe vom Wettbewerbsstandpunkt aus nur dann gefährlich wird, wenn die Großen *noch schneller wachsen* als die Kleinen, wenn also das Wachstum der Großen über die von mir behandelte großgewerbliche Konzeption hinausgeht. In gewissen Fällen bin ich sogar bereit, ein noch weitergehendes Wachsen der Großen zuzulassen, wenn es etwa aus Kostengründen unbedingt erforderlich ist. Aber ich bin nicht der Meinung, daß alles das, was im Augenblick an Konzentrationsvorgängen bei uns „läuft", wirklich kostenmäßig begründet ist. Insbesondere weiß ich z. B. nicht, welche kostenmäßigen Begründungen dafür vorliegen, daß man sich einen Vorlieferanten oder einen Abnehmer sichern muß.

Herr Kollege *Wessels* ist auf das Problem der „workable competition" eingegangen. Ich bin mit ihm einig — habe es auch betont —, daß

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

es sich hier um ein Konzept handelt, das noch sehr stark der Auffüllung bedarf. Es sollte einer Diskussion in anderem Kreise vorbehalten bleiben, ob die Definition, die Herr *Wessels* uns gegeben hat, hier sehr viel weiter führt. Ich möchte nur soviel sagen, daß bei der „workable competition" erreicht werden muß, daß der Unterschied zwischen Preis und Grenzkosten auf das zurückgeführt wird, was nun einmal unvermeidbar ist.

Mit Herrn *Vogel* bin ich darin einig, daß das Problem der Mehrproduktunternehmen in diesem Zusammenhang ganz besonders berücksichtigt werden muß. Das habe ich auch an denjenigen Stellen, wo mir diese Frage von besonderer Bedeutung erschien, in der in Anbetracht der Kürze der Referatszeit notwendigen Knappheit versucht. Ich bin mir aber durchaus bewußt, daß ich gerade diesen Fragenkomplex damit nicht erschöpfen konnte.

Noch ein Wort zu dem Problem, das Herr *Giersch* angeschnitten hat: die Leistungsgerechtigkeit des Wettbewerbs. Wir sind uns wohl einig darüber, daß man hier erst einmal definieren muß, was „Gerechtigkeit" in diesem Zusammenhang ist. Ohne die Definition dessen, was gerecht ist, hängt natürlich eine solche Aussage in der Luft. (Prof. Dr. *Giersch:* Meine ist nur anders als Ihre!) — Das glaube ich nicht; darüber müßten wir einmal sehr genau diskutieren. Ich darf Ihnen vielleicht sagen, daß diese Stelle im Manuskript meines Referats in Anführungszeichen steht, die beim Verlesen vielleicht nicht zum Ausdruck gekommen sind.

Mit einem nochmaligen Dank für alle Anregungen, die ich in der Diskussion erfahren habe, darf ich meine Schlußbemerkungen beenden (Beifall).

Vorsitzender Prof. Dr. Theodor *Wessels* (Köln):

In Anbetracht der Kürze der Zeit beschränke ich mich darauf, den Dank an den Referenten zu wiederholen, gleichzeitig aber zum Ausdruck zu bringen, daß zu dem Gelingen des heutigen Vormittags auch die vielen Diskussionsbeiträge beigetragen haben.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zweiter Tag, Nachmittag
Dienstag, 20. September 1960

Vorsitz: Prof. Dr. Karl *Hax* (Frankfurt a. M.)

Vorsitzender Prof. Dr. Karl *Hax* (Frankfurt a. M.):

Meine Damen und Herren! Wir kommen heute nachmittag zu einem entscheidenden Teil unserer Tagung insofern, als uns jetzt dargelegt werden soll, wie sich die technisch und wirtschaftlich bedingten Konzentrations- und Ballungstendenzen in Betrieben, Unternehmungen und im Markt auf das Schicksal des einzelnen in Form der Einkommensbildung und der Vermögensbildung auswirken. Mir scheint, daß das eigentlich der Höhepunkt unserer Tagung ist. Ich hoffe, daß das, was manche bisher vermißt haben: eine entschiedene Stellungnahme zu diesen Tendenzen, hier deutlicher in Erscheinung treten wird als bisher und daß vor allen Dingen stärker in den Vordergrund gerückt wird, was geschehen kann und was geschehen müßte.

Ursachen und Beeinflußbarkeit der Vermögenskonzentration

Von Prof. Dr. Dr. Carl *Föhl* (Tübingen)

Wenn in unseren Tagen von den Gefahren der Konzentration gesprochen wird, dann denkt man in erster Linie an das beunruhigende Wachsen des die kleineren Betriebe erdrückenden und verschlingenden Großunternehmens, an die Behinderung der Entfaltung einer selbständigen wirtschaftlichen Betätigung des Mittelstandes und an die Ballung wirtschaftlicher Macht in den Händen der Persönlichkeiten, welche auf Grund ihrer leitenden Stellung oder ihres Kapitalbesitzes die Geschäftspolitik dieser Großunternehmen bestimmen.

Die *Konzentration oder die mehr oder weniger breite Streuung der privaten Vermögenshaltung*, über deren Zustandekommen und über deren Beeinflußbarkeit ich zu berichten habe, stellt an sich einen von der Unternehmenskonzentration verschiedenen, *eigenen Problemkreis* dar. Eine große Vermögensmasse kann in einer Vielzahl selbständig

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

geleiteter einzelner Unternehmungen angelegt sein, und die Anteile eines Großunternehmens können hunderttausenden von kleinen Aktionären gehören. Ja, es wäre sogar denkbar, daß es in einer Wirtschaft mit hundertprozentiger Unternehmenskonzentration, in einer Wirtschaft mit voll vergesellschafteten Produktionsmitteln, breitgestreute private Vermögen gäbe, die dann in Forderungen gegen den Staat bestünden.

Der *enge Zusammenhang zwischen dem Entstehen privater Großunternehmen und der Akkumulation von Riesenvermögen in der Hand einzelner Kapitalisten* ist ein *typisches Merkmal* des Wirtschaftssystms, in dem wir leben, der *Marktwirtschaft mit privatem Eigentum an den Produktionsmitteln.* Unternehmenskonzentration und Vermögenskonzentration beeinflussen sich in einem solchen System gegenseitig. Die aus den Großunternehmen fließenden hohen persönlichen Einkommen sind eine ergiebige Quelle der privaten Vermögensbildung und bewirken die Vermögenskonzentration. Die Zusammenballung der Vermögensbildung bei einzelnen Kapitalisten fördert die Expansion der von diesen beherrschten Unternehmungen und führt zu wachsender Unternehmenskonzentration. So kann sich ein sich kumulativ steigernder Prozeß der Konzentration auf beiden Gebieten ergeben.

I. Ursachen der Vermögenskonzentration

Die Verteilung der Vermögensbildung einer Periode auf die verschiedenen Gruppen von Wirtschaftern und innerhalb dieser Gruppen auf die einzelnen Personen und Körperschaften wird bestimmt einerseits durch die *Verteilung der Einkommen* auf diese Gruppen oder Wirtschafter und andererseits durch die *Verwendung dieser Einkommen.* Die Verwendungsentscheidungen hängen aber ihrerseits wieder in hohem Maße von der Höhe der Einkommen ab. Eine klare Konzeption des Zustandekommens der Einkommensverteilung ist deshalb die unentbehrliche Voraussetzung einer Analyse der Ursachen der Vermögensbildung.

1. Die Einkommensentstehung

Was wir für unsere Zwecke benötigen, ist eine *Theorie der personellen Verteilung* auf diejenigen Gruppen von Wirtschaftern, zwischen denen Unterschiede in den Voraussetzungen der Vermögensbildung vermutet werden. Derartige Gruppen sind vor allem die Lohn- und Gehaltsempfänger, die selbständig — insbesondere unternehmerisch — Tätigen und die Bezieher reiner Besitzeinkommen. Innerhalb der Gruppe der unternehmerisch Tätigen würde uns eine Aufspaltung in die Sektoren Industrie, Handwerk, Handel und Landwirtschaft inter-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

essieren, innerhalb der Industrie wiederum eine Trennung nach der Rechtsform in Kapitalgesellschaften und Personalgesellschaften oder nach dem Umsatz in große, mittlere und kleine Unternehmungen. Eine Theorie dieser personellen Verteilung besitzen wir noch nicht. Ihr fehlt vorerst noch die Grundlage einer sorgfältigen empirischen Verhaltensforschung.

Die *funktionale Verteilungslehre,* die sich mit der Klärung des Zustandekommens der Einkommensarten Lohn, Zins, Rente und Gewinn beschäftigt, ist immerhin für eine Untersuchung der ersten der genannten personellen Unterteilungen brauchbar, wenn auch der Gruppe der Lohn- und Gehaltsempfänger, die ja nicht ganz ohne Vermögen ist, Teile des Besitzeinkommens zufließen. Hinsichtlich der Einkommensarten Lohn und Gewinn decken sich die Kategorien der funktionalen Verteilungstheorie mit den Merkmalen der beiden Gruppen „unselbständig Tätige" und „selbständig Tätige" der personellen Verteilung. Die dritte Einkommensart, Zins und Rente, das Besitzeinkommen, fließt nur zu einem kleinen Teil einer entsprechenden dritten personellen Gruppe zu, den Personen, welche ausschließlich Besitzeinkommen beziehen, und verteilt sich im übrigen nach dem Vermögensstand auf die beiden anderen Gruppen, die „Selbständigen" und die „Unselbständigen".

Beide Produktionsfaktoren, Arbeit und Kapital, können entweder „selbständig", also unmittelbar, oder „unselbständig", also mittelbar eingesetzt werden, um Leistungen zu erbringen, die durch Ausgaben der Verbraucher vergütet werden.

Werden sie *mittelbar* eingesetzt, so erhalten ihre Träger von den sie verwendenden Unternehmungen die Faktorenvergütungen „Lohn" und „Zins". Für die Unternehmungen sind diese Vergütungen *Kosten.* Die Unternehmungen erzielen beim Absatz ihrer Erzeugnisse am Markt Erlöse und erhalten als Einkommen den Gewinn, die Differenz zwischen dem Erlös und ihren Kosten, den Faktoreneinkommen sowie den Kosten von Fremdbezügen.

Werden die Produktionsfaktoren *„selbständig"* eingesetzt, so erhalten ihre Träger den Erlös unmittelbar vom Markt, also ein *Einkommen,* welches die Elemente Lohn, Zins und Gewinn in nicht getrennter Form enthält. Seine Gesamthöhe ist wie der Erlös der Unternehmungen aus der Marktstellung der „selbständig Tätigen" zu erklären. Die rechnerische Abspaltung der darin enthaltenen Bestandteile „Unternehmerlohn" und „Eigenzinsen" aufgrund einer Schätzung dessen, was bei einem unselbständigen Einsatz dieser Faktoren hätte verdient werden können, kann nur dem Zweck dienen, dieses vom Markt gewährte Einkommen dem bei unselbständigem Einsatz erreichbaren gegenüberzustellen und es damit zu vergleichen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die funktionale Verteilungstheorie hat also eine doppelte Aufgabe, und zwar einmal die Höhe der am Markt der Güter und Dienstleistungen von den Verbrauchern gewährten Erlöse und die sich aus ihnen ergebenden „Gütermarkteinkommen", das heißt die Unternehmungseinkommen und die Einkommen der Selbständigen, und andererseits die Höhe der abgeleiteten *Faktoreneinkommen,* Lohn und Zins, zu erklären. Zur Lösung dieser Aufgabe genügt die *Grenzproduktivitätstheorie* allein nicht. Ihre Verbindung mit der *Rententheorie* und in neuerer Zeit mit der *Kreislaufbetrachtung* und der in ihren ersten Ansätzen von *Keynes* entwickelten *Theorie des Gleichgewichts der Beschäftigung* erlaubt jedoch heute eine befriedigende Klärung des Zusammenhangs.

Der Angelpunkt dieser neueren Verteilungslehre ist der *Grenzproduzent,* der im Verdrängungsprozeß der sich wandelnden Wirtschaft gerade vor dem Abschalten steht und dessen Erlöse eben noch ausreichen, um die bei Stillegung vermeidbaren Kosten, die Kosten der Fremdbezüge, die Lohnkosten und den Zins auf das Umlaufkapital, zu decken. Für ihn sind die Zinskosten, da er seine Kapitalausrüstung nicht mehr wählen kann, eine gegebene Größe. Was nach Abzug der Zinskosten und der Fremdkosten vom Erlös, den der Markt ihm gewährt, übrigbleibt, was er, wenn er nicht stillegt, seinen Arbeitern gerade noch zahlen kann, das ist der *Grenzlohn.* Auf diesem Grenzlohn baut sich das gesamte *Arbeitseinkommen* auf, indem gegenüber dem Grenzlohn Vergütungsunterschiede für unterschiedlich qualifizierte Arbeit sowie durch Knappheit bedingte Lohndifferenzen, also Monopolrenten oder die Lenkungsfunktion ermöglichende dynamische Knappheitsrenten, entstehen.

Der *Zinsfuß* dagegen wird nicht vom Grenzproduzenten bestimmt. Seine Höhe ergibt sich aus seiner Wirkung auf das Maß der Investition. Sie muß in einem System mit elastischer Geldmenge so gewählt werden, daß die Gesamtausgaben für Investitionsgüter und für Verbrauchsgüter dem Grenzproduzenten bei dem gewünschten Beschäftigungsgrad eben noch die Aufrechterhaltung seiner Produktion ermöglichen. Sie ergibt sich also nicht aus der Produktivität des Kapitals, sondern sie bestimmt umgekehrt, welche Kapital-Arbeitskombination bei den Investitionsentscheidungen nach dem Grundsatz des Ausgleichs der Grenzproduktivität zu wählen ist.

Der aus der Gleichgewichtsbedingung abgeleitete Zins ist die Basis des *Besitzeinkommens.* Miete und Pacht sind Vergütungen für die leihweise Überlassung von Sachgütern, wie der Zins eine Mietgebühr für Geldbeträge ist. Die klassische *Grundrente* geht im Zinseinkommen auf, da Sachkapital, das aufgrund seiner Knappheit eine Rente einbringt, durch Kapitalisierung dieser Rente mit Hilfe des Zinsfußes

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mit einem Geldbetrag bewertet wird. Der Fächer der Zinssätze, der sich je nach dem Risiko und damit auch nach der Fristigkeit der Ausleihung ergibt, kann dynamische Knappheitsrenten enthalten, die wiederum, ähnlich wie beim Lohneinkommen, die Lenkungsfunktion ermöglichen.

Der Kreis der Verteilungslehre schließt sich durch die Beantwortung der Frage nach den Bestimmungsgründen der vom Verbrauchermarkt gewährten Erlöse für Güter und Dienstleistungen, aus denen sich der Grenzlohn als abgeleitetes Einkommen ergibt, und damit jener dritten Einkommensart, die wir als „Gütermarkteinkommen" bezeichnet haben. Wie groß müssen, so muß unsere Frage lauten, zur Erhaltung des Gleichgewichts der Beschäftigung die Gesamtausgaben mit Hilfe des Zinsfußes gemacht werden, damit der Grenzproduzent, dessen Kapazität zur Erreichung des gewünschten Beschäftigungsgrades noch ausgenutzt werden muß, in der Lage ist, eben noch seine Abschaltkosten zu decken? Offenbar muß dazu aus dem Strom der Gesamtausgaben, der sich gemäß den individuellen Nutzenskalen der Verbraucher auf die Vielheit der angebotenen Erzeugnisse verteilt, außer den Faktorenvergütungen Lohn und Zins die Summe aller jener Erlös-Kosten-Differenzen gedeckt sein, welche die mit wirtschaftlicheren Mitteln produzierenden Erzeuger als *Kostenunterschiede* und welche die in günstigerer Marktstellung befindlichen Unternehmer als bleibende oder vorübergehende *Knappheitsrenten* an sich zu ziehen in der Lage sind. Die Summe dieser Erlös-Kosten-Differenzen ist das Einkommen aus selbständiger oder unternehmerischer Tätigkeit. Ihre Höhe ist einerseits objektiv durch die unterschiedlichen Produktionsmittel, andererseits aber subjektiv durch die Preispolitik der Unternehmer und damit durch den Monopolisierungsgrad der Wirtschaft bestimmt.

Karl *Marx* erklärte, ausgehend von *Malthus'* Auffassung, die *Lassalle* als das „eherne Lohngesetz" bezeichnete, nach welcher der Arbeiter nie mehr als einen zur Erhaltung seiner Existenz gerade ausreichenden Reallohn erhält, den Kapitalprofit, der auch den Zins enthält, als ein Residualeinkommen, den „Mehrwert", die Differenz zwischen dem Sozialprodukt und dem Existenzminimum des Arbeiters. Daraus leitete er seine Verelendungstheorie ab und seine Krisentheorie.

In Anbetracht der Begrenztheit und der Lohnelastizität des Arbeitsangebots wäre eine ständige Herabdrosselung der Löhne auf das Existenzminimum nur aus der unrealistischen Annahme abzuleiten, daß alle Unternehmer ihre Produktion monopolistisch beschränken. Die extrem entgegengesetzte, ebenso wirklichkeitsfremde Annahme vollständiger und freier Konkurrenz zwischen allen Unternehmern würde umgekehrt zu der Schlußfolgerung führen, daß der Unter-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nehmergewinn auf Null sinkt, so daß dem Unternehmer nur der Unternehmerlohn als Vergütung für seine Tätigkeit bleibt und der Arbeiter den „vollen Arbeitsertrag" erhält.

Wäre *Marx* von den realistischen Annahmen ausgegangen, daß nur ein Teil der Unternehmer Monopolstellungen innehat und daß die konkurrierenden Unternehmer mit verschieden hohen Kosten arbeiten, hätte er mit anderen Worten die *Rententheorie Ricardos* und Heinrich *von Thünens,* die damals schon vorlag, wie dies später durch *Marshall* geschehen ist, auf die Industriewirtschaft übertragen, so hätte er vielleicht erkannt, daß zwar der Unternehmergewinn des jeweiligen Grenzproduzenten gerade gleich Null wird, daß aber nichtsdestoweniger alle anderen Unternehmer, die mit geringeren Kosten produzieren oder die für ihre Erzeugnisse infolge deren relativer Knappheit einen über den Kosten liegenden Erlös an sich ziehen, eine Summe von *Kostendifferenz- und Knappheitsgewinnen* erzielen, die einen erheblichen, sich mit dem technischen Fortschritt und dem Angebot neuartiger Güter stets erneuernden Teil des gesamten Volkseinkommens ausmachen. Verelendungs- und Krisentheorie wären dann gefallen. Als Evangelium einer sozialen Revolution hätte sich ein solches Konzept weniger geeignet. Aber es hätte die künftige Entwicklung richtiger beschrieben, und es hätte schon damals eben jene Mängel unseres Verteilungsprozesses aufgezeigt, welche heute noch nicht behoben sind und welche heute noch eine einseitige Verlagerung der Vermögensbildung auf die Bezieher von Gütermarkteinkommen bewirken.

In dem Maße, wie die jeweiligen Grenzproduzenten im Wirtschaftswachstum verdrängt und durch Betriebe ersetzt werden, die mit wirtschaftlicheren Produktionsmethoden arbeiten, müssen auch der „Grenzlohn" und mit ihm das gesamte Reallohnniveau steigen. Insofern *wächst* also in der langfristigen Entwicklung *das Lohneinkommen mit der Produktivität* des Produktionsprozesses, was ja auch im Gegensatz zu der *Malthus-Marx*schen These vom ständigen Existenzminimum der Arbeiter durch die Tatsachen offenkundig bestätigt wird. Offen aber ist noch die Frage, ob und inwieweit der Gewinn, die Größe des Stückes, das die unternehmerisch Tätigen sich jeweils aus dem Kuchen des Sozialprodukts herausschneiden, *von ihrer Willkür abhängig ist.*

Aus den individuellen Nutzenskalen der Verbraucher ergibt sich für jedes Erzeugnis eine *Preis-Nachfrage-Kurve,* mit der der Unternehmer als mit einer *Markttatsache* rechnen muß. Ihm steht es frei, durch die Wahl entweder des Preises oder der gewünschten Absatzmenge ein bestimmtes Preis-Mengen-Paar zu wählen. Er *wählt* damit den Stückgewinn und sein Produkt mit der Absatzmenge, den Gesamtgewinn.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ich bin nicht der Auffassung, daß sich die Unternehmer in ihrer Preispolitik nach der traditionellen Theorie verhalten. Ist die Kapazität ihrer Produktionsanlagen einmal gegeben, so werden sie *einen Preis wählen, welcher die Vollauslastung dieser Kapazität gewährleistet*, solange dieser Preis nicht unter den Grenzkosten liegt. Bei Unternehmungen, die in starkem Wettbewerb stehen und deren Preis-Nachfrage-Kurve infolgedessen sehr flach verläuft, ist dieser Preis praktisch vom Markt diktiert. Aber *auch marktbeherrschende Unternehmungen sind in der Wahl des Angebotspreises nicht frei, wenn volle Kapazitätsausnutzung erstrebt wird.* Auch ihre Preis-Nachfrage-Kurve, so steil sie verlaufen mag, ist gegeben.

Was aber in der wachsenden Wirtschaft *nicht als gegeben* betrachtet werden kann, das sind die *Kapazitäten.* Sie werden selbst erst aufgrund der vermuteten Preis-Mengen-Relation gewählt und bei dieser Wahl ist der gewünschte Gewinn mit ausschlaggebend. Auch die heute bestehenden Kapazitäten sind einmal aufgrund einer solchen Überlegung gewählt worden. Somit sind auch die heutigen Preise der Monopol- und Oligopolerzeugnisse und die durch Produktion und Absatz dieser Erzeugnisse verdienten Gewinne, wenn sie auch von den Erwartungen abweichen mögen, von den Unternehmern gewählt.

Sicher wäre es verfehlt, anzunehmen, daß jeder Monopolist das Maximum des nach seiner Preis-Nachfrage-Kurve möglichen Gewinnes erziele, also den *Cournot*schen *Punkt* wähle. Das ist eine theoretische *Fiktion,* die schon deshalb unzutreffend ist, weil kein Unternehmer so recht weiß, wo sein *Cournot*scher Punkt überhaupt liegt. Aber während der im Wettbewerb stehende Unternehmer bei unbeeinflußbarem Marktpreis die Expansion seiner Produktionskapazität ausschließlich nach seinen personellen und finanziellen Möglichkeiten einrichtet, wird der Monopolist dies nur unter der gleichzeitigen Erwägung der Erzielung eines ihm wünschenswert und vertretbar erscheinenden Gewinnes tun.

Die hier verwendeten Bezeichnungen „Monopolist", „Oligopolist" und „marktbeherrschende Unternehmungen" könnten den Eindruck erwecken, als handele es sich um verhältnismäßig seltene Ausnahmefälle. Man vergesse aber nicht, daß Knappheitsrenten auch von allen denjenigen Unternehmern erzielt werden können, die sich ohne Absprache hinsichtlich der Preisstellung „gleichartig verhalten", wie dies infolge der „brancheüblichen Zuschläge" zu Lohn- und Materialkosten in den Investitionsgüterindustrien und infolge bloßer gegenseitiger Nachahmung im Handwerk möglich und zum Teil üblich ist.

Die These, daß die Höhe dieses „Strukturgewinnes" von den durch die Kapazitätswahl vorbereiteten Preisforderungen der marktbeherrschenden Unternehmungen abhänge, also subjektiv bestimmt sei,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

scheint auf den ersten Blick der Kreislauf-Identität $Q = J - S_{nu} + V_u$ zu widersprechen, nach welcher der Unternehmergewinn Q durch die Investition J, das Sparen der Nichtunternehmer S_{nu} und die Verbrauchsausgaben V_u der Unternehmer objektiv gegeben ist. Es ist freilich richtig, daß die Investition bestimmt, wie groß jeweils der Unternehmergewinn wird. Aber wenn der so resultierende Gewinn nicht den subjektiven Gewinnwünschen der Unternehmer entspricht, dann herrscht eben kein Gleichgewicht der Kapazitätsausnutzung. Dann entstehen Unterbeschäftigung oder Konjunkturüberhitzung. Der zur Erhaltung des Gleichgewichts der Kapazitätsausnutzung erforderliche *Gewinn wird durch die Preisforderungen der Unternehmer bestimmt.*

Solange der technische Fortschritt mehr oder weniger gleichmäßig verläuft, solange immer wieder neue Güter erdacht und bessere Fertigungsverfahren entwickelt werden, dürften die Anteile der Gütermarkteinkommen und der Arbeitseinkommen am gesamten Volkseinkommen in der langfristigen Entwicklung ziemlich *stabile Quoten* darstellen. *Kurzfristig* wird die Gewinnquote stark *konjunkturabhängig* sein, da in der Depression bei schrumpfenden Gesamtausgaben und sinkenden Preisen die unwirtschaftlichsten Anlagen zuerst stillgelegt werden, so daß die Kostendifferenzgewinne kleiner werden, während zugleich die marktbeherrschenden Unternehmungen im Interesse einer besseren Kapazitätsausnutzung ihre Preisforderungen herabsetzen. Mit sinkendem Zinsfuß wird dann zugleich auch das Zinseinkommen geringer, so daß die Lohnquote an dem dann allerdings zusammengeschrumpften Sozialprodukt größer wird. *Langfristig* aber wird, von den Konjunkturschwankungen abgesehen, die Quote der Gütermarkteinkommen um so größer und die *Lohnquote um so kleiner sein, je schneller der technische Fortschritt und je höher der Monopolisierungsgrad der Wirtschaft ist.*

2. Die Einkommensverwendung

Maßgebend für die Vermögensbildung und ihre Verteilung sind nun die Entscheidungen der Einkommensbezieher über die *Verwendung* ihres Einkommens. Handelt es sich bei den Einkommensbeziehern um *Haushalte,* so besteht die Entscheidung über die Einkommensverwendung in dem Entschluß, die betreffenden Einkommensteile entweder zum Erwerb kurzlebiger oder langlebiger Verbrauchsgüter zu verausgaben oder aber sie zu sparen. Die *Ersparnisbildung der Haushalte* bildet den einen Teil der privaten Vermögensbildung.

Sind die Einkommensbezieher *Unternehmungen,* so tritt an die Stelle des „Verbrauchs" die Übertragung von Einkommensteilen in Gestalt der Gewinnausschüttung bei Kapitalgesellschaften oder der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gewinnentnahme bei Personalgesellschaften an die Aktionäre oder Gesellschafter. Die Entscheidung über die Einkommensverwendung fällt hier also durch den Beschluß über die Gewinnverwendung. Die nicht ausgeschütteten beziehungsweise nicht entnommenen Gewinne der Unternehmungen, die im Wege der *„Selbstfinanzierung"* in den Unternehmungen verbleibenden Einkommensteile, bilden den anderen Teil der privaten Vermögensbildung.

Die *„Konsumfunktion" des Arbeiters* hat viele Parameter. Seine Verbrauchsausgaben hängen nicht nur von der Höhe seines Einkommens ab. Der Familienstand, Zahl und Alter der Kinder spielen eine ausschlaggebende Rolle. Das Bedürfnis, durch die Höhe der Ausgaben seine Tüchtigkeit zu demonstrieren, verführt zu einem gewissen Geltungskonsum. Die Industrie bemüht sich durch verlockende Werbung, ihm den letzten Groschen so schnell wie möglich aus der Tasche zu ziehen. Die soziale Sicherung, die pflichtmäßige Kollektivvorsorge für Krankheit, Arbeitslosigkeit und Alter eliminiert den zwingenden Anlaß zur Bildung eigener Rücklagen und die Beobachtung der langsam aber sicher fortschreitenden Geldentwertung nimmt ihm vollends jede Lust dazu. Unter diesen Umständen ist es nicht verwunderlich, daß die Sparquote der Arbeitseinkommen nur wenige Prozente beträgt. Man muß sich eher wundern, daß aus den Arbeitseinkommen überhaupt noch gespart wird.

Bei den *Beziehern großer Einkommen* liegen die Dinge in jeder Hinsicht anders. Hier sind eher bei unseren heutigen Lebensgewohnheiten die Verbrauchsmöglichkeiten begrenzt. Übersteigt das Einkommen diese Grenze der vertretbaren Ausgaben, so wird der Überschuß automatisch gespart. Je höher das Einkommen ist, um so größer wird deshalb die Sparquote. Bei den Gesellschaftern von Personalgesellschaften wird allerdings die Sparquote aus dem Haushaltseinkommen gering sein, denn sie entnehmen im allgemeinen nur das, was sie für den Verbrauch benötigen. Ihre Sparkasse ist der Betrieb. Was hier von jeher gute Sitte war, unter Einschränkung des persönlichen Verbrauchs die Mittel im Betrieb zu belassen, das praktizieren in neuerer Zeit in einem früher ungewohnten Maße auch die Leiter von Kapitalgesellschaften, indem sie durch eine bescheidene Dividendenausschüttung ihre Aktionäre knapp halten und den restlichen Gewinn zur Selbstfinanzierung ihrer Investitionen verwenden. Soweit der Aktionär auf die in der Generalversammlung zu fällende Entscheidung über die Gewinnverwendung noch einen Einfluß hat, liegt ähnlich wie bei den Personalgesellschaften ein Verzicht auf anderenfalls möglichen Konsum vor. Soweit diese Entscheidung von anderen für ihn gefällt oder ihm durch unvollständige Aufklärung entlockt wird, handelt es sich um einen typischen Fall von „Zwangssparen".

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die automatische Ersparnisbildung aus den großen Haushaltseinkommen und die im Interesse der Selbstfinanzierung betriebene Zurückhaltung von Gewinnteilen in den Unternehmungen zusammen bewirken, daß die Konsumquote der Gütermarkteinkommen relativ niedrig wird, mit Sicherheit jedenfalls wesentlich niedriger als die der Arbeitseinkommen. Da somit aus den großen Einkommen viel, aus den kleinen wenig gespart wird, da andererseits die großen Einkommen meist durch Besitz ermöglichte Gütermarkteinkommen und die kleinen Einkommen Arbeitseinkommen sind und da endlich der Vermögenszuwachs des privaten Sektors sich auf die einzelnen Gruppen im Verhältnis ihrer Ersparnisbildung verteilt, ist zu erwarten, *daß jeweils der weitaus größte Teil des auf die private Wirtschaft entfallenden neugeschaffenen Volksvermögens denjenigen zufällt, welche bereits besitzen.* Mit anderen Worten: Wer hat, dem wird gegeben.

Die Statistik bestätigt diese stark einseitige Verlagerung der Vermögensbildung. Wer allerdings allzu sehr von der Vorstellung einer Zweiklassengesellschaft befangen ist, wird überrascht sein festzustellen, daß von den rund 24 Millionen Erwerbstätigen in der Bundesrepublik nur wenig über 30 vH in der Industrie tätig sind, während gut 40 vH ihre Beschäftigung in den übrigen Gewerben, im Handwerk, im Handel und Verkehr und in den freien Berufen finden. Den in diesen Gewerben selbständig tätigen 3,1 Millionen stehen nur etwa 100 000 industrielle Unternehmer gegenüber.

Auf die insgesamt etwa 13 vH der Erwerbstätigen, die selbständig tätig sind, entfallen rund 30 vH der Summe der Bruttoeinkommen der Haushalte, einschließlich der in den Personalunternehmungen verbliebenen Mittel, während den 87 vH unselbständig Tätigen einschließlich der mithelfenden Familienangehörigen nur etwa 70 vH dieser Summe zufallen. Nicht einbegriffen sind dabei die nicht ausgeschütteten Gewinne der Unternehmungen mit eigener Rechtspersönlichkeit, die mit 12,7 Mrd. etwa 7,5 vH der Bruttohaushaltseinkommen ausmachen und vorwiegend der Gruppe der Selbständigen zugefallen sein dürften.

Aus der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung für 1959 läßt sich ableiten, daß das durchschnittliche Bruttoeinkommen der Selbständigen etwa das Dreifache desjenigen der Unselbständigen einschließlich der mithelfenden Familienangehörigen betrug. Aus der vom DIW für das Jahr 1955 durchgeführten Untersuchung der Einkommensschichtung in der Bundesrepublik ergibt sich, daß das Bruttoeinkommen der Selbständigen in der Landwirtschaft etwa in gleicher Höhe lag, wie das der Unselbständigen, daß jedoch die Selbständigen im Handwerk etwa das Doppelte, die Gesellschafter von Personalunternehmungen der Industrie mindestens das 15fache Einkommen bezogen haben.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Aufgrund der allerdings noch sehr lückenhaften verfügbaren Unterlagen werden die auf das Nettoeinkommen bezogenen Sparquoten der sozialen Gruppen vom Institut für Angewandte Wirtschaftsforschung in Tübingen mit allen Vorbehalten wie folgt geschätzt: Arbeiter 3,7 vH, Angestellte 9,3 vH, Beamte 16,0 vH, Unselbständige im Durchschnitt 6,5 vH. Überraschend ist die hohe Sparquote der Rentner, die bei etwa 5,4 vH liegen dürfte. Die Selbständigen sparen aus ihren ausgeschütteten Einkommen etwa 22 vH. Bei ihnen kommen jedoch die in den Betrieben verbliebenen nicht entnommenen Gewinne noch hinzu, so daß sich, bezogen auf die versteuerten Gesamteinkommen, für die Selbständigen eine Sparquote von fast 40 vH ergibt.

Von der gesamten privaten Vermögensbildung des Jahres 1959 in Höhe von 30 Mrd. DM entfallen auf die Haushalte 15,4 Mrd., auf die Unternehmungen 14,6 Mrd. Nimmt man jeweils die Anteile an der Ersparnisbildung der Haushalte und an der Vermögensbildung in den Unternehmungen zusammen, so ergibt sich, daß an der gesamten privaten Vermögensbildung der Größenordnung nach die Selbständigen mit $^3/_4$, die Unselbständigen, einschließlich der Rentner, jedoch nur mit $^1/_4$ beteiligt waren.

3. Die Bildung von Großvermögen

Wenn über einen längeren Zeitraum gleichmäßigen Wachstums die Quote der Gütermarkteinkommen und die Lohnquote unverändert bleiben und auch in der Einkommensverwendung keine Veränderung eintritt, dann fällt jeder der beiden Gruppen fortlaufend ein gleichbleibender Anteil an der privaten Vermögensbildung zu, so daß, wenn diese Verhältnisse von Anfang an vorgelegen hätten, auch das Vermögen der einen und das der anderen Gruppe proportional miteinander wachsen würden. Wir könnten dann im Hinblick auf diese Vermögensverteilung nicht von einer Konzentration der Vermögensbildung im Sinne eines progressiven Wachstums des Anteils der einen Gruppe auf Kosten der anderen sprechen. Der eigentliche Konzentrationsprozeß der Vermögensbildung vollzieht sich innerhalb der Gruppe der Empfänger von Gütermarkteinkommen, indem einzelne individuelle Vermögensmassen ungleich *schneller wachsen als andere.*

Eine der *Ursachen ungleichen Wachstums* ist die *Inflation,* da durch sie die in Geldforderungen angelegten Vermögen entwertet werden. Vor allem aber wird ungleiches Wachstum bewirkt durch die *ungleichmäßige Verteilung der Kostendifferenz- und Knappheitsrenten* auf die zu den verschiedenen unternehmerischen Vorhaben eingesetzten Vermögen. Die Knappheitsrenten hängen von der Marktstellung des Unternehmens ab, die Kostendifferenzrenten von der Verwendung der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wirtschaftlichsten Fertigungsmittel. Die günstigste Marktstellung hat derjenige, welcher Erzeugnisse anbieten kann, die andere nicht oder noch nicht herstellen können. Die Entwicklung derartiger Erzeugnisse bis zur Marktreife erfordert neben einer erfinderischen Idee und Sachkenntnis vor allem disponibles Vermögen. Wer über disponibles Vermögen verfügt, weil er hohe Gewinne erzielt, ist den anderen um eine Pferdelänge voraus. Er kann aber auch jeweils die rationellsten Fertigungseinrichtungen beschaffen und Kostendifferenzgewinne erzielen. Wer aber Knappheits- und Kostendifferenzrenten erzielt, dem fallen laufend auch hohe Gewinne zu, so daß er den Vorsprung, den er dem anderen gegenüber hat, halten und vergrößern kann.

Die unternehmerische Leistung, immer die neuesten, die Nachfrage am stärksten anlockenden Erzeugnisse zu produzieren und ihre Herstellung unter Einsatz der wirtschaftlichsten Fertigungsmethoden zu organisieren, *ist der treibende Motor unseres Wirtschaftssystems.* Zur Bewältigung dieser Aufgabe gehört ein bestimmter *Menschentypus,* der gekennzeichnet ist durch klaren Blick für die gegebenen Tatsachen, durch Phantasie, Initiative und Risikofreudigkeit und der es darüber hinaus versteht, Menschen zu führen und ihre Zusammenarbeit zu gestalten. Je mehr aber unternehmerische Persönlichkeiten diese Eigenschaften besitzen, um so mehr werden sie auch die Tendenz haben, im Rahmen des gesetzlich Erlaubten die sich bietenden Chancen zu nützen und für die Erstarkung des von ihnen geleiteten Unternehmens das Letzte aus den gegebenen Möglichkeiten herauszuholen. *Solange der gesamtwirtschaftliche Fortschritt von der Initiative der Leiter privater Unternehmen getragen wird, ist damit zwangsläufig die Tendenz zum Wachstum der von wirklichen Unternehmerpersönlichkeiten geführten Betriebe auf Kosten der anderen verbunden.*

Der Wettbewerb zielt ja darauf ab, dem Konkurrenten die Kunden wegzunehmen und ihn letzten Endes vom Markt zu verdrängen. *Eine marktbeherrschende Stellung zu erlangen, ist immer,* wo dies im Bereich des Möglichen liegt, *das Fernziel der unternehmerischen Politik.* Nur wenn das Streben nach diesem Ziel aussichtslos erscheint, entschließt man sich zur Verständigung. Die Müden tun dies, um endlich ihre Ruhe zu haben, um den Bestand zu sichern und sich vor dem Untergang zu bewahren. Die Wagemutigen tun es nur, um einen günstigeren Zeitpunkt abzuwarten oder auf einem anderen Gebiet mit neuer Aggression hervorbrechen zu können.

Der faszinierende Kampf um die Erstarkung und die Sicherung des Unternehmens hat so gut wie nichts zu tun mit dem *Bestreben nach persönlicher Bereicherung.* Wem die geschaffenen Werte letzten Endes gehören, das spielt für den Unternehmensleiter nur eine untergeordnete Rolle. Seine Mitarbeiter, seine Belegschaft stehen ihm meist näher

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

als die Aktionäre. Nicht für sie schafft er, sondern für „das Unternehmen", für die Firma. Er fühlt sich als Verantwortungsträger eines Gemeinwesens von Menschen, Material und Geld, das er führt, das er gestaltet. Da es sich hier um eine schöpferische Leistung handelt, deren Gegenstand das Unternehmen selbst ist und nicht etwa das Geldverdienen an sich, sollte man vermuten dürfen, daß die durch sie entstehenden Gebilde sinnvoll sind, daß die koordinierten Elemente beherrschbar bleiben, daß dem Wachstum dieser Unternehmungen Grenzen gezogen sind, die in der Kapazität ihres Schöpfers liegen und daß diese Grenzen sich auch im wesentlichen decken mit jenen, an welchen der volkswirtschaftliche Nutzen solcher Zusammenschlüsse, die überlegene Produktivität, endet.

Das ist jedoch dann nicht zu vermuten, wenn nicht die gestaltende unternehmerische Leistung, sondern der *Vorsatz der Vermögensvermehrung* an sich, das gierige Verlangen, möglichst schnell reich zu werden und dadurch Macht zu erlangen, die Geschicke des Unternehmens bestimmt. Der Menschentypus, der diese Tendenz verkörpert, ist nicht in dem beschriebenen Sinne Unternehmer. Ihm ist es *gleichgültig, was produziert wird und wie produziert wird, wenn es nur Gewinn bringt.* Ihm ist die Unternehmenskonzentration nur Mittel zum Zweck der Vermögenskonzentration, und dieser sind keinerlei sinnvolle Grenzen gesetzt.

Es ist bedauerlich und bezeichnend, daß es in der Literatur keine Bezeichnung gibt, die diesen *Typus eindeutig von dem der schöpferischen Unternehmerpersönlichkeit abgrenzt.* Das scheint mir anzuzeigen, daß bis heute nicht klar genug erkannt worden ist, wo in Wirklichkeit die Wurzeln jener wuchernden, ins Sinnlose übersteigerten Zusammenballung produktiver Kräfte liegen, welche die Konzentration überhaupt erst zum Problem macht.

Wo es nur darum geht, ein Vermögen zu mehren, es unter Ausnutzung aller durch das Gesetz offengelassenen Möglichkeiten in kurzer Zeit zu einem Großvermögen anwachsen zu lassen, da bieten sich neben der Auswahl eines Erzeugnisses, das einen möglichst hohen Umsatzgewinn abwirft, noch ganz andere Möglichkeiten, die der schöpferischen Unternehmerpersönlichkeit fremd sind. Statt die Verbraucher zu schröpfen, bietet sich der meist *schneller zum Ziele führende Weg, sich auf Kosten der anderen Besitzenden zu bereichern.* Ein oft mit Erfolg beschrittener Weg dieser Art ist die Finanzierung eines Unternehmens durch Aktienemission, die anschließende Herbeiführung eines katastrophalen Kurssturzes der ausgegebenen Aktien durch Alarmnachrichten, manipulierte Zahlungsschwierigkeiten und dergleichen und der schließliche Aufkauf der Aktien durch den Gründer zu einem lächerlich niedrigen Preis. Derartige, schon als Betrug zu be-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zeichnende Manöver sind freilich in den alten Kulturländern seltener geworden. Aber das immer noch höchst aktuelle *Ausbooten von Kleinaktionären,* die über die wirkliche Substanz des Unternehmens nicht hinreichend unterrichtet sind, fällt schließlich haarscharf unter die gleiche Kategorie.

Ein weiterer Weg ist die *Heranziehung von Fremdmitteln,* die mit einer bescheidenen Verzinsung bedient werden, zum Zwecke der Konzentrierung hoher Umsatzgewinne auf ein relativ kleines Eigenkapital. In dieser Hindsicht sind die Möglichkeiten durch die Aufnahme von Bankkrediten und durch die Ausgabe von Obligationen keineswegs erschöpft. Der Kauf von Aktienpaketen mit darlehensweiser Stundung des Kaufpreises oder die Finanzierung des Kaufpreises durch Beleihung der erworbenen Aktien dienen dem gleichen Zweck. Ein ganz großes Geschäft dieser Spielart in jüngster Zeit war der Erwerb eines bedeutenden Konzerns in England unter sofortiger Veräußerung der kompletten Betriebe an eine Versicherungsgesellschaft mit gleichzeitigem Abschluß eines Pachtvertrages für den Betrieb dieser Anlagen. Das alles sind Wege, um mit einem anfänglich sehr geringen Eigenkapital beträchtliche Umsätze zu tätigen und den Umsatzgewinn in die eigene Tasche zu lenken.

In die gleiche Richtung zielt aber auch der Erwerb der *Majorität bei Zulieferern und Abnehmern,* wenn die Majorität dazu ausgenutzt wird, diese Unternehmungen durch exklusive Lieferverträge zu binden. Zahlt man dem Zulieferbetrieb niedrige Preise und beliefert man den Abnehmerbetrieb zu hohen Preisen, so reduziert man deren Gewinne und verlagert sie auf das eigene Unternehmen. Auf diese Weise kann man die vor- und nachgeschalteten Unternehmungen aushungern, bis deren Aktionäre bereit sind, ihre Anteile für ein Butterbrot abzugeben. Hier liegt ganz offenbar ein höchst unerwünschter und gefährlicher Anreiz zu *„vertikaler Konzentration"*.

Die Unterbewertung von Vorräten und die Abbuchung der den weiteren Vorsprung gewährleistenden Entwicklungskosten über Betriebsausgaben können wir noch zur normalen Steuervermeidungspraxis der Unternehmungsleitungen rechnen. Darüber hinaus aber gibt es in der Konzernwirtschaft und insbesondere in der internationalen eine Reihe von Tricks, welche trotz aller Bemühungen der Experten die steuerliche Erfassung weitgehend illusorisch machen. Die nochmalige Abschreibung bereits abgeschriebener, aber zu einem hohen Preis übernommener Anlagen eines Unternehmens, das man zuvor ausgehungert und dann billig erworben hat, sei nur als ein Beispiel dafür am Rande erwähnt. Das Hängenlassen von Zwischengewinnen in einer im steuerfreien oder steuergünstigen Ausland domizilierten Konzerngesellschaft und, falls die Mittel dann wieder im Inland benötigt werden, deren

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Auflösung, so daß, wie beispielsweise in den USA, nur die relativ geringe Kapitalgewinnsteuer fällig wird, das alles sind Wege, die dem kleinen Unternehmen verschlossen sind, die aber dem Großunternehmen, das eine gewisse Schwelle überschritten hat, offenstehen und deren Beschreitung zu einem hypertrophischen Wachstum der Unternehmenskonzentration und der Vermögenskonzentration das ihrige beiträgt.

In einer solchen Entwicklung liegt keine Zwangsläufigkeit. Die hier gegebenen Hinweise sollen nur zeigen, daß unser Wirtschaftssystem und unsere Gesetzgebung die Möglichkeit einer solchen Konzentration offen lassen. Die Menschen, welche diese Möglichkeiten ausnutzen wollen, müssen zwei Eigenschaften besitzen: Sie müssen von der Gier nach Reichtum und Macht besessen sein, und sie müssen ein hohes Maß von Intelligenz und Geschick für derartige Geschäfte besitzen. Menschen, die beides in sich vereinen, sind selten. Man sollte deshalb die volkswirtschaftlichen Gefahren dieser Möglichkeiten nicht überschätzen. Daß es nichtsdestoweniger Aufgabe des Gesetzgebers sein muß, diese Gefahren nach Möglichkeit einzudämmen, bedarf kaum einer Erwähnung.

II. Kritik der Beeinflussungsversuche

Die vielfältigen Versuche einer Beeinflussung der Vermögensbildung zur Erreichung einer breiteren Vermögensstreuung gliedern sich in solche, welche eine Veränderung der primären Einkommensentstehung oder deren nachträgliche Korrektur durch eine steuerliche Redistribution bezwecken, und andere Maßnahmen, durch welche bei gegebener Einkommensverteilung primär oder sekundär die Vermögensbildung selbst gesteuert werden soll.

1. Beeinflussung der Einkommensverteilung

Die Bemühungen um eine Beeinflussung der primären Einkommensverteilung haben sich sowohl auf die Komponenten des Besitz- und Gewinneinkommens als auch auf das Arbeitseinkommen, die Lohnquote, erstreckt.

Daß der noch aus dem utopischen Postulat einer „Brechung der Zinsknechtschaft" bekannte Wunsch, den Zins abzuschaffen, in unserem Wirtschaftssystem unerfüllbar ist, geht aus der bereits beschriebenen konjunkturpolitischen Funktion des Zinses zweifelsfrei hervor. Auch die etwaige Einführung des von Silvio *Gesell* vorgeschlagenen Schwundgeldes, die einer gesteuerten Inflation gleichkäme, würde die Höhe des zur Begrenzung der unternehmerischen Initiative erforderlichen Zinsfußes nur um die Höhe des durch die Geldentwertung vor-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gegebenen negativen Zinsfußes erhöhen, den auf Goldwährung bezogenen Zinsfuß also unbeeinflußt lassen. Wo immer die Funktion des Zinses durch einen *Zinsstop* ausgeschaltet wird, ist eine behördliche *Bewirtschaftung der Investition* unentbehrlich. Entsprechend hatte ja auch der Mietstop im Wohnungswesen ein Erlahmen der privaten Bautätigkeit zur Folge, die dann durch verbilligte Staatskredite künstlich gefördert oder von der öffentlichen Hand übernommen werden mußte.

Genauso wenig wie die Funktion des Zinses darf aber in der Marktwirtschaft die *Funktion der Preise ausgeschaltet* werden. Geschieht dies durch die Einsetzung eines Preiskommissars, wie dies in der Kriegswirtschaft durchaus angebracht ist, so wird eine *Bewirtschaftung der Güterverteilung* erforderlich. Nicht nur wird, wenn die Preisfestsetzung nach dem „Kostenplus"-Verfahren der LSÖ geschieht, auf unwirtschaftliche Fertigung geradezu eine Prämie gesetzt, sondern zugleich wird auch die nachfragebegrenzende Wirkung des Preises ausgeschaltet, so daß man um eine Rationierung der Güterverteilung nicht herumkommt.

Alles das scheint ziemlich unkontrovers zu sein und wird kaum Widerspruch erwecken. Ich frage mich nur, wie man dann von der Überwachung der Preispolitik marktbeherrschender Unternehmungen durch die *Kartellbehörde* Wunderdinge erwarten kann. Ich wiederhole, daß auch bei Monopol- und Oligopolerzeugnissen die Preis-Nachfragekurve eine marktgegebene und von den Herstellern allenfalls durch Werbung beeinflußbare Tatsache ist und daß auch bei ihnen der Preis die Funktion hat, die Nachfrage auf die Kapazität zu begrenzen. Ich betone nochmals, daß die Entscheidung der marktbeherrschenden Betriebe, die den Gewinn bestimmt, den sie erzielen, nicht erst bei der Preisfestsetzung, sondern bereits bei der Wahl der Kapazität ihrer Anlagen fällt. Ich sehe nicht den Beamten in der Kartellbehörde, der ermächtigt und bereit wäre, die Größe der zu errichtenden Kapazitäten zu befehlen, und der dafür die Verantwortung übernehmen könnte. Wenn es diesen Beamten geben würde, dann wäre die Kartellbehörde identisch mit der *Befehlsstelle einer Zentralverwaltungswirtschaft*. Soweit will und kann man in der Marktwirtschaft nicht gehen. Wir werden deshalb gut tun, von der Kartellbehörde keinen nennenswerten Einfluß auf die Primärverteilung der Einkommen zu erwarten.

Sind somit den Versuchen, durch Zins- und Preisfestsetzung die primäre Entstehung der Besitzeinkommen zu drosseln, keine Erfolgschancen beizumessen, so sieht es mit den Bemühungen, durch Nominallohnerhöhungen den Anteil der Arbeitnehmer am Sozialprodukt zu erhöhen, nicht besser aus. Die Betrachtung des Einkommenskreislaufs zeigt, daß durch *generelle Nominallohnerhöhungen* nicht nur die Kosten aller Unternehmungen, auch die des Grenzproduzenten, steigen,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sondern daß mit den höheren Einkommen zugleich auch, wenn die Sparquote unverändert bleibt, die Verbrauchsgüterausgaben wachsen. Die Unternehmer werden also nicht nur wegen der höheren Kosten höhere Preise fordern, die Verbraucher werden diese höheren Preise auch bezahlen. Generelle Lohnerhöhungen bewirken also *keine Erhöhung der Lohnquote,* sie gehen *zwangsläufig in die Preise* und *vermindern den Geldwert.*

Dieser Zusammenhang ist selbstverständlich auch den Gewerkschaftsleitungen bekannt. Wenn sie trotzdem weiter um Nominallohnerhöhungen kämpfen, dann tun sie dies mit der Begründung, daß die Unternehmer durch Lohnerhöhungen gezwungen werden müßten, *Produktivitätsfortschritte* den Arbeitern zugutekommen zu lassen. Das wäre freilich auch durch Preissenkungen möglich. Würden die Verbrauchsgüterausgaben nicht durch Lohnerhöhungen vergrößert werden, so müßten diese Preissenkungen zwangsläufig eintreten. Wenn die Unternehmer sich zu solchen Preissenkungen nicht entschließen, dann eben deshalb, weil sie nach alter Erfahrung damit rechnen können, daß die Lohnerhöhung ja doch kommt, und da sie dadurch wiederum der Gewerkschaft die beste Begründung einer neuen Lohnforderung selbst geben, so kommt die Lohnerhöhung dann auch in der Tat zustande.

Würden die Gewerkschaften sich, wie dies oft behauptet wurde, mit ihren *Lohnforderungen im Rahmen des Produktivitätsanstiegs* halten, so wäre der Verteilungseffekt gleich Null. Die Lohnquote würde dann eben bei wachsender Produktivität unverändert bleiben. In Wirklichkeit ist es aber unvermeidlich, daß die Arbeitnehmer in den Branchen, in denen eine kleinere oder gar keine Produktivitätszunahme zu verzeichnen war, mit ihren Kollegen in den Branchen mit starkem Fortschritt gleichzuziehen wünschen. Wird diesem Begehren Rechnung getragen, dann steigen die Verbrauchsgüterausgaben doch wieder stärker als die Gütererzeugung je Arbeitsstunde. Aber dann geht der den Produktivitätsfortschritt übersteigende Teil der Lohnerhöhung eben auch wieder in die Preise.

Bessere Aussichten zur Erhöhung der Lohnquote eröffnet der in USA übliche *betriebsindividuelle Tarif,* der bei den deutschen Gewerkschaften wenig Widerhall findet, weil er gegen den Grundsatz „gleicher Lohn für gleiche Leistung" verstößt. Handelt es sich bei dem Gewinn des betreffenden Betriebes um einen Kostendifferenzgewinn, ist also der Preis, den das betreffende Unternehmen für seine Erzeugnisse erzielen kann, vom Markt bestimmt, so kann man beliebige Teile dieses Gewinnes durch einen Betriebstarif in die Arbeitseinkommen überleiten, ohne daß das Unternehmen die Möglichkeit hätte, die dadurch steigenden Lohnkosten in den Preisen auf den Verbraucher abzu-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wälzen. Das gleiche trifft zunächst auch auf die Knappheitsgewinne der marktbeherrschenden Unternehmungen zu, jedoch können diese in der Folgezeit durch Beschränkung ihrer Kapazitätserweiterung die Abwälzung auf den Verbraucher bewerkstelligen. Auch die Betriebstarife amerikanischen Musters sind deshalb nur begrenzt verteilungswirksam.

Gegen die *Ertragsbeteiligung* der Belegschaften können die gleichen Einwände erhoben werden. So günstig sie sich auf das Betriebsklima auswirken, so elastisch sich bei ihrer Verwirklichung das Einkommen der Belegschaft den durch die jeweilige Geschäftslage gegebenen Möglichkeiten anpaßt, gegen das Prinzip „gleicher Lohn für gleiche Leistung" verstoßen auch diese Lösungen, und auch bei ihnen können die Mehrkosten wenigstens langfristig von den marktbeherrschenden Unternehmungen in den Preisen abgewälzt werden.

Angesichts der Untauglichkeit all dieser Maßnahmen zur Beeinflussung der Primärverteilung muß es als ein tröstlicher Gedanke erscheinen, daß man ja durch die *Steuerlastverteilung eine nachträgliche Korrektur wenigstens der disponiblen Nettoeinkommen* vornehmen könnte. Leider zeigt eine eingehendere Untersuchung, daß es auch mit den Möglichkeiten einer solchen steuerlichen Redistribution schlecht bestellt ist.

Was hierbei meist übersehen, oft auch entschieden bestritten wird, ist der Umstand, daß auch der *weitaus größte Teil der auf die Unternehmungen verlagerten Steuerlast* in den Preisen *auf den Verbraucher abgewälzt werden kann* und *abgewälzt wird.* Daß dies auf alle diejenigen Steuern zutrifft, die auch den Grenzproduzenten belasten, darüber sind die Finanzwissenschaftler sich einig. Trotzdem sei der Hinweis erlaubt, daß somit nicht nur die Umsatzsteuer und andere indirekte Steuern abgewälzt werden, sondern ebenso die Gewerbekapitalsteuer, die Vermögensteuer der Körperschaften, die LAVA und außerdem auch sämtliche Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung und die Zölle. Das alles trifft ja auch den Grenzproduzenten. Strittig ist nur, ob und inwieweit auch die *Gewinnsteuern,* die eben nicht den Grenzproduzenten, sondern nur die gewinnerzielenden Unternehmungen treffen, in den Preisen überwälzt werden können.

Offensichtlich liegen die Dinge hier ganz ähnlich wie bei der betriebsindividuellen Lohnerhöhung. *Nicht abwälzen* können die Gewinnsteuer diejenigen Unternehmungen, bei denen eine Preiserhöhung zu einer solchen *Umsatzschrumpfung* führt, daß der Gesamtgewinn sinkt. Das sind einmal die im *Wettbewerb* stehenden Unternehmungen, die nur *Kostendifferenzgewinne* erzielen, und andererseits die marktbeherrschenden Betriebe, deren Preisstellung bereits vor der Gewinnbesteuerung beim *Cournot*schen Punkt lag. Alle jene Unternehmungen aber, welche auf Grund ihrer Marktstellung Knappheits-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gewinne erzielen und noch nicht beim *Cournot*schen Punkt liegen, können grundsätzlich eine zusätzliche Gewinnsteuer abwälzen. Das geht dann je nach der Preiselastizität der Nachfrage nach ihren Erzeugnissen zunächst einmal auf Kosten ihrer Kapazitätsausnutzung. Selbst wenn sie die Abwälzung durch Preiserhöhung aus diesem Grunde vorerst unterlassen, werden sie diese mit Sicherheit nachholen, wenn der Beschluß über die nächste Anlagenerweiterung fällt. Bei den früheren Entscheidungen dieser Art sind die heutigen Gewinnsteuern jedenfalls längst berücksichtigt.

Die *steuerliche Redistribution* ist deshalb *weitgehend eine Fiktion.* Indem ein relativ hoher Teil des Steueraufkommens beim oder vom Unternehmer erhoben und die direkte Besteuerung der Arbeitseinkommen durch hohe Freibeträge und niedrige Steuerprozentsätze gering gehalten wird, wird der *optische Eindruck* erweckt, als habe eine Umverteilung stattgefunden. *Aber diese Optik täuscht.* Weder die Anteile der beiden Gruppen am verzehrbaren Sozialprodukt, noch ihre Anteile an der Vermögensbildung sind durch die Besteuerung auch nur im entferntesten so stark verändert worden, wie es nach der Steuerlastverteilung den Anschein hat. Bei jeder anderen Steuerlastverteilung wäre annähernd dasselbe herausgekommen. Wären statt der beim Unternehmer erhobenen abwälzbaren Steuern die Arbeitseinkommen besteuert worden, hätten statt der Arbeitgeberbeiträge die Arbeiter ihre gesamten Beiträge selber zahlen müssen, so hätte sich bei geringeren Kosten und geringeren Verbrauchsausgaben das Preisniveau entsprechend tiefer eingespielt. Die Unternehmergewinne wären dann nicht höher, die Lohnquote wäre dabei nicht niedriger gewesen.

2. Beeinflussung der Vermögensbildung

Da die Einkommensverteilung die Grundlage der Verteilung der Vermögensbildung ist, können wir alle Maßnahmen zur primären oder sekundären Beeinflussung der Einkommensverteilung zugleich als Versuche einer Steuerung der primären Vermögensbildung auffassen. Ihnen stehen auch hier die Maßnahmen gegenüber, durch welche sekundär eine nachträgliche Korrektur der bereits gebildeten Vermögen durch steuerliche Belastungen erstrebt wird. Zu diesen zählen vor allem die Vermögensteuer und die Erbschaftsteuer.

Gemessen an einer durchschnittlichen Wachstumsrate des privaten *Vermögens* von 3 bis 5 vH pro Jahr stellt eine jährliche *Vermögensteuer* von 1 vH, sofern sie nicht abwälzbar ist, eine recht erhebliche Korrektur dar. Bedenkt man jedoch, daß die Vermögen mit kleinerem Wachstum durch eine solche Abgabe sehr schwer getroffen werden, während für die sehr viel schneller wachsenden Vermögen der markt-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

beherrschenden Unternehmungen und der Finanzkonzerne die Korrektur unbedeutend ist, so wird man sich der Erkenntnis nicht verschließen können, daß sie *eher konzentrationsfördernd* als ausgleichend wirkt.

Daß die Vermögensteuer von allen Unternehmungen, welche Knappheitsgewinne erzielen, in gleicher Weise wie die Gewinnsteuer durch Kapazitätswahl abgewälzt wird, darf man als sicher annehmen. Abgewälzt wird ferner die auf das Vermögen der Körperschaften erhobene Vermögensteuer von denjenigen Kapitalgesellschaften, welche nur Kostendifferenzgewinne erzielen. Fraglich erscheint, ob eine Abwälzung auch seitens der Personalgesellschaften möglich ist, deren Gewinne aus Kostendifferenzen bestehen. Das hängt davon ab, ob der Grenzproduzent die Vermögensteuer zu seinen durch Stillegung vermeidbaren Kosten rechnet oder nicht. Theoretisch würde zu den „Abschaltkosten" nur die Vermögensteuer auf den Unterschied des bei Aufrechterhaltung des Betriebes steuerpflichtigen Vermögens und des nach der Liquidation verbleibenden Vermögens gehören. Man darf also wohl annehmen, daß auch bei diesem Kreis der Personalgesellschaften eine mindestens partielle Abwälzung eintritt. Mit Sicherheit nicht abwälzbar ist nur *die* Vermögensteuer, welche die Haushalte von Personen trifft, die nicht Gesellschafter von Personalgesellschaften sind, also Zinsempfänger, Aktionäre und Bezieher von Arbeitseinkommen.

Sehr viel wirksamer zur Vermögenskorrektur ist die einmalige, im Todesfall erhobene *Erbschaftsteuer*. Im Gegensatz zur Vermögensteuer ist sie nach der Höhe des vererbten Vermögens gestaffelt, wobei in der Bundesrepublik die Sätze in Klasse I bis 15 vH, in Klasse V bis 60 vH ansteigen. Außerdem ist sie *so gut wie nicht abwälzbar*.

Ob freilich eine kräftige Erbschaftsteuer auch die Unternehmenskonzentration mildert, muß sehr bezweifelt werden. Die Existenz einer großen *Kapitalgesellschaft mit vielen Aktionären* wird *in keiner Weise berührt*, wenn im Erbschaftsfalle eines Aktionärs kleinere Aktienpakete zur Finanzierung der Erbschaftsteuer abgestoßen werden müssen. Betrifft der Erbschaftsfall den Aktienbesitz eines Großaktionärs, wie dies bei Familien-Aktiengesellschaften mitunter der Fall sein wird, so kann die Liquiditätseinbuße, die durch die Begleichung der Erbschaftsteuer bewirkt würde, durch die Zuführung eines Aktienpaketes zu einer gemeinnützigen oder wissenschaftlichen Zwecken dienenden Stiftung vermieden werden, da dann der empfangenden Stiftung nur die Erträge des übertragenen Vermögens bar zufließen. Derartige Übertragungen können so durchgeführt werden, daß der durch das Stimmrecht gegebene Einfluß des Großaktionärs nicht geschmälert wird. Aus der offenbaren Tatsache, daß eine solche Möglichkeit besteht, den gegebenenfalls drohenden Folgen der Erbschaftsbesteuerung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auszuweichen, darf freilich nicht geschlossen werden, daß derartige Erwägungen in allen Fällen von Vermögensübertragungen an Stiftungen ausschlaggebend waren.

Sehr viel ungünstiger ist im Erbschaftsfalle die Lage der kleineren *Personalgesellschaften.* Sofern sie nicht, was gerade bei diesem Unternehmungstyp selten ist, eine besonders günstige Marktstellung innehaben, kann die Unmöglichkeit der Aufbringung des Erbschaftsteuerbetrages den Ruin des Unternehmens bedeuten. Wie die Erfahrungen in England gezeigt haben, deckt der in einer solchen Zwangslage erzielbare Erlös für die Veräußerung des Gesellschaftsanteils oft nicht einmal die Erbschaftsteuer. Flucht aus der unternehmerischen Tätigkeit zu Lebzeiten und Anlage des Veräußerungserlöses in Grundstücken oder anderen Werten, die bei der Erbschaftsbesteuerung nicht voll erfaßt werden, sind dann die Folge. Die Kleinunternehmungen verschwinden, die großen bleiben. Will man diese Konsequenzen vermeiden, so muß man die Vermögenskorrektur durch Erbschaftsteuer in vernünftigen, für die Personalgesellschaften tragbaren Grenzen halten.

Außer der bereits besprochenen Beeinflussung der Einkommensverteilung gibt es aber noch eine weitere Möglichkeit zur primären Beeinflussung der Verteilung der Vermögensbildung, und zwar die *Einflußnahme auf das Sparen der Nichtunternehmer.* Unter diesen verstehen wir einerseits die öffentliche Hand und andererseits die privaten Haushalte, insbesondere diejenigen der Bezieher von Arbeitseinkommen.

Die *Beteiligung der öffentlichen Hand* an der gesamten Vermögensbildung der Volkswirtschaft beträgt in der Bundesrepublik heute etwa 40 vH. Dieser Zuwachs des Gemeineigentums entsteht durch die Verwendung von Steuern, Abgaben und Beiträgen seitens des Staates, der Länder, der Gemeinden und der öffentlichen Körperschaften zur Durchführung öffentlicher Investitionen und zur Bildung von Geldvermögen. Die bei der Durchführung öffentlicher Investitionen entstehenden Einkommen fließen zwar, genau wie die öffentlichen Verbrauchsausgaben, den privaten Unternehmungen wieder zu, aber nichtsdestoweniger wird dabei die private Vermögensbildung relativ geschmälert, indem die neuerstellten Werte, die bei privater Durchführung der betreffenden Investitionen das private Vermögen erhöht hätten, nunmehr dem Staate zufallen. Mit ihrer Geldvermögensbildung beteiligt sich darüber hinaus die öffentliche Hand zugleich auch an der privaten Investition.

Die private Vermögensbildung ist also zweifellos durch die Vermögensbildung der öffentlichen Hand eingeschränkt worden, was viel Kritik herausgefordert hat. Man sollte freilich keine Angst vor Gemeineigentum haben, wenn dieses in Anlagen besteht, welche der Er-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

füllung von Aufgaben dienen, die ihrem Charakter nach wirkliche Gemeinschaftsaufgaben sind. Daß solche Anlagen in unserer Verkehrswirtschaft unentbehrlich sind und daß ihr Anteil am Gesamtvermögen mit der Intensivierung unseres Zusammenlebens wachsen muß, ist unbestritten. Eine Kritik scheint mir nur da berechtigt zu sein, wo die dadurch gegebenen Grenzen überschritten wurden, wie dies beispielsweise bei der Betätigung der öffentlichen Hand im Wohnungswesen der Fall ist.

Bei den bisherigen *steuerlichen Begünstigungen der Ersparnisbildung* dürften allerdings andere Motive im Vordergrund gestanden haben, wie etwa die Kapitalbildung zur Erhöhung der Investition und die Verbrauchsbeschränkung zur Vermeidung konjunktureller Überhitzung. Die Steuerbegünstigung von Kapitalansammlungsverträgen brachte ja bekanntlich nur denjenigen einen Vorteil, welche infolge ihres hohen Einkommens hohe Steuern zu zahlen haben und diese durch Absetzen der Ersparnisbildung von dem sonst steuerpflichtigen Einkommen reduzieren können. Infolge der Progression des Einkommensteuertarifs ist der Anreiz zur Ersparnisbildung um so größer, je höher das Einkommen ist. Beim Arbeiter, dessen Einkommen knapp über der Freigrenze liegt, ist er dagegen praktisch unwirksam. Zur Förderung der Ersparnisbildung aus Arbeitseinkommen waren diese Steuerbegünstigungen also wenig geeignet.

Nach dem Vorgehen der Förderung des Abschlusses von Bausparverträgen ist man im letzten Jahr in der Bundesrepublik dazu übergegangen, die Ersparnisbildung bis zu einem Höchstbetrag von 600,— DM pro Jahr durch Gewährung von *Prämien* in Höhe von 20 vH der ersparten Beträge zu fördern, wenn diese auf die Dauer von fünf Jahren festgeschrieben werden. Das entspricht einer zusätzlichen Verzinsung der Ersparnisse von 4 vH p. a. Es muß als fraglich erscheinen, ob das als Anreiz zur Erhöhung der Ersparnisbildung aus Arbeitseinkommen genügt. Große Erfolge konnten für dieses Verfahren bisher nicht festgestellt werden. Die Sparförderung durch Prämiengewährung ist jedoch über das bisher verwirklichte Maß hinaus ausbaufähig und erscheint deshalb grundsätzlich als geeignet, größere Wirkungen zu erzielen.

3. Einkommensverteilung, Vermögensbildung und Wachstum

Fassen wir das Ergebnis unseres Überblicks über die Auswirkung der bisherigen Bemühungen um eine Beeinflussung der Einkommensverteilung und der Verteilung der privaten Vermögensbildung zusammen, so müssen wir feststellen, daß sie sich *im Großen und Ganzen als unwirksam erwiesen* haben.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

In sozialpolitischer Hinsicht mögen wir dieses negative Ergebnis bedauern. Wir wollen aber auch nicht übersehen, daß diese Fehlschläge in einer anderen Hinsicht auch ihr Gutes gehabt haben. Wäre durch irgendeine der genannten Maßnahmen der Realwert des disponiblen Einkommens der Arbeiterschaft merklich erhöht worden, so wäre bei unveränderter Konsumfunktion zugleich auch die Verbrauchsquote des Sozialprodukts gestiegen. Es wäre eine kleinere Spanne der Produktionskapazität der Volkswirtschaft übriggeblieben, die man ohne Störung des wirtschaftlichen Gleichgewichts durch Nettoinvestitionen hätte ausfüllen können. *Die Erhöhung der Lohnquote wäre auf Kosten des Wachstums gegangen.* In diesem Sinne können wir froh sein, daß die Versuche zur Änderung der Einkommensverteilung samt und sonders mißlungen sind. Wären sie erfolgreich gewesen, so hätten wir eine Wachstumsrate zwischen 5 und 10 vH, wie wir dies gewohnt sind, nie mehr erreicht. Die Wirtschaft wäre vermutlich längst in Stagnation verfallen.

Bei gegebener Konsumfunktion der Arbeiterschaft fällt mit der Steuerlastverteilung zugleich auch die Entscheidung über das mögliche Wachstum der Wirtschaft, und zwar auch dann, wenn die das Gesetz beschließenden Abgeordneten sich über diese Konsequenz ihrer Entscheidung in keiner Weise im klaren sind. *Solange nicht aus den Arbeitseinkommen wesentlich mehr gespart wird,* als bisher, *ist es sinnlos, nach Möglichkeiten einer wirksamen, nicht abwälzbaren Beeinflussung der Einkommensverteilung zu suchen.* Wenn wir solche Möglichkeiten gefunden hätten, wir könnten sie nicht anwenden, weil sie auf Kosten der Wachstumsrate gehen würden.

Solange es nicht gelingt, die Bezieher von Arbeitseinkommen zu einer erhöhten Ersparnisbildung zu bewegen, muß die Aufgabe, den Verbrauch soweit herunterzudrosseln, daß genügend Raum bleibt zur Durchführung der zur Erreichung der gewünschten Wachstumsrate notwendigen Investitionen, durch das Steuersystem gelöst werden. Das sollte klar und deutlich in einer auch dem Arbeiter verständlichen Weise ausgesprochen werden. Hier braucht keiner etwas zu verbergen oder zu vertuschen. Hier ist rückhaltlose Offenheit besser am Platz, als die peinliche Verlogenheit des angeblich „schmerzlosen" Umweges über die Besteuerung der Unternehmer.

III. Möglichkeiten einer wirksamen Beeinflussung der Vermögensbildung

Die Verwirklichung einer breiteren Streuung der privaten Vermögensbildung ist davon abhängig, ob sich *zwei Voraussetzungen* erfüllen lassen: Die erste Voraussetzung ist, daß die Ersparnisbildung der Nichtunternehmer in einem der gewünschten Verlagerung der Ver-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mögensbildung entsprechenden Maße erhöht werden kann. Die zweite ist, daß es gelingt, eine Besteuerungsart für die Gewinn- und Besitzeinkommen zu finden, durch welche die Netto-Einkommen tatsächlich reduziert werden, indem entweder schon primär kleinere Gewinn- und Besitzeinkommen entstehen oder aber die aus ihnen erhobenen Steuern nicht durch Preiserhöhungen abgewälzt werden können.

1. Wege zur Erhöhung der Vermögensbildung der Nichtunternehmer

Wie bereits erwähnt, gehört zu den Nichtunternehmern auch der Staat. Nehmen wir an, daß die Schaffung aller der Bewältigung von echten Gemeinschaftsaufgaben dienenden Anlagen ohnehin in den Rahmen der öffentlichen Investitionen fällt, dann verbleibt für eine zum Zwecke der Reduzierung der privaten Vermögensbildung aus Besitzeinkommen etwa *angestrebte Erhöhung der öffentlichen Vermögensbildung* nur der Weg eines weiteren Eindringens der öffentlichen Hand in das Gebiet der Wirtschaft. Ein solches Vordringen kann entweder, wie in England, durch die Verstaatlichung der Grundindustrien bewerkstelligt werden oder aber durch die Bildung öffentlichen Geldvermögens und dessen Verwendung zur Kreditfinanzierung der privaten Industrie. Ob ein Beschreiten dieser Wege im Interesse der Erreichung einer hohen volkswirtschaftlichen Produktivität zweckmäßig ist, sei dahingestellt. Daß sie die Unternehmenskonzentration, in diesem Falle in der Hand des Staates, verstärken, ist unbestreitbar.

Sehr ähnlich der öffentlichen Geldvermögensbildung aus Steuermitteln sind jene Lösungen, bei denen die Errichtung von *Investitionslohn-Fonds* vorgeschlagen wird, die entweder aus zum Zwecke der Steuervermeidung freiwillig überlassenen Gewinnteilen der Unternehmungen oder aus von den Unternehmungen abzuführenden, aus dem Arbeitslohn der Belegschaften einzubehaltenden Teilen der zu diesem Zweck zu erhöhenden Arbeitseinkommen gespeist werden sollen. Werden die dem Fonds zufließenden Mittel den Arbeitern gutgeschrieben oder werden den Arbeitern nach einem bestimmten Schlüssel darüber Zertifikate ausgegeben, so handelt es sich für die Arbeiter offenbar um ein *Zwangssparen*. Das Verfügungsrecht über die zu ihren Gunsten gesparten Beträge muß dann beschränkt werden, da sie sonst alsbald dem Verbrauch zugeführt würden, wodurch sie über eine Gewinnerhöhung wieder in das Vermögen der Bezieher von Gütermarkteinkommen einfließen würden. Werden die so gebildeten Zwangsersparnisse gesperrt, so ist der vorgeschlagene Weg wohl gangbar. Die Ansammlung von Milliardenbeträgen in derartigen Fonds und deren Investition in der Industrie, wie immer diese geschehen mag, bringt allerdings auch wieder die Gefahr neuer Konzentration mit

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sich. Die in dieser Hinsicht mit allen kollektivistischen Lösungen verbundenen Nachteile werden vermieden bei einer *Förderung der Ersparnisbildung aus Arbeitseinkommen* durch Gewährung von Sparprämien oder durch steuerliche Begünstigung.

Wir haben gesehen, daß der Arbeiter, wenn er nicht spart, nicht nur, was selbstverständlich ist, niemals Vermögen bilden kann, sondern daß er auch, solange er nicht spart, weder durch Nominallohnerhöhungen noch durch steuerliche Entlastung seinen verzehrbaren Anteil am Sozialprodukt erhöhen kann, weil ja der Gesamtverbrauch im Interesse der Erzielung einer gewünschten Wachstumsrate auf eine bestimmte Quote am Sozialprodukt gedrosselt werden muß. *Das Merkwürdige ist aber, daß der Arbeiter, wenn er spart,* nicht nur Vermögen bildet, sondern daß er dazu *seinen Verbrauch nicht im geringsten gegenüber dem bisher üblichen einschränken muß.* Er soll ja das Vermögen *nicht auf Kosten seines bisherigen Verbrauchs* bilden, sondern *an Stelle der Vermögensbildung der Bezieher von Besitzeinkommen.* Der Realverbrauch der Arbeiterschaft soll ja nicht sinken, da das zur Arbeitslosigkeit führen müßte. Was dem Arbeiter also zugemutet wird, ist, so merkwürdig das klingt, zwar der *Entschluß zum Konsumverzicht, aber nicht der Konsumverzicht selbst.*

Zu diesem Entschluß ist er schwer zu bewegen. Selbst im Falle einer der bezweckten Vermögensbildung aus Arbeitseinkommen entsprechenden Lohnerhöhung wird er seine nach Abzug der Ersparnisbildung noch möglichen Verbrauchsausgaben nicht mit denen vergleichen, die er früher bestreiten konnte, sondern vielmehr mit denen, die ihm möglich wären, wenn er jetzt nicht sparen würde. Um ihm das Sparen in Anbetracht des lockenden Geltungskonsums reizvoll erscheinen zu lassen, müßten einige sehr wesentliche *Voraussetzungen* erfüllt werden, die heute nicht gegeben sind, deren Erfüllung aber doch wohl in unserer Hand liegt.

Zunächst einmal müßte durch eine über Jahre erfolgreiche Politik des Beschäftigungsgrades und durch eine Verständigung zwischen Arbeitgeberverbänden und Gewerkschaften über eine geldwertorientierte Lohnpolitik das *Vertrauen in die Stabilität der Währung* wieder hergestellt werden. Ferner müßte durch die Ankündigung, daß die *„soziale Sicherung"* künftig nicht noch weiter ausgebaut, sondern in dem Maße *reduziert* wird, wie die Möglichkeit der Selbstvorsorge der Arbeiterschaft sich verbessert, dafür gesorgt werden, daß der Arbeiter überhaupt erst einmal wieder die *Notwendigkeit eigener Ersparnisbildung* erkennt. Und endlich müßte dann die Ersparnisbildung durch Sparprämien oder durch *steuerliche Begünstigung* attraktiv gemacht werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Damit eine steuerliche Begünstigung der Ersparnisbildung aus Arbeitseinkommen zum Tragen kommen kann, müssen *die Arbeitseinkommen in einem wesentlich höheren Maße als bisher durch direkte Steuern belastet werden,* wobei man, wenn die Nettoeinkommen zum Zwecke der Erhaltung der Verbrauchsausgaben auf ihrer bisherigen Höhe gehalten werden sollen, die Tarifeinkommen entsprechend erhöhen kann. Auf der Seite der Unternehmungen könnte dafür die *Umsatzsteuer wegfallen* bzw. entsprechend reduziert werden.

Ein Ersatz der indirekten Steuern durch direkte würde manche Vorteile bieten. Die indirekten Steuern tragen bekanntlich wegen ihrer Proportionalität nichts bei zur automatischen *Konjunkturstabilisierung.* Direkte progressive Steuern sind hierfür wirksamer. Indirekte Steuern sind nicht nach dem *Familienstand* staffelbar. Sie treffen den Ernährer einer vielköpfigen Familie eher noch härter als den Junggesellen. Ihr Ersatz durch eine direkte Steuer würde eine weitgehende Stufung nach dem Familienstand erlauben und damit der Familienpolitik ganz andere Möglichkeiten eröffnen als die vielumstrittenen Kinderbeihilfen. Man vergegenwärtige sich, daß der notwendige Aufwand des Ernährers einer größeren Familie rund das Dreifache von dem eines Unverheirateten beträgt. Durch eine Staffelung der direkten Steuer könnte bei gleichem Bruttoeinkommen immerhin zwischen den Unverheirateten und den Ernährern größerer Familien ein Verhältnis der disponiblen Nettoeinkommen von eins zu zwei verwirklicht werden. Vor allem aber kann bei einer ausreichend hohen direkten Besteuerung die *Ersparnisbildung abzugsfähig* gemacht werden. Geht man dabei soweit, die Ersparnisse nicht vom steuerpflichtigen Einkommen, sondern in *voller Höhe unmittelbar von der Steuerschuld absetzbar* zu machen, so sieht sich der Steuerpflichtige gewissermaßen vor die Alternative gestellt, ob er den betreffenden Betrag zur Sparkasse oder zum Finanzamt tragen will. Es kann wohl keinem Zweifel unterliegen, welchen Weg er vorzieht. Die Herbeiführung einer erheblichen Ersparnisbildung aus Arbeitseinkommen ist also sehr wohl möglich, wenn wir die notwendigen Voraussetzungen dazu schaffen.

Die Bindung so gebildeter Ersparnisse auf eine bestimmte Zeit wäre nicht erforderlich. Man könnte ihren *steuerfreien Verbrauch* im Rahmen der nach dem Familienstand zu staffelnden Freigrenzen zulassen, sowie auch zusätzlich ihre steuerfreie Verwendung für förderungswürdige Sonderzwecke wie den Bau von Eigenheimen, die Bestreitung der Ausbildungskosten von Kindern und dergleichen. Auf diese Weise könnte erreicht werden, daß die Unverheirateten zur Vermeidung der sie anderenfalls treffenden hohen Steuerlast sparen, um als Familienväter später das Ersparte zusätzlich zu ihrem dann steuerfreien Einkommen wieder aufzehren zu können. Desgleichen würden sie, wenn

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Kinder groß sind und schon selbst verdienen, wieder anfangen zu sparen, um nach ihrem Ausscheiden aus dem Berufsleben das Ersparte als zusätzliche Altersversorgung aufzehren zu können. Familiengründungs-Sparen und Altersversorgungssparen würden sich mit zwei Perioden des Entsparens ablösen und bewirken, daß über die ganze Lebensdauer trotz der mit dem Familienstand stark wechselnden Belastungen etwa der gleiche Lebensstandard aufrecht erhalten werden kann.

Wenn so auch der einzelne nur spart, um im Laufe seines Lebens wieder zu entsparen, so wächst doch der *Fonds der Ersparnisse,* der laufend von den Sparern gespeist und von den Entsparern vermindert wird, im Laufe einer Anlaufzeit von etwa 50 Jahren auf ein erhebliches Dauervermögen an, das für die Verhältnisse der Bundesrepublik *etwa 150 Milliarden DM* betragen würde. Aber auch nach Beendigung der Anlaufzeit würde dieses Vermögen nicht konstant bleiben, sondern etwa verhältnisgleich mit dem Wachstum des Sozialprodukts weiterwachsen.

Es erscheint aber auch nicht als unmöglich, den Sparfonds noch über diese durch die Vollaufzehrung der Individualersparnisse bis zum Lebensende gegebene Grenze hinaus anwachsen zu lassen, das heißt die Bezieher von Arbeitseinkommen zu veranlassen, *darüber hinaus vererbliche Vermögen* zu bilden. Je höher die Besteuerung der Arbeitseinkommen angesetzt wird, von der die Ersparnisse abgesetzt werden können, um so höher wird die Ersparnisbildung aus Arbeitseinkommen sein. *Durch die Höhe der Besteuerung hat man es in der Hand, das Maß der Ersparnisbildung zu regulieren.* Die Besteuerung selbst wird ja nicht effektiv, wenn der Steuerpflichtige die Ersparnisbildung vorzieht. Die Möglichkeit der Umlagerung der Vermögensbildung von den Besitzeinkommensbeziehern auf die Bezieher von Arbeitseinkommen findet ihre Grenze in der Belastbarkeit des Grenzproduzenten durch die zur Erhaltung der Verbrauchsausgaben notwendige Tariferhöhung. Diese kann nicht höher sein als die indirekten Steuern, von denen der Grenzproduzent entlastet werden muß, wenn nicht eine Schrumpfung der Kapazitätsausnutzung eintreten soll. Wird diese zur Erhaltung des Beschäftigungsgrades durch eine höhere Investition vermieden, so steigt die gesamte private Vermögensbildung. Die auf die hier erörterte Art umlegbare Quote der privaten Vermögensbildung ist also durch die bisherige Belastung der Grenzproduzenten mit abwälzbaren Steuern begrenzt. Sie ist aber andererseits auch begrenzt durch die Höhe jenes Teils der privaten Investition, den man durch Fremdmittel finanzieren kann. Da dieser Teil in den Klein- und Mittelbetrieben und vor allem im Handwerk relativ gering ist, wird die Möglichkeit der Umlagerung der Vermögensbildung durch die Notwendigkeit der Eigenfinanzierung der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wirtschaft stärker beschränkt als durch die bisherige steuerliche Belastung des Grenzproduzenten. Eine über den so beschränkten Spielraum hinausgehende Vermögensbildung aus Arbeitseinkommen kann bis zu der zuerst beschriebenen Grenze ermöglicht werden, wenn ein entsprechender Teil der Ersparnisse aus Arbeitseinkommen zur Finanzierung der bisher durch die Geldvermögensbildung der öffentlichen Hand finanzierten Investitionen und gegebenenfalls darüber hinaus zur Finanzierung einer zusätzlichen Staatsverschuldung Verwendung findet.

Der Ersatz der indirekten Steuern, insbesondere der Umsatzsteuer, durch eine Lohnerhöhung würde eine Verschiebung der Steuerlasten von den kapitalintensiven auf die arbeitsintensiven Betriebe zur Folge haben. Diese unerwünschte Nebenerscheinung kann vermieden werden, wenn zugleich die kapitalintensiven Betriebe mit einer *Ausgleichsteuer auf die steuerlich zulässigen Abschreibungen* vom Wert der vor der Steueränderung erstellten Anlagen belegt werden.

Da nicht alle Wirkungen einer solchen Steueränderung vorausgesehen werden können, wird es im Falle ihrer Verwirklichung empfehlenswert sein, sie *stufenweise* durchzuführen, um sich an das rechte Maß heranzutasten. Dazu bieten sich genügend Möglichkeiten. Man kann die indirekten Steuern stufenweise in direkte umwandeln, man kann die Ersparnisse zunächst nur mit einem Prozentsatz ihrer Höhe absetzbar machen, und man kann sicherheitshalber für ihre Abzugsfähigkeit eine Höchstgrenze festsetzen.

2. Die Besteuerung der Gewinn- und Besitzeinkommen

Gelingt es, die Ersparnisbildung aus Arbeitseinkommen auf irgendeine Weise erheblich zu erhöhen, so müssen, wenn die Wachstumsrate unverändert bleiben soll, die *Netto-Einkommen aus Gewinn und Besitz um den gleichen Betrag, der aus den Arbeitseinkommen zusätzlich gespart wird, reduziert werden.* Durch die Erfüllung der unerläßlichen Voraussetzung einer erhöhten Ersparnisbildung der Nichtunternehmer wird das, was ohne sie sinnlos wäre, *nicht nur möglich,* sondern zugleich *notwendig.*

Soll zur Aufrechterhaltung des Wachstums die Nettoinvestition J erhalten bleiben und bleiben auch die Verbrauchsausgaben V_u der Unternehmer unverändert, so bewirkt eine Erhöhung des Sparens der Nichtunternehmer S_{nu} nach der Formel

$$Q = J - S_{nu} + V_u$$

eine Verminderung des Unternehmergewinnes Q und damit des Besitzeinkommens.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Es wäre aber ein Trugschluß anzunehmen, daß somit keine Änderung der Besteuerung der Besitzeinkommen erforderlich wäre. Die Erhöhung der Arbeitseinkommen tritt an die Stelle eines entsprechenden Teiles der Umsatzsteuer, so daß der Bruttogewinn der Unternehmungen, wenn diese ihre Preisstellung beibehalten, unverändert bleibt. Wird das zusätzliche Arbeitseinkommen voll gespart, so sinkt das Steueraufkommen um die Ertragsminderung der Umsatzsteuer. Damit es seine alte Höhe wieder erreicht, muß also der Bruttogewinn der Unternehmungen zusätzlich mit einer Steuer belastet werden, die den Betrag erbringt, um den die Umsatzsteuer kleiner geworden ist. Erst durch diese *zusätzliche Gewinnsteuer* also werden die Nettogewinne um den Betrag der zusätzlichen Ersparnisbildung aus den Arbeitseinkommen reduziert, und nicht etwa schon durch die Ersparnisbildung aus den Arbeitseinkommen an sich.

In unserem heutigen Steuersystem ist die Ertragsbesteuerung bei den Kapitalgesellschaften generell und bei den Personalgesellschaften, soweit sie relativ hohe Erträge erzielen, nahezu ertragsproportional. Eine solche Besteuerungsart macht die Erzielung hoher Umsatzgewinne höchst reizvoll. Daß nicht der Versuch unternommen wurde, die höheren Gewinne stärker zu beschneiden als die kleineren, kann nur dadurch gerechtfertigt werden, daß ja auch eine progressive Besteuerung nur in den Preisen auf den Verbraucher abgewälzt worden wäre und daß die zur Erhaltung der Wachstumsrate erforderliche Konsumbeschänkung auch bei der proportionalen Ertragsbesteuerung erreicht wurde. Wird aber die Konsumbeschränkung durch eine Erhöhung der Ersparnisbildung aus den Arbeitseinkommen bewirkt, dann ergeben sich für die Wahl einer zweckmäßigen Gewinnbesteuerung völlig neue Gesichtspunkte. Unter diesen Umständen darf die Steuer vor allem nicht abwälzbar sein, sie muß eine *effektive Reduzierung der Nettogewinne* bewirken. Zugleich aber kann und sollte sie dann *progressiv* sein, damit die hohen Einkommen stärker beschnitten werden als die kleinen und damit auf diese Weise das weitere Anwachsen der Großvermögen wirksam gebremst wird.

Um dieses Ziel zu erreichen, muß dann zunächst einmal der *Einkommensteuertarif* im Bereich der großen Einkommen *stark progressiv* gestaltet werden. Der bisherige Höchstsatz von 53 vH muß dann fallen. Eine Abwälzung der Steuerlast seitens der Empfänger von Zins- und Dividendeneinkommen ist nicht möglich. Für die Gesellschafter von Personalgesellschaften, die eine Abwälzung versuchen könnten, falls ihr Unternehmen eine günstige Marktstellung innehat, empfiehlt sich auch aus anderen Gründen eine Sonderregelung, auf die ich noch zurückkommen werde.

Wenn die ausgeschütteten Gewinneinkommen stark progressiv besteuert werden, dann ist im Interesse einer gerechten, gleichen Be-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

steuerung aller Gewinneinkommen die *Vollausschüttung der in den Kapitalgesellschaften erwirtschafteten Gewinne* zu fordern, damit diese individuell beim Empfänger gemäß der Höhe seines persönlichen Einkommens besteuert werden können. Es wäre dann nicht zu rechtfertigen, daß ein Großaktionär sich einer individuellen Besteuerung seines Einkommens mit — sagen wir — 90 vH einfach dadurch entziehen kann, daß er das Einkommen im Unternehmen beläßt, wo es nur einer Körperschaftsteuer von 51 vH unterliegt. Die Körperschaftsteuer auf den nicht ausgeschütteten Gewinn müßte also so hoch angesetzt werden, daß die Ausschüttung, auch wenn sie nur einem einzigen Aktionär zufließen würde, steuerlich immer noch günstiger wäre als die Nichtausschüttung.

Die *Abwälzung* einer so hohen Körperschaftsteuer wäre *nicht mehr möglich.* Das läßt sich durch eine einfache Überlegung beweisen. Beträgt die Körperschaftsteuer 50 vH und will das Unternehmen einen Nettoumsatzgewinn von 20 vH erwirtschaften, dann muß es einen Preis in Höhe von 140 vH seiner Kosten fordern statt von 120 vH, falls es keine Körperschaftsteuer gäbe. Es ist durchaus vorstellbar, daß bei einer solchen Preiserhöhung die Nachfrage nach einem Oligopolerzeugnis noch nicht allzu fühlbar schrumpft. Würde aber die Körperschaftsteuer 90 vH betragen, so müßte das Unternehmen, um wieder netto 20 vH Umsatzgewinn zu erwirtschaften, den Preis seiner Erzeugnisse auf 300 vH seiner Kosten erhöhen, und dabei würde vermutlich der Umsatz so stark zurückgehen, daß das Optimum des Gesamtgewinnes längst überschritten wäre. Die Abwälzbarkeit hört eben in der Nähe des *Cournot*schen Punktes auf.

Es ist kaum vorstellbar, daß das Management einer Kapitalgesellschaft sich zu einer solchen *Preispolitik* entschließen würde, um dann 90 vH des erwirtschafteten Bruttogewinns an den Staat abzuführen. Würde man also lediglich die Körperschaftsteuer auf den nicht ausgeschütteten Gewinn, nicht aber die auf den ausgeschütteten, auf 90 vH anheben, so wäre zu erwarten, daß die Unternehmungen *auf das dadurch sinnlos gewordene Verfahren der Selbstfinanzierung verzichten* und eine Preisstellung wählen, welche ihnen die Ausschuttung einer die Finanzierung ihrer Vorhaben über den Kapitalmarkt hinreichend sichernden Dividende gestattet.

Die *Körperschaftsteuer auf den ausgeschütteten Gewinn könnte völlig wegfallen, ebenso wie auch die Vermögensteuer auf das Vermögen der Kapitalgesellschaften.* Die Notwendigkeit dieser Steuern ergab sich nur aus dem Bemühen um einen Ausgleich mit der bisher allein individuellen Besteuerung der Gesellschafter von Personalgesellschaften, ein Gesichtspunkt, der durch Erzwingung der Vollausschüttung bei den Kapitalgesellschaften wegfällt. Eine Übertrei-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bung der Dividendenpolitik ist bei Kapitalgesellschaften mit breitgestreutem Aktienbesitz ohnehin nicht zu erwarten. Bei von Großaktionären beherrschten Unternehmungen ist sie mit Rücksicht auf die starke Progression der individuellen Einkommensteuer ebensowenig zu befürchten. Ein *Wegfall* der Körperschaftsteuer auf die ausgeschütteten Gewinne und der Vermögensteuer der Körperschaften hätte den weiteren Vorteil, daß die *Finanzierung durch Haftungskapital dann nicht mehr,* wie bisher, wesentlich *ungünstiger wäre als die Fremdfinanzierung.* Die Kosten der beiden Finanzierungswege würden sich dann nur noch durch den Unterschied von Dividende und Verzinsung unterscheiden, was im Hinblick auf die Haftungsübernahme durch das Eigenkapital ja durchaus normal und angemessen wäre.

Es gibt aber auch noch einen anderen steuerlichen Weg, um eine gemäßigte Preisstellung der marktbeherrschenden Unternehmungen zu erreichen, und zwar die *Besteuerung des prozentualen Umsatzgewinnes.* Die bisher übliche Besteuerung der Gewinne nach ihrer absoluten Höhe kann zwar, vor allem wenn sie progressiv gestaltet wird, die Kurve der Nettogewinne in Abhängigkeit von der Größe des Umsatzes abflachen, aber sie beläßt das Optimum des Nettogewinnes beim gleichen Umsatz und damit beim gleichen Preis, bei denen auch das Optimum des Bruttogewinnes liegt. Wird aber der Gewinn nach der Größe seines Verhältnisses zum Umsatz progressiv besteuert, so wird das *Optimum des Nettogewinnes* relativ zum Optimum des Bruttogewinnes zu einem größeren Umsatz und damit *zu einem niedrigeren Preis hin verschoben.* Die Wirkung einer solchen Besteuerungsart auf die Preispolitik der Unternehmungen wäre eindeutig und zwingend. Was der Unternehmensleiter, der das Beste für sein Unternehmen herausholen möchte, erstrebt, ist nicht die Maximierung des Bruttogewinnes, sondern allenfalls die *Erzielung eines möglichst hohen Nettogewinnes.* Man kann die Unternehmer in marktbeherrschender Stellung also auch ohne Bevormundung durch den Beamten der Kartellbehörde mit „marktkonformen" Mitteln zu einer volkswirtschaftlich und sozialpolitisch erwünschten Preispolitik zwingen.

Ganz ähnlich würde sich auch eine progressive Besteuerung der Gewinne nach ihrem *Verhältnis zum Eigenkapital* auswirken. Sie hätte den weiteren Vorzug, daß dadurch die Finanzierung durch Haftungskapital steuerlich noch günstiger würde, als die Fremdfinanzierung.

Wird durch eine der beschriebenen Maßnahmen oder durch ihr Zusammenwirken erreicht, daß die Gewinneinkommen gar nicht erst in der bisherigen Höhe entstehen, so sinkt trotz der Erhöhung der Steuersätze das Steueraufkommen aus den Gewinneinkommen. In

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

diesem Falle muß der Finanzbedarf des Staates durch eine höhere effektive Besteuerung der Arbeitseinkommen gedeckt werden. Das bedeutet dann aber auch keine Verminderung des Nettorealeinkommens der Arbeiterschaft, da sich dann ja auch infolge der veränderten Preispolitik der Unternehmen das Niveau der Güterpreise tiefer einstellt. Das gewünschte Verhältnis zwischen der Ersparnisbildung und dem effektiven Steueraufkommen aus den Arbeitseinkommen kann dabei durch eine nur partielle Abzugsfähigkeit der Ersparnisse gesteuert werden.

Eine gemäßigte Preispolitik der marktbeherrschenden Unternehmungen würde einen größeren Teil der Gesamtnachfrage auf ihre Erzeugnisse lenken und einen schnelleren Ausbau ihrer Kapazitäten erforderlich machen. Die Verdrängung von Grenzproduzenten würde beschleunigt. Die marktbeherrschenden Unternehmungen können aber nicht ruckartig mit ihren Preisen heruntergehen, solange die Kapazitäten zur Befriedigung der wachsenden Nachfrage nicht ausreichen. *Man vergesse also nicht, daß der Übergangsprozeß Zeit erfordert!*

Es könnte befürchtet werden, daß die Unternehmungsleitungen auf die beschriebene Besteuerungsart in der Weise reagieren, daß sie ihre hohe Preisstellung beibehalten und die *Arbeitsvergütungen ihrer Belegschaften erhöhen.* Sollte sich diese Befürchtung als begründet erweisen, so könnte man einer solchen Flucht in den Betriebstarif oder in die Ertragsbeteiligung der Belegschaft durch eine *Besteuerung der übertariflichen Lohn- und Gehaltszahlungen* einen Riegel vorschieben.

Gegen die Erzwingung der Vollausschüttung aus den Kapitalgesellschaften könnte das Bedenken erhoben werden, daß die ausgeschütteten Gewinne von den Empfängern zur Finanzierung eines Luxuskonsums verwendet werden könnten. Wenn sie auch dadurch nicht aus der Wirtschaft verschwinden, so könnte doch eine solche Erhöhung der Verbrauchsquote die Wachstumsrate beeinträchtigen. Es wäre deshalb zu erwägen, ob man nicht einen unmittelbaren Rückfluß der ausgeschütteten Gewinne zum Kapitalmarkt durch die *Spaltung des Einkommensteuertarifs* in eine unterschiedliche Besteuerung der verbrauchten und der nichtverbrauchten, wieder investierten Einkommensteile sicherstellen sollte. Voraussetzung dafür wäre, daß der nicht verbrauchte Teil des Einkommens am Ende der Steuerperiode beweiskräftig nachgewiesen werden kann. Das sollte durch die Bilanzen und durch Bankzertifikate wohl möglich sein. Umgehungen durch verheimlichte Kreditaufnahmen, deren Erlös dann als nicht verbrauchtes Einkommen ausgewiesen werden könnte, wären kaum zu befürchten, wenn die Banken verpflichtet werden, in Anspruch genommene Kredite den Finanzämtern offenzulegen. Verheimlichte Kredite von Privaten entfallen in dieser Hinsicht ohnehin, da sie die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Steuerpflicht des Kreditgebers erhöhen würden. Im übrigen könnte die Steuerhinterziehung durch eidesstattliche Versicherung der Richtigkeit und Vollständigkeit der Steuererklärung und entsprechend hohe Strafbestimmungen nach dem amerikanischen Vorbild wohl wirksam eingedämmt werden.

Im Fall einer solchen Spaltung des Einkommensteuertarifs könnte der Einkommensteil, dessen Nichtverbrauch nicht nachgewiesen werden kann, in einer solchen Weise progressiv besteuert werden, daß das *Nettoverbrauchseinkommen* auch bei sehr hohem Einkommen *nicht über* einen Höchstbetrag von, sagen wir, *60 000,— DM* pro Jahr anwachsen kann. Das würde jedenfalls sozial sehr beruhigend wirken. Die Steuersätze für den nichtverbrauchten Einkommensteil sollten wesentlich tiefer liegen, aber immerhin noch eine solche Progressivität aufweisen, daß auch hinsichtlich der Vermögensbildung die Bäume nicht in den Himmel wachsen. Die zur Förderung der Ersparnisbildung aus den Arbeitseinkommen erforderliche Steuerbefreiung der kleinen Ersparnisse und die Staffelung der Freibeträge des verbrauchten Einkommens nach dem Familienstand könnte in geeigneter Weise in die beiden Teile des gespaltenen Einkommensteuertarifs mit eingebaut werden.

3. Auswirkungen der Beeinflussung der Vermögensbildung auf die Unternehmenskonzentration

Wir haben die Tendenz zu einer sinnlosen Zusammenballung von Produktivkräften auf das Bestreben einzelner Persönlichkeiten, schnell zu Reichtum und wirtschaftlicher Macht zu gelangen, zurückgeführt und die Vermutung ausgesprochen, daß dem schöpferisch gestaltenden Unternehmensleiter eine solche Tendenz zur Überschreitung der wirtschaftlichen Grenzen an sich fremd sei. Es darf aber nicht übersehen werden, daß die gerade bei Unternehmungen mit marktbeherrschender Stellung fast mühelose Ansammlung von *Selbstfinanzierungsmitteln für das Management* solcher Unternehmungen *eine starke Versuchung* darstellt, *die Grenzen des noch Vernünftigen zu überschreiten.* Auch Manager sind keine Übermenschen. Auch sie haben ihr Machtstreben und ihr Geltungsbedürfnis. Auch sie können der Versuchung erliegen, aus der anfänglich organischen Erweiterung der von ihnen geführten Betriebe einen Sport, einen Wettlauf um die höchsten Zahlen zu machen, und sie werden dieser Versuchung um so eher erliegen, je leichter und je reichlicher sich in ihren Händen die Finanzierungsmittel sammeln, welche die Durchführung ehrgeiziger Pläne erlauben.

Es ist offensichtlich, daß die *Selbstfinanzierung die Tendenz zur Unternehmenskonzentration recht kräftig unterstützt.* Die auf diesem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wege anfallenden Mittel, die weder Zins noch Dividende kosten, verleihen dem Unternehmen, das sie erwirtschaftet, eine größere finanzielle Beweglichkeit. Soweit die selbstfinanzierten Mittel zum Ausbau der eigenen Kapazität verwendet werden, ist dagegen nichts einzuwenden. Wenn sie aber hierzu nicht mehr Verwendung finden, dann stehen sie zu weniger erwünschten Operationen zur Verfügung, zum Aufkauf von Anteilen anderer Unternehmungen, zur Verdrängung der Konkurrenz durch gezielte Preisunterbietungen und dergleichen mehr. Das alles fördert die Unternehmenskonzentration. Es liegt auf der Hand, daß gerade die Unternehmen in marktbeherrschender Stellung, deren hohe Gewinne infolge der nur proportionalen Ertragsbesteuerung nicht unverhältnismäßig geschmälert wurden, am ehesten in der Lage waren, diese Vorteile für sich in Anspruch zu nehmen und auszunutzen.

Die progressive Gestaltung des Einkommensteuertarifs und die Erzwingung der Vollausschüttung aus den Kapitalgesellschaften würde die *Ansammlung von Riesenvermögen unmöglich* machen und den von dieser Seite herkommenden Drang zur Übertreibung der Unternehmenskonzentration ausschalten. *Die Vollausschüttung wäre das Ende der Selbstfinanzierung.* Die Versperrung dieses, zugegebenermaßen für das Management so bequemen, billigen und sicheren Finanzierungsweges würde von den Unternehmungsleitern kaum mit großer Begeisterung begrüßt werden. Aber der Wegfall dieser Möglichkeiten hätte auch für die Leiter großer Kapitalgesellschaften einen unzweifelhaften *Vorzug:* Er würde ihnen die *Versuchung ersparen, in den Manager-Imperialismus zu verfallen.* Vom Standpunkt einer Bekämpfung übertriebener Unternehmenskonzentration wäre das wärmstens zu begrüßen.

Je breiter die Streuung des Aktienbesitzes, um so mehr wächst die Machtfülle des Vorstandes, und um so weniger sind die Aktionäre in der Lage, seine Geschäftspolitik zu überwachen und zu beeinflussen. Die Ausübung dieser Kontrollfunktion einer Behörde zu übertragen, ist mit den Grundsätzen der Marktwirtschaft nicht vereinbar. Deshalb ist es gerade bei Verwirklichung einer breiten Vermögensstreuung so besonders wichtig, soweit dies irgend möglich ist, *die Funktion des Managements zu objektivieren,* indem man die Gesetze so gestaltet, daß ein volkswirtschaftlich unerwünschtes Verhalten unterbleibt, weil es den Managern und den von ihnen geleiteten Firmen keine Vorteile bringt.

Ein *sinnvolles Wachstum der unentbehrlichen kapitalintensiven Großbetriebe* wird durch eine Unterbindung der Selbstfinanzierung durchaus *nicht behindert.* Werden die Mittel, welche bislang in den Unternehmungen zur Selbstfinanzierung zurückbehalten wurden, ausgeschüttet, so fließen sie an den Kapitalmarkt und stehen dort den

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kapitalgesellschaften wieder zur Verfügung. Je kleiner die Selbstfinanzierung, desto ergiebiger der Kapitalmarkt. Daß sie durch Wegsteuerung oder steuerliche Beeinflussung der Preispolitik nur in dem Maße reduziert werden dürfen, wie Ersparnisse aus den Arbeitseinkommen anfallen, glaube ich deutlich genug unterstrichen zu haben

Besondere Aufmerksamkeit erfordert dabei aber, wie bereits angedeutet, die Besteuerung der Gesellschafter von *Personalgesellschaften.* Es kann nicht zweifelhaft sein, daß bei einer Zunahme der Ersparnisbildung aus den Arbeitseinkommen, wie immer diese zustandekommen mag, die Ersparnisse über Sparbanken und Investmenttrusts zu den Kapitalgesellschaften fließen werden und daß die Personalgesellschaften dabei so gut wie leer ausgehen. Werden nun die Gewinneinkommen entsprechend höher und stark progressiv besteuert, so verlieren die Personalgesellschaften die einzige Finanzierungsquelle, die ihnen bisher offenstand, die Selbstfinanzierung durch ihre nicht entnommenen Nettogewinne. Dieser Gefahr müßte zur Erhaltung gerade dieser meist kleineren Betriebe vorgebeugt werden, wenn die beschriebenen Maßnahmen nicht wiederum zu einer Verstärkung der Unternehmenskonzentration führen sollen.

Dazu wäre es erforderlich, daß *die nichtentnommenen Gewinne* der Personalgesellschaften aus der individuellen Besteuerung der Gesellschafter herausgenommen und *gemeinsam nach Art der Körperschaftsbesteuerung* veranlagt werden. Geschieht dies, dann kann man den Körperschaftsteuersatz auf die nicht entnommenen Gewinn der Personalgesellschaften abweichend von dem der Kapitalgesellschaften festsetzen und nach der Größe der Unternehmung variieren. Das erscheint als berechtigt, wenn man bedenkt, daß die Personalgesellschaften praktisch keinen Zugang zum Kapitalmarkt haben und auf die Selbstfinanzierung angewiesen sind, während die Kapitalgesellschaften ja gerade auf die Finanzierung über den Kapitalmarkt verwiesen werden sollen.

Indem man den Steuersatz für die nicht entnommenen Gewinne der Personalgesellschaften bei kleinsten Unternehmungen sehr niedrig ansetzt und ihn *nach der Größe des Kapitals oder des Umsatzes der Unternehmungen staffelt,* bis er bei einer gewissen Größe den Satz der Kapitalgesellschaften erreicht, hat man es in der Hand, die Entwicklung der kleinen Betriebe zu fördern und dadurch der Konzentration entgegenzuwirken. Hat dann das Unternehmen der Personalgesellschaft jene Größe erreicht, bei der es aus den eigenen Nettoerträgen nicht mehr weiter wachsen kann, so ist der Zeitpunkt der Umwandlung in eine Kapitalgesellschaft gekommen. Daß diese Kapitalgesellschaften dann Publikumsgesellschaften mit breitgestreutem Aktienbesitz werden, das kann durch den progressiven Einkommensteuertarif sichergestellt werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schluß

Die Frage, ob es in einer Marktwirtschaft mit Privateigentum an den Produktionsmitteln möglich ist, ohne Verletzung der Grundprinzipien dieses Wirtschaftssystems die Verteilung der privaten Vermögensbildung in einem gewünschten Sinne zu steuern und eine Übertreibung der Unternehmenskonzentration einzudämmen, ist eine wirtschaftswissenschaftliche Frage. Ich habe mich bemüht darzulegen, warum ich glaube, diese Frage mit ja beantworten zu können.

Die Entscheidung, ob man eine Konzentration der Vermögensbildung und der Unternehmungen zulassen oder verhindern will, ist eine *politische* Entscheidung. Die Frage, ob man die Anwendung der dazu tauglichen Mittel in einem demokratischen Staatswesen in Anbetracht der tief eingewurzelten Vorurteile seiner Staatsbürger durchsetzen kann — das ist eine Frage, welche die Befähigung des Politikers betrifft. Schließlich stellt sich aber dann noch die Frage, wie weit man es sich erlauben kann, in einer Gruppe von Volkswirtschaften, die durch ein System konvertibler Währungen miteinander verbunden sind, aus der Reihe zu tanzen, ohne eine Kapitalflucht auszulösen.

Es war nicht meine Aufgabe, zu diesen Fragen Stellung zu nehmen. Eines aber möchte ich doch zum Schluß als meine persönliche Auffassung bekennen:

Das Kriterium, nach dem alle unsere wirtschafts- und sozialpolitischen Maßnahmen ausgewählt werden sollten, ist das Leitbild der menschlichen Gesellschaft, die wir zu gestalten wünschen. Wirtschaftspolitik und Sozialpolitik dürfen nur als Teilgebiete einer zugleich die Kulturpolitik und die Staatspolitik umfassenden Gesellschaftspolitik verstanden werden. Diese Gesellschaftspolitik muß auf die volle Entfaltung der Persönlichkeitswerte des Menschen gerichtet sein, seines Geistes, seines Gestaltungswillens und seiner Gemütskräfte. Das alte, seit Menschengedenken in den Lehren der Religionsschöpfer und in den Ideen der Umstürzler immer wieder hervortretende Ziel, das tiefste Anliegen des politischen und des kulturellen Humanismus, die Menschen zu starken, selbständigen, selbstverantwortlichen Persönlichkeiten werden zu lassen, die sich aus Einsicht und Nächstenliebe freiwillig in der Gemeinschaft binden — dieses Ziel ist niemals zu erreichen, wenn wir die Menschen entmündigen und bevormunden, wenn wir sie zu Befehlsempfängern und zu Almosenempfängern des Staates machen. Zur *Persönlichkeit* wird ein Mensch nur dann, wenn er Verantwortung trägt, wenn er sein Leben selbst gestalten und wenn er selbst für die Folgen seiner Handlung einstehen muß. Wer keine Entscheidungen mehr zu treffen hat, ist kein Mensch, sondern ein Sklave, sei er auch noch so gut genährt. Will man die Persönlichkeitswerte zur Entfaltung bringen, dann muß man den Menschen so

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

oft wie irgend möglich vor die Notwendigkeit einer eigenen sittlichen Entscheidung stellen.

Dazu gehört als eine unerläßliche Bedingung, daß der Arbeitnehmer, was die wirtschaftliche Sicherung seiner Zukunft anbetrifft, in einem höheren Maße, als dies heute der Fall ist, auf den Weg der Selbstvorsorge in eigener Verantwortung hingewiesen wird. Das bedeutet den allmählichen Abbau der „sozialen Sicherung" und ihre Beschränkung auf ein noch menschenwürdiges Existenzminimum. Es ist selbstverständlich, daß dieser Weg erst dann beschritten werden kann, wenn die Arbeitnehmer in der Lage waren, in einem für die Selbstvorsorge ausreichenden Maße eigenes Vermögen zu bilden. Das, und nicht etwa die Auswirkung auf die Unternehmenskonzentration, die uns heute vorwiegend beschäftigt hat, muß der ausschlaggebende Gesichtspunkt sein, wenn wir die politische Entscheidung zu treffen haben, ob wir eine breitere Streuung der Vermögensbildung wollen oder nicht. (Beifall.)*

Generaldiskussion

Vorsitzender Prof. Dr. Karl *Hax* (Frankfurt a. M.):

Meine Damen und Herren! Ich spreche wohl in Ihrer aller Namen, wenn ich Herrn *Föhl* herzlichen Dank für seine eindrucksvollen Ausführungen ausspreche. In seinem Referat wurde erkennbar, daß er eine umfassende Erfahrung als Unternehmer mit der außerordentlichen Denkschärfe des Analytikers verbindet, und dadurch erhalten seine Ausführungen besonderes Gewicht. Es ist bemerkenswert, daß er es gewagt hat, eindeutige wirtschafts- und gesellschaftspolitische Forderungen aufzustellen. Ich nehme an, daß das zu einer eingehenden Aussprache führen wird.

Dr. Jürgen *Pahlke* (Tübingen):

Meine Damen und Herren! Es ist etwas schwierig, nach einem so brillanten Feuerwerk von Ideen und Vorschlägen einen Beitrag von nur einigermaßen angemessenem Niveau zu bringen, schwierig für einen „have not", der weder über die langjährige Managererfahrung noch über das entsprechende Einkommen (Heiterkeit) noch über die hervorragende Formulierungsgabe Professor *Föhls* verfügt.

Die Zielsetzung, die Professor *Föhl* vertreten hat, wird wohl von uns allen anerkannt und geteilt, ich nehme an, selbst von denjenigen, die an eine Zwangsläufigkeit auch der Vermögenskonzentration glauben sollten. Was ich zu sagen habe, bezieht sich einmal auf die

* Ein Tabellenanhang befindet sich auf den Seiten 193—195. Die Tabellen wurden im Institut für Angewandte Wirtschaftsforschung, Tübingen, zusammengestellt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 1: **Im Erwerbsleben tätige Personen nach Wirtschaftsabteilungen und Stellung im Beruf, 1958[a])**

Wirtschaftsabteilung	1000 Personen				in vH der Spaltensummen				in vH der Zeilensummen			
	Selbständige	Mithelfende Fam. Angehörige	Abhängige	Insgesamt	Selbständige	Mithelf. Fam. Ang.	Abhängige	Insgesamt	Selbständige	Mithelf. Fam. Ang.	Abhängige	Insgesamt
Land- und Forstwirtschaft	1 210	2 115	625	3 950	37,3	78,3	3,4	16,3	30,6	53,5	15,8	100
Produzierendes Gewerbe	830	215	10 450	11 495	25,6	8,0	57,3	47,5	7,2	1,9	90,9	100
darunter												
Industrie insges.[e])	(94)[b])	—[c])	(7 405)	(7 499)	(2,9)	—[c])	(40,6)	(31,0)	(1,3)	—[c])	(98,7)	100
davon:												
Betriebe mit 10 und mehr Beschäftigten	(54)	—[c])	(7 268)	(7 322)	(1,7)	—[c])	(39,8)	(32,0)	(0,7)	—)	(99,3)	100
Betriebe unter 10 Beschäftigten	(40)[b])	—[c])	(137)	(177)	(1,2)	—[c])	(0,8)	(0,7)	(22,6)	—[c])	(77,4)	100
Bau-, Ausbau- und Bauhilfsgewerbe	198	30	1 731	1 960	6,1	1,1	9,5	8,1	10,1	1,5	88,3	100
Handel und Verkehr	800	235	3 655	4 690	24,7	8,7	20,0	19,4	17,1	5,0	77,9	100
öffentl. Dienst, Dienstleistungen	400	135	3 510	4 045	12,3	5,0	19,2	16,7	9,9	3,3	86,8	100
Alle Wirtschaftsbereiche[d]) ...	3 240	2 700	18 240	24 180	100	100	100	100	13,4	11,2	75,4	100

Quelle: Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland, 1960, VII A Tabelle 1 und 3; XI A Tabelle 7 und 9.

[a]) Jahresdurchschnitt bzw. Industrie Sept. 1958, Bau-, Ausbau- und Bauhilfsgewerbe Okt. 1958. — [b]) Schätzung des Instituts. — [c]) Nicht ausgewiesen; soweit Mitinhaber, in der Spalte „Selbständige" enthalten. — [d]) Einschließlich Soldaten. — [e]) Ohne Baugewerbe und Energiewirtschaft.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 2: **Einkommensverteilung in der Bundesrepublik im Jahre 1959[a])**

Bruttoeinkommen vor der Umverteilung durch den Staat				Nettoeinkommen nach der Umverteilung durch den Staat			
	Mrd. DM	in vH d. gesamt Volks-ein-kommens	in vH d. Brutto-eink. d. priv. Haush.		Mrd. DM	in vH d. Nettosoz.-prod. z Markt-preisen	in vH. d. disp. Ein-kommens d. priv. Haush.
1. Einkommen d. priv. Haush. a. Erwerbstätigkeit u. Vermögen	172,2	91,3	100	1. Einkommen der priv. Haushalte	166,4	74,4	100
a) Einkommen aus unselbständ. Arbeit	(116,6)	(61,7)	(67,7)	a) Eink. aus unselbständ. Arbeit	(88,0)	(39,4)	(52,9)
aa) Arbeiter	(71,4)	(37,8)	(41,5)	aa) Arbeiter[b])	(53,8)	(24,0)	(32,3)
bb) Angestellte	(35,3)	(18,7)	(20,5)	bb) Angestellte[b])	(26,7)	(12,0)	(16,0)
cc) Beamte	(9,9)	(5,2)	(5,7)	cc) Beamte[b])	(7,5)	(3,4)	(4,6)
b) Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen	(55,6)	(29,5)	(32,3)	b) Einkommen aus Unternehmertätigkeit u. Vermögen	(44,9)	(20,0)	(27,0)
				aa) Entnahmen	(35,5)	(15,8)	(21,3)
				bb) nicht entnommene Gewinne[c])	(9,4)	(4,2)	(5,7)
				c) Transfereinkommen	(33,5)	(15,0)	(20,1)
2. Unverteilte Eink. d. Unternehmen m. eigener Rechtspersönlichkeit	12,7	6,7		2. Unverteilte Eink. d. Unternehmen m. eigener Rechtspersönlichkeit[d])	5,2	2,3	
3. Eink. d. Staates a. Unternehmertätigkeit u. Vermögen, abz. Zinsen a. öffentl. Schulden	3,8	2,0		3. Einkommen des Staates[e])	52,1	23,3	
Volkseinkommen	188,7	100		Nettosozialprod. z. Marktpreisen	223,7	100	
davon entfielen auf:							
a) ausgeschütt. Dividenden d. Aktiengesellschaften[f])	2,8	1,5					
b) Einkünfte a. Wohnungsvermietung[g])	3,0	1,6					
c) Zinsen a. Spareinlagen	1,3	0,7					

Quelle: Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1960; DIW: Vierteljahreshefte für Wirtschaftsforschung, 2. Heft, Jahrg. 1960; Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Juli 1960.

a) Vorläufige Ergebnisse. — b) Schätzung des Instituts. — c) Als Restgröße ermittelt. — d) Einschl. der netto im öffentl. Haushalt verbuchten Unternehmen ohne eig. Rechtspersönlichkeit. — e) Als Restgröße ermittelt. — f) Schätzung des Instituts. — g) Einschließlich Nutzung von Eigentumswohnungen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 3: **Die Vermögensbildung in der Bundesrepublik [a])**

Sektoren	Sachvermögensbildung		Geldvermögensbildung		Nettovermögensbildung			
	1959	Summe 1950—59	1959	Summe 1950—59	1959		Summe 1950—59	
					Mrd. DM	vH	Mrd DM	vH
1. Private Haushalte (Insg.)	—[f])	—[f])	15,4	77,9	15,4	34,9	77,9	26,6
a) unselbst. Erwerbstätige[b])	—[f])	—[f])	(5,7)	.[g])	(5,7)	(12,9)	.[g])	.[g])
aa) Arbeiter	—[f])	—[f])	(2,0)	.[g])	(2,0)	(4,5)	.[g])	.[g])
bb) Angestellte	—[f])	—[f])	(2,5)	.[g])	(2,5)	(5,6)	.[g])	.[g])
cc) Beamte	—[f])	—[f])	(1,2)	.[g])	(1,2)	(2,7)	.[g])	.[g])
b) Selbständige[b])	—[f])	—[f])	(7,9)	.[g])	(7,9)	(18 0)	.[g])	.[g])
c) Rentner, Pensionäre ohne Beruf[b])	—[f])	—[f])	(1,8)	.[g])	(1,8)	(4,1)	[g])	[g])
2. Unternehmen(insges.)	31,5	211,6	—16,9	—105,3	14,6	33,2	106,3	36.3
a) Nichtentnommene Gewinne der Kapitalgesellschaften[c])	—[f])	—[f])	—[f])	—[f])	(5,2)	(11,8)	(34,1)	(11,6)
b) Nichtentnommene Gewinne der sonstigen Unternehmen[d])	—[f])	—[f])	—[f])	—[f])	(9,4)	(21,4)	(72,2)	(24,7)
(davon entfielen auf die Wohnungswirtschaft)	(10,8) [e])	(62,9)	(—9,4)	(—60,9)	(1,4)	(3,2)	(2,0)	(0,7)
3. Öffentliche Haushalte	7,6	44,1	6,4	64,5	14,0	31,9	108,6	37,1
Volkswirtschaftliche Vermögensbildung	39,1	255,7	4,9	37,1	44,0	100	292,8	100

Quellen: Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1960; Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Juli 1960; DIW: Vierteljahreshefte für Wirtschaftsforschung; Baumgart-Krengel-Moritz: Die Finanzierung der industriellen Expansion in der Bundesrepublik während der Jahre des Wiederaufbaus, Berlin 1960; Deutscher Sparkassen- und Giroverband: Geschäftsbericht für das Jahr 1959; Verband der Privaten Bausparkassen: Die Geschäftsentwicklung der privaten Bausparkassen 1959.

a) Vorläufige Ergebnisse. — b) Schätzung des Instituts. — c) Einschließlich der unverteilten Gewinne der netto im öffentl. Haushalt verbuchten Unternehmen ohne eigene Rechtspersönlichkeit. — d) Als Restgröße ermittelt. — e) Schätzung des Instituts. — f) Wird nicht ausgewiesen. — g) Schätzung nicht möglich.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Frage der Eignung der Mittel, die Professor *Föhl* angeführt hat. Ich nehme an, darüber wird noch viel diskutiert werden; sicherlich stellt nicht all das, was Professor *Föhl* in seinem Vortrag nur andeuten konnte, schon die beste Lösung dar.

Die *steuerlichen Mittel* scheinen mir in der Konzeption von Professor *Föhl* doch sehr kompliziert zu sein. Die ziemlich am Schluß des Referats erwähnte progressive Besteuerung der nicht entnommenen Gewinne von Familiengesellschaften z. B. müßte wie alle diskriminierenden steuerlichen Maßnahmen dazu führen, daß zumindest der Versuch unternommen wird — und im vorliegenden Falle scheint es mir ein Leichtes zu sein, ihn erfolgreich zu unternehmen —, diese Steuer zu umgehen, etwa durch Teilung der Familiengesellschaften usw.

Professor *Föhl* ist nicht nur auf die Vermögenskonzentration, sondern auch — allerdings lediglich in Parenthese — auf die Unternehmenskonzentration eingegangen. Die hohe Besteuerung der nicht entnommenen Gewinne bei den Kapitalgesellschaften mit der Folge der vollen Ausschüttung führt meines Erachtens kaum dazu, daß die großen Kapitalgesellschaften — unterstellt, daß sie hohe Gewinne haben — an einer weiteren Expansion wesentlich gehindert werden. Der Kapitalmarkt wird dann die hohen Gewinne der bestehenden großen Kapitalgesellschaften honorieren und ihnen auf dem Wege der Aktien- oder Obligationenfinanzierung weitere Mittel zuführen.

Noch wichtiger als das Problem der Eignung der Mittel scheint mir folgendes: Die *Zielsetzung „Verminderung der Vermögensungleichheit"* sollte weiter gefaßt werden, als dies im Vortrag von Professor *Föhl,* seinem Thema entsprechend, zum Ausdruck kam. Alle Maßnahmen, die Professor *Föhl* anführte, treffen *nicht* die bereits *bestehenden* Vermögen, sondern lediglich die Vermögens*neubildung.*

Zum zweiten wird *nicht erfaßt* — das ist vielleicht auch ein kleiner theoretischer Einwand — *der Teil der Vermögensbildung, der lediglich auf Wertzuwachs beruht.* Vermögen entsteht ja nicht nur aus Einkommensverwendung, sondern auch durch reine Wertsteigerungen. Diese Wertzuwächse, die wir heute beim Aktienvermögen, aber auch beim Grundvermögen in starkem Maße haben, sind besonders zahlreich und besonders ausgeprägt in entwickelten und vollbeschäftigten Wirtschaften. Sie interessieren also gerade auch uns.

Diese Zuwächse und das bestehende Vermögen kann man meines Erachtens in erster Linie durch eine *starke Erbschaftsbesteuerung* erfassen. Ich bin nicht der Ansicht von Professor *Föhl,* daß die Erbschaftsteuer zur Unwirksamkeit verurteilt ist. Ich übersehe nicht die Schwierigkeiten, die darin bestehen, daß die Liquidität der betroffenen Vermögensbesitzer, insbesondere der Inhaber von Familienunter-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nehmen, beeinträchtigt wird und daß die Aufbringungsschwierigkeiten sehr groß sind. Aber sicher ist dieses Problem nicht unlösbar. Es müßte bei einiger Überlegung möglich sein, Auswege zu finden. Man könnte etwa bestimmte Institutionen schaffen, die dann die Finanzierung übernehmen. Ich glaube nicht, daß es auf diese Weise unbedingt zu einer kalten Sozialisierung kommen muß.

Meines Erachtens ist die Erbschaftsteuer das beste Instrument, um unser Problem zu lösen. Gewisse Schwierigkeiten sind da, aber Schwierigkeiten gibt es auch bei den von Professor *Föhl* genannten Methoden. Man sollte daher die Erbschaftsbesteuerung als Mittel zur Minderung der Vermögenskonzentration weiter untersuchen und diskutieren (Beifall).

Dr. Gerhard *Zeitel* (Tübingen):

Meine Damen und Herren! Ich möchte an einen Gedanken anknüpfen, den Herr Professor *Föhl* im letzten Teil seiner Ausführungen vorgetragen hat und der die Verknüpfung des Problems, das das Objekt der Tagung bildet, mit den allgemeinen wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Fragen betrifft.

Es sollte ganz nachdrücklich hervorgehoben werden, daß das *Konzentrationsproblem einen Teilaspekt der Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik* darstellt. Bei allen Lösungsvorschlägen muß dieser Zusammenhang beachtet werden. Wirtschaftspolitik wird betrieben im Hinblick auf bestimmte Ziele und unter ganz bestimmten Bedingungen. Und es läßt sich nachweisen, daß zwischen den Vertretern des Neoliberalismus, der christlichen Soziallehre und des freiheitlichen Sozialismus hinsichtlich der Ziele und der Bedingungen, die wir in der westlichen Welt eingehalten wissen wollen, keine allzu großen Differenzen bestehen. Zu diesen Zielen gehört eine gleichmäßigere *personelle* Einkommens- und Vermögensdistribution. Dabei ist zu berücksichtigen, daß die gleichmäßigere Einkommensverteilung auch von der Vermögensverteilung abhängig ist und v. v. Zu den Bedingungen, bei denen keine großen Meinungsverschiedenheiten bestehen, zählt die Freiheit der Unternehmer in ihren Geschäftsdispositionen, zugleich aber auch die von allen Seiten in unserer Gesellschaftsordnung gewünschte Dekonzentration der Verfügungsmacht. So betrachtet, ist *nicht* das Problem der *Unternehmungskonzentration* — das Herr Professor *Föhl* m. E. etwas zu stark mit dem Problem der personellen Vermögensverteilung vermengt hat —, nicht die funktionelle Distribution das *primäre Anliegen,* sondern die *personelle Vermögenskonzentration.*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Das gilt um so mehr, als die Beurteilung der Unternehmungskonzentration nicht ganz eindeutig ist, wie die bisherigen Diskussionen erwiesen haben. Immerhin darf wohl gesagt werden — und das scheint mir bisher nicht genügend deutlich geworden zu sein —, daß die in den letzten Jahrzehnten zu verzeichnenden Konzentrationserscheinungen *nicht* in erster Linie das Ergebnis *technischer Notwendigkeiten,* sondern *bewußter wirtschaftspolitischer Maßnahmen* sind. Ich kann nur einige Stichpunkte anführen: es sind die Tatbestände der Inflation, der Währungsreform und besonders steuerpolitische Maßnahmen. Es läßt sich z. B. nachweisen, daß die unterschiedliche Spitzenbelastung der Unternehmungsgewinne durch die Körperschaft- und Einkommensteuer dazu beigetragen hat, daß die Selbstfinanzierung das heutige Ausmaß angenommen hat. Ferner haben die Umsatzsteuer, namentlich die Organschaft, das Schachtelprivileg sowie die speziellen Vergünstigungen seit 1948 konzentrationsfördernd gewirkt. Das Umwandlungsgesetz ist nur das I-Tüpfelchen in einer ganzen Kette von Maßnahmen. Kreditpolitische Einflüsse kommen hinzu: etwa das bisher nicht erwähnte Problem der Zinsabkommen und die Handhabung des Depotstimmrechts. Schließlich ist die Außenhandelspolitik zu nennen. Es kann wohl kaum zweifelhaft sein, daß Autarkiebestrebungen und Fixierung des Wechselkurses dazu beitragen, die Unternehmungskonzentration zu fördern.

Wirtschaftspolitisch sind deshalb nicht neue Wege vordringlich, sondern sollte es das *erste Anliegen* sein, diese *erwiesenermaßen die Konzentration fördernden Maßnahmen zu beseitigen,* zumal eine tiefere Analyse zeigt, daß auf anderen in Frage kommenden Wegen kurzfristig keine größeren Erfolge zu erwarten sind.

Ich glaube also, daß die *Unternehmungskonzentration kein Schicksal* ist, sondern *weitgehend das Ergebnis einer Wirtschaftspolitik, durch die sie geradezu provoziert wurde.* Aber selbst wenn sie unvermeidlich sein sollte, so bleibt immer noch die Möglichkeit, die personelle Vermögenskonzentration zu beeinflussen. Das Kernproblem, das ja auch Professor *Föhl* eindringlich dargelegt hat, ist die Förderung des Sparwillens und der Sparfähigkeit in breiteren Bevölkerungskreisen, wobei es entscheidend darauf ankommt, daß die „richtigen" Maßnahmen getroffen werden. Hierzu gehört sicher ein Wandel im Stil der Lohnpolitik und Sozialpolitik, worauf bereits hingewiesen worden ist.

Ein weiterer Gesichtspunkt, der heute Vormittag in dem Diskussionsbeitrag von Professor *Meinhold* angedeutet worden ist, betrifft die Frage der *politischen Realisierbarkeit.* Auch da gibt es nachweisbar einen Zusammenhang zwischen dem Stil der Wirtschaftspolitik und dem Einfluß von Interessengruppen. Wenn eine derartige Verknüpfung besteht, dann ist es wirtschaftspolitisch ein vordringliches

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Anliegen, daß solche Maßnahmen ergriffen werden, bei denen mit einer geringeren Wirksamkeit des Einflusses von Interessengruppen zu rechnen ist. Unter diesem Gesichtspunkt erscheint ein Teil der Vorschläge von Herrn Professor *Föhl* — von anderen Nachteilen ganz abgesehen — als nicht zweckmäßig. Sie bedeuten eine neue Komplizierung unserer ohnehin strapazierten Steuergesetzgebung. Ich glaube, daß damit weiterhin, und zwar in vermehrtem Maße, die Wirtschaftspolitik dem Einfluß von Interessengruppen ausgesetzt wird, dem sie ja gerade mehr entzogen werden sollte. Es heißt also, *Maßnahmen und Methoden* zu finden, die *die Macht von Interessengruppen nicht stärken,* sondern eher vermindern.

Man könnte die Vorschläge von Herrn Professor *Föhl,* die sich auf die Einkommensbesteuerung beziehen, z. B. in der Weise abwandeln, daß direkte Unterstützungen an die Haushalte gewährt werden. Dabei lassen sich all die Differenzierungen, auf deren Vorteilhaftigkeit hingewiesen worden ist, ebenso durchführen wie bei der Einkommensteuer. Ich halte es nicht für gut, dauernd an der Einkommensteuer herumzuoperieren. Ein *vordringlicheres Anliegen* ist ferner die *Reform der Umsatzsteuer* zu einer echten Wertschöpfungsabgabe, die von wissenschaftlicher Seite mit allem Nachdruck gefordert werden muß.

Jedenfalls sollte bei der Frage der Durchsetzbarkeit dieser Gesichtspunkt nicht übersehen werden. Wenn anstelle von Mitteln, Mittelchen und Spezialvergünstigungen eine klare und *konsequente Linie in den Grundentscheidungen* unserer Wirtschaftspolitik vertreten wird, z. B. in der Gestaltung unseres Steuersystems, unserer Währungs- und Außenhandelspolitik — etwa durch Freigabe des Wechselkurses —, dann ist es in Zukunft wahrscheinlich leichter, die zweckmäßigen wirtschaftspolitischen Entscheidungen zu treffen.

Eine weitere Bemerkung bezieht sich auf das Problem der Verfügungsmacht, die mit Eigentum und Vermögensbesitz verbunden ist. Ich glaube, daß es nicht richtig ist, immer darauf hinzuweisen, daß der Eigentumsbegriff ausgehöhlt sei. Das ist schwerlich zu bestreiten. Nur kann man sich kaum darüber wundern, wenn tagtäglich dazu beigetragen wird, die erwünschte Funktion des Eigentums herabzumindern. Es gibt wohl Wege und Möglichkeiten, den Eigentumsbegriff mit neuem Inhalt zu erfüllen.

Ich möchte schließen mit einer wissenschaftsmethodischen Bemerkung. Es kann nicht nur unsere Aufgabe sein — und insofern ist Herrn Professor *Föhl* zu danken —, die abgelaufenen Prozesse zu verstehen, quantitativ und qualitativ zu analysieren, sondern wir müssen uns auch darauf konzentrieren, neue instrumentale Lösungsmöglichkeiten im Hinblick auf das Gewollte zu entwickeln. Die grundsätzliche Richtung des Bemühens — von Meinungsverschiedenheiten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

in Detailfragen einmal abgesehen —, die den obersten Wertvorstellungen in der westlichen Welt entspricht, ist von Walter *Eucken* vorgezeichnet worden (Beifall).

Prof. Dr. Gottfried *Bombach* (Basel):

Herr Vorsitzender! Meine Damen und Herren! Das Thema des heutigen Nachmittags betrifft die *Vermögenskonzentration.* Ich glaube, wir sollten uns ganz auf dieses Thema beschränken. Der Herr Vorredner hat an das angeknüpft, was heute morgen diskutiert worden ist, nämlich die *Unternehmenskonzentration.* Wir müssen Herrn *Föhl* dankbar dafür sein, daß er sein Referat mit zwei klaren, reine Extremfälle beschreibenden Modellen begonnen hat: auf der einen Seite eine Wirtschaft mit vollkommener Unternehmenskonzentration, aber breiter Vermögensstreuung, und auf der anderen Seite eine Wirtschaft mit vollkommener Vermögenskonzentration, aber einer Vielzahl kleiner Unternehmungen. Ich selbst pflege meine Vorlesungen zur Wirtschaftstheorie mit diesem Modell einzuleiten und betone dabei, daß staatlich geleitete Betriebe und staatliches Vermögen in dieses Denkschema einbegriffen werden müssen. Es ist durchaus vorstellbar, daß staatliches Management und privates Eigentum an den Produktionsmitteln (zu denken ist an die Eisenbahngesellschaften) oder umgekehrt privates Management und Staatsbesitz gepaart auftreten.

Wenn die Diskussion bisher nicht ganz glücklich gelaufen ist, so mag das daran liegen, daß einmal die Verschiedenartigkeit in der Problemstellung — Unternehmenskonzentration versus Vermögenskonzentration und die unzähligen Variationsmöglichkeiten innerhalb der beiden Extremfälle — nicht genügend berücksichtigt oder zumindest nicht deutlich genug hervorgehoben wurde, daß aber auch diese Zweiteilung nicht ausreicht. Wenn wir von Unternehmenskonzentration sprechen, so muß klar sein, ob damit die *betriebliche Konzentration* in Sinne eines Heranwachsens von Großbetrieben auf einem Raum gemeint ist oder vielmehr das, was heute als *Unternehmensverflechtung* im weitesten Sinne bezeichnet wird.

Wenn wir heute das Konzentrationsproblem als ein politisches Problem diskutieren, so ist es in erster Linie das Problem der Verflechtungen und nicht so sehr das der Großbetriebe. Wir würden wohl kaum ernst genommen werden, wenn wir glaubten, daß die Entwicklung zum Großbetrieb ein reversibler Prozeß sei. Jedenfalls dürfte das für die Mehrzahl der Branchen gelten.

Die Trennung zwischen Unternehmenskonzentration und Vermögenskonzentration in unserer Diskussion ist insofern problematisch, als damit die Zusammenhänge zwischen beiden ausgeklammert werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ich meine damit die gestern von Herrn *Salin* behandelte Frage, ob und inwieweit heute noch von Vermögenszusammenballungen ein Machteinfluß auf unternehmerische Entscheidungen ausgeht. *Salin* hat die These vertreten, daß sich ein grundlegender Wandel vollzogen habe und ein solcher Einfluß nicht mehr gegeben sei. Natürlich gibt es gewichtige Ausnahmen. Aber dies sind Einzelfälle, die wir aufzählen könnten, wohl sogar mit Namen.

Ich möchte das Problem der Vermögenskonzentration ganz isoliert betrachten. Herr *Föhl* hat nach ihren Ursachen gefragt und ist dabei von der Theorie der Einkommensverteilung ausgegangen. Natürlich ist dies der einzig vernünftige Weg. Hier nun stehen zur Diskussion Fragen der *Korrektur der gegebenen Vermögenskonzentration.*

Dazu müssen wir wissen, weshalb wir eigentlich eine solche Korrektur wünschen. Daß die Vermögensverteilung extrem ungleichmäßig ist, wissen wir seit langem. Wir wußten es sogar schon, als wir keine Statistiken in der heutigen Form hatten. Aber die Ungleichheit der Vermögensverteilung, die den nicht mit den Gegebenheiten Vertrauten heute so erschreckt, ist ein Tatbestand, der optisch nie so in Erscheinung getreten ist wie die Ungleichmäßigkeit der Einkommensverteilung.

Was also stört uns an der heute gegebenen Vermögenskonzentration? Stört es uns, daß die am oberen Ende der Skala Rangierenden zuviel haben oder vielmehr, daß die am unteren Ende sich befindenden zuwenig — deutlicher gesagt: überhaupt nichts — besitzen? Die erste Frage läuft auf das oben angeschnittene Problem hinaus, ob von dem Zuviel an der Spitze ein Machteinfluß ausgeht, den wir nicht wollen. Hier habe ich mich Herrn *Salin* angeschlossen und gesagt: Nein, sicher nicht mehr. Oder befürchten wir, daß mit fortschreitender Akkumulation eine ständig größer werdende Schicht von Vermögensbesitzern heranwächst, die ein „arbeitsloses Einkommen" beziehen und nicht mehr gezwungen sind, aktiv am Produktionsprozeß teilzunehmen? Oder stört uns schließlich einfach der mehr optische Effekt einer extrem ungleichmäßigen Vermögensverteilung, wie sie in ihrem äußeren Erscheinungsbild uns heute so plastisch in den Illustrierten vorgeführt wird?

Föhl hat eine eindeutige Antwort gegeben. Er hat die Vermögenssituation am unteren Ende der Skala in den Mittelpunkt gestellt, und er hat gesagt, weshalb wir Vermögensbildung in diesem Bereich wollen. Der staatliche Almosenempfänger soll abgeschafft werden; die Menschen sollen wieder zur Eigenverantwortung erzogen werden.

Auf welchen Wegen aber kann die gewünschte Vermögensbildung erreicht werden? Es bieten sich zwei Ansatzpunkte. Der erste ist im Stadium der *Vermögensentstehung,* was gleichbedeutend ist mit einer

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Korrektur der *Einkommensverteilung*. Die bestehende ungleichmäßige Vermögensverteilung soll sich durch einen stärkeren Zuwachs am unteren Ende langsam glätten. Der zweite Weg ist der *unmittelbare Eingriff in die Struktur der Vermögensverteilung* via *Erbschaftsteuer*. Herr *Föhl* ist skeptisch bezüglich des zweiten Weges. Aber es ist zu fragen, ob die Schwierigkeiten, die er geschildert hat und die zweifellos vorliegen, naturgegeben oder ob sie nicht in unserem heutigen Rechts- und Steuersystem begründet sind und einer Korrektur unterzogen werden könnten.

Ich bin mit Herrn *Föhl* jedoch der Ansicht, daß der erste Weg derjenige ist, der vor allen Dingen beschritten werden sollte. Herr *Föhl* hat auch gezeigt, welchen Vorzug diese Lösung — Korrektur der Einkommensverteilung durch eine Erhöhung der privaten Spartätigkeit — hat. Sie erlaubt es, mehrere Ziele gleichzeitig zu erreichen: gesundes Wachstum, Preisstabilität und eben Vermögensbildung bei den bislang Vermögenslosen.

Herr *Föhl* hat eine Reihe von kühnen Plänen entwickelt, die hier kaum im einzelnen diskutiert werden können. Wir sollten erst einmal in Ruhe darüber nachdenken. Eine Bemerkung scheint mir jedoch angebracht zu sein:

Vermögensbildung auf breiter Basis ist heute zu einem Schlagwort geworden. Wir wollen sie einmal, um dadurch die *private Spartätigkeit anzuregen,* also aus einem mehr funktionalen Gesichtspunkt: um das Gleichgewicht zwischen Investition und Ersparnis herzustellen. Daneben wollen wir Vermögensbildung *als ein Ziel für sich selbst,* aus den oben angegebenen, aber in den Debatten keineswegs immer klar formulierten Gründen. Man gewinnt oft den Eindruck, als werde davon ausgegangen, daß sich durch diese „Vermögensbildung auf breiter Basis" eine *Dekonzentration der Macht* in der Wirtschaft erzielen lasse. Genau das möchte ich bezweifeln, und dieser Zweifel ist auch in anderen Diskussionsbeiträgen schon angeklungen.

Es ist interessant, die Parallelen zu einem Diskussionsbeitrag von heute morgen zu verfolgen. Auf die These, wir sollten mehr Kleinbetriebe haben, weil dann die Konkurrenz besser funktioniere, erwiderte Herr *Meinhold:* Was aber, wenn sich diese Kleinbetriebe zu Verbänden zusammenschließen? Ist ihre Macht dann nicht noch größer? Ähnlich ist es mit der breit gestreuten Vermögensbildung. Daß die kleinen Vermögensbesitzer keine Entscheidungsfunktion ausüben und nicht einmal Macht kontrollieren können, wissen wir. Es besteht aber die Gefahr, daß diejenigen, die sich in diese Vermögensbildung einschalten, ganz neue Machtpositionen erlangen. Zu denken ist hier etwa an das Investment-Sparen, das die Macht der Großbanken weiter fördern wird. Oder denken wir etwa an den Investiv-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lohn und den Plan, diese Ersparnisse in die Hände der Gewerkschaften zu legen. Ganz neue Machtkonstellationen werden sich mit der neuen Form der Vermögensbildung ergeben.

Eine weitere Bemerkung betrifft die *Überwälzungstheorie,* die Herr *Föhl* uns vorgetragen hat. Ich glaube, es wird nötig sein, das *Föhl*sche „Steuerparadoxon" erneut aufzugreifen. Ich bin mit dieser Überwälzungstheorie nicht einverstanden. Irgendwo stimmt da etwas nicht. Herr *Föhl* ist einer der ersten in Deutschland gewesen, der uns mit der Kreislauftheorie vertraut gemacht hat. Aber er ist nicht nur Theoretiker, sondern auch Unternehmer, und als Unternehmer denkt er notwendigerweise in den Kategorien der Partialanalyse. Ich habe das Gefühl, daß in seinen Überlegungen Partialdenken und Kreislaufdenken noch etwas durcheinandergehen.

Meine letzte Bemerkung betrifft das Problem der *Selbstfinanzierung,* die heute als Schönheitsfehler des Wirtschaftswunders empfunden wird und die man nun korrigieren möchte. Ich bin Theoretiker, und Theoretiker lieben es, naive Modelle vorzuführen. Es gibt da ein Projekt, das Aktienrecht umzugestalten und die Gesellschaften zu zwingen, einen größeren Teil ihres Gewinnes auszuschütten, oder zumindest Anreize für eine vermehrte Ausschüttung zu schaffen. Wie sieht diese Ausschüttung in einer Kreislaufanalyse aus? Wir sind alle darin einig, daß wir weiterhin eine hohe Investitionsquote haben wollen. *Ex post* müssen sich dann Ersparnisse in gleicher Höhe einstellen. Wenn die Privaten nicht sparen, erscheint der Rest statistisch als „Selbstfinanzierung". Eine andere Möglichkeit gibt es nicht, nachdem sich der dritte große Sparer nunmehr „am Rande des Defizits" bewegt: der Bundeshaushalt.

Was würde passieren, wenn in dieser Situation die Gesellschaften mehr ausschütteten? Es gibt zwei Möglichkeiten, hier zu verstehen als Extremfälle im Sinne eines Modells. Die erste besteht darin, daß diejenigen, die in den Genuß der Ausschüttungen kommen, nicht Nachfrage entfalten, sondern den vollen Betrag sparen. Dann haben wir eine neue Vermögensakkumulation, nur an anderer Stelle. Man müßte fragen, ob es eine erwünschtere Form der Akkumulation ist, und ich selbst möchte dies verneinen. Die Alternative besteht darin, daß die ausgeschütteten Gewinne in voller Höhe als monetäre Nachfrage in Erscheinung treten. Dann haben wir am Ende der Periode wieder eine „Selbstfinanzierung" — natürlich nicht notwendigerweise an der gleichen Stelle —, nur mit *etwas mehr Inflation.* Das heißt, solange sich — und hier bin ich mit Herrn *Föhl* wieder völlig einig — die private Sparneigung nicht substantiell ändert, ist mit solchen Korrekturen keine vernünftige Lösung herbeizuführen; diese Pläne sind verworren und utopisch (Beifall).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Prof. Dr. Bruno *Fritsch* (Karlsruhe):

Herr Vorsitzender! Meine Damen und Herren! Ich möchte zwei Punkte hervorheben. Zunächst: Es liegt nahe, gerade bei Herrn *Föhl*, der uns die Kreislauftheorie in so klarer Weise nahegebracht hat, folgende Frage zu stellen: Herr *Föhl*, Sie haben in Ihren Ausführungen darauf abgestellt, daß die Bezieher von Arbeitseinkommen mehr sparen sollten und daß auf der andern Seite im gleichen Umfang zur Erhaltung der Nachfrage mehr investiert werden muß. Dazwischen kam noch eine Bemerkung von einem Fonds, der sich dann in Höhe von etwa 150 Milliarden DM bilden würde — zweifellos keine Lappalie. Ich vermag momentan nicht zu erkennen, wie hier kreislauftheoretisch ein Gleichgewicht hergestellt werden soll. Sie sprachen von einer Gefährdung der Wachstumsrate in dem Fall, daß bei einer hohen Lohnquote das gesamte Lohneinkommen konsumiert wird. Man könnte aber die Frage stellen, ob die Wachstumsrate nicht auch gefährdet wäre, wenn sich ein Fonds in Höhe von 150 Milliarden DM bilden müßte, um den von Ihnen erwähnten Transformationsprozeß im Interesse der Umleitung der Vermögensbildung zu erreichen.

Der zweite Punkt, den ich berühren möchte, betrifft eine prinzipiellere Frage. Ich glaube, daß es sich an den Ausführungen von Herrn Professor *Föhl* zeigen sollte, ob die These, die Herr *Salin* vertreten hat, daß nämlich diese Prozesse unausweichlich sind, richtig ist oder nicht. Denn wenn die praktischen Maßnahmen, die Herr *Föhl* aus der reichen Fülle seiner praktischen Erfahrung vorgeschlagen hat, durchführbar sind, dann dürfte die These von Herrn *Salin* wenigstens zum Teil widerlegt sein. Nun glaube ich aber, daß einige *Bedenken in bezug auf die Realisierbarkeit der Vorschläge* angebracht sind. Ich möchte nur zwei hervorheben: Einmal tun ja die Großunternehmen, wie Herr *Föhl* sagte, alles, um ihre individuelle Absatzkurve nach rechts zu verschieben (Reklame), so daß auf der Seite der Bezieher der Arbeitseinkommen eine möglichst hohe Konsumquote erreicht wird. Sie tun also gerade das, was wir von ihnen nicht erwarten dürften. Zum andern stellt sich die Frage, wieweit diejenigen Kreise, die von den Maßnahmen, die Herr *Föhl* vorgeschlagen hat, nachteilig betroffen werden, selbst Träger der politischen Willensbildung sind. Wenn sie es sind, dann sehe ich keine große Chance für die Realisierbarkeit dieser Vorschläge. Dann wäre der Prozeß der sich verstärkenden Einkommens- und Vermögensakkumulation bei geringer Ersparnisbildung der Lohnbezieher wahrscheinlich doch unausweichlicher, als er uns in Anbetracht der Fülle des wissenschaftlichen Materials, das wir vor uns haben, erscheint (Beifall).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Prof. Dr. Heinz *Haller* (Heidelberg):

Herr Vorsitzender! Meine Damen und Herren! Ich möchte zunächst eine allgemeine Bemerkung zu den Ausführungen von Herrn Kollegen *Föhl* machen. Wir müssen es sehr begrüßen, daß Herr *Föhl* uns so deutlich gemacht hat, daß es in dem von ihm behandelten Konzentrationsbereich eine Gestaltungsmöglichkeit gibt und daß er sehr konkrete Lösungen aufgezeigt hat. Wir befinden uns doch allmählich an dem Punkt, an dem wir etwas darüber sagen können, wie man die Dinge politisch in den Griff bekommen kann.

In diesem Zusammenhang taucht natürlich eine ganze Reihe von Problemen auf. Eine wichtige Frage ist die der *Realisierbarkeit* und politischen *Durchsetzbarkeit* theoretisch ermittelter Lösungen. Wir müssen prüfen, ob die Vorschläge genügend realistisch und erfolgversprechend sind. Ich möchte nur soviel dazu sagen: Man weiß selbstverständlich nie mit hundertprozentiger Sicherheit, ob man mit Hilfe eines theoretisch gewonnenen Systems von Maßnahmen das gesteckte Ziel in der gewünschten Weise erreicht. Zu einem gewissen Grade muß man aber auch den Mut zum Experiment haben. Man muß die Probleme anpacken und dabei auch Risiken in Kauf nehmen, wenn man sie bewältigen will. Herr Kollege *Föhl* packt sie an, und insofern kann man seine kühnen Vorschläge nur begrüßen.

Zu den Einzelheiten der großen Konstruktion mit ihren verschiedenen, aufeinander abgestimmten Elementen wäre viel zu sagen. Aber es ist unmöglich, im Rahmen der heutigen Diskussion die Haltbarkeit der einzelnen Voraussetzungen und die Durchführbarkeit der verschiedenen Maßnahmen zu überprüfen. Dazu bedarf es wahrscheinlich einer ziemlich lange dauernden Diskussion, die erst in Gang kommen kann, wenn man sich von den verschiedensten Seiten eingehender mit den neuen Gedanken beschäftigt hat. Ich möchte im Augenblick einige wenige Fragen aufwerfen bzw. Einwendungen machen, die sich mir aufgedrängt haben.

Es handelt sich einmal um die *Bestimmung des Cournotschen Punktes*. Es ist sehr interessant, daß Herr *Föhl* eine Zurückverlagerung des Problems von der kurzfristigen Anpassung der Kapazitätsausnutzung an die Absatzkurve auf die unter der Voraussetzung voller Kapazitätsausnutzung erfolgende Planung der Investition vorgenommen hat. Das ist ein sehr fruchtbarer Gedanke. Aber seine Darstellung erscheint mir doch als etwas vereinfacht. Herr *Föhl* hat uns die Zusammenhänge so dargelegt, daß man den Eindruck bekam, man könne beliebige Gewinne erzeugen. Dies wäre nur möglich, wenn man die Absatzkurve so beeinflussen könnte, daß sie beliebig nach rechts verschiebbar wäre Dann könnte man über eine entsprechende Bemessung der Investitionen sogar den Nettogewinn, also den Gewinn nach Abzug der Steuer,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

in der erwünschten Höhe „planen". *Von einer so weitgehenden Gestaltbarkeit der Absatzverhältnisse kann aber keine Rede sein.* In *begrenztem* Umfang kann man auf sie Einfluß nehmen über die Werbung; aber unter Inkaufnahme steigender Werbungskosten, die den Gewinnspielraum einschränken. Die Lage der Absatzkurve in späteren Perioden ist für die Unternehmung stets ein unsicheres Datum. Man weiß also nie, ob man über die Investitionen einen bestimmten Gewinn realisieren kann.

Mein zweiter Punkt betrifft die bereits berührte *Überwälzung.* Entscheidend für das Gelingen der Überwälzung einer Gewinnsteuer ist wieder die Verschiebung der Absatzkurve nach rechts. Tritt diese in entsprechendem Umfang ein, so kann die Unternehmung ihren Nettogewinn von der Besteuerung unabhängig halten. Aber eine solche Verschiebung kann die Unternehmung selbst *nur in sehr engen Grenzen* herbeiführen.

Nun zum dem Vorschlag von Herrn *Föhl,* die *Ersparnisbildung der Arbeitnehmer zu erhöhen!* In dem Schema von Herrn *Föhl* gehört zu diesem Vorschlag eine Lohnerhöhung, und das führt zu einer Schwierigkeit, weil die Grenzunternehmer diese Lohnerhöhung nicht mehr „auffangen" können. Herr *Föhl* faßt nun eine Reduktion der indirekten Besteuerung ins Auge, durch die die Unternehmer zum Ausgleich der Lohnerhöhung entlastet werden sollen. Ich habe gegen diese Konzeption keine prinzipiellen Bedenken, glaube aber doch, daß dabei einiges diskutiert werden müßte, insbesondere die Frage, ob eine Senkung der indirekten Steuern erforderlich ist aus dem erwähnten Grunde, weil also anders die Grenzunternehmer die Lohnerhöhung nicht verkraften könnten. Dies scheint mir problematisch zu sein.

Dann habe ich hierzu noch etwas Grundsätzliches anzumerken. Wie soll man überhaupt eine *allgemeine Lohnerhöhung von bestimmtem Ausmaß* erreichen? Die Bestimmung der Lohnhöhe ist ja heute Sache der Arbeitsmarktparteien, und es wäre schwierig, wenn der Staat sich hier einschalten wollte. Falls es erfolgversprechende Wege gibt, die eine Beeinflussung des Lohnniveaus vermeidbar machen, dann sollten diese Wege beschritten werden. Ich möchte nicht dem vorgreifen, was ich morgen in der Spezialdiskussion auszuführen habe, sondern nur eine Behauptung abschwächen, die Herr *Föhl* gemacht hat. Er sagte, daß man mit einer Redistribution nicht zum Ziele komme. Ich möchte diese Behauptung berichtigen und sagen: Mit der Redistribution, die sich *bisher* aus der Besteuerung ergab, hat man nur relativ wenig erreicht. Daraus darf man *nicht* schließen, *daß die Redistribution grundsätzlich ungeeignet sei.* Man muß nur dafür sorgen, daß die angestrebte Redistribution auch *effektiv wird,* d. h. unerwünschte (nicht vorgesehene) Überwälzungen durch eine entsprechende Gestaltung der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Besteuerung unterbinden. Die Steuern, die nicht überwälzt werden *sollen,* müssen so beschaffen sein, daß *tatsächlich* die Überwälzbarkeit weitgehend eingeschränkt wird. Herr *Föhl* hat bereits einige, mir fruchtbar erscheinende Überlegungen in dieser Richtung angestellt.

Noch ein letzter Punkt: Ich habe nicht den Eindruck, daß durch die Maßnahmen, die Kollege *Föhl* in Erwägung zieht, bestimmte Interessentengruppen angereizt werden, ihre Politik durchsetzen zu wollen. Denn Einkommensgruppen sind ja keine geborenen Interessentenkreise. Anders wäre es, wenn man etwa bestimmte Arten von Unternehmungen unterschiedlich behandeln würde.

Nochmals: Schwierigkeiten werden zweifellos auftreten, und es muß noch viel über die angedeuteten Möglichkeiten diskutiert werden. Das Wichtigste ist, daß wir durch diese Diskussion Anregungen empfangen haben (Beifall).

Dr. Rolf *Krengel* (Berlin):

Meine Damen und Herren! Ich möchte auf eine Tatsache aufmerksam machen, die im Zusammenhang mit dem Vortrag von Herrn *Föhl* eine außerordentlich große Bedeutung hat: Bekanntlich ist die Bundesrepublik Deutschland ein hochentwickeltes Industrieland. Als solches erwirtschaften wir jährlich ein Brutto-Sozialprodukt, das etwa 30 vH des Brutto-Volksvermögens von rd. 800 Mrd. DM ausmacht, über das wir gegenwärtig verfügen. Wenn wir an die Vermögensverteilung denken, so dürfen wir dabei selbstverständlich nicht vom Brutto-Vermögen ausgehen, sondern müssen die Netto-Vermögen, d. h die abgeschriebenen Werte, als Ausgangsbasis benutzen. Grob geschätzt, können wir das Netto-Vermögen auf rund die Hälfte des Brutto-Vermögens beziffern, d. h. auf nur noch 400 Mrd. DM gegenüber einem Sozialprodukt von 250 Mrd. DM. In diesen 400 Mrd. DM Netto-Vermögen ist unbestreitbarerweise eine ganze Reihe von produktiven Anlagen enthalten, die selbst beim besten Willen nicht privatisiert werden können, die also immer in den Händen des Staates bleiben werden; ich denke z. B. an Schulen, Krankenhäuser, gewisse kulturelle und soziale Einrichtungen und dergleichen.

Berücksichtigen wir nun die Bevölkerungszahl, so steht in der Bundesrepublik gegenwärtig einem Sozialprodukt von etwa 5000 DM pro Kopf ein Netto-Volksvermögen von 8000 DM zur Verfügung. Von diesen 8000 DM ist meines Erachtens wahrscheinlich mindestens ein Drittel überhaupt nicht für Verteilungszwecke geeignet im Sinne der *Föhl*schen Vorschläge. Aus diesen Zahlen ergibt sich, daß selbst im Falle einer völligen Egalisierung der Vermögen pro Kopf wahrscheinlich höchstens 5000 DM Vermögen zur Verfügung stehen würden, d. h.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

etwa ebensoviel wie das Sozialprodukt pro Kopf. Ich wäre dankbar, von Herrn *Föhl* zu hören, wie er dieses Resultat mit der von ihm vorgeschlagenen Maßnahme vereinbaren will, durch Sparerleichterungen aller Art einen Fonds in Höhe von 150 Mrd. DM zu bilden.

Prof. Dr. Edgar *Salin* (Basel):

Herr Vorsitzender! Meine Damen und Herren! Ich möchte etwas Ähnliches tun wie mein Freund *Bombach* und die Diskussion auf die Erde zurückholen. Ich habe natürlich mit größtem intellektuellen Vergnügen, wie immer bei Herrn *Föhl,* seine Weltraumflüge mitgemacht. Aber es fragt sich doch, wieweit auf unserer Erde die Realität nach seinen Richtlinien geordnet werden kann.

Herr *Zeitel,* Sie haben ganz richtig gesagt, es sind eine ganze Anzahl von Maßnahmen steuerpolitischer Art, strukturpolitischer Art usw., die die Konzentration Deutschlands, wie sie ist, bestimmt haben. Aber ich behaupte, damit ist *nur die Gestaltung* dieser Konzentration bestimmt. Die Konzentration *als solche* ist unausweichlich; sie ist eine Folge der Bevölkerungsmassierung auf der einen Seite, der zur Befriedigung des Konsumbedarfs dieser wachsenden Bevölkerung notwendigen Produktion auf der anderen Seite. Darum haben Sie die Konzentration als Tatsache genauso in England, Frankreich und den Vereinigten Staaten, obwohl dort die ganze Gesetzgebung anders ist als bei uns.

Punkt 2: Das Thema, mit dem wir uns befassen, heißt „Die Konzentration in der Wirtschaft". Ich selbst habe gestern, um die Diskussion zu provozieren — was mir leider nicht gelang —, gerade auf bundesrepublikanische Verhältnisse besonders hingewiesen und bin dadurch vielleicht schuld daran, daß nun fast ausschließlich deutsche Beispiele debattiert werden. Aber ich habe gestern zum Schluß gesagt: Wir leben leider nicht auf dem Mond, wir können uns leider nicht eine utopische Insel bauen, sondern wir wirtschaften hier in der Bundesrepublik nahe dem Osten, als Vorposten gegenüber dem Osten, und stehen mitten in einer Welt, die sich je in West und Ost integriert. Wenn die Frage der Konzentration produktiv behandelt werden soll, so geht es daher weniger darum, was in den letzten zwölf Jahren für Fehler gemacht worden sind, sondern vor allem darum: *Wie kann und soll die Konzentration aussehen, die vor uns liegt und die kommen muß, wenn es ein integriertes Europa gibt?* Dann wird sich nämlich ein großer Teil unserer Betriebe als zu klein erweisen, und manches, was heute in der Bundesrepublik als übertrieben gilt, wird in einem integrierten Markt kaum konkurrenzfähig sein.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Infolgedessen halte ich, mein lieber Freund *Föhl, die Verhinderung der Selbstfinanzierung für absolut utopisch und für völlig unerwünscht.* Wenn man weiß, welche Staatsmittel in den Vereinigten Staaten für die Atomforschung eingesetzt wurden und welche Staatsmittel in England heute aufgebracht werden, wenn man weiß, welche Mittel die Forschung in der chemischen Industrie erfordert, dann kann man gar keinen Zweifel darüber haben: Die optimale Selbstfinanzierung muß aufrechterhalten werden, wenn der technische Fortschritt realisiert und trotzdem ein relativer Freiheitsgrad der Wirtschaft des Westens erhalten werden soll.

Vorsitzender Prof. Dr. Karl *Hax* (Frankfurt a. M.):

Ich bin selbst ein Freund der Selbstfinanzierung, muß Ihnen aber einen Tatbestand entgegenhalten: In Japan, das einen sehr starken Wachstumsgrad hat, hat die Selbstfinanzierung eine sehr geringe Bedeutung. Die Unternehmer haben immer geklagt, daß sie so wenig Möglichkeiten der Selbstfinanzierung haben. Also scheint das doch irgendwie anders zu sein. (Prof. Dr. *Salin:* Mit Hilfe der Bankengruppe und des Staates!)

Prof. Dr. Burkhardt *Röper* (Aachen):

Ich möchte nur eine Frage an Herrn *Föhl* stellen: Sie haben von der rasch wachsenden Konzentration der Vermögen in den letzten Jahren gesprochen. 1945 waren die Vermögen wesentlich gleichmäßiger verteilt als 1960. Ich frage Sie: Wenn Ihre Angaben über die gegenwärtige Vermögensverteilung gelten, die Sie zuerst gesetzt haben, und Ihre Reformvorschläge nicht durchkommen, wie wird es dann in wenigen Jahren aussehen? Wird die Konzentration der Vermögen noch weiter zunehmen oder nicht?

Prof. Dr. Dr. Carl *Föhl* (Tübingen):

In einer Zeit schnellen technischen Wachstums, in der neuartige Güter an den Markt kommen und wirtschaftlichere Verfahren verwirklicht werden, entstehen neue Monopolpositionen, und andererseits werden auch die Kosten-Differenz-Gewinne größer. In einer solchen Zeit wird die Gewinnquote höher sein als in einer Zeit relativer Stagnation. Infolgedessen wird dann die Konzentration verhältnismäßig

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schnell zunehmen. Bleibt der technische Fortschritt gleich, so werden auch die Vermögen der Gruppe der Selbständigen und der Gruppe der Unselbständigen ungefähr proportional miteinander wachsen. Wie sich der technische Fortschritt und der Monopolisierungsgrad der Wirtschaft in den nächsten zehn Jahren verändern werden, das wage ich nicht vorauszusagen, denn ich bin kein Prophet.

Und nun gestatten Sie mir noch ein abschließendes Wort. Ich habe mit Erstaunen und mit Mißbilligung gehört, daß fast alle Diskussionsredner von den *Föhl*schen „Vorschlägen" gesprochen haben. Ich bin mir nicht bewußt, hier einen einzigen *Vorschlag* vorgetragen zu haben. Es fehlt bloß noch, daß Sie nun außer vom „*Häußler*-Plan" und vom „*Gleitze*-Plan" auch noch von einem „*Föhl*-Plan" reden! Ich befinde mich doch hier im Kreise wissenschaftlicher Kollegen, und in diesem Kreise habe ich gewisse *Möglichkeiten* diskutiert. Zusammenhänge analysieren und Vorschläge machen, sind zwei verschiedene Dinge. Wohl können Vorschläge aus der Erkenntnis der Zusammenhänge entwickelt werden, aber sie müssen, wenn sie durchführbar sein sollen, auf einwandfreiem statistischem Zahlenmaterial basieren. Vorschläge, insbesondere zu einer Beeinflussung der Verteilung der Vermögensbildung in einem aus gesellschaftspolitischen Gründen als erwünscht erscheinenden Rahmen, können wir erst dann wagen, wenn wir mit sehr viel größerer Genauigkeit als heute wissen, welchen Teil der privaten Vermögensbildung wir in den verschiedenen Gruppen der gewerblichen Wirtschaft, in den Kapitalgesellschaften, in den Personalgesellschaften, im Groß- und Einzelhandel, in der Landwirtschaft und im Handwerk durch Fremdfinanzierung ersetzen können. Grundsätzlich möchte ich jedoch dem von Herrn Dr. *Krengel* vorgetragenen Einwand, der gesamte jährliche Zuwachs des privaten Volksvermögens sei für eine gesellschaftspolitisch relevante Umverteilung viel zu klein, entgegenhalten, daß die Grenzen der privaten Vermögensbildung aus den Arbeitseinkommen recht erheblich erweitert werden können, wenn man eine zu diesem Zweck durchaus vertretbare zusätzliche innere Verschuldung des Staates in Kauf zu nehmen bereit ist.

Ich werde erst dann in der Lage sein, zahlenmäßig fundierte Vorschläge vorzutragen, wenn unsere wirtschaftswissenschaftlichen Forschungsinstitute die dazu erforderlichen Unterlagen erarbeitet haben werden. Deshalb möchte ich darum bitten, daß wir uns in der Aussprache, die hoffentlich im Schrifttum fortgesetzt werden wird, nicht des Ausdrucks „*Föhl*sche Vorschläge" bedienen. Man sollte vielmehr prüfen, *ob die Voraussetzungen,* von denen ich ausgegangen bin, *richtig sind* und ob *die von mir abgeleiteten Folgerungen,* die zu einer Beurteilung von Möglichkeiten geführt haben, *logisch schlüssig sind oder nicht.*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Herr *Bombach* hat mir, wenn ich ihn richtig verstanden habe, den Vorwurf gemacht, ich hätte nicht scharf genug getrennt zwischen der makroökonomischen und der mikroökonomischen Betrachtungsweise. Diesen Einwand halte ich nicht für berechtigt. Ich würde eher sagen, daß zwischen der streng schlüssigen makroökonomischen Kreislaufbetrachtung an einem einfachen Modell und der auf unserer Erfahrung beruhenden mikroökonomischen Betrachtung eine weite Lücke klafft, in der uns das empirische Material zum Erstellen wohlfundierter Thesen noch fehlt, freilich Ihnen, Herr *Bombach,* ebenso wie mir. Insofern gebe ich zu, daß unsere Aussagen noch nicht zuverlässig sein können.

Herr *Salin* hat das am Schluß meines Referates von mir bekannte Anliegen, durch die Förderung der Vermögensbildung aus Arbeitseinkommen die Selbstverantwortung des Arbeiters zu stärken, mit einer Mondfahrt verglichen, womit er wohl sagen wollte, das von mir letzten Endes erstrebte Ziel sei utopisch — wenn auch heute wohl kaum noch jemand die Möglichkeit einer Mondfahrt als eine Utopie betrachten wird. Ob der Drang zur Entfaltung jener Eigenschaften, die den Menschen über das Tier erheben, des Geistes, des Willens und der Liebe, das Verlangen nach Erkenntnis, gestaltendem Schaffen und freiwilliger Bindung an die Gemeinschaft, der Wunsch, Verantwortung zu tragen für sich und seine Nächsten — ob all das im Herzen der westlichen Menschen erstorben oder nur verschüttet ist, ob es geweckt und gefördert werden kann, das wird sich kaum durch eine repräsentative Meinungsbefragung feststellen lassen. Wenn wir es wüßten, dann wäre es leicht zu sagen, welche Gesellschaftsform dem Menschen unserer Tage angemessener wäre: die humanistische Gesellschaft, in der sich die Persönlichkeiten aus Einsicht und Liebe binden, oder der Termitenstaat. Alles hängt davon ab, ob die Elite sich ihrer Verantwortung bewußt ist und ob sie die Kraft besitzt, die Gesellschaft zu gestalten. Was wissen wir, zu welchen Leistungen die heutigen Menschen fähig sind, wenn es uns gelingt, durch den Funken des Geistes ihre Seele zu entzünden?

Überlassen wir es den Politikern, nach Mitteln zu suchen, mit denen die Lösungen, deren Brauchbarkeit wir nach sorgfältiger Prüfung erkannt haben, durchgesetzt werden können. Ich bin der Auffassung, daß eine neue Einsicht auch neue politische Möglichkeiten eröffnet. Wenn auch die Vorurteile noch so verhärtet sind, eine neue Einsicht findet früher oder später auch ihre politischen Verfechter. Es braucht nur ein wenig Zeit. *Schumpeter* hat mit Recht gesagt: „Die Praxis unserer Tage ist die Theorie unserer Großväter. Hoffen wir, daß unsere Theorie einmal die Praxis unserer Enkel sein wird." (Beifall.)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dritter Tag

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dritter Tag, Nachmittag
Mittwoch, 21. September 1960

Vorsitz: Prof. Dr. Erwin *von Beckerath* (Bonn)

Vorsitzender Prof. Dr. Erwin *von Beckerath* (Bonn):

Ich eröffne die Sitzung und erteile Herrn Kollegen *Achinger* das Wort zu seinem Referat.

Sozialpolitische Aspekte der Konzentration

Von Prof. Dr. Hans *Achinger* (Frankfurt a. M.)

Meine Damen und Herren! Der Bereich der Erscheinungen, die mit dem Wort „Konzentration" zusammengefaßt werden, ist in den letzten zwei Tagen vielseitig und gründlich geschildert worden. Das heutige Referat über „Sozialpolitische Aspekte der Konzentration" kehrt nun zu der einleitenden Frage zurück, *was die Konzentration für die Gesellschaft bedeutet.* Die sozialpolitische Betrachtung freilich ist begrenzt; sie kann nicht den Anspruch erheben, über die Gesellschaftspolitik allein bestimmen zu wollen.

Die Entwicklungstendenzen, die zur Konzentration führen, sind offensichtlich unabhängig davon, wie sich die Sozialpolitik in den letzten achtzig Jahren entwickelt hat. Es ist nicht so, daß die wachsende Betriebsgröße zur Ausdehnung der Sozialpolitik oder auch zum Gegenteil, zu einer Minderung sozialpolitischer Bedürfnisse, notwendig führte. Es ist zunächst kein logisch zwingender Zusammenhang zwischen beiden Entwicklungsreihen festzustellen. Insofern könnte alles, was nachfolgend an Zusammenhängen festgestellt wird, auch ganz als von Zufällen bestimmt erscheinen. Und doch ist es unwahrscheinlich, daß zwei innerhalb des gleichen Zeitraums zu beobachtende Veränderungsreihen im Bereich der Wirtschafts- und Lebensformen innerlich ganz unabhängig voneinander sein sollten.

Für den ersten Teil der Überlegung soll der Begriff der Sozialpolitik wie der der Konzentration im traditionellen und sehr ein-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

geschränkten Sinne gelten; im zweiten Teil werden dann weiter gefaßte Begriffe notwendig und allgemeinere Zusammenhänge deutlich werden.

I.

Für den ersten Teil möchte ich die Sozialpolitik als *staatliche Intervention* verstanden wissen, wie das eine der ersten und klarsten Definitionen, nämlich die von Adolph *Wagner,* ausdrückt: „Unter Sozialpolitik im allgemeinen verstehen wir diejenige Politik des Staates, welche Mißstände im Gebiet des Verteilungsprozesses mit Mitteln der Gesetzgebung und Verwaltung zu bekämpfen sucht." Aus einer solchen Definition lassen sich zwei staatliche Einwirkungen ableiten, die beide aus dem Mißtrauen gegen den autonomen Ablauf der Wirtschaftsentwicklung hervorgehen:

Einmal gilt die staatliche Sozialpolitik dem *Schutz des Menschen im Arbeitsverhältnis,* bei der Schließung von Arbeitsverträgen, bei Regelung der Arbeitszeit und der Arbeitsbedingungen, getragen von Gedanken des Gesundheitsschutzes, der Einkommenssicherheit, des Schutzes vor sittlichen Gefahren und vor Entwürdigung, alles das auf einem umfassenden und vielfältigen Hintergrund von naturrechtlich begründeten Menschenrechten.

Die zweite Intervention bewirkt eine *Einkommensumverteilung,* die mit gesetzlichen Zwangsmitteln das durch wirtschaftliche Leistung erzielte Einkommen einem Abzugsverfahren zugunsten der Schwächeren oder Einkommenslosen in der Gesellschaft unterwirft. Eine Einkommensumverteilung also an Kranke, Alte, Invalide, Witwen und Waisen, sofern sie, und damit ist auch heute noch in Deutschland der Zusammenhang mit Adolph *Wagner* gewahrt, in irgendeinem Sinne als Ehefrauen, Kinder oder Eltern von Arbeitnehmern gelten können, also als Personen, die unter jenen Mißständen der Verteilung mitleiden, deren Vorhandensein das Umverteilungssystem als vorhanden voraussetzt. Daß auf diese Weise zur Zeit 75 bis 80 vH der Gesamtbevölkerung von dem Umverteilungsprozeß erfaßt werden, hat Adolph *Wagner* gewiß nicht vorausgesehen. Daß damit sein Begriff der Sozialpolitik gesprengt wird, soll uns zunächst noch nicht beschäftigen.

Zum Begriff der Konzentration kann ich mich mit dem Hinweis auf das für diese Tagung Geleistete begnügen. Von den sieben Arten, die bereits in dem „Materialband" unterschieden werden, interessieren für unseren Zusammenhang insbesondere die Nummer 1, nämlich die Betriebskonzentration; weniger dagegen die Unternehmenskonzentration, weil wir von der Optik des einzelnen in der Belegschaft ausgehen, der zwar eine Vorstellung von dem Umfang des Betriebes, aber nicht immer von dem der Unternehmung haben kann. Erst für die zweite

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Stufe der Überlegungen interessieren dann Vermögens- und Einkommenskonzentration oder Dekonzentration. Für die erste Stufe interessiert aber bereits die räumliche Konzentration, weil sie großenteils darüber entscheidet, wie weit der einzelne Arbeitnehmerhaushalt nur auf Lohn und Gehalt unter großstädtischen Verhältnissen gestellt ist.

Die Sozialpolitik setzt die Konzentration nicht voraus, weder logisch noch historisch, wohl aber den Fabrikbetrieb als den ersten Gegenstand der Bemühungen des Staates um den Schutz des Menschen vor neuen Gefahren.

Wie verhalten sich nun große und kleine Betriebe gegenüber der Intervention dieser Sozialpolitik? Hier stehen wir zunächst vor einem Paradox. Die *großen* Betriebe befolgen die sozialpolitischen Anweisungen des Staates über Arbeitsschutz und Arbeitsbedingungen pünktlich und sorgfältig. Sie sind ebenso sorgfältig in der Einkassierung und Abführung der Zwangsbeiträge zur Sozialversicherung. Die gleichen Betriebe aber sind auch, was die autonome betriebliche Sozialpolitik betrifft, die in der *Wagner*schen Definition nicht einbegriffen ist, an der Spitze. Sie sind damit an der Spitze der sozialpolitischen Gesamtleistung, obgleich sie, wenigstens nach der Geldrechnung, häufig die besten Arbeitsbedingungen bei jeweils besten Löhnen bieten, also theoretisch am wenigsten sozialpolitische Ausgleichsbemühungen nötig hätten. Viele *kleine* Betriebe dagegen, insbesondere die Betriebe im Grenzbereich zwischen Handwerk und Industrie, sind die Sorgenkinder der Krankenkassen bezüglich der Beitragserhebung und -abführung. Nur in diesem Bereich gibt es Schwarzarbeit und allerlei andere Unregelmäßigkeiten im sozialversicherungstechnischen Sinne. Nur hier sind Verstöße gegen die Arbeitszeitordnung und die Jugendschutzgesetze, zum Beispiel bei den Überstunden für Lehrlinge, häufig; und hier gerade ist der Anteil der autonomen, das heißt der vom Betrieb freiwillig beigesteuerten sozialpolitischen Leistungen sehr gering.

Es wäre natürlich leicht, das Paradox aufzulösen, indem man darauf hinwiese, daß die Ertragskraft des technisch führenden Großbetriebes oder auch des Monopolisten die Einhaltung der vom Staat gesetzten Spielregeln vom Arbeitsleben leicht gestattet und selbst die Hinzufügung werbekräftiger eigener Sozialpolitik möglich macht.

Die Arbeit von Heinz *Müller* im „Materialband" hat die schwere Vorbelastung der lohnintensiven Betriebe dargetan und den Nachweis hinzugefügt, daß im Querschnitt der Lohnanteil an den Produktionskosten mit zunehmender Betriebsgröße abnimmt. Das heißt also: der kleine Betrieb trägt schon an den gesetzlichen Sozialbeiträgen weit schwerer als der große. Vom Gesichtspunkt der Sozialpolitik aus ist das eine sehr bestürzende Feststellung. Denn diese Gesetzmäßigkeit wirkt sich ja zuungunsten derer aus, die am unteren Ende der Wohl-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

fahrtsskala stehen, sofern man mit Geld mißt. Ich befürchte sogar, daß unsere heutige Lage, der Zustand der angespannten Vollbeschäftigung, solche ungleiche Verteilung der sozialpolitischen Leistungen noch weiter fördert. Die im „Materialband" unserer Tagung enthaltene Arbeit von Erich *Reigrotzki* bestätigt im wesentlichen, was seit den Untersuchungen *Spiegelhalters* über das Gefälle der freiwilligen Sozialleistungen angenommen wurde.

Es ist nicht zweifelhaft, daß es außer den ökonomischen auch noch andere Gründe für diesen Unterschied im Verhalten der Betriebe gibt. Eine Unzahl kleiner Betriebe ist sehr viel schlechter zu kontrollieren als einige große. Die Betriebsräte und die Gewerkschaften machen Fehlhandlungen, die im kleinen Betrieb unbemerkt bleiben, im Großbetrieb vielfach unmöglich. Der große Betrieb hat Spezialisten, auch für die Zusammenarbeit mit der staatlichen Sozialpolitik, Zwischengebilde wie Betriebskrankenkassen, Betriebsärzte, Betriebsfürsorgerinnen und andere soziale Fachkräfte. Das alles lohnt sich nicht für einen Betrieb von zehn oder zwanzig Leuten. Aber auch diese Feststellung ist zunächst kein Trost, denn sie würde ja besagen, daß bestimmte, im heutigen Betriebsleben als notwendig erachtete Einrichtungen sich erst von einer bestimmten Betriebsgröße an verwirklichen lassen, obgleich durchaus die Vermutung besteht, daß diese Leistungen für die Betriebsangehörigen kleinerer Einheiten genauso erwünscht wären. Da ich mich augenblicklich in einem Sozialen Beirat der Deutschen Multiple Sklerose-Gesellschaft um die richtige Behandlung von Multiple Sklerose-Kranken im Arbeitsleben bemühe, kann ich über die große Bereitwilligkeit großer Betriebe in dieser ungemein schwierigen Frage nur das Beste berichten. Wiederum ist bei dieser relativ seltenen Krankheit — es gibt nur etwa 100 000 Fälle in Deutschland — ein sachverständiges soziales Interesse bei den kleineren Betrieben kaum denkbar. Das gilt auch für andere Leiden und Gebrechen: Alle selteneren Gefahren des Lebens können im kleinen Betrieb nicht mit dem gleichen Sachverstand beantwortet werden wie im großen. Darüber kann es leider keinen Zweifel geben. Es ist also nicht nur eine eventuelle wirtschaftliche Überlegenheit, sondern eine von bestimmten Häufigkeitsschwellen des Unglücks abhängige größere *Leistungsmöglichkeit des Großbetriebes* zu vermuten.

Dem entspricht vielfach auch die *Gefühlslage auf seiten der Arbeitnehmer.* Ob eine deutliche Vorliebe der Arbeitnehmer für den Großbetrieb vorhanden ist, läßt *Reigrotzki* offen. Ich kann mich dabei nur auf Eindrücke stützen, die ich in drei Jahrzehnten im Rhein-Main-Gebiet, auch in der Frankfurter Handelskammer, gewonnen habe. Danach habe ich den Eindruck: *der Großbetrieb wird im Zweifelsfall als Arbeitgeber vorgezogen.* Die Gründe dafür sind mannigfaltig. Im

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

jetzigen Augenblick der übergroßen Vollbeschäftigung aber ist diese Gefühlslage allein bereits ein Motor für die weitere Steigerung der Konzentration, weil sie die kleineren Betriebe zugunsten der großen auslaugt, ihnen die schlechteren Leute beläßt oder zuschiebt.

Erlauben Sie mir, dabei einen Augenblick auf die Geschichte der Arbeiterbewegung einzugehen. Offensichtlich hat es seit *Marx* keine ernstliche Feindschaft mehr zwischen Arbeiterbewegung und Konzentration gegeben. Jedenfalls ist der Zusammenhang zwischen Konzentration und technischem Fortschritt von früh an bewußt gewesen und positiv beurteilt worden. Der deutschen Arbeiterbewegung fehlt außerdem das Mitleid mit den von der Industrie ins Gedränge gebrachten Kleinexistenzen des Handwerks und des Handels, kurz, des gewerblichen Mittelstandes. Es kommt als Drittes hinzu, daß die deutsche Arbeiterbewegung nach ihrer Geschichte kein Verständnis für die Sorge hat, daß die weiter getriebene Konzentration die Konkurrenzwirtschaft zum Erliegen brächte, eine Sorge, die uns ja in diesen Tagen außerordentlich beschäftigt hat. Bis in die neueste Zeit konnte der Sozialismus in Deutschland diesen Sorgen gar kein Gewicht beilegen, weil er ja diese Konkurrenzwirtschaft grundsätzlich nur als ein Durchgangsstadium zu einer jenseits des Privateigentums an Produktionsmitteln gedachten Wirtschaftsform ansah.

Noch ein Verhältnis der Arbeiterbewegung zur Konzentration sei genannt: nämlich ihr Verhältnis zur *räumlichen Konzentration,* zu Gebilden, die als *Ballungszentren* bezeichnet werden. Auch hier ist eine grundsätzliche Zustimmung zu vermuten, schon weil ja Stadtkultur und soziale Bewegung in den letzten 150 Jahren zusammengehört haben. Die Kritik an der großstädtischen Lebensform des Arbeiters kommt in Deutschland, wenigstens was die historische Entwicklung angeht, von den Konservativen, von Wilhelm Heinrich *Riehl,* her. Adolf *Damaschke,* der erste Propagandist der Bodenreform, will zwischen Mammonismus und Kommunismus treu-bürgerlich hindurchsteuern. Nach dem ersten Weltkrieg reißt der romantische Faschismus die Dinge an sich, wobei ich meinen Lehrer *Oppenheimer* als Ausnahme von der Regel nicht vergessen möchte, der das „Erbe der Enterbten" fast so verstanden hat wie Rudolf *Böhmer,* der sich heute wie ein Vorläufer des Dritten Reiches liest.

Diese historischen Gründe für eine fehlende Aversion des marxistischen Sozialismus gegenüber dem Großbetrieb lassen sich leicht durch positive Anlässe zur Vorliebe ergänzen. Der Arbeitnehmer strebt in der Regel, abgesehen von Sondererscheinungen in der Vollbeschäftigung von heute, nach einer *dauerhaften Regelung seiner Erwerbsverhältnisse,* wie er ja auch seinen Haushalt mit Weib und Kind in irgendeiner konkreten Form dauerhaft gestalten muß, zumal bei der maximalen Heirats-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

häufigkeit von heute. Der große Betrieb verspricht ihm sicheren und guten Lohn für lange Dauer. Es hat sich, ganz unabhängig von der faktischen Lebensdauer großer Betriebe, hier eine Ewigkeitsvorstellung herausgebildet, die jeder schon beim Pförtner empfinden kann. Und es genügt ja für den einzelnen zu glauben, daß der Betrieb jedenfalls länger lebt als er selber. Dieser „Ewigkeitsglaube" ist sachlich auch insofern berechtigt, als sich bei großen Krisen die Staatshilfe notwendig, schon aus politischen Gründen, zunächst der Rettung der großen Betriebe zuwenden muß. Aber es werden auch noch manche andere unbeweisbare und unwägbare Dinge wirksam, wenn es sich um die Präferenz des Großbetriebes handelt. Auch klassenbewußte Arbeiter in der Vorortbahn streiten darüber, welcher Chef den schönsten Wagen hat. Daß alles, was an einem Großbetrieb monumental sein kann, den Stolz des einzelnen erhöht, ist ganz sicher. Es ist hier eine Teilhabe der Gefühle gegeben, die dem einzelnen meist gar nicht bewußt wird. In der Zeit der Zerstörung deutscher Städte und fast aller Denkmäler der Vergangenheit, in der Zeit der Demontagen hat sich deutlich ergeben, welche totale Lähmung eintritt, wenn alle Indizien historischer oder gegenwärtiger Größe hinwegfallen; wenn man sich nur darüber streiten kann, wessen Heimatstadt die meisten Bomben auf sich geladen hat, während jeder Amerikaner die Wolkenkratzer von Manhattan im Herzen trägt. Von Mai 1945 an haben wir eine Zeit der Lethargie, der Lähmung aller Kräfte durchschritten, die damals die größten Sorgen bereitete und eifrig besprochen wurde. Schon damals wurde vermutet, daß der Mensch immer etwas Großes braucht, dessen er sich rühmen kann; es braucht ja nichts Gutes zu sein. Unter den Möglichkeiten aber, heute, nachdem alle früheren Stützen des Selbstgefühls zusammengebrochen sind, sich an etwas Großem zu erbauen, sind die großen Betriebe ganz sicher die verbreitesten Objekte.

Die besseren Sozialleistungen im großen Betrieb kommen hinzu. Der Großbetrieb von heute hat den Anspruch auf eigene Leistungen, die das Wohl des Arbeiters fördern sollen, noch keineswegs aufgegeben. Er bietet also auch von der Firma noch Erhebliches, etwa im Bereich der Siedlung, der Erholungs- und Feriengestaltung und der zusätzlichen Altershilfe. Die meisten dieser Gebiete sind schon vor den achtziger Jahren, also vor dem Einsatz staatlicher Zwangsregelungen, entstanden und ausgebildet worden. Ja, das Verzeichnis der Leistungen betrieblicher Sozialpolitik aus dem Jahre 1912 ist, wenigstens was das Ruhrgebiet angeht, so umfassend, wie wir uns das heute kaum vorstellen können. Wir haben eine Zeit hinter uns, in der die großen Zechen, die auf dem platten Lande errichtet wurden, die gesamte Lebensform ihrer Belegschaften gestaltet haben. Die heutige

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Symbiose öffentlicher und betrieblicher Sozialpolitik ist zwar voller Verwirrungen, auf die ich später noch zu sprechen komme; für den Arbeiter und Angestellten aber ist sie ein weiterer Grund der Präferenz. Daß es sich hierbei vielfach um ein Rückzugsgefecht der autonomen betrieblichen Sozialpolitik handelt, ist, wenn man die Gesamtentwicklung ansieht, freilich sehr deutlich.

Folgende Sätze aus den Geschäftsberichten der August Thyssenhütte AG sollten in die Sozialgeschichte eingehen: „Der Aufwand für Werksrenten und sonstige Pensionen hat im Berichtsjahr infolge der vorgenommenen Kürzungen im Zusammenhang mit der Reform der Sozialrenten erstmals fühlbar abgenommen. ..."

„Bei unseren Rentenempfängern hat sich die Sozialversicherungsrente nach den bisherigen Feststellungen gegenüber der Zeit vor der Rentenreform etwa verdoppelt. ..."

„Der Anteil der Werksrente am gestiegenen Renteneinkommen beträgt mit rund 18 vH jetzt noch etwa die Hälfte gegenüber der Zeit vor der Rentenreform. ..." — So im Bericht für 1957/58.

Im Bericht für 1958/59 lesen wir: „Die Kürzung der Werksrenten, die zur Anpassung an die erhöhten Renten aus der Sozialversicherung erforderlich war, betrug im Schnitt rund 23 vH."

In diesem Rückzugsgefecht haben nur die großen Betriebe die Chance, ihre sozialpolitische Autonomie noch eine Weile zu verteidigen. Nur spezialistische Syndici, die dafür bezahlt werden, das Unmögliche zu vollbringen, können oft Auswege finden, wo der Kleinbetrieb vor der ehernen Gesetzessprache kapituliert. Dabei vertritt der Großbetrieb in diesem Falle, nämlich in der Konkurrenz mit der staatlichen Sozialpolitik, gelegentlich eine gute Sache und ist dabei zumindest subjektiv ehrlich.

Noch einer der vielen Gründe für die Präferenz des Großbetriebs sei wenigstens erwähnt, weil er mit ähnlichen Entwicklungen in der sozialpolitischen Apparatur eine merkwürde Verwandtschaft hat: *Der große Betrieb wird als menschlich erträglicher empfunden,* weil er weniger persönlich, weil er sachlicher geführt wird. Die Unterwerfung unter schriftliche Weisungen und Spielregeln, die Einfügung in eine geschriebene oder sonstwie für den einzelnen vorgegebene objektive betriebliche Ordnung, der offensichtlich vom Ermessen des einzelnen Vorgesetzten unabhängige Ablauf der Arbeit kann der Menschenwürde zuträglicher sein als die ständige Abhängigkeit von persönlichen Arbeitsanweisungen. Natürlich ist das Mehr oder Weniger in diesem Falle zunächst abhängig vom Inhalt und Ziel des Arbeitsvorgangs; aber es ist doch auch so, daß diese Versachlichung der Arbeitsanweisungen proportional zur Betriebsgröße anwächst. Die in

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

allen Industriestaaten gleich große Misere der häuslichen Dienste ist nur ein exemplum e contrario für diesen Sachverhalt.

Wenn diese Situationsbeschreibung vollständig wäre, so wäre nicht einzusehen, warum sich überhaupt noch Kleinbetriebe am Leben erhalten können und warum sie nicht als sozial-schädlich gelten. Der Grund liegt darin, daß *unsere Definition der Sozialpolitik zu eng* ist. Wenn man sie *erweitert,* wenn man als das *Ziel der Sozialpolitik* die *Hilfe zur Schaffung einer neuen erträglichen Lebensform im Industriezeitalter* auffaßt, so geht es nicht mehr nur um Arbeitsschutz und Ausgleich ungerechter Lohnanteile im Sinne der klassischen Verteilungslehre, sondern es geht um *die Möglichkeiten für den einzelnen Arbeitnehmer, mit seinem Familienhaushalt vernünftig zu existieren.* Wie die Bedingungen dafür liegen, ist aber aus allem bisher Gesagten noch nicht abzunehmen. Die Frage nach der Betriebsgröße läßt sich mit dem Unterschied zwischen dicht besiedelten Ballungsräumen und weiträumig besiedelten Gebieten kombinieren. Da zeigt sich, daß die Verteilung kleinerer Betriebe über große Räume, die Kombination etwa von dörflicher und industrieller Lebensweise, wie sie in vielen Teilen Südwestdeutschlands die Regel ist, Vorteile bietet, die ein großer Betrieb im Ballungszentrum niemals aufwiegen kann. Ich will Sie nicht mit einer Beschreibung derjenigen Bestimmungsgründe der Lebensform aufhalten, die nicht vom Geldeinkommen bestimmt werden, sondern vom Zugang zu Grund und Boden, zum eigenen Häuschen, zu Licht, Luft, Wasser und Gebirge. Ich will auch nicht davon sprechen, daß sich die Qualität einer Lebensform entschieden danach beurteilen läßt, was sie für das Aufwachsen von Kindern bietet. Alle diese Bestimmungsgründe sprechen im Zweifelsfall *für eine sehr weitgehende räumliche Streuung der Betriebe* und im Zweifelsfall *für den Kleinbetrieb.* Das wird *auch* empfunden, und das macht die Dauerhaftigkeit der gestreuten württembergischen Industrie aus. Ganz gelegentlich könnte man hier sogar von einer Umkehr der Präferenzen sprechen, die ich vorhin für alle Prozesse der Versachlichung der Befehlsstruktur angeführt habe. Es gibt Beispiele dafür, daß der kleinere Betrieb in einem ländlichen Bereich so mit den Gesamtangelegenheiten der Gemeinde verwachsen ist, daß er noch als ein Mitglied der ursprünglichen gesellschaftlichen Gruppierung empfunden wird, wie sie vor dem Fabrikzeitalter konstituiert wurde. Nur weil in Deutschland die Siedlungspolitik nicht zur Sozialpolitik zählt, auch einem anderen Ministerium untersteht als die Sozialpolitik der Arbeit, sind wir nicht gewohnt, die Einheit der Lebensformen, die für den einzelnen selbstverständlich ist, auf die Sozialwissenschaft anzuwenden. Ich möchte es deshalb hier auch mit diesem Hinweis bewenden lassen. Es kam mir aber darauf an, das Argument für den Groß-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

betrieb insoweit zu entkräften, als es sachliche und gefühlsmäßige Argumente genug gibt, die sozialpolitisch die kleinere Einheit erwünscht machen und die dem kleinen eingesessenen Betrieb sogar vom Arbeitnehmer aus Vorzüge zusprechen. Der Verein für Socialpolitik hat übrigens bis zum ersten Weltkrieg Wohnungs- und Siedlungspolitik mit größtem Interesse behandelt und sich damit große Verdienste sowohl theoretisch wie praktisch erworben *(Flesch).*

Für die Entwicklung der Sozialpolitik aber ergibt sich aus diesen Zusammenhängen eine Teilerklärung der eingangs genannten Paradoxie, der Paradoxie nämlich, daß die sozialpolitische Intervention immer größere Ausmaße annimmt, je gleichmäßiger sich die Einkommen verteilen und je höher der Lebensstandard des einzelnen wird. Diese Tatsache erscheint dann in anderem Lichte, wenn man hinzufügt, daß sich die Sozialpolitik um so umfassender durchsetzt, je stärker die Existenz des einzelnen Arbeitnehmerhaushalts von dem tagtäglichen Kleinverschleiß von Handelswaren beherrscht wird. Wenn man einmal annähme, was sicher gewagt ist, daß das Sicherheitsverlangen oder das Gefühl der Unsicherheit der Existenz der einzige Maßstab und Motor der sozialpolitischen Eingriffe wäre, so würde die fast explosive Ausdehnung der Umverteilungen, die die letzten Jahrzehnte gebracht haben, insoweit durchaus als verständlich und angemessen erscheinen, obgleich jene anderen Verbesserungen des Gleichgewichts der Einkommen und der Versorgungsbreite dagegen sprechen. Man könnte dann auch so formulieren: Die Sozialpolitik als eine nachträgliche Korrektur der wirtschaftlichen Einkommensverteilung und der gegebenen Lebensverhältnisse wird um so dringender gefordert, je stärker die Existenz ganz vom Arbeitseinkommen abhängt und je geringer der Zugang zu Lebensgütern wird, die in den Ballungszentren unerreichbar werden. (Ein Arbeiter, der im Stadtbezirk Frankfurt siedeln wollte, würde ja im Zweifelsfalle keinen Quadratmeter Boden mehr bekommen.)

Daß das Paradox auch noch auf eine andere Weise gelöst werden könnte, nämlich durch den Hinweis auf den *Zerfall des Sorgeverbandes Familie,* muß ich anmerken, obgleich es unmöglich ist, diesen Zusammenhang genauer darzustellen. Offensichtlich aber hängt die Frage, wieweit der familiale Sorgeverband Sicherheit bedeutet, mit den vorgenannten Möglichkeiten für eine familiale Lebensform, die nicht auf Geld gestellt ist, sehr eng zusammen. Das Wort „Familie" sei hier als ein äußerst dürftiger Behelf für ein Geflecht von durch Verwandtschaft bestimmten Beziehungen verstanden; ein Geflecht, das sich offensichtlich dauernd verändert, ohne daß ein Ende dieses Instituts irgendwie zu befürchten wäre. Die extreme Heiratshäufigkeit von heute steht freilich in einem genauen Zusammenhang mit dem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wegfall der früheren Bindung der Eheschließung an die umfassende wirtschaftliche Versorgungsmöglichkeit aus eigener Kraft. Das Paradox der wachsenden sozialpolitischen Umverteilung bei wachsendem Wohlstand der Masse ist freilich auch durch diesen Hinweis nicht gelöst, sondern nur in seiner Schroffheit gemildert. Dieser wachsende Wohlstand, der materielle und geistige Fortschritt in der Kunst, Lebensläufe zu führen, hat eine große Zahl neuer Bedürfnisse geschaffen, die das alte familiale Sicherheitssystem nicht kannte. Hierhin gehört der Siegeszug der neuen Medizin mit den sozialpolitischen Neubelastungen, die er gebracht hat; hierhin gehören aber auch neue Auffassungen von der Menschenwürde. So wissen wir zum Beispiel heute, daß es manchmal Unrecht wäre, einen alten Menschen dem Haushalt seiner Kinder und Enkel zu überlassen, auch wenn der selbständige Haushalt des alten Menschen mehr sozialen Aufwand erfordert. Auch der Familienverband kann grausam sein und ist kein letzter Wert. Es geht hier um Beispiele dafür, daß manche Leistungen der sozialpolitischen Umverteilung aus einem erhöhten Lebensanspruch hervorgehen, der von den politischen Trägern der sozialen Bewegung eher erkannt, formuliert und honoriert wird als von der Familie, so daß die Probe aufs Exempel, was nämlich die Familie tun würde, wenn die Umverteilung nicht wäre, gar nicht gemacht werden kann. Hier liegt eine der merkwürdigsten Wandlungen der neuesten Zeit vor: Die Feinfühligkeit und die vorausschauende Phantasie der Verbände und Parteien sind in sozialen Sachen gegenüber der Begriffswelt des Einzelhaushalts zweifellos überlegen; diese kleine Welt ist immer im Rückstand, daher kommt es auch, daß der einzelne seine sozialen Wünsche erst geltend macht, wenn man ihm dafür die derzeit gültigen Formulierungen und Anspruchsweisen beigebracht hat. Auch das gehört zum Zusammenhang zwischen Größenverhältnissen und Sozialpolitik.

Den ersten Abschnitt meines Referats, der das Verhältnis der Sozialpolitik zur Betriebsgröße betrifft, muß ich mit diesen Hinweisen abschließen. Alle die einzelnen Zusammenhänge wären natürlich sehr viel gründlicher zu untersuchen und zu behandeln, als es hier geschehen kann. Ich möchte das Resultat dahin zusammenfassen, daß sich *eine deutliche Verwandtschaft zwischen der interventionistischen Sozialpolitik des Staates und der wachsenden Betriebsgröße* erkennen läßt. Aber nicht, weil das eine vom anderen direkt abhinge, sondern weil der Prozeß des technischen und wirtschaftlichen Fortschritts, soweit er zur wachsenden Betriebsgröße führt, die Mittel erbringt, um die Erleichterung der Arbeitsbedingungen und die Umverteilungen so zu bewirken, daß der einzelne, der im Arbeitsleben steht, nicht merkt, was ihm an Einkommen genommen wird. Zweitens macht dieser Pro-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zeß der Konzentration, diesmal im Zusammenhang mit der räumlichen Konzentration, die Lebensform ungünstiger, er führt teuere, kollektive Ersatzmittel für früher kostenlose individuelle Genüsse herbei; ein Kindergarten kostet Geld; ein Stück Wald hinter dem Hause ist umsonst. Das heißt also, daß der Zusammenhang zwischen Konzentration und Sozialpolitik erst ganz deutlich werden würde, wenn wir die scheinbare Minderstellung der Kleinbetriebe gegen die jeweiligen örtlichen Voraussetzungen für ein vernünftiges Familienleben von Arbeitnehmern überhaupt abwägen könnten.

II.

Bisher war von dem Einfluß der Betriebsgröße auf die Sozialpolitik die Rede. Jetzt wäre umgekehrt zu prüfen, *welchen Einfluß ein entfaltetes System der Sozialpolitik,* insbesondere eine weit ausgebildete soziale Einkommensumverteilung, *auf die Konzentration ausübt.*

Die *sozialpolitische Umverteilung* mit rechtlichem Zwangscharakter in Form von Pensionen, Renten und ähnlichen Leistungen übersteigt inzwischen die Hälfte des Nettoeinkommens aus Lohn und Gehalt. Diese Umverteilung ist seit dem Beginn dieses Jahrhunderts stetig gesteigert worden. Diese Aufwärtsentwicklung ist in allen Industriestaaten ähnlich. Sie ist in Deutschland immer dann besonders lebhaft vorangeschritten, wenn Wirtschaftsentwicklung und Beschäftigung günstig waren. Man könnte also zunächst die Vermutung aussprechen, daß *die Umverteilung mit wachsendem Wohlstand zunimmt.* Merkwürdig an dieser Gesetzmäßigkeit ist weiter, daß die *Umverteilung mit einer immer ausgeglicheneren Einkommensverteilung einhergeht.* Das heißt: die Umverteilung wächst nicht nur mit wachsendem Wohlstand, sondern auch mit wachsender Nivellierung der wirtschaftlich erzielten Einkommen, auch außerhalb des Nivellierungseffekts der Umverteilung selber.

Nun besteht gar kein Zweifel, daß die Sozialpolitik bewußt oder unbewußt vielfach diejenigen Wünsche an die gesellschaftliche Entwicklung zum Ausdruck bringt, die einer Gesamtvorstellung von der Zukunft dieser Gesellschaft überhaupt angemessen scheinen. Die sozialpolitische Umverteilung betätigt sich in einem ganz erheblichen Umfange *nivellierend,* nicht nur, wo es sich um Fürsorge und Versorgung handelt, sondern auch in der Sozialversicherung, die ja in vielen Leistungsgruppen Versorgungscharakter trägt. Überwiegend nivellierende Tendenz aber haben auch die Tarifverträge und die Gehaltsreformen im öffentlichen Dienst seit dem Ende des ersten Weltkriegs: Immer spricht das Prinzip der sozialen Gerechtigkeit für die Verringerung der Einkommensunterschiede, das heißt: wo gesellschaftspolitisch bewußt gehandelt wird, wird nivelliert. Dem höchst ver-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dächtigen natürlichen Spiel der Kräfte bleibt es dann überlassen, wieder nach der Leistung zu differenzieren, wo es unumgänglich ist Dies ist offenbar eine ganz allgemeine Formel der gesellschaftlichen Ideale in einer Massendemokratie, in der die Sozialpolitik nur einen Teilvorgang darstellt.

Nun liegen die Dinge freilich etwas komplizierter insofern, als die Hauptmasse der Empfänger der Einkommensumverteilung, die die Sozialpolitik vornimmt, jenen 50 vH der Gesamtbevölkerung angehören, die kein Markteinkommen haben; ein Personenkreis, der nach der früheren agrarischen Gesellschaftsverfassung von dem Haushalts- und Familienverband, der zugleich ja Erwerbsstätte war, mitgetragen worden ist: also das ausgediente Alter, die noch nicht erwerbstätige Jugend, die Kranken und die Arbeitsunfähigen aller Art.

Diese Nivellierungstendenzen können vielleicht im letzten mit den Gleichheitsprinzipien des Naturrechts und der Französischen Revolution in Verbindung gebracht werden, wie sie heute noch, etwa in Festreden des Internationalen Arbeitsamtes in Genf, in fast unveränderter Frische vorgetragen werden. Der Widerstand, der im vorigen Jahrhundert bei einer vollen und unerbittlichen Konkurrenz vieler kleineren und mittleren Einzelbetriebe gegen jede sozialpolitische Auflage geleistet wurde, insbesondere auch wegen der Exportchancen, dieser Widerstand ist laufend schwächer geworden. Mit und seit der Novelle von 1949 sind allein die *Sozialversicherungsbeiträge vom Arbeitslohn* sprunghaft gestiegen und betragen zur Zeit 29 vH. Im Gegensatz zur Finanzierung aus Steuermitteln werden diese Lohnabzüge vom Arbeitgeber und Arbeitnehmer klaglos hingenommen. Und je größer die Betriebe sind, je stärker ihre Position auf dem Markt traditional gesichert ist, um so selbstverständlicher vollzieht sich der Vorgang der Finanzierung dieser steigenden Ausgaben über die Verkaufspreise. Der Beitragsaufwand geht sozusagen unmittelbar in den allgemeinen wirtschaftlichen Blutkreislauf über. Und bei Andauern der bisherigen Aufwärtsentwicklung des Volkseinkommens braucht niemand zu fürchten, daß diese steigenden Auflagen das reale Nettoeinkommen der Arbeitnehmer oder die Erträge des Arbeitgebers ernstlich tangieren könnten. Ein extremes Beispiel dieser Verdauungskraft stellt der *Lastenausgleich* dar, der im Laufe von etwa dreißig Jahren über 90 Milliarden DM umverteilt, die nach der Ethik der Gesetzgebung einen Vermögensausgleich darstellen sollen. Faktisch wird auch diese Umsetzung vom Gütermarkt getragen, und wiederum sind es, wie beim Kindergeld, nur die kleinen Betriebe, die ihre Belastungen häufig ins Feld führen. Wachsender Monopolismus wie auch schneller technischer Fortschritt wirken als Verdauungssäfte in diesem Prozeß.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Jene Beitragseinnahmen, die für den Pflichtversicherten einen Abzug von 29 vH vom Bruttolohn bedeuten, deckten nur 23,4 Milliarden von den Rentenleistungen des Jahres 1958. Weitere 20 Milliarden mußten aus Steuermitteln hinzugefügt werden, teils als Zuschüsse zu den Sozialversicherungen, teils für Beamtenversorgung, Kriegsopferversorgung und Fürsorgeleistungen. (Läßt man den Lastenausgleich und die Beamtenpensionen, die freilich auch aus dem wirtschaftlichen Einkommen abgezogen werden müssen, außer Betracht, so ergibt sich ein sozialer Umverteilungsaufwand aus Steuermitteln von etwa 10 Milliarden.) An der Aufbringung der 20 Milliarden sind die Arbeitnehmer durch die Lohnsteuer, vor allem aber durch die Verbrauchsteuern wiederum entscheidend beteiligt. Das Schlagwort von Alwa *Myrdal,* daß in den modernen Systemen wahrscheinlich die Armen für die Armen bezahlen, hat also durchaus seine Bedeutung behalten. Ja, wir sind so weit, daß wir die Arbeitnehmerhaushalte mit Renten, zum Beispiel mit Kindergeld, ausstatten müssen, damit sie ihrer Pflicht zur Beitragsleistung für die Einkommensumverteilung überhaupt entsprechen können. Dieses vollendete Taschenspielerkunststück hat kürzlich der Bundesarbeitsminister wie folgt dargestellt: „Wir laufen Gefahr, in einen circulus vitiosus zu kommen, wenn wir Gruppen unseres Volkes, denen es mitunter nur nach den Worten sehr beredter Interessenvertreter schlecht geht, Subventionen aus Mitteln gewähren, die wir über Steuern oder erhöhte Preise zum Teil aus den Taschen derjenigen nehmen, denen es erheblich schlechter geht und denen wir dann über erhöhte soziale Hilfen, Renten usw., einen Ausgleich bieten müssen." (Bundesarbeitsblatt 10/1960, S. 332.)

Es wäre zu weitläufig zu begründen, daß diese umverteilende Sozialpolitik jene von Adolph *Wagner* genannten Mißstände im Gebiet der Verteilung zwischen Profit und Lohn gar nicht trifft. Für *Wagners* Zeit ist der Begriff Profit noch anwendbar, aber auch für die von Herrn *Salin* gemachten Ausführungen gilt, daß sich die Sozialpolitik faktisch, moralisch und politisch ohne die faktische und geistige Mitwirkung derer vollzieht, die um 1900 als Angeklagte oder als sozialpolitische Avantgardisten wie *Zeiß* oder Wilhelm *Merton* bekannt waren. Diese Quoten werden bei dem heutigen Umverteilungsverfahren so wenig berührt, daß ich jede Spekulation über diesen Zusammenhang hier außer Betracht lassen kann.

Offenbar befinden wir uns jetzt an einem Grenzpunkt der Entwicklung. Eine nennenswerte Verstärkung der gesetzlich erzwungenen Umverteilung erscheint allgemein als unmöglich. Für den Zusammenhang zwischen dieser Sozialpolitik und der Konzentration, insbesondere der Einkommen und Vermögen, ergibt sich aber eine höchst bedauerliche Gesetzmäßigkeit: Wenn es richtig ist, daß Selbstfinanzierung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und Konzentration im engsten Zusammenhang stehen, und wenn es richtig ist, daß die Bildung von Vermögen bei den Arbeitnehmern wirtschaftspolitisch und gesellschaftspolitisch dringend erwünscht wäre, so gibt die ausgebildete soziale Einkommensverteilung auf diese Wünsche eine eindeutige Antwort: *Sie erschwert alle diese Lösungen aufs äußerste.* Einmal nimmt sie dem Arbeitnehmer die meisten Beträge weg, die er sparen und investieren würde. Zum anderen nimmt sie ihm aber auch die Sorge vor Krankheit, Arbeitsunfähigkeit, Arbeitslosigkeit und unversorgtem Alter weitgehend ab. Sie beseitigt damit also wichtige Vorsorgezwecke, um derentwillen der einzelne sparen und investieren könnte, indem sie diese Vorsorgezwecke in ihrer zwar buntscheckigen und schwer berechenbaren, aber im ganzen doch sehr wirksamen Weise für den einzelnen erfüllt.

Das ist nun das Ende einer hundertjährigen Entwicklung, die mit dem Bau der europäischen Eisenbahn aus den Vorsorgegeldern des damaligen Bürgertums begonnen hatte. In der Zeit, in der Arbeiter und Angestellte in allmählicher Entwicklung eine neue breite Schicht von Einkommensbeziehern geworden sind, die bei entsprechenden Lebenszielen zum Sparen und Investieren in einigem Umfange in der Lage wären, ist nun zugleich *der Ersatz solcher Einzelinitiative durch ein kollektives Schutzsystem mit Rechtscharakter* herangebildet worden, das die vorhandenen finanziellen und psychologischen Vorsorgemöglichkeiten geradezu absorbiert. Eine Zeitlang konnte es scheinen, als ob die große Kapitalansammlung der Invaliden- und Angestelltenversicherung, die das Gesetz früher vorschrieb, eine Ersatzform der privaten Kapitalbildung werden könnte. Seit der ersten Inflation sind auch diese Ziele nicht mehr erreicht worden, und mit der Reform von 1957 ist der Gesetzgeber von diesem Gedanken überhaupt völlig abgewichen. Seitdem beruht die Sicherheit der Renten auf den Zwangsbeiträgen der jeweils Versicherten oder, wie man sagt, auf der Solidarität zwischen den Generationen, nicht auf der Abzweigung und Aufspeicherung von Einkommensteilen. Bis zu dieser neuesten Form der sozialen Sicherung hat es, vom Strumpfsparen abgesehen, niemals eine andere Vorsorge gegeben als die Anlage in Kapitalgütern. Erst heute verfügen wir über einen Apparat, der ohne jedes Speicherwerk, aus der Hand in den Mund lebend, jährlich rund 40 Milliarden umsetzt.

Die Chancen einer Vermögensbildung bei den einzelnen sind trotzdem nicht gleich null. Weder die Sparkassen noch die private Lebensversicherung haben zu klagen. Es wird also aus den Nettoeinkommen der Arbeitnehmer immer noch Vorsorge getrieben. Von den 14 Millionen privaten Krankenversicherungsverträgen ist ein erheblicher Teil von Pflichtversicherten abgeschlossen, die sich zusätzliche Leistungen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sichern wollen. Im übrigen aber sind dies kleine Rinnsale, verglichen mit den öffentlichen Leistungen, deren kapitalisierter Wert eine nicht mehr vorstellbare Größe ausmachen würde.

Wenn die Vermutung richtig ist, daß der sozialpolitische Elan von jeher mit einem sehr tief begründeten Streben nach Gleichheit zu tun hat, so ist es eine notwendige Konsequenz dieses Gleichheitsstrebens, daß die Ausgleichsleistungen zugunsten der Schwachen immer mehr zentralisiert werden müssen; das heißt, *die Sozialpolitik hat ihr eigenes Gesetz der Konzentration, was die Träger und Maßstäbe ihrer Aktivität angeht.*

Da ist zunächst die *technisch* bedingte Konzentration. Eine bestimmte *Mindestgröße* ist zwingend, wenn man — und dieser Weg ist durch die Entschlüsse der achtziger Jahre festgelegt — sozialpolitische Hilfe durch Sozialversicherungssysteme bieten will. Auch wenn die heutigen Sozialversicherungen den Namen „Versicherung" kaum noch verdienen, so bleibt doch diese Bindung an die Mindestgröße bestehen.

Noch wichtiger sind die *politischen* Tendenzen, die zur Großorganisation führen. Von früh an ist die Sozialpolitik sowohl im Arbeitsschutz wie in der Einkommensumverteilung Reichs- oder Bundessache gewesen. In den achtziger Jahren hat man sich gegen den Versuch, nach Ortsklassen gestaffelte Invalidenrenten zu schaffen, für die Einheitslösung entschieden. Und heute ist es ganz selbstverständlich, daß die örtlichen Lebensverhältnisse kein Grund zur Differenzierung sein dürfen. Es hat sich hier eine einzigartige Konstruktion des Zentralismus ergeben, in dem das Parlament das Monopol für die Rentensteigerungen in Anspruch nimmt. Die Vereinigten Staaten und Deutschland bieten ein Sonderproblem des Zentralismus, nämlich im Verhältnis des Gesamtstaates zu den Gliedstaaten. In beiden Ländern ist die Entwicklung vielfach davon ausgegangen, daß der Gesamtstaat die Gliedstaaten ermahnte, sich sozial zu betätigen. Die Länderverfassungen enthalten in der Regel viel mehr soziale Verpflichtungen als die Bundesverfassung. Aus Mahnungen werden dann Subventionen für diejenigen, die bestimmte Eigenleistungen garantieren und ein bestimmtes Niveau der sozialen Umverteilung erreicht haben. Von da aus geht die Entwicklung schrittweise zur Übernahme der Aufgaben auf den Gesamtstaat mit dem Endziel der Übernahme aller entscheidenden Aufgaben auf den „Bund". Auch hier handelt es sich um eine *Einbahnstraße.* Die Entwicklung geht *nur in Richtung auf die Stärkung der Zentralgewalt,* ja, *die Sozialpolitik ist ein sehr wesentliches Vehikel dafür geworden.* Politisch überzeugende Rentengründe lassen sich offensichtlich, zumal hier das Bundesparlament die schöpferische Gestaltung monopolistisch in Händen hat, nur auf Reichs- oder Bun-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

desebene formulieren und durchsetzen. Sie müssen von großer, allgemein anerkannter Dignität sein, im Bayerischen Wald so gut wie in Hamburg. Das Gleichheitsprinzip ist bei all diesen Dingen wirksam, und *das Gleichheitsverlangen ist ja allein ein Motor des Zentralismus,* ob es sich nun um die Gleichheit der Renten nach einer Theorie der „basic needs" und „flat rates" wie im *Beveridge*-Plan handelt oder um die Proportionalität zwischen Lohn- und Rentenkaufkraft, wie sie in dem Wort „Vollrente" gemeint ist. *Der größte Motor der Leistungsgleichheit ist das Gesundheitswesen.* Denn es ist nun einmal nicht zu bestreiten, daß Blinddarmentzündungen ganz unabhängig von Wohlstandsstufen die gleiche ärztliche Sorgfalt erfordern. Wenn es einmal eine öffentliche Gesundheitspolitik gibt, so ist der Schritt zur gleichartigen öffentlichen Leistung in allen medizinisch gleichartigen Fällen schnell getan.

Eine Gerechtigkeitsvorstellung, der jede Ungleichheit verdächtig ist, hat sich ausgebreitet und erstrebt die Einebnung nicht nur der Einkommensunterschiede zwischen Verdienern und Nichtverdienern, sondern auch den regionalen Ausgleich zwischen Gebieten mit hohem und solchen mit niedrigem Lebensstandard. Daher werden auch alle örtlichen Maßstäbe, wie sie zum Beispiel die Fürsorge zum Ausgangspunkt nimmt, in Zweifel gezogen. Vom Vergleich in der Gegenwart greift diese Gleichheitsgerechtigkeit über auf die Chancen für die Zukunft. Warum sollen die einen Kinder bei gleicher Begabung schlechtere Chancen haben als die anderen? So wurde uns zum Beispiel im Jahre 1950 vorgerechnet, daß auf den Berufsschüler im Bayerischen Wald ein Jahresaufwand von etwa 6 Mark entfiele, während in Hamburg für den gleichen Zweck 120 Mark jährlich aufgewendet werden. Und ist hier das Gleichheitsprinzip nicht berechtigt?

Nun geht es gar nicht um diese Entscheidungen, sondern um *die Wirkung des Nivellierungsprozesses auf die Konzentration.* Dabei handelt es sich nicht um die Frage, ob die Tendenz zur Nivellierung, die ja geradezu zum Wesen des Zentralstaates gehört, verwerflich oder begrüßenswert ist. Für ein solches Urteil fehlt mir die Kompetenz bei weitem. Soviel aber ist unbestreitbar, daß *die Chance zur Kapitalbildung aus privatem Einkommen mit der fortschreitenden Nivellierung immer geringer wird;* je ungleicher die Verteilung der Einkommen ist, desto größer ist die Chance der privaten Investition, auch wenn diese Ungleichheit sonst vielen Bedenken begegnet. Alle Nivellierung aber hebt die Kaufkraft von bisher einkommensschwachen oder einkommenslosen Personen und schwächt die Kaufkraft der höheren Einkommen mit ihren potentionell größeren Spar- und Investitionsanteilen. Der Direktkonsum wird ausgedehnt. Nehmen Sie die Arbeitnehmer für sich allein, jene 80 vH der Bevölkerung, die den Stil

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

unserer Zeit bestimmen, so sehen Sie, wie die Nivellierung der Löhne, die Nivellierung der Regionen und Landschaften in den regional immer weniger gestaffelten Tarifen und die Nivellierung in den Verbrauchsgewohnheiten, im Güterangebot sich entsprechen. Die Verbrauchsbreite wächst, bestimmte Spitzenerzeugnisse werden seltener begehrt. Waren und Vergnügungen mittlerer und geringerer Güte finden wachsende Nachfrage, während andererseits eine unterste Kategorie von Waren, die um 1900 ihren typischen Markt bei den armen Leuten hatte, nicht mehr nachgefragt wird, wie etwa die Schlemmkreide, die der sparsame Haushalt jener Zeit statt der Zahnpasta benutzte.

Hutchesons „Größtes Glück der größten Zahl", dieser Slogan, der jetzt mehr als 200 Jahre überlebt hat, ist in einem Umfange verwirklicht worden, der die kühnsten Voraussagen übertrifft. Daß in dem nun angebrochenen Zeitalter, wo dem einzelnen nicht mehr viel passieren kann, die Lust und die Möglichkeit zur Kapitalsammlung gemindert wird und daß sie sich auf ganz kleine Gruppen oberhalb der Arbeitnehmereinkommen reduzieren könnte, das ist die Kehrseite der Medaille, die die Freiheit von der Not, eine gewiß nicht geringe Sache, auf der Vorderseite zeigt. Bei dieser Sachlage sind um so mehr alle Anstrengungen begründet, die Masse der mittleren und kleinen Verdiener zum Sparen und zur Kapitalbildung wenigstens in dem heute erreichbaren Maße anzuregen. Diese Einzelinitiative für die private Zukunft des eigenen Haushalts würde dem Verlust an Verantwortung entgegenwirken, die ein umfassendes staatliches Sicherungssystem nun einmal nur zu leicht herbeiführt. Die Eigentumsbildung ist aber, sozialpolitisch gesehen, ganz verschieden zu beantworten: ein Eigenheim setzt einen neuen verantwortlichen Lebensstil, die Kleinaktie setzt gar nichts.

Die schnelle Durchsetzung dieses Gleichheitsstrebens in der Sozialpolitik bedeutet zugleich *die Verneinung der überkommenen Normen in der gesellschaftlichen Stufenordnung der Verantwortung.* Der Prozeß der letzten Jahrzehnte ist geradezu, wenigstens in England, Deutschland und Frankreich, dadurch gekennzeichnet, daß in einem stürmischen Ablauf alle bisherigen Abgrenzungen über den Haufen geworfen werden. Die Selbstverantwortung im einzelnen Familienhaushalt, in der Gemeinde als sozialer Gefahrengemeinschaft, die soziale Sorgepflicht des Betriebes, die sozialen Aufgaben der Kirchen, der Verbände und Vereine, dies alles wandert nach und nach in den Schmelzofen der Unifizierung und Zentralisierung. Das schrumpft alles sichtbar und meßbar zusammen. Dabei ist in der bisherigen Entwicklung niemals erfolgreich versucht worden, für die Fortentwicklung der Gesetzgebung eine von der Mehrheit bejahte Ordnungsvorstellung über die Verteilung der Verantwortung zugrundezulegen. Die ehren-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

werten, aber technisch wahrscheinlich fragwürdigen Versuche, auf dem kleinen Teilgebiet der Krankenversicherung solche Ordnungsvorstellungen anzuwenden, haben ein Echo gefunden, das diesen Mangel völlig offenbar macht.

Lorenz *von Stein* hat dargestellt, daß das Gleichheitsstreben mit einem noch tiefer begründeten Anliegen des Naturrechts, nämlich mit dem Recht der persönlichen Entfaltung jedes Menschen, in schwieriger Weise verschränkt ist. Schon *Tocqueville* hat alle wesentlichen Schwierigkeiten dieses Verhältnisses geschildert. Seit 200 Jahren wird die neue Einigungsformel gesucht.

Ein geordneter Aufbau der sozialen Pflichten nach der Vorstellung, daß die gesamte Gesellschaft ein ethischer Kosmos sei, diese vor dem Industriezeitalter oft beschriebene Ordnung ist seit langem für die soziale Reform einflußlos geworden. Die fast unablässige Arbeit, die die Gesetzgebung beschäftigt und die weitaus den meisten Platz in allen innerpolitischen Beratungen der Legislative beansprucht, findet insoweit im luftleeren Raum statt. Sicher haben auch alle wirtschaftlichen Arten der Konzentration mit Verlusten an persönlicher Verantwortung und Reichweite zu tun. Hier aber, bei den primären und sekundären Sorgeverbänden in der Gesellschaft, sind die Dinge am eindeutigsten verlaufen. Natürlich gibt es auch Gegenargumente, die für die Schlußbetrachtung nicht verschwiegen werden dürfen.

Offensichtlich hat der bisherige Fortschritt der Umverteilung eine bestimmte *Grenzlinie* immer respektiert: *Die gesamten Leistungen an Einkommens- und Kaufkraftverlagerung sind nie so weit gegangen, daß die Nettokaufkraft der Arbeitsstunde des Verdieners effektiv gesunken wäre.* Man hat sich also in der gesamten bisherigen Entwicklung, wenigstens in Deutschland, im Rahmen der Ertragssteigerungen gehalten, die der technische Fortschritt in einer vollentwickelten und vollbeschäftigten Wirtschaft nahezu automatisch erbringt, insbesondere aber dann zur Verfügung stellt, wenn es sich um den schnellen Aufbau kriegszerstörter Produktionsverhältnisse und eine schnelle Vermehrung der Beschäftigten bei ungewöhnlich neuer technischer Ausrüstung handelt. Nur weil diese Grenzen eingehalten worden sind, sind die Gegenkräfte von seiten derer, die eigentlich die Kosten zahlen, nämlich derjenigen, die wirtschaftliches Einkommen verdienen und davon Abzüge erleiden, bisher nicht zutage getreten. Wieweit diese Grenzen auch in Zukunft eingehalten werden können oder wieweit dabei Geldverschlechterung als ein Mittel, um die Dinge hinauszuschieben und unklar zu lassen, in Frage kommen wird, bleibt abzuwarten. Noch ist das Argument, daß bei immer wachsendem Wohlstand doch auch einmal der Bedarf an sozialen Leistungen geringer werden müßte, ohne jeden Einfluß. Noch treiben auch die Einnahmen, die ja

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nach den deutschen Beitragssystemen automatisch wachsen, den Bundestag zu immer weiterem Leistungsausbau an. Das in Deutschland entscheidende Beitragssystem der Sozialversicherung erreicht diese Einnahmensteigerung spielend und ohne jedes Aufheben, während jede aus Steuern gespeiste Versorgungsleistung, wie etwa das Rentengebäude der Kriegsopferversorgung, um jeden Pfennig feilschen muß, ganz ohne Rücksicht darauf, wo die würdigeren oder dringlicheren Aufgaben vorliegen.

Freilich wäre auch einiges gegen die Vorstellung geltend zu machen, als ob dieses *ganz anonyme System* wegen des Verlustes an persönlicher Verantwortung, der damit verbunden ist, unter dem Gesichtspunkt der Menschenwürde nur negative Wirkungen hätte. Dieses System, so ungenau die Leistungen auf die einzelne Situation treffen, hat dennoch die Wirkung gehabt, eine ganze Elendsschicht, die in äußerster Armut lebte und die wir Älteren noch in unserer Kindheit gekannt haben, geradezu aufzuzehren und zu beseitigen. Und da gab es viele Formen der Not, die entwürdigender waren als alles, was hier überhaupt in Frage steht. Es gibt Verkrüppelungen des Geistes und des Leibes, wie die Englische Krankheit, die wir hinter uns gelassen haben, weil wir uns dem Wohlfahrtsstaat verschrieben. Was Herr *Salin* über die Verminderung der Lebensangst gesagt hat, ist Ihnen wohl noch in Erinnerung. Das steht nun der anderen Gewißheit gegenüber, daß ohne religiös und sittlich fundierte Sorgepflichten und Verantwortungen zu leben, kein volles Leben sein kann. Nun ist zwar niemand gehindert, auch heute noch genügend Pflichten und Verantwortung auf sich zu nehmen, auch für seinen Nächsten, wenn er Phantasie genug hat, aber er muß das schon mit einer besonderen Art von Leidenschaft betreiben als ein Sonderling, nicht mehr als selbstverständliches Glied einer gleichgesinnten Gemeinschaft. Unsere Zeit ist von den größten Sorgen erfüllt überall da, wo die sozialpolitischen Methoden der Umverteilung ihre Grenze finden: Der Mangel an Pflegekräften, der den meisten aus dem Krankenhauswesen bekannt ist, ist ja bei den schwierigeren Aufgaben, etwa bei der Irrenpflege, noch weit empfindlicher. Daran schließt sich die Schwierigkeit, in diesem Zeitpunkt des großen Wohlstandes die Menschen zu finden, die Erziehung leisten können (nicht nur die Ersatzerziehung in Heimen und Anstalten), oder Menschen, die für Erziehungsberatungsstellen taugen. Das sind nur Beispiele für notwendige soziale Aufgaben in der Gesellschaft, die für ihre Erfüllung persönliche Hingabe, ja, beiderseitiges Vertrauen voraussetzen. Das gilt selbst für die Berufsberatung, für viele Ausbildungsgänge, für viele Sparten der Gesundheitshilfe. Auf dieser ganzen Front, wo die Rentenpolitik nicht hinreicht, werden die Aussichten immer schlechter, geeignete Menschen zu finden, und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

das nicht erst seit dem jetzt erreichten Stadium der Vollbeschäftigung.

Man kann die Sozialpolitik auffassen als eine Hilfe für die Schaffung einer neuen Lebensform in dem noch immer sich wandelnden neuen Wirtschafts- und Gesellschaftszustand, den wir nur sehr unvollkommen mit dem Wort „Industriezeitalter" bezeichnen, aber mit Recht gegen alle früheren Gesellschaftstypen absetzen. Da zeigt sich zunächst eine recht fragwürdige Parallele in der Perfektion der Güterversorgung einerseits und der immer vollständigeren und immer sachlicher werdenden Automatik des sozialen Ausgleichs ohne Ansehen der Person. Haben wir eine Gesellschaftspolitik, die in beiden Fällen das richtige Maß setzen könnte? Noch immer scheint mir diese Grundfrage von der Wirtschaft eine andere Antwort zu verlangen als von der Sozialpolitik. Zwar sind wir längst darüber hinaus zu glauben, daß eine gesunde Wirtschaftsordnung sich ganz von selbst herstellte und erhielte. Aber aller bisheriger wirtschaftlicher Fortschritt, der unbestreitbar ist, ist doch zugleich nur einem sehr hohen Freiheitsgrad zu verdanken, der innerhalb einer solchen Wirtschaftsordnung genutzt wurde. Die Sozialpolitik aber, als ein Zwangseingriff zugunsten bestimmter Lebensformen, ist von vornherein nicht anders zu verstehen als ein Akt des Mißtrauens dagegen, daß die autonomen Wirtschaftskräfte, wenn auch durch eine bestimmte staatliche Politik zu einer bestimmten Wirtschaftsordnung geläutert, allein genügten, um diese neuen Lebensformen erträglich zu gestalten. Der ungeheuer wirksame Appell an die Gefühle der Unsicherheit, den die „Atlantic Charta" für die Kriegsziele des letzten Weltkriegs so wirksam auszunützen verstand, diese tiefe und sehr allgemeine Unsicherheit ist offensichtlich von dem, was man wirtschaftlich allein unter Wohlstand verstehen kann, sehr unabhängig. Diese Unsicherheit ist vielleicht nur der Deckname für etwas anderes. Ist es in Wirklichkeit der Mangel an Freiheit, der mit der räumlichen und betrieblichen Konzentration zunimmt? Kein Zweifel herrscht freilich in Fragen der geistigen und politischen Freiheit; darin möchte ich gerne *Salin* ausdrücklich zustimmen. Aber auch der Kampf für diese Freiheit wird nicht hoffnungsvoller, wenn man in diesen Begriff alles Erdenkliche hineintut. Der Begriff der Freiheit ist zu voluminös, um hier ein schnelles Urteil abgeben zu können. Denn was auf der einen Seite an Freiheit verlorengeht, könnte durch die wachsende Versorgungsbreite und Freizeit, durch den größeren Spielraum des Lebens vielleicht aufgewogen werden. Hinter dem Sicherheits- und dem Freiheitsverlangen könnte man noch ein drittes bewegendes Element vermuten: Das Streben nach einem neuen Gleichgewicht, das auf Gerechtigkeit begründet ist, nach einer sittlichen und von allen geglaubten Ordnung, die tiefer verpflichtet als die Marktbeziehungen. Hier erst zeigt sich die ganze Schwere der Auf-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gabe, die der Konzentrationsvorgang mit sich bringt. Denn dieses Gefühl, in einer sittlich geordneten Welt zu leben, hat sich ja in der ganzen bisherigen Geschichte auf kleine Räume, auf menschliche Verbindungen untereinander ganz anschaulich beziehen können. Das Wesen aller Konzentration aber ist der immer wachsende Verlust an Anschaulichkeit in diesem Sinne. Und die Schwierigkeit der Aufgabe, die ungelöst vor uns steht, ist doch wohl, offensichtlich unvermeidliche Zentralisierungen und Konzentrationen mit dem Anspruch auf eine glaubwürdige sittliche Weltordnung zu vereinigen, obgleich alles Sittliche von dem Miteinander konkreter Menschen abhängt (Beifall).

Generaldiskussion

Dozent Dr. Heinz *Cobler* (Berlin):

Sehr geehrter Herr Präsident, sehr geehrter Herr *von Beckerath,* sehr geehrter Herr *Achinger,* meine sehr verehrten Damen und Herren! Ich möchte als Unternehmer und Naturwissenschaftler, Biochemiker, Schüler von Professor *Butenandt,* dem derzeitigen Präsidenten der Max-Planck-Gesellschaft, einige Worte in dieser Diskussion sagen. „Die Konzentration in der Wirtschaft" war das Thema, das sozusagen an der Kette gehalten wurde, und ich hoffe, daß der Vortrag von Herrn Professor *Achinger* eine Kettenreaktion auslöst.

Wir haben die reale Tatsache der Konzentration in der Wirtschaft, wir haben die reale Tatsache der *Nichtkonzentration der Gesundheitsführung.* Das ist das Thema, das ich kurz beleuchten möchte. Wir schweben alle in der größten Gefahr der Verseuchung der Luft durch Staub, Gummiabrieb, Auspuffgase, chemische Fabriken, industrielle Abgase, ganz zu schweigen von der radioaktiven Verseuchung der Luft durch die Atombombenversuche. Wir haben ein Wirtschaftsministerium, ein Familienministerium, aber kein Gesundheitsministerium. Diese Tatsache, daß wir kein Gesundheitsministerium haben, kann auf die Dauer vor uns und unseren Kindern und Nachkommen nicht verantwortet werden. Ich erinnere an die Schwierigkeiten, die der Forschungsrat hatte, um das Nahrungsmittelgesetz durch das Parlament zu bringen. In diesem Gesetz ist manches aus Gründen der Wahlpropaganda oder sonstiger Vorgänge nicht so geregelt worden, wie die Naturwissenschaft es forderte. Ich denke z. B. daran, welche Schwierigkeiten es gemacht hat, auf Grund der Forschungen von *Butenandt* und Mitarbeitern das Buttergelb (1936), eine krebserregende Verbindung, als Butter-Farbstoff zu verbieten. Wenn man einer Ratte in Lösung oral oder subkutan Buttergelb verabfolgt, tritt mit Sicherheit in 3 bis 4 Monaten Krebs und der Tod des Tieres ein.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Es ist wohl unser aller Ansicht, daß wir ein *Gesundheitsministerium* haben müssen. Ich erinnere daran, daß viele Verbände, darunter die Deutsche Gesellschaft der Naturforscher und Ärzte, sich mit diesen Dingen beschäftigen, aber nicht zum Ziele kommen. Aus irgendwelchen, mir unerfindlichen Gründen wird mit der Gesundheit des deutschen Volkes Schindluder getrieben. Wir müssen nach dem Motto leben: „Mens sana in corpore sano." Es wäre ein schönes Ergebnis, wenn diese Tagung mit dazu beitragen würde, daß endlich ein Gesundheitsministerium geschaffen wird. Sie, Herr Professor *v. Beckerath*, sitzen ja direkt an der Quelle in Bonn und haben sicher die besten Beziehungen; vielleicht können Sie im Namen der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften — ich bin zum erstenmal auf einer Ihrer Tagungen, ganz zufällig, ohne eingeladen zu sein —, des Vereins für Socialpolitik, gegründet 1872, also einer sehr alten, bedeutenden Gesellschaft, etwas erreichen. Ich danke Ihnen (Beifall).

Dozent Dr. Robert *Opitz* (Freudenstadt):

Herr Vorsitzender! Meine Damen und Herren! Die Schlußworte des Herrn Professor *Achinger* über die Gerechtigkeit veranlassen mich, der ich neben meiner wissenschaftlichen Tätigkeit auch noch Unternehmer bin, einige Worte zu Ihnen zu sprechen.

Es ist in diesen Tagen viel über die Umverteilung und über die Notwendigkeit oder gar Unabwendbarkeit der Umverteilung bzw. der künftigen Verhinderung von übermäßigen Unternehmergewinnen gesprochen worden. Man setzt trotz gewisser Unsicherheitskoeffizienten sogar eine gewisse Konstanz voraus. Vorsichtige Redner räumten allerdings ein, daß die Möglichkeit, notwendige Investitionen durchzuführen, nicht beschränkt werden dürfte. Es hat jedoch niemand den Redner darauf hingewiesen, daß diese ganze Diskussion auf diejenigen, die davon betroffen sind, also denen etwas gegeben werden soll, einen sehr fragwürdigen Eindruck machen kann und daß es zweifellos Kreise gibt, die die Darlegungen nicht so verwerten werden, wie dies unserem wissenschaftlichen Ernst entspräche. Ist denn überhaupt der abhängig am Wirtschaftprozeß Teilnehmende so sehr betrogen worden? Haben die Gewerkschaften nicht sehr viel erreicht, und werden sie in Zukunft — ganz abgesehen von der Arbeitszeitverkürzung — nicht noch mehr erreichen?

Der oft mißliche Eindruck, den einzelne Unternehmer der Allgemeinheit darbieten, ist sicher nicht zu beschönigen. Aber es sind Ausnahmen. Wir sollten uns nicht dem Vorwurf einer leichtfertigen Unterstützung der Demagogie aussetzen und einmal untersuchen, wieviel Vermögen seit dem Aufbau überhaupt entstanden ist und wieviel zu aller Nutzen fast unentnehmbar in den Betrieben verblieben ist. Ich

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

glaube, es käme für den einzelnen der 24 Millionen Erwerbstätigen eine Zahl heraus, die nicht sehr hoch zu Buche schlagen würde und kaum die Verwaltungskosten der Umverteilung decken würde.

Die beste Sozialpolitik scheint mir zu sein, wie von vielen Seiten und besonders auch von Herrn Professor *Föhl* betont worden ist, die Selbstverantwortung des Einzelnen für sein Schicksal anzukurbeln und für die Allgemeinheit möglichst hohe Investitionen, die unser aller Zukunft sichern, zu ermöglichen. Dabei ist es mir allerdings auch lieber, daß der investierende Unternehmer klar und deutlich erkennbar ist bzw., wenn es sich um Publikumsgesellschaften handelt, daß die Publizität einen möglichst großen Umfang annimmt. Es kann, wie Herr Professor *Salin* sagte, der Tag kommen, wo dies alles zu spät ist. Meines Erachtens sollten wir alle Kraft darauf verwenden, unsere Politiker zu beeinflussen, daß sie Gesetze schaffen, die die Auswüchse mildern oder gar verhindern und uns im übrigen die Freiheit lassen, soviel wie möglich den technischen Fortschritt auszunutzen. Damit würden sich viele Probleme der Konzentration, die uns soviel Unbehagen bereiten, von selber lösen (Beifall).

Prof. Dr. Hans *Achinger* (Frankfurt a. M.):

Meine Damen und Herren! Ich möchte die Gelegenheit der Diskussion benutzen, um außerhalb der strengen Gliederung des Konzentrationsthemas auf die Aussagen zurückzukommen, die Herr *Föhl* gestern sozusagen programmatisch zur Weiterentwicklung, zur Gestaltung der Sozialpolitik getan hat, weil ich glaube, daß sie in dieser ganz summarischen Form völlig mißverstanden werden können. Dabei stimme ich im Grundsätzlichen der *Rückverlagerung der Verantwortung* durchaus zu.

Ich möchte zunächst einmal sagen, daß diese Dinge zu denen gehören, von denen *Camus* sagt: Es ist zwar sehr leicht, eine klare Frage zu stellen, aber es ist unendlich schwer, eine klare Antwort zu geben. Ich habe mir seit 1946/47, zum Teil in fast täglicher Schreiberei, auch in einer Reihe von Schriften, die Mühe gegeben, völlig abseitige Vorschläge dieser Art zu machen. Sie sind ohne Wirkung geblieben. Ich erinnere auch daran, daß 1955 der Bundeskanzler aus Verärgerung über Herrn *Storch* eine geheime Denkschrift angefordert hat, an deren Abfassung auch ich beteiligt war und die dann wiederum ins Wasser gefallen ist. Es hat also auch an detaillierten Vorstellungen nicht gefehlt. Andererseits ist es völlig richtig zu sagen, daß immer noch die Hauptaufgabe zu tun ist, nämlich daß eine planerische Vorstellung von dem, wie es weitergehen soll, unerläßlich ist und immer dringender wird.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Nun wollte ich zu dem vereinfachten Schema etwas Detaillierendes sagen. Herr *Föhl* hat zwei Vorschläge vorgebracht. Erstens: Gebt doch dem inzwischen erstarkten Einzelhaushalt die Verantwortung zurück, die ihm gebührt! Wenn dann noch öffentliche Hilfe notwendig ist — begrenzt sie auf das Notwendigste, etwa im Sinne von *Beveridges* „flat rates". Ich will darauf nicht eingehen, weil es mindestens ein Dutzend Lebensrisiken gibt, die alle verschieden sind. Ich möchte nur zwei Bemerkungen dazu machen.

1. Man kann nicht gut Risiken auf die Familie zurückwerfen, die sie niemals getragen hat. Beispiel: Arbeitslosigkeit aus gesellschaftlichen Gründen. Die Familie kann dieses Risiko praktisch nicht tragen. Sie hat es nicht getragen, und früher — 1880 gehörte noch mehr als die Hälfte der Bevölkerung dem agrarischen Raum an — hat es in diesem Umfang nicht bestanden. Es gibt also eine Reihe von Risiken, die überhaupt nicht in das Schema der Rückverlagerung passen.

2. Man muß fragen, ob ein Risiko vernünftigerweise auf den einzelnen zurückübertragen werden kann angesichts sehr vieler kollektiver Einrichtungen, ohne die der moderne Mensch nicht leben kann. Gerade dafür ist das Gesundheitsgebiet ein wichtiges Beispiel. Die Krankenhäuser sind ja Kollektiveinrichtungen, ohne die die Bevölkerung nicht leben kann. Weitaus die meisten Kinder werden im Krankenhaus zur Welt gebracht, weil es sich als gesünder erwiesen hat. Hier ist etwas kollektiv gestaltet worden, was zur Zeit um 1900 durchaus Privatsache war. Solche Beispiele gibt es eine ganze Menge. Ich darf auf die Altersheime, überhaupt auf die Not der wachsenden Altersschicht verweisen.

Es gibt auch Fälle — und sie sind sehr ernst zu betrachten —, wo die Zurückverweisung des Anspruchsrechts des Schwächeren an den Familienverband grausamer ist als alles andere. Das sagt nichts gegenüber der Dominanz der Familie, aber in Einzelfällen kann eine solche Zurückverweisung ausgesprochen grausam sein.

Ich gebe Herrn *Föhl* insofern recht, als man Vorschläge, wie er sie erörtert hat, am Anfang nicht unter dem Gesichtspunkt betrachten darf, ob sie politisch eine Chance haben oder ob man ihretwegen von gewissen Leuten für verrückt erklärt wird. Diese Gefahr muß man immer eingehen. Sonst kommt nur das heraus, was man die Selbstbestätigung der vorhandenen Apparatur und die ewige Gestrigkeit des Rechts nennen könnte. Die Erwiderungen, die wir bekommen, gehen ja meist dahin: Was wollt ihr denn, das steht doch im geltenden Recht anders! — Herrn *Föhls* Vorschläge werden nun ja gedruckt herauskommen. Hoffentlich bekommen sie nicht zu viele zu Mißverständnissen geneigte Menschen zu lesen. Ich würde diese Vorschläge

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sehr vorsichtig und differenziert zu machen versuchen, nach allem, was in den letzten Jahren passiert ist.

Ein weiterer Punkt ist hier zu erwähnen. Ich würde mir überhaupt erst einmal auf einer Tagung ein Bild dessen zu verschaffen suchen, was die *Arbeitnehmerpersönlichkeit* ist. Nachdem auf solchen Tagungen bis zum Überdruß die Unternehmerpersönlichkeit publiziert worden ist, besteht langsam der Eindruck bei mir, daß viele gutwillige und reizende Leute unter den Unternehmern, vor allem kleinere auf dem Land, nachdem sie sehen, daß ihr Unternehmerbild mehr und mehr ins Schwinden kommt — das hat Herr *Salin* sehr richtig dargelegt —, jetzt dem Arbeitnehmer die Ideale einpflanzen wollen, die ihn zu einem Unternehmer im Kleinformat machen sollen. Der Arbeitnehmer soll z. B. risikofreudig werden, er soll den Gefahren des Lebens gegenüber sich so verhalten wie ein Unternehmer, er soll jederzeit bereit sein, auch mit einem negativen Ausgang zu rechnen. Das ist, vom Haushaltswesen des einzelnen aus gesehen, barer Unsinn. Es verfärbt aber die Frage der Repatriierung der Verantwortung sehr stark, wenn man sich mit einem völlig verschwommenen und vagen Arbeitnehmerbild begnügt. Wir müßten da zunächst einmal einige Vorarbeit leisten. So einfach wie für Adam *Smith* ist es nicht. Seine Aussage — ich kann sie im Augenblick nicht wörtlich zitieren — galt damals für eine ungeschiedene Schicht von kleinen Unternehmern, Handwerkern, Kleingewerbetreibenden usw. Man muß sich einmal mit einer Typusvorstellung des Arbeitnehmers befassen, über die wir uns irgendwie einig werden. Das würde ich für die Voraussetzung der weiteren Klarstellung halten.

Es wird ja über alle praktisch gescheiterten Versuche hinaus, vor allem den 1952 torpedierten Vorschlag einer unabhängigen Studienkommission für Sozialreformfragen, versucht, etwas zu unternehmen. Es laufen immer noch die Arbeiten der Deutschen Forschungsgemeinschaft weiter, die *Mackenroth* seinerzeit mit seinem Berliner Vortrag entzündet hat. Es besteht ferner bei der DFG die Kommission für vordringliche sozialpolitische Fragen, deren Aufgabe soeben umgewandelt ist in die breitere Gestalt eines Schwerpunktprogramms für diese Fragen, an dem mitzuwirken alle Wissenschaftler gebeten sind, die überhaupt Zeit und Gelegenheit haben. Einzelheiten kann ich hier nicht besprechen.

Ich wollte das aber auch erwähnen, weil ich glaube, daß der Zustand der Sozialpolitik als geistiger Angelegenheit in Deutschland überaus dürftig ist. Die letzte einigermaßen unabhängige Zeitschrift, die wir noch haben, ist dauernd am Kaputtgehen. Alles, was an Blättern vorhanden ist, sind ausgehaltene Zeitschriften von Organisationen, entweder von Sozialversicherungsträgern, die ihren Leuten erklären, was

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rechtens ist und notwendig ist, also Hauszeitschriften, oder von den unzähligen Interessenverbänden, die sich inzwischen als Mittler des staatlichen Goldregens eingefunden haben, weil der einzelne es nicht mehr übersehen kann. Wir haben keine sozialpolitische Zeitschrift von Rang, wenn ich den „Sozialen Fortschritt", den ich schätze, der aber auch nicht das erfüllt, was notwendig ist, ausnehme. Ich hoffe sehr, daß sich die wissenschaftlichen Bemühungen, für die ich sprechen wollte, steigern lassen, obgleich die Schwierigkeiten ungeheuer groß sind.

Noch ein Wort zu dem *Gesundheitsministerium.* Ich bin aus anderen Zusammenhängen mit dieser Frage befaßt und auch mit Ärzten in ständiger Verbindung. Ich stehe selbst unter dauerndem Beschuß, dafür einzutreten, daß da etwas geschieht. Ich will das aber offenlassen, weil die Gremien, die darüber verhandeln, laufend tätig sind. Ich wollte etwas anderes sagen, was die wissenschaftliche Seite betrifft. Es ist uns bisher nicht gelungen, einen einzigen *Lehrstuhl für Sozialmedizin* in Westdeutschland zu bekommen. Der Mensch hört für die Medizin mit dem Ende des Kindheitsstadiums auf, ein ganzheitliches Wesen zu sein. Für sie existieren dann nur noch Hals-Nasen-Ohren, Inneres, Haut usw. Wir haben uns eindringlich um Abhilfe bemüht. Wir brauchen wenigstens ein Universitätslehrinstitut, das über den ganzen Menschen handelt und so den sozialpolitisch brauchbaren Arzt vorbereitet (Beifall).

Prof. Dr. Dr. Carl *Föhl* (Tübingen):

Nachdem Sie, lieber Herr Kollege *Achinger,* mir gestern angedeutet hatten, Sie würden in Ihrem Referat gegen die von mir vorgetragene Auffassung einige Einwendungen machen müssen, habe ich mich mit einiger Besorgnis gefragt, worin eigentlich unser Gegensatz bestehen könnte. Ich bin deshalb erfreut, feststellen zu können, daß ein solcher Gegensatz offenbar nicht vorhanden ist, ja, daß in Ihrem Vortrag nicht ein einziger Satz enthalten war, dem ich widersprechen müßte. Ich begrüße es, daß Sie auf die Mißverständnisse hingewiesen haben, die sich möglicherweise aus den Schlußbemerkungen, die ich meinem Referat hier zugefügt habe, ergeben könnten. Ich stimme Ihnen zu in der Ansicht, daß sozialpolitische Maßnahmen nur auf Grund einer sehr genauen Kenntnis der Mentalität und der Lebensumstände der verschiedenen sozialen Gruppen getroffen werden sollten, und ich bekenne gerne, daß meine eigenen Auffassungen auf diesem Gebiet eher auf meinen begrenzten persönlichen Erfahrungen als auf einer systematischen Durchforschung der Gegebenheiten beruhen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Sie haben davon gesprochen, daß wir uns bemühen sollten, ein wahrheitsgetreues Bild des Arbeiters zu gewinnen. Darum habe ich mich freilich bemüht in all den unzähligen Kontakten, die ich als Unternehmensleiter vor allem in Polen und nun seit vielen Jahren in Schwaben mit der Arbeiterschaft und mit den Vertretern ihrer Organisationen hatte. Es mag sein, daß das Bild, das ich so gewonnen habe, lückenhaft und ein wenig verzeichnet ist. Mich hat es zu der Überzeugung geführt, daß das Verlangen nach Sicherheit, nach Geborgenheit, so vordringlich es in einer Welt der unüberschaubaren Risiken sein mag, nicht das einzige Anliegen der „Unselbständigen" ist, sondern daß daneben andere Sehnsüchte, der Wunsch zu leisten und seine Leistung anerkannt zu sehen, der Wunsch, Verantwortung zu tragen, der Wunsch endlich, das eigene Schicksal selbst zu gestalten, noch durchaus lebendig und ansprechbar sind. Ich habe die Überzeugung gewonnen, daß der Mann in der Geborgenheit allein nicht seine Erfüllung finden kann, daß zu einem vollen Lebensgefühl mehr gehört als keine Angst mehr haben zu müssen. Wir haben durch das allumfassende System unserer sozialen Sicherung dem Arbeiter die Lebensangst genommen. Das war notwendig, vordringlich und richtig. Aber wir haben ihm damit zugleich noch etwas anderes genommen, etwas, das wir ihm ganz gewiß nicht nehmen wollten: *die Verantwortung für sich selbst und für sein eigenes Schicksal.*

Ich weiß, daß niemand das Rad der Geschichte plötzlich herumwerfen kann und daß man, wenn man es versuchte, vielleicht mehr Unheil als Nutzen stiften würde. Ich weiß, daß man bei allen Eingriffen in die unübersehbare Vielfalt der Lebensumstände anderer äußerst behutsam vorgehen muß. Dennoch: Wir dürfen das Ziel nicht aus den Augen verlieren, das Ziel, die Persönlichkeitswerte des Menschen zu entfalten. Wir müssen dem Menschen die Chance geben, Verantwortung zu tragen und durch die Bewährung in eigenen sittlichen Entscheidungen zur Persönlichkeit zu reifen. Das ist schwer. Aber wer will sagen, daß es heute unmöglich sei?

Ich denke, daß dieses Ziel um so leichter zu verwirklichen sein müßte, je besser es uns gelingt, dem Arbeiter über die Ansammlung von Gebrauchsvermögen hinaus die Bildung eines, wenn auch bescheidenen disponiblen Vermögens zu ermöglichen, für dessen sinnvolle Verwaltung ihm ganz allein die Verantwortung obliegt. Durch die von mir vorgetragene Analyse der privaten Vermögensbildung habe ich aufzeigen wollen, daß es trotz des Fehlschlagens unserer konventionellen lohn- und steuerpolitischen Redistributionsversuche, das voraussehbar gewesen wäre, noch eine ganze Reihe anderer, vor allem steuerlicher Beeinflussungsmöglichkeiten gibt, deren Ausnutzung, wenn sie behutsam nach wohlüberlegter Auswahl der möglichen Maßnahmen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und in den gebotenen Grenzen geschieht, besseren Erfolg versprechen würde.

Es ist so oft in diesen Tagen bei der Diskussion steuerlicher Maßnahmen vom Gesichtspunkt der Gerechtigkeit gesprochen worden. Ich stelle die Frage, was bei der Verteilung unserer Steuerlasten auf die Schultern der Steuerpflichtigen *„gerecht"* zu nennen ist? Ist es ungerecht, wenn man die Lasten so verteilt, daß diejenigen am stärksten belastet werden, denen aus dem Marktgeschehen ein Einkommen, beispielsweise eine Knappheitsrente, zufließt, das wir weder als Vergütung für eine Tätigkeit, noch als eine solche für die Überlassung von Kapital definieren können? Kann jemand im Ernst die These vertreten, die sich in einer Marktwirtschaft ergebende Einkommensverteilung sei in irgendeinem Sinne „gerecht" und bedürfe keiner Korrektur? Wenn wir aber korrigieren, und das haben wir doch schon längst versucht, wie wollen wir beurteilen, was eine „gerechte" Korrektur ist?

Nur wenn wir ein Ziel haben, nur wenn wir *ein bestimmtes Leitbild* vor Augen haben, nach dem wir die Gesellschaft bewußt gestalten möchten, können wir aussagen, ob eine Maßnahme der Erfüllung der Aufgabe dient, die wir uns gesetzt haben. Tut sie es, dann wird sie, sofern das Denken und Handeln der Menschen nicht von einem gemeinsamen Sittengesetz beherrscht ist, dem einen als gerecht, dem anderen als ungerecht erscheinen. Niemand aber wird bestreiten können, daß sie zur Erreichung des gesetzten Zweckes „berechtigt" ist.

Wer auch immer seinen Einfluß auf Menschen dazu benutzt, solche Maßnahmen durchzusetzen, den wird man des „Dirigismus" beschuldigen. Mit Recht! Aber was heißt das schon! Hat jemals eine Elite eine Gesellschaft gestaltet und ein Sittengesetz geschaffen, ohne in diesem Sinne „dirigistisch" zu sein?

Ob ein solches Leitbild der Gesellschaft einem genügend großen Kreis der Denkenden, der Verantwortungsbewußten, der zum schöpferischen Schaffen Berufenen gemeinsam ist, ob es möglich ist, für seine Verwirklichung die Herzen der Menschen zu erwärmen, ob die Menschen unserer Industriegesellschaft dafür noch ansprechbar sind, das sind die letzten und ernstesten Fragen. Nationalismus und Klassenkampf gehören der Vergangenheit an. Die Zeit der Gruppenindividualismen mit ihren einander feindlichen Gemeinschaftsideen geht zu Ende. Die Technik, der weltumspannende Verkehr und die furchtbare Wirkung moderner Kampfmittel sind im Begriff, sie zu überwinden. Mir scheint, daß wir vor einer unausweichlichen Alternative stehen: Entweder sind die Kräfte des Geistes, des Willens und der Liebe „nicht mehr drin" in den Menschen, entweder sind sie erloschen und versiegt, so daß die Menschen nur noch Sand sind — dann ist der Termitenstaat die einzig zweckmäßige Verwaltungsform; oder aber sie

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sind noch lebendig und lassen die Menschen verlangen nach der Entfaltung ihrer Persönlichkeit, nach Reife und Verantwortung — dann gibt es eine Gemeinschaftsidee von gestaltender Kraft, eine Idee, der wir uns verpflichtet fühlen, für die wir zum Opfer bereit sein könnten, die alte Idee des kulturellen und politischen Humanismus, die Idee der humanistischen, die ganze Menschheit umfassenden Gesellschaft, in der die Persönlichkeiten sich binden aus Einsicht und aus Liebe (Beifall).

Schlußwort des Vorsitzenden

Prof. Dr. Fritz *Neumark* (Frankfurt a. M.):

Meine Damen und Herren! Ich habe mit einem Dank begonnen und möchte mit einem Dank schließen, dem Dank in erster Linie natürlich an die Referenten, sodann nochmals an Herrn *Arndt*, den wissenschaftlichen Leiter dieser Veranstaltung, und schließlich an alle Teilnehmer, an die Vertreter der Presse und die der Stadt Kissingen.

Sie werden gehört haben, wie nicht nur innerhalb dieses Saales, sondern auch in Pressekonferenzen und anderen Zirkeln darüber debattiert worden ist, was denn nun das Ergebnis einer solchen Tagung sein könnte oder sollte, ob nicht tiefgreifende Meinungsverschiedenheiten hinsichtlich der Problematik als solcher und der Möglichkeiten, diese Probleme praktisch zu lösen, bestünden. Ich glaube, daß es derartige Meinungsverschiedenheiten gewiß gibt — ich spreche zunächst von den Meinungsverschiedenheiten im Grundsätzlichen —, daß sie aber vielfach größer zu sein scheinen, als sie in Wirklichkeit sind. Damit will ich in keiner Weise die Bedeutung der vorhandenen Gegensätze verkleinern, wohl aber zum Ausdruck bringen, daß in der deutschen Nationalökonomie im allgemeinen, unter den Vertretern der deutschen Wirtschaftswissenschaft, die hier zusammengekommen sind, im besonderen nicht Differenzen bestehen dergestalt, daß man sagen könnte: Es steht eine „Schule" einer anderen gegenüber.

Es ist im Laufe der Debatten innerhalb und außerhalb dieses Saales viel Kritisches über den Neoliberalismus und auch den alten Liberalismus gesagt worden. Kein Zweifel, daß viele klassische Lehren auf unsere Zeit nicht mehr passen. Aber kein Zweifel auch, daß sie mehr als bloß dogmenhistorischen Wert besitzen. Daß es einen essentiellen Unterschied geben kann und geben muß — gerade auch im Hinblick auf die Konzentrationsproblematik — zwischen den Anhängern einer totalen Zentralverwaltungswirtschaft auf der einen Seite und den Anhängern einer im wesentlichen freiheitlichen Wirtschaftsordnung auf der anderen Seite, ist selbstverständlich. Ebenso selbstverständlich

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ist es auch, daß diese zweite Gruppe nicht vollkommen homogen ist, daß es unterschiedlich akzentuierte dirigistische und interventionistische Strömungen innerhalb ihrer gibt. Aber ich habe gestern bei anderer Gelegenheit schon kurz gesagt, daß meines Erachtens auch in denjenigen Ländern, die sich, ganz abgesehen von den Lippenbekenntnissen der Wirtschaftsminister, wirklich einer freiheitlichen Wirtschaftsordnung verpflichtet fühlen, keine Rede mehr davon sein kann, daß diese Wirtschaftsordnung dem gleicht, was man als klassisches oder neoklassisches Bild des vollkommenen Konkurrenzsystems ansieht. In der Hauptsache herrscht vielmehr heute — das scheint mir aus all unseren Debatten hervorzugehen — ein Streit über das *Maß der Intervention,* über die *Art der anzuwendenden Mittel* und vielleicht darüber, wie man die *Chancen* beurteilt, *gegen gewisse als sozial und (oder) ökonomisch unerwünscht bezeichnete Begleiterscheinungen des Konzentrationsprozesses anzukämpfen.* Wenn überhaupt, so besteht eine *prinzipielle* Differenz der Meinungen hinsichtlich der Frage, ob — und gegebenenfalls auf welchen Gebieten — eine *„Unentrinnbarkeit",* eine durch äußere Faktoren determinierte *Zwangsläufigkeit der Konzentrationsentwicklung* besteht.

Ich versuche, die Eindrücke, die ich bei den verschiedenen Debatten gewonnen habe, dahin zusammenzufassen, daß ich sage: Übereinstimmung herrscht darüber, daß von einer *sehr weitgehenden* Unentrinnbarkeit gesprochen werden kann in bezug auf die *Betriebs*konzentration, daß man hinsichtlich der *Unternehmens*konzentration *nur zum Teil* eine Zwangsläufigkeit annehmen kann und daß sich *keine* Unentrinnbarkeit für die *Einkommens- und Vermögenskonzentration* behaupten läßt. Die Gestaltungsmöglichkeiten, die der Regierung, dem Staat, dem Parlament verbleiben, sind demnach nicht gering. Durch eine rationale und systematische, an bestimmten Ordnungsvorstellungen und Wertideen orientierte Wirtschafts- und Finanzpolitik kann erreicht werden, daß diejenigen Begleiterscheinungen der Konzentration, die wir als unerwünscht erkannt haben, sei es beseitigt, sei es gemildert werden.

Ergänzend ist hinzuzufügen, daß ein weiteres Ergebnis unserer Debatten — speziell derjenigen, die heute morgen in diesem Saal stattgefunden haben — die Überzeugung ist, daß *eine ganze Fülle von wirtschafts- und finanzpolitischen Maßnahmen gewisse Konzentrationserscheinungen überhaupt erst ermöglicht,* zumindest aber aus anderen Gründen entstandene Konzentrationstendenzen mehr oder minder *erheblich verstärkt* hat. Soweit man der Ansicht ist, daß bestimmte Aspekte der Konzentrationstendenzen politisch, ethisch und sozial unerwünscht sind oder (und) volkswirtschaftlich irrationelle Konsequenzen zeitigen, wird man es daher als *Mindestpostulat* ansehen müssen,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

daß diejenigen Maßnahmen in Zukunft unterbleiben bzw. diejenigen in der Vergangenheit ergriffenen Maßnahmen soweit wie möglich rückgängig gemacht werden, die die Konzentration künstlich über das hinaus fördern, was ökonomisch und namentlich technologisch sich mehr oder minder zwangsläufig ergeben hat. Es bleibt die (unterschiedlich beantwortete) Frage, ob man *über dieses Mindestpostulat hinausgehende Maßnahmen* ergreifen soll, die darauf abzielen, den Konzentrationsprozeß auf diesem oder jenem Gebiet nach Möglichkeit *anzuhalten* bzw. zu *redressieren.*

Diesbezüglich hat sich gezeigt, daß bei einer ganzen Reihe von Diskussionsrednern weitestgehende Übereinstimmung darüber bestand, daß man gewissen Konzentrationstendenzen im Interesse meta-ökonomischer, gesellschaftlicher, sozialpolitischer Ziele auch dann entgegentreten sollte, wenn damit gewisse Mehrkosten verbunden sind. Freilich, die Wahl zwischen maximalem Wirtschaftswachstum und einer mehrheitlich als optimal angesehenen Gesellschafts- und Wirtschaftsstruktur, deren Realisierung jenes Wachstumsmaximum bis zu einem gewissen Grade beeinträchtigen würde, ist eine *politische,* und sie läßt sich folglich nicht mit wissenschaftlichen Mitteln entscheiden. Die Wissenschaft kann vielmehr nur darauf hinweisen, welche Instrumente, welche Maßnahmen absolut und relativ geeignet sind, den als unerwünscht betrachteten Konzentrationstendenzen bzw. ihren Begleiterscheinungen zu begegnen.

Wir haben heute nachmittag in einem außerordentlich interessanten Vortrag von Herrn *Achinger* gehört, wie manche von uns sich das Verhältnis von Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik vorstellen. Sicher ist, daß auch auf diesem Gebiet Konzentrationstendenzen vorhanden sind und daß die *Konzentration der politischen Macht,* von der die Rede war, eine außerordentlich große Bedeutung besitzt.

Es war Johannes *Popitz,* den Älteren von Ihnen noch wohlbekannt, der gelegentlich von der „Attraktionskraft des größeren Etats" gesprochen hat. Es ist erstaunlich, feststellen zu können, wie fast überall sich diese Tendenz immer wieder durchsetzt, die wir auch in der Bundesrepublik ganz deutlich beobachten können. Aber es handelt sich dabei um keine echte Zwangsläufigkeit, zumindest nicht in bezug auf das *Maß* eines solchen politischen Zentralismus, wie der weitgehend erfolgreiche Widerstand gegen eine ungehemmte Konzentration der politischen Macht beim Oberstaat beweist, den wir u. a. in den USA und der Schweiz beobachten können.

Wir sind heute geneigt, die Konzentrationsschäden auf wirtschaftlichem und sozialem Gebiet sehr deutlich als solche zu kennzeichnen, mögliche Gefahren der Konzentrationstendenzen auf politischem Gebiet aber gering zu schätzen, und zwar im wesentlichen deswegen,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

weil hier eine Zusammenfassung der Kräfte bisweilen gewisse ökonomische Einsparungen zu gestatten scheint — vielfach freilich nur auf dem Papier oder in der Theorie — und in mancher Beziehung (z. B. auf dem Gebiet der Konjunkturpolitik) eine größere Durchschlagskraft gewährleistet. Aber man sollte nicht übersehen, daß neben unbestreitbaren Vorteilen auch Nachteile mit einer fortschreitenden Konzentration der politischen Macht verbunden sind.

Wir haben — und damit darf ich auf eine Frage antworten, die von verschiedenen Vertretern der Presse an mich gerichtet worden ist — in der „Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften" nicht die Gepflogenheit, am Ende einer Tagung eine *Resolution* zu fassen. Nun könnte man fragen: Ja, was ist denn bei den Arbeiten der Gesellschaft herausgekommen? „Herausgekommen" sind zunächst die Untersuchungsergebnisse, wie sie in dem drei gewichtige Teilbände umfassenden Materialband enthalten sind. „Herausgekommen" sind manche Klärungen, und sei es auch nur die gewisser Gegensätze. „Herausgekommen" ist aber auch eine Reihe von — nicht „Vorschlägen", denn das lehnt ja zumindest Herr Kollege *Föhl* für seine Person ab — Gedanken über mögliche Vorschläge, wenn ich mich so ausdrücken darf. Faktisch hat gerade das Referat von Herrn *Föhl,* trotz seines Vorbehalts, eine ganze Reihe von praktischen Lösungsmöglichkeiten aufgewiesen. Wer das nicht glaubt und wer bezweifelt, daß in anderen Referaten ebenfalls zumindest implizite, aber gelegentlich auch sehr explizite Vorschläge zu einer Lösung oder doch jedenfalls Gedanken über solche Vorschläge enthalten waren, der braucht nur einen Blick auf die Thesen zu werfen, die dankenswerterweise von den meisten Referenten aufgestellt worden sind und in denen nach kurzer Skizzierung der zu lösenden Probleme sehr klar die Folgerungen genannt worden sind, die man aus der Diagnose bestimmter Entwicklungen ziehen kann.

Die wissenschaftliche Diskussion über den weitschichtigen Problemkomplex „Die Konzentration in der Wirtschaft" ist mit dieser Tagung nicht abgeschlossen; im Gegenteil, sie hat erst mit ihr begonnen. Dies jedenfalls ist die Hoffnung der „Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften". *Die Diskussion wird weitergehen, und sie muß weitergehen.* Die Frage ist allerdings: *Haben wir noch Zeit dazu?* Damit berühre ich einen weiteren Gegensatz der Meinungen, der hier und da zutage getreten und der etwa mit der Frage zu kennzeichnen ist: Spät oder zu spät (zumindest was die Verhältnisse in der Bundesrepublik anlangt)? Ich darf gestehen, daß ich mich zu den Optimisten rechne insofern, als ich der Diagnose *„spät"* zustimme, aber *nicht* glaube, daß es *zu* spät ist. Freilich, sehr viel Zeit haben wir nicht, denn der Charakter der Irreversibilität, dieses bedeutsamen soziolo-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gischen Phänomens unserer Zeit, bringt es mit sich, daß, soweit überhaupt gewisse Entwicklungen rückgängig gemacht werden können, das mit jedem Tag, den man verstreichen läßt, ohne sich um solche Lösungen zu bemühen, schwieriger wird, bis schließlich dann wirklich aus dem „spät" ein „zu spät" geworden ist.

Ich benutze diese Gelegenheit, um darauf hinzuweisen, daß außer wissenschaftlichen Untersuchungen, wie sie in „Materialbänden" ihren Niederschlag finden, und den allgemeinen Referaten und Spezialdiskussionen noch andere Dinge in unserer Gesellschaft getrieben werden, so namentlich *Ausschußarbeiten.* Diejenigen, die nichts Näheres über die Tätigkeit unserer Gesellschaft wissen, möchte ich darüber informieren, daß wir eine Reihe von Ausschüssen (7) besitzen, die sich von Zeit zu Zeit zu einer wissenschaftlichen Aussprache versammeln, aus der regelmäßig gewisse Publikationen erwachsen. Es gibt je einen Ausschuß für Wirtschaftstheorie, für Wirtschaftspolitik, für Sozialpolitik, für Finanzpolitik, für Wirtschaftsgeschichte; das sind sozusagen die alten „klassischen" Ausschüsse. Daneben haben wir einen Ausschuß für das Studium von Ostfragen und einen für Entwicklungsländer. Alle diese Ausschüsse publizieren Tätigkeitsberichte oder ad hoc veranstaltete wissenschaftliche Untersuchungen. Ich wäre dankbar, wenn unsere Freunde und Mitglieder auch von der Tätigkeit der Ausschüsse, zumindest von deren Publikationen, gelegentlich Kenntnis nähmen.

Damit möchte ich schließen. Der erste Redner auf dieser Tagung hat davon gesprochen, wie gefährlich es sei, dem Konformismus zu huldigen und gewisse Tabus zu wahren; er hat es als seine Hauptaufgabe bezeichnet, gegen solche Tabus anzugehen. Nun, mir scheint — ich habe eine solche Hoffnung schon in meiner Eröffnungsansprache anklingen lassen —, daß der ganze Verlauf unserer Verhandlungen beweist, daß es doch nicht ganz so schlimm um den Konformismus bestellt ist und daß auch die Tabus nicht so gefährlich sind, wie sie im Prinzip sein könnten. Denn die bloße Tatsache, daß man hier über solche Tabus hat sprechen und diskutieren können, ist ja dazu geeignet, den Tabu-Charakter zu zerstören, den sie vielleicht bisher getragen haben. Mein Wunsch geht dahin, daß unsere Vereinigung, wie in den letzten Jahren und diesmal wieder, so auch in der Zukunft eine Stätte sein möge, wo man offen und scharf pointiert diejenigen Fragen erörtern kann, die von entscheidender Bedeutung für das Schicksal der Wirtschaft und damit das Schicksal der Gesellschaft sind. Wir haben den großen Vorzug in den westlichen Ländern, frei debattieren zu können. Wir sollten die Größe dieses Vorzugs niemals unterschätzen, und ich möchte am Ende unserer Verhandlungen all denjenigen, die nicht nur als Referenten, als Mitarbeiter am „Material-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

band", sondern namentlich auch als Diskussionsredner bewiesen haben, wie es um diese Freiheit der Aussprache bei uns steht, von Herzen danken (Beifall).

Bevor ich diese Tagung mit einem letzten Satz offiziell schließe, gebe ich Herrn *von Beckerath,* dem heutigen Vorsitzenden, auf seinen Wunsch das Wort.

Prof. Dr. Erwin *von Beckerath* (Bonn):

Herr Präsident! Meine sehr verehrten Anwesenden! Herr Präsident, Sie haben den Geist, die Ergebnisse dieser Diskussion soeben in einer so vollendeten Form uns vorgestellt, daß dazu wohl nichts mehr zu sagen ist. Gewiß, es handelte sich — und nach dem Thema war es zu erwarten — um eine erregende, bewegte Diskussion. Aber ich persönlich kann nur sagen, daß ich darüber nicht traurig bin. Denn wo Bewegung ist, da ist auch Leben, und es ist ja von jeher die Aufgabe dieses altehrwürdigen Vereins gewesen — an dessen Diskussionen, und das ist ein Gewinn des Alters, ich schon vor dem ersten Weltkrieg teilnehmen durfte, als es um die Kartelle, um die Werturteilsfrage ging —, daß er das Leben in seiner ungeheuren sozialen und ökonomischen Dynamik in seinen Debatten widerspiegelte.

Ich habe nun eine Verpflichtung, die ich im höchsten Grade als eine angenehme Verpflichtung empfinde: Ich darf im Namen aller Anwesenden auf diesem Kongreß unserem verehrten Herrn Präsidenten, Herrn *Neumark,* mit dem mich eine langjährige Freundschaft verbindet, unseren herzlichen Dank zum Ausdruck bringen (Beifall) für die großartige Leistung, die er zum Wohl unserer Wissenschaft und Gesellschaft in den vergangenen zwei Jahren vollbracht hat. Die organisatorische Aufgabe, die zu lösen war, um den Kongreß sich so entwickeln zu lassen, wie er es getan hat, ist eine sehr große. Eine Fülle von Details — neben den großen Linien — mußte genau im voraus bedacht werden. Unser verehrter Herr Präsident hat diese Aufgabe gemeistert bis in die letzten Feinheiten unseres gesellschaftlichen Zusammenseins, das heute abend, gleichzeitig mit der Tagung, leider ein Ende nehmen wird.

Aber ich möchte in diesen Dank mit einschließen die Herren des Vorstandes, insbesondere den verehrten Kollegen *Arndt,* der die wissenschaftliche Leitung übernommen hat und der jene gewichtigen Materialbände verantwortet, die wir, thukydideisch gesprochen, als ein „ktema eis aei", als einen Besitz für ewige Zeit mit nach Hause nehmen und zu dem wir noch häufig greifen werden. Auch hier liegt eine Belastung vor, für die wir dem Kollegen zu aufrichtigstem Dank verpflichtet sind (Beifall).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Für die Geschicke des Vereins besonders wertvoll ist, daß Sie, Kollege *Neumark*, sich entschlossen haben, die Aufgabe als Vorsitzender noch zwei weitere Jahre auf Ihre Schultern zu nehmen. Während wir nun nach Hause gehen können, um den Ertrag dieses Kongresses in den Scheuern zu bergen, liegt es bei Ihnen anders. Für Sie gilt ein französisches Wort, das ich variieren möchte: Der Kongreß ist tot, es lebe der Kongreß! (Heiterkeit). Denn unmittelbar, nachdem Sie nach Hause zurückgekehrt sind, wird es Ihre Aufgabe sein, die Vorbereitungen für den in zwei Jahren stattfindenden Kongreß in Angriff zu nehmen.

Nun, meine sehr verehrten Damen und Herren, Ihnen nochmals unseren Dank, unsere Anerkennung, ja Bewunderung für das, was Sie geleistet haben (Beifall).

Vorsitzender Prof. Dr. Fritz *Neumark* (Frankfurt a. M.):

Die Tagung ist geschlossen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Spezialreferate und -diskussionen

Konzentration und Wachstum

Prof. Dr. Karl *Brandt* (Tübingen):

Meine Damen und Herren!

Unsere Themenstellung berührt so viele Bereiche der Nationalökonomie, daß eine erschöpfende Behandlung in einem Kurzreferat nicht gegeben werden kann; wir müssen uns vielmehr darauf beschränken, einige grundsätzliche Fragen anzuschneiden.

Zwei Problemstellungen kennzeichnen den Zusammenhang Konzentration und Wachstum:

1. *Wie sind langfristig Konzentrationsvorgänge ihrer Entstehung nach zu beurteilen?*
2. *Welche Rückwirkungen ergeben sich für den weiteren Wachstumsprozeß?*

Auf beide Fragen geben die gebräuchlichen Wachstumsmodelle unmittelbar keine Antwort. Sie beschreiben lediglich temporär gleichgewichtserfüllte Entwicklungen bzw. ihre Störungen, wobei aus dem Totalmodell nicht zu ersehen ist, ob Parameteränderungen bzw. ein Gleichgewicht nicht zulassende Größenrelationen durch Monopolisierung bedingt sind oder nicht. Es lassen sich aber einzelne Firmengruppen und Industrien auf Konzentrationstendenzen hin untersuchen, wobei gegenseitige Beeinflussungen konkurrenzmäßige Wirkungen offenbaren und weiterhin gefolgert werden kann, welche in die makroökonomischen Wachstumsmodelle eingehenden Größen durch Konzentrationserscheinungen beeinflußt werden. Neben der modelltheoretischen Durchdringung ist die historische Forschung nicht minder wichtig. Stehen genügend Daten für die Messung der Wachstumsraten der Firmen zur Verfügung, lassen sich Wachstumswahrscheinlichkeiten gewinnen und daraus Hypothesen für die Konzentrationsbeurteilung im historischen Raum ableiten, die der Verifizierung bzw. Falsifizierung zugänglich sind.

Den eigentlichen Ansatzpunkt liefert immer noch die Theorie von *Marx*. Jedoch ist seine These des bleibenden immanenten Wachstumsvorteils der kapitalintensiven Großbetriebe zu speziell, seine Frage muß weiter gefaßt werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wir gehen von einer Firmengesamtheit aus, die nach einem bestimmten Merkmal — wie z. B. Gutsbeschaffenheit, Produktionskriterien — aggregiert worden ist. Die Zahl der Firmen bleibt zunächst konstant. Ihre Wachstumsraten bzw. Größen werden durch ein für alle gleich charakteristisches Maß — wie z. B. Ausbringung, Faktoreinsatz, Umsatz — zum Ausdruck gebracht. Zwei Modellstellungen sind zu berücksichtigen:

1. Das Wachstum ist *größenabhängig;*
2. das Wachstum ist *größenunabhängig.*

Größenabhängiges Wachstum beinhaltet Expansionsvorteile der Großen oder der Kleinen. Die Firmen der oberen Größenklassen mögen sich schneller ausdehnen, weil ihnen „interne" Ersparnisse zufallen, die den kleinen Firmen verwehrt sind. Es ist aber ebenso denkbar, daß die Kleinen im Wachstum vorne liegen, wenn z. B. bei breiter Sortimentierung auf dem Absatzmarkt spezialisierte Produktionen am erfolgreichsten sind und die absolute Größe limitiert ist. Im ersten Fall übersteigen die Wachstumsraten der in der Ausgangsposition großen Firmen den Durchschnitt der Gruppe, der Produktionsanteil der x größten Firmen und die Größenstreuung wächst. Schreitet der Prozeß lange genug fort, so entsteht eine Dominanz der Großen, mit der Tendenz, die weniger wachstumsfähigen Firmen aus dem Markte zu verdrängen. Wachsen dagegen die Kleinen schneller, so stellt sich das gegenteilige Ergebnis ein, selbst zuvor mächtige Firmen verlieren mehr und mehr an Bedeutung, die Gruppe als Ganzes zeigt eine größere Gleichheit in der Größenverteilung, die Konzentration geht zurück.

Aber die Wachstumsraten der Firmen können ebenso von der Größe unabhängig sein. Jetzt bieten sich für alle Firmen gleiche Chancen für den Fortschritt. Sind die Expansionsraten tatsächlich dieselben, so bleibt die Größenschichtung unverändert, es treten keine Konzentrationstendenzen hervor. Allerdings bedeutet größenunabhängiges Wachstum nicht, daß alle Firmen ausnahmslos die gleiche Wachstumsrate haben. In jedem Größenbereich wird es immer Unternehmungen geben, die am Fortschritt stärker oder schwächer beteiligt sind. Dann sind die Wachstumsraten innerhalb der einzelnen Größenklassen gestreut. Obwohl weder den Großen noch den Kleinen eindeutig Wachstumsvorteile zufallen, verändert sich die Konzentration. Denn die Streuung der Größen und mit ihr die relative Konzentration steigt, je mehr die Wachstumsraten selbst gestreut sind, und umgekehrt. Auch die absolute Konzentration ist gleichgerichtet, wenn nicht zufällig in den ersten Firmenpositionen unterdurchschnittliche Wachstumsraten gegeben sind.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Für eine verläßliche Beurteilung ist nun nicht nur das Wachstum bestehender Firmen allein maßgebend. Das Eintreten neuer und das Ausscheiden verdrängter Firmen ist zu berücksichtigen. Betrachten wir zunächst die Zugangswirkung, wenn die einmal erreichten Größen gerade beibehalten werden. Die Veränderung der Konzentration ist abhängig:

1. von der *Durchschnittsgröße, in der Gründungen und Austritte erfolgen,*
2. von der *Streuung derselben.*

Sind die Gründungsgrößen egalisiert und werden nur extreme Größen vom Zugang betroffen, so wächst insgesamt die Größenstreuung an, d. h. die relative Konzentration steigt, und nur Gründungen in mittleren Größenklassen führen zu einer Dekonzentration. Tatsächlich ist aber die Zahl der konkurrierenden Einheiten gestiegen, und den Neueintretenden ist der gesamte Zuwachs der Gruppe zugefallen. Deshalb zeigt die absolute Konzentrationsmessung ein gegenteiliges Ergebnis.

Allerdings werden in der Regel die *Zugänge* Größenstreuung aufweisen. Am einfachsten liegen daher die Verhältnisse, wenn alte und neue Firmen in Durchschnittsgröße und Streuung übereinstimmen, das Verteilungsbild also gleich bleibt. Sind die Durchschnittsgrößen der alten und neuen Firmen gleich, aber die Zugänge stärker gestreut, so wird die Ungleichheit in der Verteilung größer; umgekehrt führt eine kleinere Streuung der Zugänge zu größerer Gleichheit. Bei gleicher Streuung der Zugänge wie der vorhandenen Firmen, aber ungleichen Durchschnittsgrößen muß die Gesamtgrößenstreuung ansteigen, wobei sich alle aufgezeigten Tendenzen um so stärker bemerkbar machen, je größer die Zahl der Zugänge im Vergleich zur vorhandenen Firmenzahl ist. In absoluter Konzentrationsmessung sind feststehende Aussagen dieser Art nicht möglich, die Situation des Einzelfalles bestimmt das Ergebnis.

Das *Ausscheiden* von Firmen wirkt in umgekehrter Richtung, jedenfalls solange Kapazitätsausschaltung und industrielle Ausbringungsverringerung korrelieren. Wächst dagegen den Überlebenden die Produktion der Ausscheidenden zu, so entstehen Größenverschiebungen im Bereich der Restgruppe, wobei z. B. Fusionen zwischen kleinen und großen Firmen die Konzentration in jedem Falle verstärken. Werden vom Austritt nur kleine Firmen betroffen, so gibt die rückläufige relative Konzentration kein hinreichendes Charakteristikum für die Gesamtsituation. Wegen der sich bildenden oligopolistischen Marktstruktur sind ergänzende Aussagen heranzuziehen.

Nun kommt hinzu, daß das Eintritts- und Austrittsproblem nicht so isoliert betrachtet werden darf, wie wir es gerade getan haben. Unter-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sucht wird ja ein Zeitraum, in welchem die bereits vorhandenen Firmen weiterwachsen. Ist die Wirkungsperiode nicht zu kurz, expandieren auch die neu gegründeten Firmen, und erst aus dem Zusammenspiel der vorhandenen Größen im Basiszeitpunkt, Eintritt und Austritt und den Wachstumsraten der alten und der neuen Firmen ergibt sich als Resultierende die tatsächlich beobachtete Konzentration.

Umstritten ist, ob die *durchschnittliche Wachstumsrate der Volkswirtschaft die Konzentration beeinflußt.* Teilweise wird die Meinung vertreten, daß intensives wirtschaftliches Wachstum jeglicher Konzentration entgegenstehe. Derartige Verallgemeinerungen sind nicht zulässig, da die differenzierten Wachstumsbedingungen der Industrien bestimmend werden. Ein übersteigertes Wachstum der Industrien mit den größten Durchschnittsgrößen verstärkt z. B. die Gesamtkonzentration, unabhängig davon, wie hoch die volkswirtschaftliche Wachstumsrate gerade ist, und dies selbst dann, wenn die industriellen Konzentrationsgrade keiner Veränderung unterliegen. Allgemeingültige Aussagen sind eben auch hier nicht möglich.

Auf Grund der bisherigen Beobachtungen und des vorhandenen statistischen Materials läßt sich allerdings vermuten, daß *langfristig in den Industriestaaten gesamtwirtschaftlich kein Konzentrationstrend existiert.* Temporären Anstiegen folgen Dekonzentrationsprozesse. Aber das darf wiederum nicht zu dem Schluß verleiten, daß überhaupt kein Konzentrationsproblem vorliege.

Die Gesamtkonzentration erscheint als Durchschnitt der Konzentrationsgrade der beteiligten Industrien. Sie ist daher nicht unabhängig von dem Gewicht, das die einzelne Industrie im Aggregat hat. Bleibt der Durchschnitt unverändert, so kann dies durchaus zufällig sein, weil der Konzentrationssteigerung in einigen Sektoren Dekonzentration in anderen Sektoren gegenübertritt. Wir müssen uns fragen, ob derartige Prozesse wettbewerbsneutral sind. Die hier geforderte Sektorenanalyse, die Aufschluß über die Wachstumswirkungen geben soll, wird um so bedeutungsvoller, als in der Regel bestimmte Industrien wachstumstragend für die gesamte Volkswirtschaft sind.

Wenn wir eingangs betonten, daß die Firmen am Wachstum einer Industrie unterschiedlich partizipieren, so sind hierfür in erster Linie zwei Bestimmungsgründe maßgebend:

1. Bei gegebenen Produktionsverfahren und unverändert bleibender Produktauswahl die *Effizienz der Firmen;*
2. die *unternehmerische Fähigkeit, Verfahrensänderungen und Produktvariationen durchzusetzen.*

Da im langfristigen Prozeß Anpassungen an Nachfrageänderungen durch unterschiedliche Kapazitätsausnutzungen entfallen, bedingt das Wachstum einen *höheren Kapitaleinsatz.* Firmen mit günstigeren

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kostenstrukturen erzielen höhere Gewinne. Die Gewinne geben ein Limit ab für die weitere Ausdehnung, da sie die Erwartungen positiv beeinflussen und ihrerseits großenteils in die Investition eingehen. Jedenfalls ist nicht anzunehmen, daß die weniger effizienten Firmen durch verstärkte Kreditaufnahme die Investitionsvorteile der kostengünstigeren Firmen überkompensieren können. Daher ist zu folgern, daß eine hohe Kostenstreuung einen hohen Konzentrationsgrad nach sich zieht.

Eine Gegenwirkung erzeugt die *Mobilität*. Sie verhindert, daß die einmal effizienten Firmen immer vorne liegen. Entweder erfolgt eine Anpassung der Verfahren und damit eine Ausgleichung in der Kostenstreuung, oder es werden neue Verfahren oder neue Produktvarianten eingesetzt, durch die bisher kostenungünstig produzierende Unternehmer vorstoßen. Treffen Konzentration und fehlende Mobilität zusammen, so entsteht Monopolisierung, wohingegen z. B. ein gleichbleibender Konzentrationsgrad bei hoher Mobilität dauernde wettbewerbliche Anpassungen erzwingt, was für die Beurteilung oligopolistischer Situationen nicht übersehen werden darf.

Es ist bei allem sicherlich nicht gleichgültig, *wie* aggregiert worden ist, da die Klassifikationsmerkmale für die Industrie von Bedeutung sind. Darüber hinaus bleibt eine Reihe weiterer Faktoren von Einfluß, wie z. B. die Weite des Absatzfeldes, Raumstruktur und Standortstreuung, Vor- und Nachteile durch soziale Kosten, um nur einige zu nennen. Jedoch werden diese Momente die aufgezeigten Grundtendenzen nur durchbrechen, nicht dagegen aufzuheben vermögen.

Wenden wir unsere Überlegungen auf die *unterschiedlichen Entwicklungsphasen einer Industrie* an. Grob verallgemeinernd lassen sich *drei Stadien der Entwicklung* unterscheiden, wobei jedes Stadium von unterschiedlicher Dauer sein mag und umgreifende Umstrukturierungen Wiederholungen in den einzelnen Phasen möglich machen. Die Entwicklung umfaßt:

1. die *Entstehungsperiode;*
2. die *Blüteperiode;*
3. die *Stagnationsperiode.*

Abgesehen von bereits monopolistisch gegründeten Industrien befinden sich die Unternehmer in der ersten Phase im Zustand des Experimentierens. Bei weiter Produktdifferenzierung und patentgeschützten Verfahrensunterschieden ist die Kostenstreuung hoch, um so mehr, als Gründungen in kleinen Größenklassen erfolgen. Die Pioniere haben Wachstumsvorteile, daher muß eher auf Steigerung als auf Abnahme der Konzentration geschlossen werden.

Sobald die Industrie gesamtwirtschaftlich ein größeres Gewicht erhält, ihre Produkte allgemein Verbreitung finden und starkes Wachs-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tum vorhanden ist, ändert sich das Bild. Die Grundverfahren stehen zur allgemeinen Nutzung frei, bisher unergiebige Verfahren werden aufgegeben. Über die Nachahmung treten Anpassungen hervor, die auf die Kostenstreuung ausgleichend wirken. Der Neueintritt erfolgt bereits in technisch optimalen Größen. Von der Kostenseite und der Mobilität her sind alle Momente auf einen Rückgang in der Größenstreuung ausgerichtet. Die Konzentration sinkt, und dies um so mehr, je stärker das Wachstum der Industrie selbst ist.

Es folgt die Stagnationsperiode, in der sich der Wettbewerb durch Wachstumsabnahme verschärft. Verdrängungsprozesse treten auf, die durch Kampfverhalten gesteuert werden. Nichtoptimale Größen mit ungünstigen Kostenstrukturen, die bislang des hohen Wachstums wegen zu halten waren, scheiden aus. Die Überlebenden können ihre Positionen weiter befestigen, die Konzentration zieht an. Je nach den speziellen Wachstumsbedingungen der Industrie bleibt nur eine beschränkte Zahl von Firmen übrig, die sich möglicherweise in der Größe stark angeglichen haben, so daß sich der Prozeß auf einem bestimmten Niveau der Konzentration abfängt. Oft bleibt eine oligopolistische Situation, die durch Preisführerschaft, stillschweigende oder bewußte Kollusion gekennzeichnet ist. Jedenfalls entsteht eine dominante Industriestruktur, in der die Profite durch monopolistische Aktionen gehalten werden. Uns interessieren vornehmlich die stagnierenden und wachstumsschwachen Industrien, für die in der Tat nachgewiesen werden kann, daß sie überwiegend zunehmender Konzentration unterliegen, während die wachstumsintensiven Industrien fast ausnahmslos Dekonzentration aufweisen.

In den stagnierenden Industrien sind Erweiterungsinvestitionen nur in begrenztem Umfange möglich. Die Gewinne bleiben aber monopolistisch überhöht, sie drängen auf Verwendung, und hierzu bieten sich Investitionen in anderen Industrien an, zumal dadurch ein Risikoausgleich gefunden werden kann. Als Aktionsfeld für dieses Einsteigen in andere Industrien kommen in Betracht:

1. Surrogat-Industrien,
2. Zulieferer- bzw. Abnehmer-Industrien,

wobei gerade solche Industrien bevorzugt werden, die eine hohe Wachstumsrate aufweisen und wo wenige Firmen noch keine dominante Stellung haben, d. h. Industrien, die ihren Wachstumsbedingungen nach nicht hoch konzentriert sind.

Im langfristigen Entwicklungsprozeß führt also die Konzentration unter speziellen Wachstumsbedingungen zu einer *partiellen Monopolisierung mit nachfolgender Konzernierung*. Die von dem Eindringen der Konzerne betroffenen Industrien müssen nicht ihrerseits in der Konzentration anziehen. Unter intensivem Wachstum bleiben bei in-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

taktem Preis- und Qualitätswettbewerb Zwischenräume, die für die weitere Expansion bestimmend werden. Teilweise bilden die Konzerne allerdings Zentralisationsfelder mit Lieferer- und Abnehmerabhängigkeiten, bei denen aber ebenfalls das Wachstum der abhängigen mit dem Wachstum der dominanten Firmen Schritt hält, also keine Konzentrationssteigerungen eintreten.

Welche Wirkung hat nun aber die partielle Monopolisierung auf das weitere Wachstum? Zwei Möglichkeiten stehen zur Debatte:

1. Die gesamte Gewinnquote steigt;
2. es finden Gewinnumverteilungen statt.

Wenn über die Konzernierung insgesamt der Monopolisierungsgrad anzieht, gleichzeitig aber die Investitionsentscheidungen unberührt bleiben, verhalten die Profite absolut auf ihrem alten Niveau. Aber die Beschäftigung geht zurück, und der Gesamtgewinn korrespondiert mit einem niedrigeren Einkommen, so daß die Unternehmer ihren alten Besitzstand durch Heraufsetzen der Profitquote halten können. Wahrscheinlicher ist, daß der Monopolisierungseffekt die Investitionsentscheidungen positiv beeinflußt. Da unterstellt werden kann, daß die Konsumneigung der Unternehmer kleiner als die der übrigen Einkommensbezieher ist, vergrößert sich die Sparquote. Unter der Bedingung: ex ante-Investieren = ex ante-Sparen begünstigt die Monopolisierung das weitere Wachstum. Hierbei wird vorausgesetzt, daß die Selbstfinanzierung als freiwillige Ersparnis erscheint. Werden die Gewinne einfach als ex post-Größen verstanden, so wird durch sie das gleichgewichtserfüllte Wachstum aufgehoben, wobei aber die „monetäre Stabilität" gewahrt bleiben kann, wenn Einkommensreduzierungen von den Beziehern von Faktoreinkommen hingenommen werden.

Nun kann die Anhebung der gesamten Profitquote durch Gegenmacht der Gewerkschaften zunichte gemacht werden. Dann wird die Konzernwirkung nur den Effekt einer Umverteilung der Gewinne auslösen. Die Gewinne in den wachstumstragenden Industrien werden zugunsten der konzernierten Sektoren reduziert. Die Wirkung ist je nach der Konsumneigung der betroffenen Unternehmergruppen abzuleiten. Gilt eine für alle Gruppen konstante Neigung, ändert sich die Sparquote nicht. Die durchschnittliche volkswirtschaftliche Wachstumsrate wird nicht betroffen. Aber die begünstigten Konzernunternehmer stoßen in weitere Bereiche der Wirtschaft vor und engen den Aktionsrahmen der übrigen Unternehmer ein. Sind die Konsumneigungen nicht gleich, so treten wieder die oben bereits erwähnten Änderungen der gesamtwirtschaftlichen Wachstumsrate hervor.

Die partielle Monopolisierung ist also für die Aufrechterhaltung hohen Wachstums nicht ungünstig zu beurteilen. Aber ihre Nachteile

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sind ebensowenig zu übersehen. Denn entweder werden die Bezieher von Faktoreinkommen betroffen oder die übrigen Unternehmergruppen, deren Wettbewerbsbeziehungen verfälscht werden. Neben die ökonomischen Wirkungen, welche die sonst durch Spontaneität herbeigeführte Anpassung der Produktionsstruktur an die Bedarfsstruktur verhindern, treten außerdem soziale Spannungen. Der reale Vermögenszuwachs fällt ungeschmälert den monopolisierenden Unternehmern der Konzernbereiche zu. Der primären Konzentration im Geschäfts- und Unternehmensbereich folgt zwangsläufig die *Besitzkonzentration* (Einkommens- und Vermögenskonzentration) mit allen Folgerungen, die daraus abzuleiten sind.

Fassen wir in Thesen zusammen:

1. Globale Wachstumsmodelle sind wenig zur Konzentrationserfassung geeignet; die Sektorenanalyse steht voran.
2. Konzentrationstendenzen lassen sich aus den Wachstumsbedingungen der Firmen einer Gruppe ableiten, wobei auf die differenzierten Ergebnisse absoluter und relativer Messung zu achten ist.
3. Die unter bestimmten Wachstumsbedingungen (Stagnation, Wachstumsbeschränkung) einer Industrie auftretende Konzentration führt zu einer partiellen Monopolisierung.
4. Die partielle Monopolisierung zieht einen Konzernierungsprozeß nach sich; beide wirken interindustriell wettbewerbsbeschränkend.
5. Die aus dem Vordringen der Konzerne zu erklärende Selbstfinanzierung löst über den Kreislauf eine zunehmende Besitzkonzentration aus.

Privatdozent Dr. Hans Otto *Lenel* (Hamburg):

Ich möchte einige Bemerkungen über die Zusammenhänge zwischen Wachstum, Zugang zum Markt und Konzentration machen.

Nach den Feststellungen der „Federal Trade Commission" bewirken Wachstumsvorgänge an sich eine Tendenz zur Abnahme der Konzentration. Diese Tendenz wird aber um so schwächer, je mehr der Zugang zum Markt gehemmt ist. Solche Hemmungen können rechtlicher Natur sein (z. B. Patente); sie können aber auch auf der Betriebs- und Unternehmensgröße beruhen. Die letzteren Hemmungen hängen mit dem Einfluß des Finanzbedarfs auf den Zugang zum Markt zusammen. Je höher der Finanzbedarf ist, um so schwieriger ist seine Deckung und um so wahrscheinlicher ist, daß neue Produkte eher in den bestehenden als in neuen Unternehmen hergestellt werden.

Zu einer Erhöhung des Finanzbedarfs führt nun nicht nur das Wachstum der optimalen Betriebsgröße, sondern auch die Zunahme

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der privatwirtschaftlich optimalen Unternehmungsgröße durch andere als technische Einflüsse.

Von diesen Einflüssen möchte ich die Konsumentenreklame und manche Formen der vertikalen Konzentration erwähnen. Da die Reklamekosten in der Regel mit dem Wachstum des Unternehmens je Produktionseinheit abnehmen, ergibt sich durch die Konsumentenreklame ein Anstoß zu nicht technisch bedingten Vergrößerungen des Unternehmens mit entsprechender Erschwerung des Zugangs neuer Unternehmen. Beispiele hierfür sind etwa die Zigaretten- und Waschmittelindustrie.

Ähnliche Folgen haben der Aufbau einer eigenen Vertriebsorganisation und der Erwerb der Rohstoffvorkommen durch die bestehenden Unternehmungen. Die Untersuchungen von *Bain* haben z. B. ergeben, daß der Kapitalbedarf für ein neues Unternehmen in der amerikanischen Schwerindustrie erheblich dadurch gewachsen ist, daß wegen der Konzernbindung der meisten Erzbergwerke eigene Erzvorkommen erworben werden müssen.

Prof. Dr. Wilhelm *Krelle* (Bonn):

Herr Vorsitzender, meine Damen und Herren!

Gestern, im Anschluß an den Vortrag von Herrn *Salin,* hat Herr *Baade* einige Thesen zum Thema „Konzentration und wirtschaftliches Wachstum" vorgetragen, die nicht unwidersprochen bleiben dürfen. Herr *Baade* stellte fest, daß die Wirtschaft der UdSSR stärker wächst als z. B. die der USA, und knüpfte daran einige Prognosen für das Jahr 2000. Über die Verläßlichkeit solcher Extrapolationen mag sich jeder selber sein Urteil bilden. Was in diesem Zusammenhang interessiert, ist die Begründung *Baades* für die hohe Wachstumsrate in der UdSSR. Nach seiner Ansicht ist es der hohe Konzentrationsgrad der Wirtschaft, d. h. die Schaffung großer zentralgelenkter Kombinate mit Riesenbetrieben, der diese Wachstumsraten ermöglicht. Das ist in dieser Form sicher falsch. Für die Wachstumsrate kommt es auf die *Investitionsquote* an. In der UdSSR kann man durch die staatlich beherrschten Gewerkschaften und die zentrale Planung und Verteilung den Konsum der Bevölkerung auf einem genügend niedrigen Niveau halten, so daß vom Sozialprodukt entsprechend viel für Neuinvestitionen zur Verfügung steht. *Das* ist der Hauptgrund für die hohen Wachstumsraten, nicht irgendwelche innerindustrielle Konzentration; und gerade hierin wird auch Herr *Baade* dem sowjetischen Vorbild nicht folgen wollen.

Nun zu einem zweiten Punkt. Man darf in dem berechtigten Streben zur Verminderung des Konzentrationsgrades der Wirtschaft nicht in

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

eine romantisierende und zünftlerische Mittelstandsideologie verfallen. Großbetriebe sind aus technischen Gründen in unserer heutigen Zeit notwendig. Ihre Behinderung würde zweifellos die Wachstumsrate — wahrscheinlich sogar recht erheblich — herabsetzen. Das kam auch in dem Kurzreferat von Herrn *Brandt* zum Ausdruck.

Ganz und gar *nicht technisch notwendig* sind aber *Verbindungen* von *solchen Großbetrieben untereinander zu Konzernen o. ä.* Welchen *produktionswirtschaftlichen* Vorteil kann man sich z. B. vom Wiederaufbau der IG-Farbenindustrie versprechen? Wohl keinen, aber natürlich würden der höhere Grad der Monopolisierung und die größere Machtkonzentration beim Absatz *privatwirtschaftliche* Vorteile bringen. Und gerade das gilt es zu verhindern. Nicht dem Großbetrieb an sich, soweit er technisch notwendig ist, gilt also der Kampf, sondern der monopolistischen Verflechtung von Großbetrieben im Interesse privatwirtschaftlicher Marktbeherrschung und Machtentfaltung.

Und nun noch eine dritte Bemerkung: Antikonzentrationsmaßnahmen, die das Wachstum herabsetzen, dürfen im Interesse der kommenden Generation wie auch aus naheliegenden politischen Erwägungen nicht ins Auge gefaßt werden. Wir leben nicht im luftleeren Raum theoretischer Modelle, sondern in einer bestimmten politischen Umwelt, die durch die kommunistische Bedrohung gekennzeichnet ist. Unsere Vorschläge müssen dem Rechnung tragen. Wir dürfen, wenn wir uns nicht selbst aufgeben wollen, dem wirtschaftlichen Konkurrenzkampf, der auch mit Hilfe des Wirtschaftspotentials ausgefochten wird, nicht ausweichen. Praktisch heißt das: *die Antikonzentrationsmaßnahmen dürfen die Investitionsquote nicht reduzieren.* Dagegen ist es absolut nicht notwendig, daß das Eigentum an dem neugebildeten Kapital immer wieder den alten Eigentümern zufällt. Das dem jetzt so ist, ergibt sich aus gewissen korrigierbaren Eigenheiten unserer Rechtsordnung sowie aus den Konsumgewohnheiten der Haushalte. Hier sollte denn auch der Hebel vor allem angesetzt werden.

Dr. Günter *Friedrichs* (Frankfurt a. M.):

Prof. *Brandt* hat den Zusammenhang zwischen Konzentration und Wirtschaftswachstum treffend dargestellt. Seine Ausführungen lassen sich bei Berücksichtigung des technischen Fortschrittes und der Verkaufswerbung noch ergänzen.

Es ist auszugehen von Industrien, die standardisierbare Konsumgüter in Massen erzeugen. Diese Industrien werden vom technischen Fortschritt begünstigt und erzielen hohe Zunahmen der Arbeitsproduktivität. In einer Periode wirtschaftlichen Wachstums verbinden sie Rationalisierungsinvestitionen mit Erweiterungsinvestitionen. Die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wachsende Produktion muß allerdings auch abgesetzt werden. Wenn eine gewisse Elastizität der Nachfrage gegeben ist, stehen den Unternehmen zwei grundsätzlich verschiedene Wege zur Absatzsteigerung offen: Sie können entweder ihre Preise senken oder aber ihre Verkaufswerbung intensivieren.

Die konventionelle Methode der *Preiskonkurrenz* ist heute kaum noch üblich. Die Unternehmen bevorzugen die risikolosere *Verkaufswerbung* in Verbindung mit vertikalen Preisbindungen oder Preisempfehlungen. Da ihre Stückkosten wegen verbesserter Produktionsverfahren sinken, die Preise aber unverändert bleiben, möglicherweise noch steigen, werden außerordentliche Stückgewinne erzielt, die den Charakter von Produktivitätsrenten tragen. Die Gesamtgewinne steigen ebenfalls verstärkt, weil der Effekt der Produktivitätsrenten durch gleichzeitig wachsende Produktionsmengen noch vergrößert wird. Die Unternehmen sehen sich dadurch veranlaßt, mindestens mit einem Teil dieser Gewinne zusätzliche Erweiterungs- und Rationalisierungsinvestitionen zu finanzieren. Da aber im Falle von Massenproduktion sowohl der technische Fortschritt als auch die Verkaufswerbung den Großbetrieb begünstigen, wachsen die Marktanteile der großen Unternehmen, während die Marktanteile der kleinen Betriebe stagnieren oder gar sinken.

Die höchsten Produktivitätsrenten werden von jenen Unternehmen erreicht, welche die modernsten technischen Verfahren einführen. Dadurch werden aber technisch rückständigere Unternehmen veranlaßt, ihren Produktionsapparat ebenfalls stärker zu modernisieren, um auch ihrerseits in den vollen Genuß möglicher Produktivitätsrenten zu kommen. Da Preiskonkurrenz nicht stattfindet, realisiert im Laufe der Zeit der größere Teil dieser Industrie hohe Produktivitätsrenten. Kleinere, vom technischen Fortschritt benachteiligte Unternehmen können dann im Schatten der Produktivitätsrenten ihrer großen Konkurrenten durchaus existieren. Der Grad des Wettbewerbs läßt sich in solchen Industrien daran erkennen, ob und in welchem Umfang Produktivitätsrenten an die Konsumenten weitergegeben werden.

Normalerweise erfolgen Preiskorrekturen nach unten nur dann, wenn eine Industrie bei gegebenem Preis die selbst unter massivem Einsatz von Verkaufswerbung maximal erzielbare Absatzmenge erreicht hat oder wenn ein Konjunkturrückschlag einzelne Anbieter zu sogenannten „unüberlegten" Preisaktionen veranlaßt. Derartige Preiskorrekturen oder „Preiskriege" sind aber keineswegs Ausdruck eines Preiswettbewerbs. Sie richten sich normalerweise weniger gegen die Anbieter mit großen, sondern gegen die Anbieter mit kleinen Marktanteilen. Wenn den letzteren der durch die hohen Produktivitätsrenten von Großbetrieben gewährte Schutz entzogen wird, ist es um ihre Existenz

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

oft schnell geschehen. Erst dann wird das tatsächliche Ausmaß von Konzentration und Wettbewerbsbeschränkung wirklich sichtbar.

Gesamtwirtschaftlich wirkt sich die Existenz von einzelnen Unternehmen und ganzen Industrien mit hohen Produktivitätsrenten preissteigernd aus. Es ist weder möglich noch erforderlich, daß der Preis für jedes Wirtschaftsgut konstant gehalten wird. Erwünscht ist lediglich ein stabiles Niveau des Durchschnitts aller Preise. Dieses Ziel kann aber nur erreicht werden, wenn unmittelbare Preiserhöhungen in Industrien mit geringem Produktivitätsfortschritt durch Preissenkungen der Industrien mit hohem Produktivitätsfortschritt ausgeglichen werden.

Dr. Herbert W. *Köhler* (Düsseldorf):

Herr Vorsitzender, meine Damen und Herren!

Es ist hier mehrfach und sicherlich zu Recht gesagt worden, daß der Zusammenhang zwischen Konzentration und allgemeinem Wachstum der Volkswirtschaft abhängig ist von der Wirtschaftspolitik. Wenn wir ein weiteres Wachstum ernsthaft wollen, müssen wir nicht nur unsere Kräfte, sondern auch die Produktion auf optimale Betriebs- und Unternehmenseinheiten konzentrieren.

Es muß allerdings doch gesagt werden, daß es ganz verkehrt wäre — wie es im Verlaufe der Tagung einigen Diskussionsrednern offenbar vorgeschwebt hat —, sich gar zu sehr an den Konzentrationsformen der Kombinate des Ostens zu berauschen. Mag sein, daß derartige Konzentrationsformen das größte Wachstum garantieren. Hier im Westen sollten wir jedoch *das Wachstum nicht zu einem Fetisch werden lassen.* Wir haben auch noch andere Werte zu verteidigen. Herr *Krelle* hat mit Recht darauf hingewiesen, daß das Wachstum des nationalen Produktionswertes u. a. auch davon abhängig ist, was konsumiert wird und welcher Teil im Wege eines freiwilligen oder von Staats wegen erzwungenen Sparvorganges investiert wird. Ich habe hier ein paar Zahlen, die sehr anschaulich verdeutlichen, was gemeint ist. Sie geben den spezifisch inländischen *Stahlverbrauch für die Investitionen und den privaten Konsum* in den Vereinigten Staaten, in der Bundesrepublik und in der Sowjetunion wieder. In den Vereinigten Staaten entfielen 1957 nach Angaben des Stahlsekretariats der ECE 56 vH des spezifisch inländischen Stahlverbrauchs auf Investitionen und 44 vH auf den privaten Konsum. In der Bundesrepublik entfielen 67 vH auf Investitionen und 33 vH auf den privaten Konsum. In der Sowjetunion entfielen dagegen 86 vH auf Investitionen und nur 14 vH auf den privaten Konsum. Aus der Statistik ins Deutsche übertragen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bedeutet das zugleich, daß in den Vereinigten Staaten 1957 rd. 300 kg Stahl pro Kopf der Bevölkerung für Investitionen, dagegen rd. 240 kg für den privaten Konsum verbraucht wurden. In der Bundesrepublik gingen rd. 220 kg in die Investitionen und rd. 110 kg in den privaten Konsum. Dagegen wurden in der Sowjetunion rd. 210 kg für Investitionen und nur ganze 30 kg für den privaten Konsum verbraucht. Ich finde, daß es unseren Wertvorstellungen besser entspricht, wenn wir uns, was das Verhältnis von Investitionen und privatem Konsum anbelangt, mehr am amerikanischen als am sowjetrussischen Beispiel orientieren.

Das zweite, was ich sagen möchte, betrifft die verschiedenen *Gründe für die Konzentration*. Es gibt nicht nur den sehr ernst zu nehmenden Zusammenhang zwischen der Konzentration und dem Wachstum, sondern auch einen solchen zwischen Konzentration und Stagnation, ganz gleich, ob diese einer allgemeinen Marktsättigung entspringt oder deshalb eintritt, weil das einzelne Unternehmen an eine Wachstumsgrenze gerät.

Man muß bei einer Untersuchung von Konzentrationserscheinungen also differenzieren. Dieselben Konzentrationserscheinungen können einmal aus Gründen des allgemeinen Wachstums, ein anderes Mal wegen einer allgemeinen Marktsättigung, ein drittes Mal aus Gründen des individuellen Wachstums oder der Stagnation eines einzelnen Unternehmens auftreten, ohne daß man hieraus auch nur im entferntesten Kriterien für die Frage der Billigung oder Mißbilligung der Konzentrationserscheinungen gewinnen kann. Man muß vielmehr in jedem Einzelfalle ganz unterschiedliche, aber immer wahrhaft politische Entscheidungen zwischen sich widersprechenden Zielen treffen, z. B. ob man wachstumsgebundene Konzentrationserscheinungen mit Rücksicht auf dieses Wachstum in Kauf nehmen oder sie auf die Gefahr von Wachstumsschwund oder gar Stagnation hin bekämpfen will oder ob man bei sättigungsgebundenen Konzentrationserscheinungen auf sie unter Inkaufnahme schwerer sozialer Störungen verzichten will, und zwar sowohl allgemein als auch im Einzelfalle.

Bitte erlauben Sie mir noch eine dritte Bemerkung, die nicht das spezielle Thema, sondern den bisherigen Verlauf der Tagung betrifft. Ich habe heute morgen mit einiger Überraschung zur Kenntnis nehmen müssen, daß die so gut wie einzige Erwiderung auf den Frontalangriff von Herrn *Salin* auf die neoliberale Schule in der Bemerkung von Herrn *Müller* bestand, die Angriffe von Herrn *Salin* hätten deshalb ins Leere getroffen, weil es gegenwärtig nur noch wenige Außenseiter gäbe, die die vollständige Konkurrenz für ein Leitbild hielten, das in die Wirklichkeit umgesetzt werden könne; das neue Leitbild sei jetzt die „workable competition". Ich halte diese Tatsache, wenn sie

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zutrifft, sowohl in wissenschaftlicher wie in historischer Hinsicht für außerordentlich bemerkenswert. Die Mehrheit der neoliberalen Schule scheint also heute offenbar der Auffassung zu sein, daß es für den funktionsfähigen Wettbewerb genügt, wenn im Markte Wahlmöglichkeiten erhalten bleiben, und daß sich Anbieter und Nachfrager tunlichst im Machtgleichgewicht befinden sollen. Wenn ich hier einmal versuche, mit der Kühnheit von Herrn *Meinhold* Schritt zu halten, dann heißt das ja wohl auch, daß im Falle des Nachfragemonopolisten, dem eine große Zahl von Anbietern gegenübersteht, es nicht nur zu dulden, sondern geradezu zu wünschen wäre, daß diese Anbieter sich zu einem Kartell zusammenschließen. Es hat sich mir deshalb heute die Frage aufgedrängt, ob wir von nun an nicht davon ausgehen müssen, daß die Väter des § 1 des deutschen Kartellgesetzes zu den Außenseitern auch der neoliberalen Schule zu rechnen sind.

Dr. Walter *Huppert* (Frankfurt a. M.):

Der bisherige Verlauf der Tagung hat die besondere Schwierigkeit des Konzentrationsproblems gezeigt, die in der Relativität aller Größenbeziehungen und Maßstäbe liegt. Deshalb ist es so schwer, zu anerkannten theoretischen Merkmalen und Abgrenzungen zu kommen; schwerer, allgemeingültige wirtschaftspolitische Kriterien aufzustellen; noch schwerer, generelle wirtschaftspolitische Entscheidungen zu treffen und durchzuführen. Es ist also nötig, von der jeweiligen Konstellation auszugehen. Dies ist auch mit dem vom Diskussionsleiter, Herrn Prof. *Brandt,* gegebenen Stichwort der Sektorenanalyse zum Ausdruck gekommen.

Herr Rechtsanwalt *Silcher* hat darauf hingewiesen, daß unter den gegebenen technischen Entwicklungsbedingungen die *chemische Industrie* im Zeichen wachsender Konzentration steht. Mit der Vertiefung und Verbreiterung der Grundstoffchemie, die nur mit ausgedehnten Anlagen und in großen Mengen betrieben werden kann, wächst der Anteil der chemischen Großunternehmen. Damit erklärt sich, daß die Wachstumsraten der IG-Nachfolger in den zurückliegenden Jahren weit über das durchschnittliche Wachstum der chemischen Industrie hinausgegangen sind.

Herr *Silcher* hat aber auch schon auf die *Elektroindustrie* hingewiesen, in der während der zurückliegenden Jahre die kleineren Unternehmen mindestens ebenso gewachsen sind wie die großen Unternehmen. Dies möchte ich besonders hervorheben und an die bekannte Tatsache erinnern, daß die Konzerne von Siemens und der AEG vor dem ersten Weltkrieg 70 bis 75 vH aller Beschäftigten der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Elektroindustrie umfaßten, heute dagegen nur noch knapp ein Drittel. Die Ursache für diese Entwicklung, die eine Art *Dekonzentration* bedeutet, ist in den Wachstumsbedingungen der Elektroindustrie zu suchen. Sie expandiert in allen bestehenden Produktionszweigen in Relation zur gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Daneben expandiert sie mit neuen Produktionszweigen, welche durch die technische Entwicklung laufend erschlossen werden. Die alten Großunternehmen vergrößern dabei ihre Produktion weniger als die jungen Unternehmen. Die neuen Erzeugnisgruppen sind durch neue Techniken gekennzeichnet. Diese unterscheiden sich von den bestehenden Erzeugnisgruppen meist wesentlich. Deshalb ist es keineswegs natürlich, daß sich die bestehenden Großunternehmen auch in den neuen Produktionsbereichen betätigen. Wenn sie es trotzdem tun, so werden sie es wahrscheinlich in der Form selbständiger Tochtergesellschaften versuchen. Aber trotz technischer und vertrieblicher, personeller und finanzieller Starthilfen durch den Konzern wachsen diese Tochtergesellschaften erfahrungsgemäß nicht so stark wie die jungen selbständigen Spezialunternehmen insgesamt. Im übrigen ist eine Ausbreitung auf alle neuen Produktionszweige schon dadurch behindert, daß die optimale Unternehmensgröße eine spürbare Wachstumsschranke bildet und die Großunternehmen ja nicht schließlich zu einem Warenhaus werden können. Im Widerstreit zwischen Universal- und Spezialprinzip hat sich letzteres mit der technischen Entwicklung und wachsenden Produktionsmengen in steigendem Maße als überlegen erwiesen.

Es bleibt aber eine andere beachtliche und bedenkliche Erscheinung hervorzuheben: Die Zahl der elektrotechnischen Unternehmen insgesamt hat sich innerhalb der letzten fünf Jahre nur geringfügig erhöht. Dies hat mancherlei Gründe. Ihnen nachzugehen, sollte als eine wesentliche Aufgabe der Theorie und Praxis von Konzentrationsuntersuchungen angesehen werden. Die aufgewiesenen Entwicklungszüge sind zwar nur der Elektroindustrie entnommen, aber sie dürften darüber hinaus in gewissem Grade typische Bedeutung auch für manche andere Industrie- und Wirtschaftsbereiche haben. Damit rechtfertigt sich ihre Schilderung im vorliegenden Zusammenhang.

Dr. Hans-Joachim *Rüstow* (München):

Herr *Brandt* hat in einer seiner Thesen darauf hingewiesen, daß monopolistische Konzentrationen eine Erhöhung der Investitionsquote zur Folge haben können, weil die Monopolgewinne in der Regel für zusätzliche Investitionen verwendet würden. Hieraus könnte man eine Rechtfertigung monopolistischer Konzentrationen ableiten. Daher ist

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

es vielleicht angebracht, darauf hinzuweisen, daß *die Erhöhung der Investitionsquote nicht ein übergeordneter Selbstzweck* sein kann, bzw. sein sollte.

Es mag sein, daß in Anbetracht der rigorosen Maßnahmen, die in den kommunistischen Ländern zur Erzwingung außergewöhnlich hoher Investitionen durchgeführt werden, z. Z. auch bei uns eine besonders hohe Investitionsquote wünschenswert ist. Denn die Investitionen der Ostblock-Staaten werden ja in erster Linie zur militärischen und politischen Machtentfaltung ausgenutzt und dadurch zu einer — politischen, nicht wirtschaftlichen — Gefahr für die Freie Welt. Hält man unter diesem Gesichtspunkt eine Erhöhung der Investitionsquote für erforderlich, so kommen hierfür verschiedene wirtschaftspolitische Mittel und Maßnahmen in Frage, gegen die nicht so schwerwiegende Bedenken geltend gemacht werden können wie gegen eine monopolistische Konzentration. Außer den unerwünschten Auswirkungen monopolistischer Konzentration, die in erster Linie Gegenstand der Erörterung auf dieser Tagung sind, gilt für eine monopolistische Gewinnbildung im besonderen: Je geringer der Wettbewerb, desto fraglicher ist es, ob die betriebswirtschaftlich rentablen auch die volkswirtschaftlich richtigen Investitionen sind.

Grundsätzlich aber ist es angebracht, sich immer wieder vor Augen zu halten, daß jede Investition unseren gegenwärtigen Lebensstandard zugunsten einer besseren zukünftigen Versorgung beschränkt. Nun macht aber das Realeinkommen bereits infolge der marktwirtschaftlich zwangsläufigen und zur Erhaltung von Vollbeschäftigung erforderlichen Investitionen eine sehr schnelle Entwicklung durch. Unser Lebensstandard — bzw. der Lebensstandard unserer Nachkommen — wird in den nächsten Jahrzehnten ohnehin erheblich über dem heutigen Niveau liegen. Deswegen ist es nicht unbedingt zu begrüßen, wenn der z. Z. noch relativ bescheidene Lebensstandard der unteren und mittleren Einkommensschichten zugunsten der Zukunft über das notwendige Maß hinaus eingeschränkt wird. Jedenfalls wäre es höchst bedenklich, wenn man monopolistische Konzentrationen damit rechtfertigen wollte, daß dadurch die Investitionsquote erhöht und das volkswirtschaftliche Wachstum beschleunigt wird.

Prof. Dr. Karl *Brandt* (Tübingen):

Meine Damen und Herren!

Die Zeit ist so weit vorgeschritten, daß ich mir eine Stellungnahme zu den einzelnen Beiträgen zum Thema versagen muß. In der Diskussion standen naturgemäß die Wirkungen der Konzentration im

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vordergrund. Aber wir können über diese Wirkungen vernünftige Aussagen nur gewinnen, wenn wir verläßliche Informationen darüber haben, in welchen Sektoren Konzentrationsprozesse mit Monopolisierungstendenzen verbunden sind. Die Monopolgewinne und ihre investorische Verwendung bilden das Kernproblem. Für die langfristige Entwicklung läßt sich aber nicht mit Sicherheit sagen, ob eine Steigerung der Gewinnquote vorhanden ist. Darum habe ich meine Argumentation auf die „partielle" Monopolisierung abgestellt. Sie bedingt zunächst nur Gewinnumverteilungen, die in jedem Falle die Wettbewerbsbedingungen der nicht monopolisierenden Unternehmen verschlechtern und die Wachstumsmöglichkeiten der konzentrierten und konzernierten Unternehmungen und Sektoren begünstigen. Ob damit zugleich auch die durchschnittliche Wachstumsrate der Gesamtwirtschaft betroffen wird, bleibt fraglich. Immerhin ist eine Steigerung des Wachstums durch erhöhte Selbstfinanzierung auch langfristig denkbar und möglich. Wir dürfen sie aber nicht als selbstverständlich für die säkulare Entwicklung voraussetzen, wie das stillschweigend nur zu oft geschieht. Selbst wenn die Hypothese richtig ist, daß im Wachstum über vermeidbare oder unvermeidliche Konzentrationsprozesse der Monopolisierungsgrad insgesamt ansteigt, bleiben drei Möglichkeiten zu bedenken, die in der gestrigen und heutigen Diskussion verschiedentlich schon berührt wurden:

1. Wir tun nichts, betrachten die Konzentration als Schicksal und nehmen die Monopolisierung zur Sicherung des Wachstums hin;
2. wir heben die Monopolisierung auf, auch dann, wenn durch derartige Maßnahmen die Wachstumsrate gedrosselt wird;
3. wir machen den Monopolisierungseffekt — z. B. durch Gewinnbesteuerung und Vermögensumschichtung — rückgängig, erhalten aber die hohe Investitionsquote zur Sicherung des Wachstums durch Intervention aufrecht, unter Vorrangstellung der Vermögensbildung im Bereich der Bezieher von Faktoreinkommen.

Welche dieser Möglichkeiten realisiert werden soll, ist eine politische Frage, die der Theoretiker gemeinhin nicht beantworten kann.

Lassen Sie mich die Diskussion mit einem persönlichen Bekenntnis abschließen:

Hüten wir uns vor dem Fetisch Wachstumsrate! Schließlich gibt es für uns auch noch das Problem der Freiheit. In einer freien Gesellschaft sollten die Entscheidungen der Einkommensbezieher voranstehen. Wollen diese den Konsum und damit eine kleinere Wachstumsrate — nun gut, dann haben wir diese Entscheidungen anzuerkennen. Uns erwächst darüber hinaus die Verpflichtung, die Freiheit dieser Entscheidung zu sichern. Politische Gründe mögen zeitweise

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vorrang haben und auf eine Stabilisierung hohen Wachstums drängen; ein bleibendes gesellschaftspolitisches Ideal darf daraus nicht abgeleitet werden.

Konzentrationsprobleme in der Betriebssphäre

Prof. Dr. Waldemar *Wittmann* (Saarbrücken):

Wenn man von Konzentration in der *Betriebs*sphäre spricht, so bezieht man sich auf Ballungen, wie sie sich bei einzelnen standortmäßig festgelegten Produktionsstätten, also etwa den Werken oder Fabriken[1], äußern. Man grenzt sie ab von der Konzentration in der *Unternehmungs*sphäre, die auftritt im Gefolge der Zusammenfassung mehrerer Betriebe in einer Gesellschaft oder — etwa im Konzern — des Zusammenschlusses von Gesellschaften[2]. Man könnte auch, einer engeren Interpretation folgend, die Betrachtungen beschränken auf den mehr fertigungswirtschaftlich ausgerichteten internen Bereich der Produktionseinheiten im Gegensatz zum externen Bereich des Marktes und der Finanzierung. Es zeigt sich aber, daß es hier nicht gelingt, diese Bereiche voneinander zu trennen, da für unsere Problemstellung sowohl Einflüsse aus dem technischen als auch dem marktmäßig-finanziellen Bereich wesentlich sind. Jedoch ist es möglich, ein gewisses Schwergewicht auf die Probleme des internen Bereichs zu legen, da die hauptsächlichsten Impulse zur Konzentration in der Betriebssphäre von diesem internen Bereich ausgehen, während sich die Probleme der Unternehmungskonzentration vor allem aus den Bereichen des Marktes und der Finanzierung ergeben.

Die Konzentration in der Betriebssphäre steht in Zusammenhang mit der absoluten oder relativen Größe oder dem stärkeren Wachstum der größten Betriebe einer Branche. Die Beobachtung, daß die Betriebe eines Wirtschaftszweiges sich in ihrer Größe unterscheiden, daß oft die größten viel größer als die übrigen oder der Durchschnitt sind und erhebliche Anteile am Gesamtumsatz, am Gesamtkapital oder an den Gesamtbeschäftigten besitzen, hat veranlaßt, nach Ursachen dafür zu fragen. Die in der Regel hierauf gegebene Antwort, die in der Konzentrationsdebatte eine wesentliche Rolle spielt, stellt auf die *Überlegenheit des Großbetriebes* ab. Großbetriebe haben nicht nur den größeren Umsatz, das höhere Kapital und mehr Beschäftigte; ihr

[1] Die amtliche deutsche Statistik spricht hier von „Arbeitsstätten".

[2] Diese Abgrenzung entspricht der in der angelsächsischen Literatur zum Konzentrationsproblem vorgenommenen Unterscheidung zwischen „single plant firms" und „multi plant firms". Entsprechend ist auch die Einbetriebsunternehmung im Zusammenhang mit der Konzentration in der Betriebssphäre und nicht im Bereich der Unternehmungskonzentration abzuhandeln.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wirtschaften ist auch relativ gesehen überlegen, denn sie können mit niedrigeren Kosten je Einheit produzieren. Dies vermögen sie, weil sie die Vorzüge der sogenannten „Größendegression" für sich nutzbar machen, die „economies of large scale", auf denen recht eigentlich der Zug zum Großbetrieb beruht.

Hierbei ist es allerdings wesentlich zu erkennen, daß Größe oder Wachstum allein noch keine Konzentration verursachen. Hinzutreten muß noch ein entsprechend großer Anteil oder ein Anwachsen dieses Anteils am Umsatz, den Beschäftigten usw. Die einzelnen Betriebe verändern sich demnach sowohl ihrer Größe nach als auch in ihrem Verhältnis untereinander, wenn eine Konzentrationstendenz vorliegt, und zwar die großen auf Kosten der kleineren. Der Fall, wo lediglich die Anteile sich verändern, kann hier vernachlässigt werden.

Diese obigen Behauptungen lassen uns eine Reihe von Fragen stellen: Existieren diese Vorteile der Größendegression tatsächlich, worauf beruhen sie, wem kommen sie zugute, setzen sie sich unbegrenzt fort, und wenn nicht, wo hören sie auf? — Fragen also, die um die Wirtschaftlichkeit des Großbetriebes kreisen, zum Teil auch um die Vor- und Nachteile, die anderen, in erster Linie den Konsumenten, daraus erwachsen.

Die Vorzüge größerer Produktionseinheiten zeigen sich in dem *Fallen der langfristigen Durchschnittskosten bei Zunahme der produktiven Kapazität.* Dies hat verschiedene Gründe, die zu einem großen Teil, aber nicht ausschließlich, im technologischen Bereich zu suchen sind[3]. Die häufig gegebene Generalerklärung, daß hierfür die Unteilbarkeit der Faktoren verantwortlich sei, ist allerdings keine produktionswirtschaftlich hinreichende Beschreibung der Ursachen. Die Unteilbarkeit erklärt zwar, warum nicht auch kleinere Betriebe sich die bessere Technologie zunutze machen können, sie erklärt aber nicht, worauf deren Vorteile beruhen.

Die wesentlichsten Vorteile ergeben sich aus der Möglichkeit, *technisch leistungsfähigere Maschinen und Apparate einzusetzen.* Ihre Vorzüge bestehen einmal in geringeren Beschaffungsausgaben je Leistungseinheit, die darauf zurückgehen, daß sich bei ihrer Herstellung relative Kostenvorteile erzielen lassen, einmal infolge sparsameren Material- und Arbeitseinsatzes etwa auf Grund gewisser naturwissenschaftlicher Gesetzmäßigkeiten, wie der Tatsache, daß der Inhalt von Körpern in einem stärkeren Verhältnis als ihre Oberflächen zunimmt, die Leistung von Transformatoren schneller als ihr Gewicht ansteigt usw. Ebenso können bei Höchstleistungsaggregaten durch ihre *Spe-*

[3] Vgl. hier auch den Artikel von Helmut *Koch* „Betriebsgröße", im HdwB d. Sozialwissenschaften.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zialisierung auf bestimmte Verrichtungen je Leistungseinheit niedrigere Kosten erreicht werden, die der Hersteller teilweise oder ganz dem Käufer zukommen läßt, wie ein Blick in die Preislisten der Maschinen- und Elektroindustrie bestätigt. Daneben werden hier oft auch die Verluste durch Umbauten geringer sein. Hinzukommt, daß die größeren Aggregate vielfach nur eine geringe Steigerung der Betriebs- und Unterhaltungskosten verursachen, so etwa, wenn die Lohnkosten sich mit dem größeren Hochofen oder SM-Ofen — absolut gesehen — nicht oder kaum verändern.

Die erwähnte Spezialisierung betrifft aber nicht allein die Maschinen, sondern auch das Personal. Infolge *verstärkter innerbetrieblicher Arbeitsteilung* mit dadurch verursachtem Wegfall von Übungsverlusten und erhöhter Arbeitsfertigkeit und Arbeitsgeschwindigkeit sowie des Einsatzes eines jeden Mitarbeiters nach seinen Talenten ergibt sich eine günstigere Arbeitsorganisation. Die Verwendung spezialisierter Betriebsmittel und Arbeitskräfte erklärt auch, warum die Domäne des Großbetriebes nicht auf die Massenproduktion beschränkt ist, sondern dazu auch Schiffs- und Großmaschinenbau, Stahl- und Brückenkonstruktion gehören. Schwere Pressen und Drehbänke, besondere Vorrichtungen, Apparate und Spezialisten lassen auch hier die Leistungen des Großbetriebes unverhältnismäßig billiger werden, zum Teil sind solche Betriebsmittel überhaupt die Voraussetzung zur Produktion.

Der Einsatz neuer Aggregate und Verfahren führt zu einer *Veränderung der Technologie.* Es gibt aber auch Vorzüge des Größenwachstums, die als Ergebnis einer bloß multiplen Vermehrung bestehender Werksteile auftreten. Eine solche multiple Vermehrung[4] tritt auf, wenn zu der bestehenden Produktionsapparatur Maschinen, Öfen, Straßen oder ganze Werksteile von der bisher schon verwendeten Art treten. Da angenommen werden kann, daß bei den vorhandenen Potentialfaktoren an irgendeiner Stelle immer noch ungenutzte Kapazitäten bestehen werden, kann man mit einer besseren gegenseitigen Abstimmung der Leistungsquerschnitte eine Kostensenkung erzielen. Die Potentialfaktoren werden optimal kombiniert sein, wenn eine Gesamtkapazität erreicht ist, die sich als kleinstes gemeinsames Multiplum ihrer einzelnen Querschnitte ergibt[5]. In diesen Bereich gehört die Möglichkeit der Mehrmaschinenbedienung, die bessere Ausnutzung von Kraftzentralen, Wasserwerken, Transporteinrichtungen u. ä. sowie der Spezialkräfte, vom Patentfachmann über den Betriebsarzt bis zum Pförtner.

---

[4] Vgl. zur Terminologie auch Erich *Gutenberg:* Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Bd. I, 3. Aufl., Berlin, Göttingen, Heidelberg 1957, S. 317.

[5] Vgl. Sargant *Florence:* The Logic of Industrial Organization, 1933, S. 16 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Eine weitere Möglichkeit zu Kostenersparnissen ist hier auch gegeben durch ein Aneinanderrücken von einzelnen Produktionsstufen, durch das, was ich als *Verdichtung des Produktionsvorganges* bezeichnen möchte. Diese betrifft z. B. die Einsparung von Wärmekosten beim Walzen in einer Hitze, den Wegfall von Kosten der Zwischenlagerung und des Transports, die gemeinsame Nutzung vorhandener nicht voll ausgenutzter Einrichtungen, die bessere Verwertung von Abfallstoffen (Stahlschrott kann unmittelbar wieder in die Öfen gebracht werden) usw. Im Zusammenhang mit der Produktionsverdichtung treten auch Kostenersparnisse auf, die nicht den internen Bereich, sondern die Marktseite betreffen. Dies wird deutlich, wenn wir uns überlegen, daß durch Verdichtung Einsparungen an Beschaffungs- und Absatzkosten, vor allem aber auch an Zwischengewinnen erzielt werden können.

Solche im externen Bereich auftretenden Einsparungen spielen eine noch wesentlichere Rolle im Zusammenhang mit einem anderen kostensenkenden Moment, das als die *Wirkung der großen* Masse bezeichnet werden könnte. Diese Wirkung, die sich im einzelnen unterschiedlich äußert, kommt zustande durch Zusammenfassung einer großen Zahl von Instanzen in einem Kollektiv: Hierbei kann es sich handeln 1. um die mit größerer Ausbringung zunehmende Verteilung von global auftretenden Ausgaben, z. B. der sogenannten auftrags- oder losfixen Kosten, 2. um den besseren Risikoausgleich im größeren Kollektiv, was sich auswirkt in geringeren Sicherheitslägern, geringeren Deckungsmitteln, kurz in einer relativ geringeren Reservehaltung für Unterbrechungen in der Produktion und unregelmäßigen Bedarf, ebenso wie die Möglichkeit des Eigenbehalts von sonst zu versichernden Risiken, und 3. um das größere soziale, psychologische und ökonomische Gewicht, das der großen Einheit zukommt, den starken Einfluß, der von ihr ausstrahlt. Der Großbetrieb hat nicht nur die günstigeren Möglichkeiten zur Beschaffung von Betriebsmitteln, Material und Kapital, er übt auch auf Arbeitskräfte eine größere Anziehungskraft aus, im Absatzmarkt wie gegenüber der Obrigkeit stellt er einen Machtfaktor dar, was sich in einer stärkeren Marktposition und in Steuervergünstigungen bei gleichzeitiger Inanspruchnahme relativ höherer sozialer Kosten äußert.

Die Wirkung des großen Kollektivs ist kaum abhängig von der Art der Technologie, sondern hauptsächlich von der Größe der produktiven Kapazität. Insofern äußert sie sich — gleiches gilt für die Wirkung der Produktionsverdichtung — auch bei der *Zusammenfassung von Betrieben in Mehrbetriebsunternehmungen.* Ihr Auftreten ist ein Hauptargument für die Unternehmungskonzentration.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Am erheblichsten sind zumeist die Kostenvorteile durch Einführung leistungsfähigerer Aggregate und Verfahren sowie durch Spezialisierung. Die nur bei multipler Vermehrung wirkenden Vorteile fallen weniger ins Auge und werden u. U. durch gegenläufige Tendenzen kompensiert.

Daß es solche *kompensierenden Effekte* — in der Produktion oder außerhalb — gibt, dürfte außer Zweifel stehen; es wäre sonst auch schlecht zu erklären, warum sich nicht das Gesamtangebot eines Gutes oder einer Gütergruppe in *einem* Riesenwerk konzentriert, das billiger als alle anderen produziert — und damit eine Vision erfüllt wird, die uns wohl zuerst *Marx* vermittelt hat. Es fragt sich nur, wie diese gegenläufigen Kräfte wirken, vor allem, ob und wann sie zu einem Anstieg der Durchschnittskosten führen.

Die Argumente, mit denen man einen *Anstieg der Durchschnittskostenkurve* zu begründen sucht, basieren zu einem erheblichen Teil auf der Behauptung einer *Unzulänglichkeit der Unternehmerleistung,* die von einem bestimmten Punkt ab zunehmend nachlassen soll. Entweder faßt man dabei die Leistung des Unternehmers als Produktionsfaktor auf, der bei Vermehrung aller übrigen langfristig variablen Produktionsmittel konstant bleibt und dadurch das Ertragsgesetz zur Wirkung bringt, oder aber man nimmt zwar die Möglichkeit einer Vermehrung als gegeben an — etwa durch Erweiterung des Vorstandes in der AG —, doch unterstellt man, daß dieser Vermehrung eine Grenze durch zunehmende Koordinierungsschwierigkeiten gesetzt ist. Je größer der Betrieb wird, um so schwerfälliger wird der Führungsapparat, um so mehr büßt er an Wirkung ein. Diese und verwandte Argumente haben ohne Zweifel Berechtigung und Gewicht, es fragt sich aber, ob sie ausreichen, den Anstieg der langfristigen Durchschnittskostenkurve zu begründen.

Ohne Zweifel nimmt bei zunehmender Größe unter sonst gleichen Bedingungen der Informationswiderstand zu, und es leidet die Rechtzeitigkeit der Unterrichtung der Führungsspitze, wodurch Entscheidungen verzögert werden können. Andererseits kann auch die Wirkung einer Weisung beeinträchtigt werden, wenn sie einen zu weiten Weg bis zu ihrem Empfänger zurückzulegen hat. Der Aufbau eines entsprechenden Kommunikationssystems wird oft Augen und Ohren durch Papier und Tinte ersetzen müssen *(Schmalenbach)* und Kopf und Glieder noch stärker voneinander entfernen. Ebenso kann ein vielköpfiges Führungsgremium zu internen Koordinationsschwierigkeiten, zu gegeneinander kämpfenden Koalitionen und, in ihrem Gefolge, zu Fehlleistungen führen. Aber alles dies beachtet nicht, daß ebenso viele Gegenwirkungen denkbar sind, daß mit zunehmender Betriebsgröße infolge des meist höheren Mechanisierungsgrades das Personal in der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Regel nicht im gleichen Maße vermehrt zu werden braucht, daß der größere Betrieb auch bessere Fachleute und Berater heranziehen und sich bessere Organisationssysteme und -maschinen leisten kann. Gerade hier dürfte vielfach noch ein erheblicher Spielraum für Verbesserungen verborgen liegen. Die Tatsache, daß heute noch mancher Betrieb mit archaischen Methoden geleitet wird, daß die Aufstellung von Wirtschaftsplänen vielerorts ungeläufig ist, vermag nicht zu verhindern, daß der Fortschritt auch die Türschwellen der Verwaltung überschreitet. Die Wirklichkeit hat bisher keinen Beweis für ein Ansteigen der langfristigen Durchschnittskosten infolge Versagens der Führung gebracht. Die Unternehmerleistung ist keine homogene Größe, ihre interpersonelle Spanne ist überaus groß; es ist fraglich, ob sie — natürlich eine bestimmte Qualität vorausgesetzt — im relevanten Bereich ihre Grenze findet.

Damit scheidet diese Erklärung für eine Limitierung der Betriebsgröße aus. Anderen Erklärungen wird man eher zustimmen können. So wird das *Ansteigen der Faktorkosten* hervorgehoben; diese können u. U. durch Nachlassen der Arbeitsqualität im Großbetrieb hervorgerufen werden, wo die Gefahr gegeben ist, daß Persönlichkeit und Initiative durch die Apparatur erstickt werden. Kostensteigerungen entstehen ohne Zweifel auch durch *unvollkommene Beschaffungs- und Absatzmärkte.* Den größeren Betrieben können bei stark verstreuten Rohstoffmärkten — etwa Agrarprodukten — höhere Einkaufs- und Transportkosten entstehen. Noch eindeutiger ist der Fall des *Arbeitsangebots,* wo vielfach zusätzliche Arbeitskräfte relativ teurer sind — weil sie sich qualitativ weniger gut eignen oder mit hohen Kosten von weither herangezogen werden müssen, sofern sie überhaupt beschafft werden können. Auf den *Absatzmärkten* wird der sich ausdehnende Betrieb u. U. zunehmenden Werbungswiderständen begegnen oder Preiseinbußen gegenüber präferierten kleineren hinnehmen müssen[6]. Der Effekt der meisten dieser Kräfte ist allerdings nur schwer zu bestimmen, so daß wir hier mehr oder weniger auf Mutmaßungen angewiesen sind.

Faßt man die bisherigen Überlegungen zusammen, so ergibt sich eine klare Evidenz für Kräfte, die mit wachsender Betriebsgröße die langfristigen Stückkosten fallen lassen. Hierbei dürfte das Übergewicht des in seiner Branche größeren Betriebes hauptsächlich auf dem Gebiete des Technischen zu suchen sein. Es ergibt sich allein schon daraus, daß infolge der Unteilbarkeit dem kleineren Betrieb nicht alle Möglichkeiten des großen offenstehen, der Großbetrieb aber Zugang zu den Möglichkeiten des kleineren besitzt. Ebenso ist das Vorhandensein gegenläufiger Kräfte anzunehmen. Die Stärke ihrer Wirkung ist

[6] Vgl. Joseph *Steindl:* Small and Big Business. Oxford 1945, S. 18.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

allerdings ungewiß, vor allem ist es kaum zu ermitteln, ob und wann sie ausreicht, die Durchschnittskosten ansteigen zu lassen.

Einem Anstieg der langfristigen Durchschnittskosten-Kurve käme hier aber beträchtliche Bedeutung zu: Für die Argumentation um die Betriebskonzentration ließe sich nämlich eine objektive Grundlage schaffen, wenn man als Konzentrationskriterium die *Überschreitung einer irgendwie optimalen und objektiv bestimmbaren Größe* festlegen könnte. Die Diskussion würde sich dann nicht mehr generell mit dem Groß- oder Riesenbetrieb zu beschäftigen haben, sondern nur mit dem, was über die optimale Größe hinausgeht. Und der Anstieg der Durchschnittskosten, genauer: der Beginn dieses Anstiegs, wäre hier dann jener Punkt, der als langfristiges Minimum die optimale Betriebsgröße festlegen könnte.

Gegen die Konzeption der optimalen Betriebsgröße als Instrument zur Erfassung und möglicherweise auch Steuerung der Konzentration erheben sich allerdings zwei erhebliche Einwände. Der eine ergibt sich aus der geläufigen Tatsache, daß Einflüsse auf die Betriebsgröße auch von den äußeren Bedingungen, unter denen der Betrieb lebt, ausgehen, also den erwähnten Marktstrukturen, den Möglichkeiten des Transports, der Strom- und Wasserversorgung, des Kontakts mit anderen Wirtschaften und Behörden, den Gemeindesteuern und -lasten usw.[7], so daß es eigentlich *für einen jeden Standort eine individuelle optimale Betriebsgröße* geben muß, sie sich also nicht allein aus der Technologie bestimmt und damit auch nicht allgemein für die Branche festgelegt werden kann. Schwerer noch wiegt aber ein Einwand, der sich gegen den *statischen* Charakter des die optimale Betriebsgröße festlegenden Sattelpunktes richtet. Denn gerade für die Erklärung der Konzentration, die sich einmal als Ergebnis eines Prozesses, zum anderen als Prozeß selbst darstellt, ist nur ein Instrument tauglich, das die Veränderungen in den Bestimmungsfaktoren der Betriebsgröße, aber auch die durch sie hervorgerufenen Reaktionen des Unternehmers zu erfassen erlaubt, die zu einem guten Teil unter unvollkommener Information zustandekommen. Eine solche Konzeption muß die Tatsache berücksichtigen, daß von Unternehmer zu Unternehmer die Ungewißheit andere Entscheidungen hervorruft, ohne daß diese fehlerhaft zu sein brauchen. Und die Weite des hier zu gewährenden Spielraumes scheint nun für eine Verwendung der optimalen Betriebsgröße keinen Platz mehr zu lassen.

Ich glaube aber trotzdem, daß sich ein erheblicher Teil dieser Konstruktion retten läßt:

Der Ansatz hierzu beruht auf der Überlegung, daß gewöhnlich jene Kostensenkungen, die am wesentlichsten sind, zurückgehen auf den

[7] Vgl. hier auch den Beitrag von Helmut *Meinhold:* Probleme der räumlichen Konzentration, im „Materialband".

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Einsatz leistungsfähigerer Aggregate und Methoden, also neuer Produktionsverfahren. Die Häufigkeit, mit der hierbei die Technologie gewechselt wird, ist von Branche zu Branche unterschiedlich, dürfte aber im allgemeinen eine längere Zeitspanne umfassen und dahin tendieren, einen durch die Amortisationsdauer bestimmten Zeitraum nicht zu unterschreiten. Das heißt aber, daß zwischenzeitliche Betriebserweiterungen, die über die Kapazität des jeweils besten eingesetzten Verfahrens hinausgehen, in der Regel auf dem Wege der multiplen Vermehrung vorgenommen werden: bestehende Betriebsteile oder Aggregate werden verdoppelt, verdreifacht usw., also im Batteriesystem vermehrt. Hierfür sprechen auch die an den bisherigen Betriebsmitteln gesammelte Erfahrung und die Möglichkeit, schon vorhandene Einrichtungen mitzuverwenden.

Die kostenmäßigen Konsequenzen dieser Annahme sind die folgenden: Bis zur Erreichung jener Kapazität, die dem jeweils vorhandenen besten Verfahren entspricht, werden die Stückkosten relativ stark sinken. Darüber hinaus vorgenommene multiple Erweiterungen werden keine erheblichen Kostenveränderungen erwarten lassen. Die durch multiple Vermehrung erzielbaren Ersparnisse sind an sich schon weniger groß und können durch auftretende negative Effekte kompensiert oder überkompensiert werden. Wie die Kostenkurve weiterhin verläuft, wird auch erheblich durch die Lage des Einzelfalles, also etwa die besonderen Standortfaktoren, bestimmt, doch wird es kaum zu wesentlichen Neigungen oder Krümmungen und damit auch zu keinem ausgeprägten Sattelpunkt kommen. Es spricht auch einiges dafür, daß, ehe es zu einem entscheidenden Aufbiegen der Durchschnittskosten-Kurve kommt, neue Verfahren auftreten und eingesetzt werden.

Das bedeutet aber, daß wir einen Kostenverlauf erhalten, der durch das Vorliegen eines *kleinsten Optimums* charakterisiert wird. Für die unter diesem kleinsten Optimum liegenden Betriebsgrößen erhalten wir dadurch ein eindeutiges Beurteilungskriterium: Sie sind leistungsschwächer, und dies um so mehr, je weiter sie davon entfernt sind. Wesentlich ist, den Punkt des kleinsten Optimums zu erreichen; er ist das auf alle Fälle anzustrebende Ziel, während die oberhalb liegenden Größen nur geringfügige Veränderungen erbringen.

Die hier vorgetragenen Überlegungen lassen sich durch einige in den letzten Jahren von *Bain, Simon* und *Bonini* vorgenommene, empirisch fundierte Untersuchungen gut stützen[8]. In welcher Weise sich

[8] Vgl. Joe S. *Bain:* Barriers to New Competition. Cambridge (USA) 1956; Herbert A. *Simon* und Charles P. *Bonini:* The Size Distribution of Business Firms. In: „American Economic Review", Bd. 48 (1958), S. 607—617. Vgl. auch S. B. *Alpert:* Economy of Scale in the Metal Removal Industry. In: „The Journal of Industrial Economies", Bd. 7 (1959), S. 175—181.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

oberhalb des Optimalpunktes die Betriebe auf die einzelnen Größenklassen verteilen, ist mehr oder weniger unbestimmt. Für die Annahme, daß sich eine Wahrscheinlichkeitsverteilung ergibt (in Frage kommen hier z. B. die logarithmische Normalverteilung, die *Pareto*- und die *Yule*-Verteilung), kann einiges vorgebracht werden[9].

Eine andere Frage ist, wieweit das kleinste Optimum — etwa für betriebs- oder wirtschaftspolitische Zwecke — ermittelt werden kann. Statistische Ergebnisse haben, bei allen sonstigen Schwierigkeiten, die sie bringen, den Nachteil, daß sie Veränderungen im technischen Wissen unberücksichtigt lassen, weil sie auf einem technischen Horizont fußen, der historisch orientiert ist. Sinnvoller versprechen hier die vorgeschlagenen Schätzungen durch branchenkundige Fachleute zu sein, bei denen ja eine gute Übersicht und entsprechende Erfahrungen vorausgesetzt werden können. Eine präzisere Möglichkeit wäre die Anwendung technischer Produktionsfunktionen[10], wenn nicht ihrer Ermittlung schier unüberwindliche Hindernisse im Wege stünden.

Die in fast allen Branchen zu beobachtenden starken Unterschiede in den tatsächlichen Größen können erklärt werden aus der Art des Wachstums der Betriebe, für das sich wohl, wenn auch keine allgemeingültigen Regeln, so doch einige typische Grundzüge herausarbeiten lassen.

Es kann davon ausgegangen werden, daß bei der Neuerrichtung von Betrieben mindestens das kleinste Optimum ebenso wie eine vollendete gegenseitige Abstimmung der Faktoren angestrebt werden. Oft wird dies aber nicht gelingen, etwa weil finanzielle Mittel fehlen, weil die eine oder andere Maschine nicht beschafft werden konnte, weil die Koordination der Leistungsquerschnitte mißlang oder weil infolge ungenügender Information fehlerhaft geplant wurde bzw. Reservekapazitäten gelegt worden sind, ohne daß man über ihr notwendiges Ausmaß Klarheit besaß. Ungenügende Größe und mangelhafte Abstimmung werden aber stets die Tendenz zur Beseitigung in sich tragen, die sich noch verstärkt, wenn aus den Erlösen Mittel für Investitionszwecke fließen. Mit der Vergrößerung oder der Beseitigung von Lücken werden aber an anderen Stellen wieder Engpässe entstehen. Ebenso werden sich, zwar nach und nach, die bisherigen Reservekapazitäten bestimmen lassen, aber neue Ungewißheiten werden zur Errichtung weiterer zwingen, die nach einiger Zeit wiederum korrigiert werden müssen usw.

Impulse erhält dieser Prozeß auch durch technische und organisatorische Verbesserungen, durch Verstärkung der Nachfrage nach bis-

[9] Vgl. Simon *Bonini*, a.a.O.

[10] Vgl. z. B. Caleb *Smith*. In: Business Concentration and Price Policy. National Bureau of Economic Research, Princeton 1955, S. 213 ff., ebenso die Stellungnahme von Milton *Friedman*, ebda., S. 230 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

herigen oder die Aufnahme neuer Produkte, ganz besonders aber durch den unternehmerischen Expansionsdrang, der zu immer neuer Betätigung führt, bestehende Formen abändern oder neue schaffen läßt. Der Unternehmer wird so zur treibenden, regelnden und zusätzlich verstärkenden Kraft dieser Wachstumsbewegung; Anstoß hierzu ist dabei nicht allein das Gewinnstreben, sondern oft gleichstark das Machtstreben, der Wunsch nach sozialem Ansehen, der Wille, nach oben durchzustoßen oder einfach größer zu werden, wenn man klein ist, oder noch größer, wenn man schon groß ist. Und dies alles schlägt sich nieder in dem Streben nach Veränderung und Wachstum, von dem sich kein richtiger Unternehmer freimachen kann und das zu einem nach dem ersten Anstoß unaufhaltsam nach vorn und nach oben drängenden Prozeß führt, der, einmal angelaufen, auch am rechten Moment zum Einhalten vorbeieilen kann.

Natürlich ist *dieser Prozeß nicht für jede Wirtschaftseinheit und nicht in allen Branchen gleich.* So wie es geborene Großbetriebe gibt, so gibt es lokal beschränkte Einheiten; es gibt ausgesprochene Fortschrittsbranchen, wie etwa die Flugzeugindustrie, und andere mit langsamen Veränderungen, wie etwa die Grundstoffindustrie. Trotzdem ist aber auch im Kleinbetrieb des Handwerks oder Einzelhandels eine Tendenz zum Wachstum unverkennbar, so wie in der Eisenhüttenindustrie der Zug zu größeren Öfen, zur Automatisierung des Walzvorganges oder Vergrößerung der Werke überhaupt. Der technische Fortschritt wirkt in den einzelnen Branchen unterschiedlich, aber in aller Regel auf eine *Erhöhung der Optimalschwelle hin.* Daß im übrigen bei der letztlich ausschlaggebenden Bedeutung des persönlichen Elements die Qualität der Führungsspitze eigentlich an erster Stelle genannt werden müßte, bedarf keiner besonderen Betonung. Wir haben genügend Beispiele dafür, daß seit Jahren dahinsiechende Werke über Nacht gesunden können, wenn sie in die Hände geeigneter Persönlichkeiten gelegt werden und andere, die uns zeigen, daß eine unfähige Leitung recht bald den leistungsfähigsten Betrieb zu ruinieren vermag.

Die im Zusammenhang mit ihrer Wirkung auf die Betriebssphäre hier zu erwähnende Unternehmungskonzentration kann als eine Fortsetzung dieser Dynamik gesehen werden, die ihren Höhepunkt in der *Konzernierung und Vertrustung* erreicht. Unter den Motiven für die Zusammenfassung von Betrieben zu einer Mehrbetriebsunternehmung sind technologische Argumente nur zum Teil erheblich. Ohne Zweifel treten Vorteile durch den vertikalen Verbund auf, wie wir ihn vor allem bei Kohle, Eisen und in der Chemie finden, und wir kennen die Vorzüge des Kapazitätsaustausches als einer besonderen Form der Abstimmung von Leerkapazitäten. Aber das größere Gewicht kommt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

jenen Motiven zu, die der *finanziellen und machtmäßigen Potenz* entspringen, wenngleich dabei technische Überlegungen oft indirekt im Spiele sind. Denn die Erweiterung der Kapazität, ebenso der Einsatz neuer Produktionsmethoden verlangen in manchen kapitalintensiven Wirtschaftszweigen enorme Investitionen: eine kontinuierliche Feineisenstraße kostet etwa 250 Mill. DM, die dazugehörige Blockstraße 200 Mill. DM. Ähnliche Dimensonen treten im Bergbau, der Chemie, der Kfz- und der Mineralölindustrie auf.

Solche Summen erschweren natürlich Neuerrichtungen, was die Konzentration in diesen Industrien fördert. Tatsächlich werden hier Betriebe fast immer nur von bestehenden größeren Unternehmungen errichtet. Der tiefere Grund mag in der Schwierigkeit der Kapitalaufbringung für „newcomer" oder kleinere Einheiten zu suchen sein, vielleicht aber auch darin, daß sich die wagemutigen „promoter" der Gründungen von ehemals anderen Betätigungen zugewendet haben. Überhaupt ist festzustellen, daß kleinere Einheiten bei der Kapitalbeschaffung benachteiligt sind, einmal infolge der mit Verringerung der Emissionssumme relativ stark steigenden Kosten, die für sie eine Emission praktisch ausschließen, zum anderen wegen der Bevorzugung der Großen durch die Banken, wie sie aus Sicherheitsgründen, aber auch aus Ertragsgründen erfolgt, da der Großkredit ihnen mehr einbringt. Die Größeren können sich jedenfalls mit oder ohne Selbstfinanzierung leichter helfen, abgesehen davon, daß ihnen ein besserer Apparat und bessere Informationen für ihre Finanzoperationen zur Verfügung stehen.

Für den einzelnen Betrieb garantiert der Verbund die Durchführung der notwendigen Investitionen, da die Mittel gesammelt und schwerpunktmäßig eingesetzt werden können. Doch bedeutet es für ihn u. U. auch, daß seine eigenen Mittel anderswo — der besten Investitionschance folgend — Verwendung finden. Zweifelsfrei ist aber die bessere Sicherung, einmal wegen der größeren finanziellen Reserven, zum anderen wegen des besseren Risikoausgleichs.

Die der Großunternehmung und damit auch ihren einzelnen Betrieben durch den Staat gewährten Vergünstigungen — etwa der Förderung der vertikalen Integration durch das bestehende Umsatzsteuersystem — oder die durch ihr größeres Machtpotential ermöglichte stärkere Nutznießung volkswirtschaftlicher Kosten benachteiligen die kleineren Wirtschaftseinheiten. Sie finden ebenso heftige Kritik wie das Auftreten der großen Machtkomplexe auf den Märkten. Die günstigeren Beschaffungskosten mögen oft auf echten Ersparnissen beruhen, doch manchmal wohl auch auf Druck gegenüber den Lieferanten. Gegen die in vielen Branchen gerade durch die Großunternehmung besonders intensiv betriebene Werbung wird eingewendet,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

daß sie zu einer für den Konsumenten überflüssigen Produktdifferenzierung führt, was ebenfalls Neueintritte erschwert und insofern konzentrationsfördernd ist[11].

Die Konzentration des Angebots in den Händen eines oder weniger Produzenten hat zum Teil Verteidiger gefunden, die ihre Argumentation — und dadurch wird vor allem der Betriebsbereich angesprochen — auf die technologische Überlegenheit der großen Firmen stützen, wodurch schließlich sogar dem Verbraucher kleinere Preise und ein größeres Angebot offeriert würden als im Konkurrenzmarkt. Diese Überlegenheit erzeuge sich dabei durch *eigene Forschung* laufend selbst, wodurch sich die Großunternehmung als der kräftigste Motor des Fortschritts *(Schumpeter)* darstelle.

Nun steht außer Zweifel, daß in den Betrieben von Großunternehmungen Forschung betrieben wird. Um zu einem abgewogenen Urteil zu kommen, werden wir aber fragen müssen, in welchem Maße und mit welchem Effekt dies geschieht. Was das Ausmaß betrifft, so wird man feststellen müssen, daß nicht die Großunternehmungen generell in erwähnenswertem Umfang Forschung betreiben, sondern daß es hauptsächlich Unternehmungen der sogenannten Neuindustrien, wie z. B. der Chemie, der Elektro- und Maschinenindustrie, sind, also von Industriezweigen mit meist stark heterogenen Produktionsprogrammen der Betriebe und mittlerem Konzentrationsgrad, in denen auch kleinere Einheiten gedeihen und Forschung betreiben. Wo monopolistische oder oligopolistische Formen ausgeprägt zur Wirkung kommen, werden die Triebkräfte zu Neuerungen nicht immer sehr groß sein. Einmal werden hier sowieso hohe Gewinne erzielt, zum anderen riskiert man ungern die Entwertung vorhandener Anlagen; und schließlich ist auch ein Oligopolist bestrebt, seine Konkurrenten nicht durch allzuviel Fortschritt herauszufordern; auf seinem Gipfel neigt man eher zur Ruhe.

Man täte diesen Unternehmungen aber unrecht, wenn man ihnen nachsagte, daß sie den Fortschritt unterbinden würden. Das tun sie nicht, doch haben sie eine gewisse Tendenz, ihn den Konsumenten in milden Dosen zu verabreichen. Es sind oft erst die kleineren Außenseiter — oder Firmen, die ihren Marktanteil schwinden sehen —, die stärkere Bewegung bringen, weil für sie wesentliche Neuerungen eine Chance bieten, nach oben oder wieder nach oben durchzustoßen. Gelingt ihnen das, so können sie zur erstrebten Gruppe aufschließen; doch riskieren sie dabei mitunter Kopf und Kragen, da sie damit die

[11] Es wird im übrigen wohl nicht vielen Ökonomen leicht fallen, den gesamtwirtschaftlichen Nutzen von 50 Mill. DM Werbeausgaben für Zigaretten und 53 Mill. DM für Waschmittel (ohne Putzmittel, Seifen und Zahnpasta) allein im ersten Halbjahr 1960 nachzuweisen. (Vgl. Meldung der FAZ vom 3. 8. 1960.)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Realisierung von vorsorglich aufs Eis gelegten Projekten der mächtigeren Großen auslösen können. Wie dem auch sei, das belebende Element scheint hier oft nicht von den Giganten, sondern von den Kleineren auszugehen. Die Frage, wieweit auch die Kleineren Forschung betreiben können, dürfte zu einem guten Teil zusammenhängen mit der optimalen Größe von Forschungsabteilungen. Daß die Teams, in denen Wissenschaftler zusammenarbeiten, nicht zu groß werden dürfen, liegt auf der Hand. Andererseits erfordert der Charakter mancher Forschungsarbeiten systematische Breitenarbeit, die wiederum nur durch Zusammenfassung von Kräften geleistet werden kann. Immerhin scheinen die Kleineren aber hier einige Chancen zu haben. Daß sie nicht häufiger genutzt werden, mag an der Furcht vor den Großen liegen, häufiger wohl noch an der Bequemlichkeit, da sich im Windschatten der Großen oft schöne Gewinne erzielen lassen[12].

Bei der Stellung des einzelnen Betriebes in dem Gefüge einer Mehrbetriebsunternehmung kommt dem Moment der *größeren Sicherheit* als Folge größerer Reserven und eines besseren Risikoausgleichs erhebliche Bedeutung zu. Doch bringt die mit ihr verbundene Abhängigkeit von der Zentrale auch den Verlust der autonomen Entscheidung, was bis zur Duldung der befohlenen Stillegung des Betriebes gehen kann.

Von den Führungskräften der Betriebe werden außerordentliche Qualitäten verlangt. Neben Originalität sollen sie Durchschlagskraft und eine große Leistungsfähigkeit mitbringen. Die Frage der Eigentumsform, unter der sie ihre Aufgaben zu vollbringen haben, ist dabei — wie das Gedeihen vieler Betriebe mit ungeklärten Eigentumsverhältnissen in der Nachkriegszeit gezeigt hat — weniger wesentlich als die Freiheit der Entfaltung. Und diese Freiheit wird mit Sicherheit durch die Schranken der Direktiven von oben gemindert, auch wenn die Zentrale sich, etwa im Zuge einer Dezentralisierungspolitik, bei ihren Weisungen zurückhält. Fast noch dringlicher ist hier die Frage der Auswahl der führenden Elite. Wer sich und seinen Betrieb hochbringt, ist im Zweifel ein tüchtiger Unternehmer. Man könnte zwar annehmen, daß in dieser Beziehung das Großgebilde mit seinem Kräftepotential nicht schlechter gestellt zu sein braucht. Doch wird man auch wieder Zweifel hegen, ob der die Auswahl treffende Mächtige in der Zentrale oder außerhalb stets der Versuchung wird widerstehen können, einem bequemen Opportunisten unter seinen Mitarbeitern die führende Position in einem Betrieb zuzuschanzen, einen Freund oder Verwandten mit einer Sinekure zu versorgen. Über den

[12] Vgl. hierzu George *Stigler:* Industrial Organization and Economic Progress, in: „The State of the Social Sciences" (Hrsg. v. Leonard D. *White*), Chicago 1956, S. 269—282, vor allem auch John *Jewkes*, David *Sawers* und Richard *Stillermann:* The Sources of Invention, London und New York 1958.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Prozeß der Auslese des Unternehmernachwuchses wissen wir recht wenig, weil wir die Märkte nicht kennen, auf denen er sich vollzieht, und — vor allem bei den großen Einheiten — über den Erfolg meist nur dürftig informiert sind. Allerdings trifft diese Problematik in gleicher Stärke auch die Einbetriebsunternehmung, wenn der entscheidende Kopf einmal geht: Denn nicht immer ist mit dem Erbschein oder der Fähigkeit, die Kapitalmehrheit zu erwerben, gleichzeitig auch die Gabe des unternehmerischen Talentes verknüpft.

Thesen zur Diskussion

1. Die Konzentration in der Betriebssphäre steht im Zusammenhang mit der Größe oder dem Wachstum der größten Betriebe eines Wirtschaftszweiges.
2. Ihre Hauptimpulse erhält sie aus dem technologischen Bereich, wobei besonderes Gewicht besseren Produktionsverfahren und der Spezialisierung zukommt.
3. Eine Zunahme der Betriebsgröße führt zur Senkung der Durchschnittskosten, doch setzt sich die Kostensenkung nicht unbegrenzt fort; sie ist zuverlässig nur bis zur Optimalschwelle nachzuweisen, die durch die Kapazität des besten verfügbaren Verfahrens bestimmt wird.
4. Bei einer weiteren Vergrößerung noch auftretende Kostenvorteile sind weniger wesentlich und können durch gegenläufige Tendenzen kompensiert oder überkompensiert werden, ohne daß es jedoch zu wesentlichen Kostensteigerungen kommen würde.
5. Eine für den einzelnen Wirtschaftszweig allgemeingültige optimale Betriebsgröße läßt sich nicht bestimmen. Hingegen dürfte die Optimalschwelle durch Schätzungen zu ermitteln sein; ihre Lage ist im Zuge des technischen Fortschritts einer ständigen Veränderung unterworfen.
6. Die unterhalb der Optimalschwelle liegenden Betriebe sind leistungsschwächer, und zwar um so mehr, je weiter sie von ihr entfernt sind.
7. Bei den darüber liegenden werden die Leistungsunterschiede meist nur gering sein. Die allergrößten werden nicht notwendig günstiger produzieren als die zweit-, dritt- oder viertgrößten Betriebe und unter Umständen sogar höhere Durchschnittskosten haben.
8. Die Verteilung der Betriebe einer Branche auf die einzelnen Größenklassen ist abhängig von der Art des betrieblichen Größenwachstums, das bestimmt wird von dem Streben nach besserer Koordination der Faktoren, nach Anpassung an Veränderungen und dem Drang zum Größerwerden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

9. Für den einzelnen Betrieb bringt die Zusammenfassung in einer Mehrbetriebsunternehmung (Unternehmungskonzentration) Vorteile mit sich — etwa leichteren Zugang zu Kapital, stärkere Inanspruchnahme der volkswirtschaftlichen Kosten und größere Sicherheit —, ebenso aber auch erhebliche Nachteile, wie etwa Verlust von Selbständigkeit, was die Freiheit der Führungsentscheidungen beeinträchtigen kann, u. U. auch die Auslese der Führungskräfte.
10. Für die Beurteilung der gesamtwirtschaftlichen Wirkungen der Konzentration in der Betriebssphäre ist es wesentlich, wieweit sie zu echten Kostenersparnissen führt und wieweit diese an andere, insbesondere an die Konsumenten, weitergegeben werden. Bei den Kostenersparnissen wäre zu prüfen, ob es sinnvoll und möglich ist, in solche, die produktionswirtschaftlichen Ursprungs sind, und in solche zu trennen, die nur aus der größeren machtmäßigen Potenz erwachsen.

Dr. Walter *Endres* (Bonn):

Gestatten Sie einem Praktiker einige Worte über den Zusammenhang zwischen Betriebsgröße und Kosten. Ich führe seit etwa 10 Jahren laufend Kostenvergleiche in der Papierindustrie durch. Dabei hat sich gezeigt, daß ein sichtbarer Zusammenhang zwischen Höhe der Kosten von Erzeugnissen und der Betriebsgröße nicht besteht. Es ist aber bekannt, daß große Papiermaschinen, auf die normalerweise der weitaus überwiegende Teil der Kosten einer Papierfabrik entfällt, bei einem einigermaßen befriedigenden Ausnutzungsgrad geringere Kosten je 100 kg Papier verursachen als kleinere Papiermaschinen. Daraus ist m. E. zu schließen, daß zwar Großbetriebe gegenüber kleinen Kostenvorteile haben, daß diese jedoch durch andere Umstände, z. B. Standortvorteile oder Tüchtigkeit des Unternehmers, völlig überdeckt werden. Man wird daher sorgfältig unterscheiden müssen zwischen Wirtschaftszweigen, bei denen der Kostenvorteil großer Betriebe — wo er überhaupt vorhanden ist — entscheidend ins Gewicht fällt, und anderen, bei denen das nicht der Fall ist.

Prof. Dr. Karl *Hax* (Frankfurt a. M.):

Die Betrachtungsweise, die Prof. *Wittmann* seinen Ausführungen zugrunde gelegt hat, ist kennzeichnend für die neuere Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre überhaupt: Man beschäftigt sich hier viel mehr als früher mit den Problemen der Unternehmungsplanung, der Vorbereitung unternehmerischer Entscheidungen und der Bewältigung des Ungewißheitsproblems.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Im Zusammenhang mit den Konzentrationstendenzen in der Betriebssphäre stellt sich für uns die Frage nach der Lebensfähigkeit der kleinen Betriebe bei den gegebenen technischen Verhältnissen. Technologisch gesehen, gibt es den *„geborenen" Großbetrieb*. Gibt es nun analog auch den *„geborenen" Kleinbetrieb*, d. h. gibt es wirtschaftliche Bereiche, in denen nicht der Großbetrieb überlegen ist, sondern wo die technologischen Gegebenheiten den Kleinbetrieb begünstigen? Wenn das zuträfe, dann wäre der Kleinbetrieb nicht nur ein Überbleibsel aus der Vergangenheit, das notwendigerweise im Laufe der Zeit verschwinden muß, sondern er hätte seinen sicheren Platz auch in einer zukünftigen Wirtschaft, die dann charakterisiert wäre durch Riesenbetriebe in solchen Bereichen, wo das große Aggregat zu optimalen Kosten zu produzieren vermag, und daneben durch eine Fülle von mittleren und kleinen Betrieben in anderen Bereichen, in denen das große Aggregat nicht überlegen ist.

Ob sich allerdings der Kleinbetrieb in selbständiger Form neben den großbetrieblichen Unternehmungen in Zukunft behaupten wird, hängt in hohem Maße davon ab, *wie die unternehmerischen Qualitäten in beiden Bereichen beschaffen sein werden.* Wenn die große Unternehmung eine besondere Anziehungskraft auf die Intelligenzen ausübt, dann würde zwangsläufig eine Verödung im Bereich der kleinen Unternehmungen eintreten und damit eine Einschränkung ihrer Bedeutung bewirken, auch wenn das unter technologischen Gesichtspunkten nicht notwendig wäre. Es kommt also darauf an, ob auch in Zukunft der Beruf des selbständigen Unternehmers als Leiter von kleinen und mittleren Betrieben für ideenreiche und aktive Naturen genügend Anziehungskraft behält.

Prof. Dr. Erich *Hruschka* (Wien):

Die Beurteilung der Konzentration in der Betriebssphäre ändert sich, wenn die Zusammenhänge der Betriebsgröße mit dem Gesetz der Massenproduktion beleuchtet werden. Das Gesetz der Massenproduktion wird sehr oft als einer der wirksamsten Faktoren der Konzentration angesehen, obwohl es mit der Betriebsgröße sehr wenig zu tun hat. Es wäre nämlich anderenfalls in vielen Fällen gar nicht erklärbar, auf welche Weise es kleinen und mittleren Betrieben möglich wäre, als Zulieferer für Großbetriebe aufzutreten. In Wahrheit können diese kleineren Zuliefererbetriebe das Gesetz der Massenproduktion wirkungsvoller ausnützen, als es der große Abnehmerbetrieb bei „integrierter Erzeugung" könnte. Der kleinere, spezialisierte Zuliefererbetrieb wird nämlich im allgemeinen eine größere Anzahl eines be-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stimmten Erzeugnisses oder eines Bestandteiles herstellen, als der Großbetrieb von diesem Teilerzeugnis für sein Enderzeugnis herzustellen hätte. Es wird dies deswegen der Fall sein, weil der Kleinbetrieb dieses Teilerzeugnis an mehrere große Abnehmerbetriebe liefert. Ein Großbetrieb, der eine Vielzahl verschiedenartiger Teile für sein Enderzeugnis selbst herstellt, wird im Hinblick auf die Größe seiner „Teilbetriebe" (Betriebsabteilungen) von den Betrieben, die bloß eines dieser Teile herstellen, meist sehr weit übertroffen werden.

Der größere Markt und die fortschreitende Technik geben der Zusammenarbeit von Betrieben sehr verschiedener Größe weitreichende Möglichkeiten. Es ist sicher kein Zufall, daß gerade der amerikanische Großwirtschaftsraum die Zusammenarbeit von Zulieferer- und Montagebetrieben in einem sehr hohen Maß entwickelt hat. Im Hinblick auf die Konzentrationsprobleme ist jedoch ein Betrieb, der weitgehend Montagebetrieb ist und vielleicht Tausende Zulieferer beschäftigt, anders zu beurteilen als ein Betrieb integrierter Erzeugung der gleichen Kapazität. Im erstgenannten Falle haben wir den Tatbestand einer weitgehenden Dezentralisierung. Dieser Form stünde ein noch weiteres Feld des Ausbaues offen, würden ihr von seiten der Steuerpolitik die gleichen Chancen geboten. Die konzentrationsfördernde Wirkung der bisherigen Form der Umsatzsteuer ist aber ein wesentlicher Hemmschuh.

Eine andere Möglichkeit der Zusammenarbeit verschiedener Betriebsgrößen und damit der Erzeugung auf dezentralisierter Grundlage hat *L'Orange* mit seinem System des „Herstellerringes" theoretisch und praktisch gezeigt. Es handelt sich hier um eine Form der Zusammenarbeit, um die Schaffung eines „Überbetriebes", welche den Klein- und Mittelbetrieben die Vorteile des Großbetriebes sichern, dessen Nachteile jedoch ausschalten soll. Die Geschäftsführung, die Forschung und Entwicklung sind in einer Kopffirma, die selber keine Erzeugung hat, zusammengefaßt, während die Erzeugung von den selbständig bleibenden Herstellerwerken durchgeführt wird. Die Umsatzsteuer war bisher ein entscheidendes Hemmnis auch für diese Form einer dezentralisierten Erzeugung. Es ist also keinesfalls so, als ob das Konzentrationsgesetz überall, ähnlich einem Naturgesetz, wirksam wäre.

Die von Professor *Hax* aufgeworfene Frage, ob es auch den „geborenen" Kleinbetrieb gäbe, ist zu bejahen. Überall dort, wo eine vorwiegend individualisierte Erzeugung oder Leistungserstellung für einen persönlich geprägten Bedarf gegeben ist (z. B. Möbel nach besonderem Entwurf, die Leistungen eines Hotels) oder wo die Anpassungsfähigkeit eines Betriebes an wechselnde Bedingungen im Vordergrund steht, wird der Kleinbetrieb im allgemeinen von vornherein richtig sein.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Prof. Dr. Fritz *Ottel* (Aachen):

Die Ausführungen des Herrn Vortragenden haben ergeben, daß für die betriebliche und zwischenbetriebliche (Unternehmens-)Konzentration vorwiegend die Kosten maßgeblich sind. Daher muß — infolge der von Betrieb zu Betrieb verschiedenen Kostengestaltung — die Nützlichkeit oder Notwendigkeit von Konzentrationsvorgängen vom Betriebe her beurteilt werden.

Der Vortragende hat ferner wiederholt auf die Bedeutung der unternehmerischen Entscheidung hingewiesen. Diese ist von besonderer Bedeutung für die Gestaltung der zwischenbetrieblichen Zusammenhänge und die Zusammenarbeit der Unternehmungen, die auch von der Kostenlage her, somit betriebsindividuell beurteilt werden muß. Es ist daher wichtig, daß die Zusammenarbeit der Betriebe und Unternehmungen in die Zuständigkeit der unternehmerischen Entscheidung fällt und nicht nach den Grundsätzen einer Zentralverwaltungswirtschaft der Bürokratie anheimgegeben wird. Dies schließt selbstverständlich nicht aus, daß gegen Mißbräuche eingeschritten werden soll.

Diplom-Volkswirt Gerd *Rimarski* (Bonn):

Die Konzentration in der Betriebssphäre ist abzugrenzen von der Konzentration von Einkommen und Vermögen als Phänomen der Verteilungslehre und mag einen Prozeß bedeuten, der sich darstellt als Wachstum des Leistungsanteils der großen Betriebe eines Wirtschaftszweiges und der Gesamtwirtschaft. Kosten- und Gewinnvorteile, also Wettbewerbsvorteile, die sich besonders durch Impulse aus dem technischen Bereich (Fertigungsbereich) ergeben, sind die Antriebskräfte des Prozesses. Konzentrationstendenzen sind aber auch im Absatz-, Verwaltungs- und Finanzbereich der Unternehmungen nachzuweisen, zum Beispiel leichte Beschaffung des Kapitals zu niedrigen Kosten, massierter Kapitaleinsatz für Entwicklung, Rationalisierung und Erschließung völlig neuer, aussichtsreicher Produktionsbereiche (Diversification; auch diagonale Konzentration) oder weiterer vor- und nachgeordneter Produktionsstufen.

Das Anwachsen der Betriebsgröße bewirkt sinkende Durchschnittskosten und damit eine vorteilhafte Kostenstruktur. Dies gilt auch für die Zusammenschlüsse von Betrieben, also die Unternehmungskonzentration. Den Nachteilen eines solchen Prozesses, wie Verlust der Selbständigkeit, stehen bedeutende Vorteile gegenüber, zum Beispiel: finanzielle Stärkung, wirtschaftliche Sicherheit, Ausdehnung von Produktion und Absatz.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Neben strukturellen Kostenvorteilen wird beim Ausbau der Unternehmungen zum Beispiel in vertikaler Gliederung mit einem *Allphasengewinn* gerechnet. Dieser Gewinn ergibt sich dadurch, daß die Betriebe der Vorstufen ihre Erzeugnisse mit einem Gewinnzuschlag an die weiterverarbeitenden Betriebe abgeben. Dieses Verfahren setzt sich bis zu den Endstufen-Betrieben fort. Die Preise der Endstufenprodukte enthalten daher einen zusätzlichen Gewinnbetrag. Eine echte unternehmerische Leistung steht dem zusätzlichen Gewinn nicht gegenüber. Bei einer starken vertikalen Gliederung der Unternehmungen, wie sie heute häufig zu finden ist, erreicht die Berechnung *„Gewinn von Gewinn"* einen beträchtlichen Umfang.

Die Möglichkeit, einen Allphasengewinn zu erzielen, spielt zum Beispiel *bei der Errichtung und beim Ausbau von Konzernen und Trusts* eine bedeutende Rolle. Die vorteilhafte Kostenstruktur wird durch die Berechnung „Gewinn von Gewinn" noch verbessert. Die vertikalen Zusammenschlüsse verschaffen sich auf diese Weise gegenüber den „Einzelunternehmungen" günstigere wirtschaftliche Startbedingungen. Das Beispiel eines Fünf-Stufenkonzerns verdeutlicht, daß der auf der Endstufe errechnete Gewinnbetrag als Berechnungsgrundlage die kalkulatorischen Gewinne der vier Vorstufenbetriebe umfaßt.

Vielfach haben Konzerne in der Volkswirtschaft eine Monopolstellung. Aus diesem Grunde ist eine Korrektur des Allphasengewinns über den Markt und den Preis nicht möglich. Nur in den Fällen einer arbeitsfähigen Konkurrenz zwischen einzelnen Konzernen ist eine Reduktion derartiger Gewinnmargen möglich; allerdings wird nicht verkannt, daß die Möglichkeit einer solchen Preis- und Gewinnregulierung durch Preisabsprachen zwischen den Konzernen eingeschränkt werden kann.

Für die *öffentlichen Aufträge* ergibt sich hier eine besondere Gewinnproblematik. Ein großer Teil der öffentlichen Aufträge wird zu Selbstkostenpreisen an Konzernunternehmungen vergeben. Es ist das Bestreben der öffentlichen Auftraggeber, Allphasengewinne in öffentlichen Aufträgen auszuschalten. Aus diesem Grunde darf der Konzern als Hauptauftragnehmer auf Zulieferungen von Vorstufenbetrieben nur dann einen kalkulatorischen Gewinn verrechnen, wenn dies wirtschaftlich gerechtfertigt ist. Unbearbeitet übernommene Zulieferungen, die unbearbeitet an den öffentlichen Auftraggeber weitergeleitet werden, sind nicht gewinnberechtigt. In bestimmten Ausnahmefällen kann der öffentliche Auftraggeber aber das sogenannte Auswahlwagnis berücksichtigen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dr. Günther *Koberstein* (Freiburg i. Br.):

Die Konzentration in der Betriebssphäre wird weitgehend durch die Tatsache bestimmt, daß sich hierdurch die Vorzüge der Größendegression besser nutzen und sich so relative Kostenvorteile erreichen lassen. Die Entwicklung der Produktionstechnik und der Produktionsmethoden ist entscheidend durch den bestehenden bzw. zu erwartenden Massenkonsum beeinflußt, wie auch umgekehrt technische Entwicklungen diesen hervorrufen bzw. zu einer Konzentration der Produktion zwingen. Die betriebliche Konzentration wird nicht nur durch wachsende optimale Betriebsgrößen verursacht, sondern auch durch das Vertriebs-, das Verwaltungs- und das Finanzierungsoptimum. Neben technische Entwicklungen treten sonstige wirtschaftliche, aber auch außerbetriebliche Faktoren. Nicht richtig ist jedoch, die Betriebskonzentration als eine Zwangsläufigkeit anzusehen.

Die *Spezialisierung innerhalb der Produktion* führt vielfach zu einer *größeren Produktionstiefe* und begünstigt dadurch die vertikale Konzentration. Dies gilt nicht nur für Groß-, sondern auch für Mittel- und Kleinbetriebe. Teilweise bedingt dies eine *Reduzierung der Produktionsbreite,* wodurch anderen Betrieben neue Chancen erwachsen oder sich für deren Entstehen neue Möglichkeiten ergeben. So haben z. B. größere Textilbetriebe auf die Herstellung von Spezialaufmachungen verzichtet und diesen Teil der Fabrikation anderen selbständigen Unternehmungen überlassen. Ähnliche Beispiele findet man in vielen Industriezweigen und im Handel. Gerade im Einzelhandel zwingt die Zunahme der Kaufhäuser und Versandhandelsgeschäfte sowie das Entstehen von Supermarkets zu einer stärkeren Spezialisierung im Warenangebot.

In anderen Bereichen führt der *Übergang zur größeren Serie* neben der Verringerung der Produktionsbreite gleichzeitig zu einer Einschränkung der Produktionstiefe. Teile, die früher in eigener Fertigung fabriziert wurden, werden heute von anderen Unternehmungen bezogen, die sich auf diese Herstellung spezialisieren. Dadurch erhalten auch kleinere Unternehmungen die Möglichkeit, spezialisierte Betriebsmittel und Arbeitskräfte einzusetzen, um die Kostendegression besser auszunutzen. Die Technik hat also nicht nur die Betriebskonzentration gefördert, sondern u. a. durch die Entwicklung von Mehrzweckmaschinen sowie durch die Austauschbarkeit von Werkzeugen dem Kleinbetrieb neue Chancen gegeben. Die so entstandene wachsende Arbeitsteilung führt zu einer Verselbständigung von Betriebsfunktionen, aber auch zu wachsenden Abhängigkeiten der Betriebe untereinander.

Neben der Produktionstechnik kommt auch dem *Aufkommen neuer Erzeugnisse* erhebliche Bedeutung zu. Der technische Fortschritt hat

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auf der einen Seite die Betriebskonzentration gefördert, auf der anderen aber gleichzeitig zum Entstehen neuer kleiner und mittelgroßer Unternehmungen geführt. So sind mit der Produktion von Kraftfahrzeugen, elektrotechnischen Artikeln, Maschinen usw. Zuliefererbetriebe und ganz neue Handwerkszweige entstanden. In der Kunststoffverarbeitung ist z. B. der kleinere Betrieb vielfach überlegen. Bei großer Differenziertheit der Nachfrage erbringen die kleinen und mittleren Betriebe in der Regel à la longue die kostengünstigeren Leistungen.

Zusammenfassend ist festzustellen, daß technologische Entwicklungen die Konzentration fördern, daß diese aber auch kleineren Betrieben zugute kommen. Die Konzentration in der Betriebssphäre kann nicht unabhängig von der Konzentration in der Unternehmungssphäre sowie von wirtschafts- und finanzpolitischen Maßnahmen verstanden werden. Letztere können der Konzentration entgegenwirken oder diese begünstigen.

Prof. Dr. Waldemar *Wittmann* (Saarbrücken):

Auch diese Diskussion hat wieder offenbart, in welchem Maße uns sicheres Wissen über wesentliche Tatbestände der ökonomischen Wirklichkeit fehlt. Es fehlen breite empirische Untersuchungen über die Zusammenhänge zwischen Technologie und Kosten in einzelnen Branchen, über die Beeinflussung der Kostengestaltung durch andere Wirkungsgrößen, hier insbesondere durch kompensierende Effekte, über sich nicht unmittelbar quantitativ äußernde Konzentrationserscheinungen und über zahlreiche andere Probleme. Ein Studium sollte hier ausgehen von den angelsächsischen Forschungsergebnissen, vor allem aber auch von den drei Materialbänden, die der Tagung in dem Umfang von *Musils* „Mann ohne Eigenschaften" vorausgeschickt worden sind, wenngleich erst die intensive Auseinandersetzung mit ihrem Inhalt es an den Tag zu bringen haben wird, ob die Zusammenfassung solcher Material- und Gedankenfülle etwas ergeben hat, das mehr ist als ein „Buch ohne Eigenschaften".

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Konzentration und Finanzpolitik

Prof. Dr. Heinz *Haller* (Heidelberg)

Meine sehr verehrten Damen und Herren!

Im Rahmen dieser Spezialdiskussion sollen die *Beziehungen zwischen wirtschaftlichen Konzentrationserscheinungen und dem Wirken der staatlichen Finanzpolitik* erörtert werden. Diese Beziehungen sind in den bisher gehaltenen Referaten verschiedentlich — teilweise sogar stark — berührt worden, doch war keines der Referate ihnen *speziell* gewidmet. Wir haben also keine *systematische* Darstellung aller relevanten Zusammenhänge zur Verfügung, an die wir mit der Diskussion anknüpfen könnten. Die folgenden Bemerkungen, die ich der Diskussion vorausschicken darf, können eine solche Darstellung in keiner Weise ersetzen. Sie sollen nur dazu dienen, einige mir als besonders wichtig erscheinende Zusammenhänge ins Rampenlicht zu stellen und Sie dazu anzuregen, diesen Zusammenhängen in der Diskussion Ihre Aufmerksamkeit zu widmen. Ich maße mir nicht an, mit untrüglichem Blick die allein bedeutungsvollen und diskussionswerten Phänomene zu erfassen, bin mir vielmehr des subjektiven Charakters der Auswahl bewußt und rechne damit, daß Sie nachher auf wichtige Zusammenhänge hinweisen, die ich vernachlässigt habe.

Beschränken wir uns auf die Betriebs-, Unternehmungs-, Einkommens- und Vermögenskonzentration als die für den hier zu betrachtenden Zusammenhang wichtigsten Konzentrationsformen, so kann zunächst allgemein festgestellt werden, daß die öffentliche Finanzwirtschaft, gewollt oder ungewollt, sowohl über die Maßnahmen der Einnahmenbeschaffung, in erster Linie also die Steuerpolitik, als auch über die Ausgabenseite auf alle diese Konzentrationserscheinungen einwirkt. Es erscheint nun als zweckmäßig, die vier genannten Konzentrationsformen getrennt zu betrachten — trotz einer gewissen Willkürlichkeit, die darin liegt — und zu versuchen, sich klar zu werden über wichtige Arten der tatsächlichen — gewollten und ungewollten — finanzwirtschaftlichen Einflüsse auf sie, sowie über wesentliche Beeinflussungsmöglichkeiten mit finanzpolitischen Mitteln.

Beginnen wir mit der *Betriebskonzentration.* Soweit diese auf *Kostenvorteile der Massenproduktion* zurückzuführen ist, kann sie — trotz gewisser Bedenken wegen der mit ihr im allgemeinen einhergehenden Erhöhung des „Monopolisierungsgrades" der Wirtschaft und der Verdrängung politisch-soziologisch wichtiger kleiner selbständiger Existenzen — hingenommen werden. Ist die Betriebskonzentration dagegen lediglich dadurch verursacht, daß sie zur *Erzielung von*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Steuerersparnissen führt, so ist sie negativ zu beurteilen. Schon lange ist man sich darüber klar, daß eine — unbeabsichtigte — Tendenz zur Betriebskonzentration aus steuerlichen Gründen von der *Brutto-Allphasen-Umsatzsteuer* ausgeht. Von einer bestimmten Höhe des Steuersatzes ab sind hier die Steuervorteile bei einer Einsparung von Umsatzstufen so ins Gewicht fallend, daß die Zusammenfassung mehrerer Produktions- und evtl. Handelsstufen lohnend wird, also ein *Anreiz zur vertikalen Betriebskonzentration* entsteht. (Man mag hier auch schon von Unternehmungskonzentration sprechen; die Abgrenzung zwischen Betriebs- und Unternehmungskonzentration kann verschieden erfolgen.) Die für die moderne Wirtschaft kennzeichnende vertikale Aufspaltung der Produktion in verselbständigte Stufen, von Branche zu Branche verschieden ausgeprägt und auch innerhalb der einzelnen Branchen in unterschiedlichem Umfang auftretend, ist eine besondere Spielart der Arbeitsteilung, und es darf angenommen werden, daß sie entstanden ist, weil sie eine rationellere Form der Produktion ermöglichte. Vermindern nun einzelne Betriebe die Stufenzahl — naturgemäß werden dies relativ große, kapitalkräftige Betriebe sein —, um weniger Steuern zu zahlen als die Konkurrenten und evtl. den Vorteil zur Verdrängung der kleineren, zu gleichartigem Vorgehen nicht fähigen Betriebe zu nutzen, so entsteht eine unerwünschte betriebliche Konzentration. Im Rahmen des Systems könnte man diese Tendenz entweder durch Besteuerung der Innenumsätze (sog. Zusatzsteuer) oder durch eine Phasenpauschalierung (unter Zugrundelegen der branchenüblichen Stufenzahl) unterbinden. Beide Methoden komplizieren jedoch die Besteuerung in einem Maße, daß sie kaum als praktikabel erscheinen.

Nun zeitigt die Brutto-Allphasenbesteuerung aber noch zwei konzentrationshemmende Effekte, die bei ihrer Gesamtbeurteilung nicht außer Betracht bleiben dürfen. Der eine Effekt, auf den Herr Kollege *Bühler* im „Materialband" nachdrücklich hingewiesen hat, ergibt sich aus der *steuerlichen Benachteiligung der kapitalintensiven Produktion.* Die Belastung der dauerhaften Produktionsgüter mit Umsatzsteuer betrifft, wie ohne weiteres zu sehen, die kapitalintensiven Betriebe stärker als die arbeitsintensiven. Da die kapitalintensiven Betriebe in der Regel die größeren sein werden, bewirkt dies eine *Hemmung der Betriebskonzentration,* allerdings *in einer ökonomisch ungünstigen Weise:* die optimale Kombination von Kapital und Arbeit wird durch die steuerliche Belastungsdifferenzierung verfehlt. So entsteht eine Abweichung nach unten von dem produktionsökonomisch gebotenen Grad der Konzentration, die zwar ein gewisses Gegengewicht bildet gegenüber der unerwünschten Abweichung nach oben, aber dabei gewissermaßen den einen Fehler durch einen anderen ausgleicht. Der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

weitere noch zu berücksichtigende Effekt besteht darin, daß *einstufige oder annähernd einstufige Branchen,* in denen in der Regel die kleineren Betriebe überwiegen, *umsatzsteuerlich geschont* werden, wodurch im ganzen der Betriebskonzentration entgegengewirkt wird. Dies ist ganz eindeutig der Fall in der Landwirtschaft, sofern sie überhaupt besteuert wird, beim Handwerk und den sonstigen Dienstleistungszweigen.

Eine Umsatzbesteuerung, bei der lediglich der Endwert des konsumfertigen Gutes mit dem Steuersatz belastet wird und die bekanntlich in den Formen der Wertschöpfungsbesteuerung und der einstufigen Besteuerung der fertigen Güter vorgenommen werden kann, ist frei von den beiden zuerst genannten Effekten. Eine Tendenz zur vertikalen Konzentration wird nicht ausgelöst, weil die Einsparung von Stufen keinen steuerlichen Vorteil mehr erbringt. Ebensowenig entsteht eine Sonderbelastung der kapitalintensiven Produktion, sofern, wie dies hier systemgerecht ist, auf dauerhafte Produktionsgüter erhobene Steuern bei der Besteuerung der Gesamtwertschöpfung angerechnet werden. Es ergeben sich also weder Abweichungen nach oben noch nach unten von dem produktionsökonomisch bedingten Grad der Konzentration. Die Konzentrations- und Produktionsneutralität dieser beiden Formen der Umsatzbesteuerung scheint sie mir, abgesehen von anderen, hier nicht zu erörternden Gründen, vorzugswürdig zu machen. Bei einheitlichem Steuersatz werden nun allerdings die Produkte der vorwiegend kleinere Betriebe aufweisenden einstufigen oder annähernd einstufigen Branchen stärker belastet als bei der Brutto-Allphasenbesteuerung. Soll dies im Interesse der Schonung dieser kleineren Betriebe vermieden werden, so können für die in den betreffenden Branchen hauptsächlich hergestellten Güter Steuerbefreiungen vorgenommen oder ermäßigte Sätze verwendet werden. Es empfiehlt sich jedenfalls, *das Besteuerungssystem grundsätzlich konzentrationsneutral zu halten* und, falls man das Ziel verfolgt, Klein- und Mittelbetriebe aus gesellschaftspolitischen Motiven heraus in ihrer Position zu stärken, dies durch bewußte Maßnahmen zu tun. Die Differenzierung der Sätze ist eines der in Frage kommenden Mittel. Besser gezielt sind Steuerbefreiungen für Umsatz- bzw. Wertschöpfungsbeträge bis zu gewissen Grenzen.

Ein unbeabsichtigter Einfluß auf die Betriebskonzentration kann auch von den *Einzelverbrauchsteuern* ausgehen, und zwar dann, wenn die betreffenden Steuern Erzeugnisse belasten, die typischerweise von Großbetrieben oder aber von Klein- und Mittelbetrieben hergestellt werden. Durch eine Sonderbesteuerung werden ja nicht nur die Verbraucher, sondern auch die entsprechenden Branchen belastet. Liegen solche typischen Branchenverhältnisse vor, so sollte man sich min-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

destens über die zu erwartenden gesamtwirtschaftlichen Konzentrationswirkungen Rechenschaft ablegen. Wichtiger scheint mir allerdings für unsere Frage die *Ertragsbesteuerung* zu sein, sofern eine besondere Besteuerung des Gewerbekapitals oder der Lohnsumme vorgenommen wird. Je nachdem wird die kapitalintensive oder die arbeitsintensive Produktion besonders belastet, die optimale Kombination von Kapital und Arbeit somit verhindert, und es ergeben sich Dekonzentrations- bzw. Konzentrationstendenzen. Schließlich ist die *Einkommens- und Körperschaftsbesteuerung,* bei der ja der Unternehmer bzw. die Unternehmung betroffen ist, auch für die Betriebskonzentration bedeutungsvoll, zumindest in jenen Fällen, in denen die Unternehmung nur einen Betrieb umfaßt. Konzentrationsfördernd wirken sich hier aus: die steuerliche Begünstigung der Investitionen sowie die Absetzungsmöglichkeiten für Entwicklungskosten und Pensionsrückstellungen. Je größer der Betrieb, desto umfangreicher sind die steuerlichen Begünstigungen, die man in Anspruch nehmen kann.

Was die Einflüsse anlangt, die von den *Staatsausgaben* auf die Betriebskonzentration ausgehen können, so kann ich mich auf einige ganz kurze Bemerkungen beschränken, da hier die Zusammenhänge unmittelbar, ohne Zuhilfenahme theoretischer Überlegungen, ersichtlich sind. Bei den staatlichen Güterkäufen und Sachinvestitionen ist entscheidend, wie die einzelnen Betriebsgrößen an den Aufträgen beteiligt werden. Bei Großaufträgen und Entwicklungsprojekten kommt es darauf an, in welchem Umfang Liefer- und Entwicklungsgemeinschaften herangezogen werden. Wenn der Staat Kredite gewährt, so beeinflußt er die Betriebskonzentration über die Streuung seiner Kredite auf die Betriebsgrößen bzw. Branchen mit typischen Betriebsgrößenunterschieden. Schließlich sind die Subventionen zu erwähnen, die je nach Art der Subventionierung die Betriebsgrößen sehr unterschiedlich beeinflussen können. Bei den Erhaltungssubventionen ergibt sich leicht die Tendenz, Großbetriebe zu stützen, weil deren Ausfall tiefgreifende lokale oder regionale Störungen verursachen kann.

Wenden wir uns nun der *Unternehmungskonzentration* zu. Wir wollen darunter einerseits die durch *Fusion* zustandekommende Zusammenfassung mehrerer Betriebe in einer Unternehmung und andererseits die *konzernmäßige Verflechtung* mehrerer Unternehmungen verstehen. Die Zusammenfassung kann *horizontaler* Art sein und Betriebe gleicher Stufe mit entweder gleichartiger oder verschiedenartiger Produktion umgreifen, sie kann *vertikaler* Art sein oder schließlich eine beliebige Mischung dieser beiden „reinen" Arten aufweisen. Die vertikale Konzentration in diesen Formen ist wiederum besonders verlockend, wenn eine Brutto-Allphasenumsatzbesteuerung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gegeben ist. Die Möglichkeit der Steuerersparnis kann auch dann wahrgenommen werden, wenn eine Ausweitung der Produktion auf andere Stufen im Rahmen der eigenen Unternehmung, die wir unter Betriebskonzentration subsumiert haben, nicht gelingt. Ob die losere Form der Konzernverflechtung zur Erzielung der Steuerersparnis schon genügt, hängt allerdings davon ab, ob die Umsätze zwischen den verflochtenen Unternehmungen steuerlich als „Innenumsätze" gelten und unbelastet bleiben. Ist dies der Fall, wie z. B. in der Bundesrepublik durch steuerliche Begünstigung der sog. Organschaft und der Unternehmereinheit, so wird die vertikale Konzentration wesentlich vereinfacht. Man braucht dann nicht mehr zu fusionieren, vielmehr genügt es, denjenigen Grad von Bindung zwischen den Unternehmungen herzustellen, der für die Steuerbefreiung ausreicht. Die *umsatzsteuerliche Anerkennung der sog. Organschaft begünstigt also die vertikale Konzentration auf der Unternehmungsebene* ganz erheblich und ist daher abzulehnen. Führt nur die Vollfusion zur Steuerersparnis, so wird die vertikale Konzentration aus steuerlichen Gründen sicherlich wesentlich seltener auftreten. Die Steuerersparnisse aus der vertikalen Konzentration entfallen bei den anderen erwähnten Formen der Umsatzbesteuerung, so daß auch die Organschaft keine Bedeutung mehr hat.

Rein horizontale Konzentrationen sind umsatzsteuerlich uninteressant, weil bei diesen kaum Umsätze zwischen den zusammengefaßten Einheiten auftreten. Trotzdem können solche Konzentrationen in Konzernform durch steuerliche Erwägungen mit verursacht sein, und zwar dann, wenn bei der Versteuerung des Gewinns eine Gewinnpoolung zugelassen ist, z. B. durch Anerkennung eines sog. *Ergebnisabführungsvertrags,* und somit Gewinne und Verluste saldiert werden können. Da eine horizontale Unternehmungskonzentration wohl überwiegend dem Ausbau der Marktmacht und der Einflußsphäre dient — es gibt natürlich auch andere Motive, wie Risikostreuung, Vergrößerung des Finanzierungsspielraums u. a. —, sollte sie meines Erachtens nicht durch steuerliche Anreize gefördert werden. Ja, man kann verlangen, daß sie erschwert wird. Dies ist dadurch erreichbar, daß man das sog *Schachtelprivileg,* das es gestattet, Einnahmen aus Kapitalbeteiligungen, die bereits der Besteuerung unterlagen, bei der Berechnung des zu versteuernden Gewinns abzusetzen, nicht gewährt. Man kann ferner den Fusionsvorgang steuerlich stark belasten. Wenn eine Unternehmung, die bisher nur einen Betrieb umfaßte, weitere Betriebe mit gleichartiger oder verschiedenartiger Erzeugung aufbaut, ein Fall, den wir zur Betriebskonzentration rechnen, so ist die Situation etwas anders zu beurteilen. Begrüßt werden können solche Konzentrationen jedoch auch nicht, wenn nicht letztlich produktionsökonomische Vor-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

teile mit ihr verknüpft sind, wie z. B. bei der Verbundproduktion. Man sollte diese Entwicklung also nicht fördern durch die erwähnten einkommen- und körperschaftsteuerlichen Begünstigungen, die hauptsächlich den Großen zugute kommen.

Ebensowenig erwünscht wie eine auf Erweiterung der Marktmacht abzielende Unternehmungskonzentration und eine produktionsökonomisch nicht zu rechtfertigende Betriebskonzentration kann in einer Wirtschaft, in der die einzelnen Menschen keine allzu unterschiedlichen Voraussetzungen für eine freie Entfaltungsmöglichkeit haben sollen, eine starke Vermögens- und Einkommenskonzentration sein. Mit diesen Konzentrationsformen und der Frage ihrer Beeinflußbarkeit durch finanzpolitische Maßnahmen haben wir uns nun noch zu befassen. Hier berühren wir uns mit dem Referat von Herrn Kollegen *Föhl*, auf dessen Ausführungen verschiedentlich zurückzukommen sein wird.

Was zunächst die *Vermögenskonzentration* anlangt, so wollen wir davon ausgehen, daß sie heute zu stark ist, und uns auf die Frage konzentrieren, wie sie mit finanzpolitischen Mitteln vermindert werden kann. Es gibt hier die beiden Möglichkeiten, auf die Verteilung der vorhandenen Vermögensbestände einzuwirken oder die Verteilung des neugebildeten Vermögens so zu beeinflussen, daß langsam eine gleichmäßigere Verteilung der wachsenden Bestände erreicht wird.

Für eine *Umverteilung der vorhandenen Vermögensbestände* sind die Vermögensteuer und die Erbschaftsteuer die in Betracht kommenden Werkzeuge. Solange die *Vermögensteuer* nicht die Vermögenssubstanz angreifen, sondern lediglich das aus der Vermögensverwertung fließende sog. fundierte Einkommen zusätzlich belasten soll, leistet sie für eine Dekonzentration der vorhandenen Bestände nichts. Eine laufende Vermögenssubstanzbesteuerung kann aber deswegen nicht vorgenommen werden, weil sie den Willen zur Vermögensbildung auch dann noch zu stark beeinträchtigen würde, wenn sie sich nur auf relativ große Vermögen erstrecken würde. Günstiger ist die *Erbschaftsteuer* zu beurteilen. Mit ihrer Hilfe kann die Vermögenssubstanz in erheblichem Maße in Anspruch genommen und so der Vermögenskonzentration stetig entgegengewirkt werden. Eine sehr weitgetriebene Progression dürfte allerdings den Willen zur Vermögensbildung auch hier beeinträchtigen. Außerdem besteht die Gefahr, daß kleinere, nicht in Form einer Kapitalgesellschaft betriebene Unternehmungen zur Liquidation gezwungen werden und damit die Betriebskonzentration gefördert wird. Also auch hier sind Grenzen gesetzt.

Von entscheidenderer Bedeutung scheint mir die andere Methode, die *Einflußnahme auf die Verteilung des neugebildeten Vermögens*, zu sein. Das Ziel besteht darin zu erreichen, daß nicht, wie bislang, die Vermögensbildung sich vorwiegend bei denen vollzieht, die bereits

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Eigentümer großer Vermögen sind, sondern auf breiter Front, also auch bei den bisher Vermögenslosen oder wenig Vermögenden. Die Streuung der Vermögensbildung hängt nun weitgehend ab von der Streuung der Einkommen, d. h. von dem Grade der *Einkommenskonzentration*. Der Hebel muß also *hier* angesetzt werden, und zwar im Sinne einer *Anhebung der Masse der kleinen und mittleren Einkommen*, die sich größtenteils mit denen der Arbeitnehmer decken, zu Lasten der großen, d. h. weitgehend: der Unternehmereinkommen. Soll die Gesamtvermögensbildung gleichbleiben, so muß dafür gesorgt werden, daß die den kleineren Einkommensempfängern zuwachsenden Einkommensteile im wesentlichen *gespart* werden. Einen besonderen Anteil an der unternehmerischen Vermögensbildung haben die nicht ausgeschütteten bzw. nicht entnommenen Gewinne, die in vollem Umfang der Vermögensbildung zugute kommen. Diese sollten also in erster Linie zugunsten der Arbeitnehmereinkommen reduziert werden, aus denen dann entsprechend mehr zu sparen wäre.

Was kann nun mit finanzpolitischen Mitteln unternommen werden, um eine derartige Umstrukturierung der Einkommen und der Vermögensbildung zu erreichen? Die Antwort lautet: Man kann die bisher hauptsächlich zur Vermögensbildung verwendeten Unternehmereinkommen steuerlich stark belasten und gleichzeitig die Ersparnisse aus der Masse der kleinen und mittleren Arbeitnehmereinkommen steuerlich so eklatant begünstigen, daß die bei den Unternehmern ausfallende Vermögensbildung hier voll ersetzt wird. So ganz einfach ist dies nun allerdings nicht. Wir wollen die geeigneten Maßnahmen etwas konkreter ins Auge fassen. Die *Selbstfinanzierung* könnte man unterbinden durch konfiskatorische Körperschaftsteuersätze auf nicht ausgeschüttete Gewinne, wie sie auch Herr *Föhl* gestern vorgeschlagen hat, bei gleichzeitiger Körperschaftsteuerbefreiung für ausgeschüttete Beträge. Parallel dazu müßte man die Steuerbegünstigungen für Investitionen, Entwicklungskosten und in der eigenen Unternehmung verbleibende Pensionsfonds, deren Problematik bereits berührt wurde, beseitigen oder weitgehend reduzieren, um den Kapitalgesellschaften diesen anderen Weg zu versperren und die Selbstfinanzierung der Personalunternehmen einzuschränken. Die Unternehmereinkommen würden dann im wesentlichen zwangsläufig im Rahmen der Einkommensteuer versteuert, deren Progression erheblich zu verschärfen wäre und auch effektiv würde. Eine Überwälzung der höheren Steuerlast dürfte den Beziehern von Unternehmereinkommen bei dieser Lösung wohl kaum gelingen, sofern die Arbeitnehmer keine zusätzliche Nachfrage entfalten. Die Sparanreize, die dazu dienen sollen, die Konsumnachfrage der steuerlich zu entlastenden Kleineinkommensempfänger nicht ansteigen zu lassen und den Zuwachs ihres verfügbaren Einkommens der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vermögensbildung zuzuführen, könnten folgendermaßen beschaffen sein: Man könnte — auch hier möchte ich mich dem *Föhl*schen Vorschlag anschließen — die *Sparbeträge* in vollem Umfang oder zu einem erheblichen Teil *mit der Steuerschuld verrechnen* lassen. Um eine ins Gewicht fallende Steuerschuld für eine starke Mehrheit der Steuerpflichtigen entstehen zu lassen, könnte man die Freibeträge erheblich kürzen. Für immer noch nicht erfaßte Kleinsteinkommen wäre auf *Sparprämien* zurückzugreifen, die dann evtl. bis zu 100 % der Sparbeträge gehen müßten. Die Sparbegünstigung wäre nur bis zu einer bestimmten Einkommenshöhe zu gewähren, ihr Betrag könnte evtl. nach oben begrenzt werden. Bis zu diesen Grenzen könnte man die nicht entnommenen Unternehmergewinne den Ersparnissen gleichstellen, um eine gleiche Behandlung gleicher Einkommen zu erreichen. Um die Redistributionswirkung zu verstärken, könnte man die indirekte Besteuerung reduzieren und bzw. oder eine Staffelung der steuerlichen Belastung der verschiedenen Güterkategorien nach ihrer „Entbehrlichkeit" vornehmen.

Natürlich sind dem hier skizzierten Verfahren auch Grenzen gesetzt. Man wird insbesondere darauf achten müssen, daß die unternehmerische Initiative nicht gelähmt wird. Die Investitionen müssen nun im wesentlichen mit Fremdmitteln finanziert werden, man muß also etwas vorsichtiger sein. Sie werden ferner nicht mehr oder nur noch sehr beschränkt steuerlich begünstigt. Bei den Kapitalgesellschaften dürfte kaum eine Dämpfung der Investitionstätigkeit auftreten, ihre Gewinne werden ja von der Steuer überhaupt nicht mehr geschmälert, sofern sie ausgeschüttet werden. Bei den Einzelunternehmern mit Großeinkommen dürfte sich der berühmte „breaking point" nicht so schnell bemerkbar machen, da ihr Einkommen nicht von der Länge der Arbeitszeit und der physischen Anstrengung abhängt. Natürlich dürfen auch die außenwirtschaftlichen Zusammenhänge nicht vernachlässigt werden. Ein zu starkes Gefälle in der Steuerbelastung gegenüber dem Ausland darf nicht herbeigeführt werden.

Zu den Vorschlägen von Herrn Kollegen *Föhl* darf ich noch folgendes bemerken: Er hat eine Möglichkeit mit einbezogen, die hier nicht zu diskutieren ist: eine generelle Lohnerhöhung. Wird diese mit der beschriebenen steuerlichen Sparförderung gekoppelt, so sind ähnliche Wirkungen zu erwarten, wie ich sie glaubte ableiten zu können. Aber auch ohne Lohnerhöhung, also mit rein finanzpolitischen Mitteln, dürfte, wie gezeigt, eine breitere Vermögensstreuung, zumindest in gewissem Umfang, erreichbar sein.

Ich darf zum Schluß die Ergebnisse meiner Ausführungen, in denen viele Zusammenhänge wegen der Kürze stark vereinfacht werden mußten, für die Diskussion in einigen *Thesen* zusammenfassen:

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

1. Die Brutto-Allphasen-Umsatzsteuer begünstigt die vertikale Betriebskonzentration; eine entsprechende Korrektur im Rahmen des Systems erscheint nicht praktikabel.
2. Sie wirkt der Betriebskonzentration entgegen durch Benachteiligung der kapitalintensiven Produktion; dies geht jedoch auf Kosten der Produktionsrationalität.
3. Sie begünstigt einige Branchen mit vorwiegend kleineren Betrieben.
4. Eine konzentrations- und produktionsneutrale Umsatzsteuer (Netto-Umsatzsteuer oder einstufige Umsatzsteuer) ist vorzuziehen.
5. Begünstigungen von Kleinbetrieben sind hier ebenfalls möglich, und zwar, was immer anzustreben ist, durch bewußte Maßnahmen (Satzdifferenzierung, Befreiungen).
6. Auf die Betriebskonzentration wirken ferner ein: die Einzelverbrauchsteuern, Glieder der Gewerbesteuer, die Einkommen- und Körperschaftsteuer sowie die Staatsausgaben; die Form der Einwirkung ist leichter zu erkennen und zu beachten.
7. Die steuerliche Anerkennung der sog. Organschaft begünstigt die vertikale Konzentration auf der Unternehmungsebene und ist abzulehnen.
8. Die Anerkennung des Schachtelprivilegs, die Zulassung der Gewinnpoolung und ähnliche Praktiken, die die Konzernbildung begünstigen, sind bedenklich.
9. Eine wünschenswerte Dekonzentration des bereits vorhandenen Vermögens ist mit Hilfe der Vermögensteuer gar nicht, mit Hilfe der Erbschaftsteuer in gewissen Grenzen möglich.
10. Der zweckmäßigere Weg zur Erreichung einer größeren Vermögensstreuung ergibt sich über die Beeinflussung der Vermögensbildung.
11. Hierbei muß das verfügbare Einkommen in den mittleren und unteren Gruppen auf Kosten der oberen erhöht und gleichzeitig eine entsprechende Erhöhung der Spartätigkeit der begünstigten Gruppen erreicht werden.
12. Mit finanzpolitischen Mitteln kann eine Beschneidung der hohen, in der Regel der Unternehmereinkommen und eine entsprechende Verminderung der aus ihnen erfolgenden Vermögensbildung erreicht werden vermittels einer starken Einkommensteuerprogression, die nicht durch Steuerbefreiungen für bestimmte Einkommensverwendungen durchlöchert werden darf.
13. Zur Eindämmung der Selbstfinanzierung von Kapitalgesellschaften ist eine sehr hohe Körperschaftsteuer für nicht ausgeschüttete Gewinne bei Steuerbefreiung ausgeschütteter Gewinnteile geeignet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

14. Das Sparen der Bezieher kleinerer Einkommen kann nachhaltig gefördert werden durch Gewährung von Abzügen von der Steuerschuld in Höhe der vollen Ersparnis oder eines erheblichen Teils davon, bei ganz kleinen Einkommen durch entsprechende Prämien.
15. Die Sparbegünstigung darf nur bis zu einer bestimmten Einkommenshöhe gewährt werden und kann dem Betrage nach nach oben begrenzt werden.
16. Auf diese Weise kann gleichzeitig der Vermögenskonzentration und der Einkommenskonzentration entgegengewirkt und eine Vermögensbildung der Arbeitnehmer und sonstigen kleinen Einkommensempfänger erreicht werden, und zwar in einem ins Gewicht fallenden Ausmaße.

Prof. Dr. Wilhelm *Krelle* (Bonn):

Herr Vorsitzender, meine Damen und Herren!

Herr *Haller* hat sich im letzten Teil seines Referats im wesentlichen zustimmend mit den Überlegungen von Herrn *Föhl* auseinandergesetzt, die dieser gestern hier an dieser Stelle vorgetragen hat. Herr *Föhl* schlägt einen radikalen Umbau unseres Steuersystems vor, der die Selbstfinanzierung praktisch beseitigen, die hohen Einkommen stark treffen und die niedrigen Einkommen durch massive Steueranreize zum Sparen in dem Maße veranlassen würde, daß die notwendige Investitionsquote des Sozialprodukts erhalten bliebe. Ich kannte diese Gedanken schon vorher und bin nach einiger Überlegung zu der Überzeugung gekommen, daß sie *theoretisch richtig* sind. Ich meine damit, daß nichts im Kreislaufzusammenhang der Geld- und Güterströme übersehen ist und daher, was die rein ökonomische Seite anlangt, der beabsichtigte Effekt der größeren Vermögensstreuung ohne wesentliche Behinderung des Wachstums auch eintreten würde. Dagegen halte ich den Vorschlag in der vorliegenden Form für *praktisch undurchführbar*. Nach allen Erfahrungen mit sogenannten „großen" und „kleinen" Steuerreformen ist ein so radikaler Steuerumbau gegen die vielfältigen Widerstände der betroffenen Kreise politisch nicht durchsetzbar. Wollte man darauf vertrauen, dann könnte man auch gleich alle Hoffnungen auf wirkungsvolle Maßnahmen gegen die Eigentumskonzentration aufgeben. Überdies ist es außerordentlich schwierig, das richtige Maß für die neuen Steuersätze zu finden, und gefährlich, dem Parlament derart einschneidende und rigorose Mittel in die Hand zu geben. Würden nicht wahltaktische und andere unsachgemäße Gesichtspunkte bei der Steuerbemessung bald in den Vordergrund treten? Die Steuer sollte meines Erachtens primär weiter der Mittelbeschaffung für die öffentliche Hand dienen und nur sekundär zur Wirtschaftslenkung be-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nützt werden. Hier wird der Zusammenhang umgekehrt. Unser politisches System wäre aller bisherigen Erfahrung nach einer derartigen Aufgabe nicht gewachsen.

Doch abgesehen davon sind die *Föhl*schen Gedanken wie immer stimulierend. Ich bin auch der Meinung, man sollte in der *Föhl*schen Richtung, insbesondere was die steuerlichen Sparanreize für die kleinen und mittleren Einkommensbezieher angeht, so weit gehen wie möglich; allzu weit wird man eben wahrscheinlich — leider — gar nicht kommen.

Dafür treten nun andere Maßnahmen ein. Man kann nicht hoffen, die Tendenz zur Vermögenskonzentration von *einem* Punkt aus, sozusagen mit einem Universalheilmittel, zu beseitigen. Jede Maßnahme zur breiteren Vermögensstreuung ruft Widerstände auf den Plan und besitzt spezifische Nachteile. Bei jeder allein wird man nicht allzu weit kommen. Kombiniert man sie aber alle, so kumulieren sich ihre Wirkungen in Richtung auf die breitere Vermögensstreuung, während ihre Nachteile sich auf verschiedene Gebiete verteilen und, weil die Maßnahme selbst nicht allzu stark ist, auch relativ klein bleiben.

Ich denke hierbei an folgendes:

Erstens sollte man in Richtung des *Föhl*schen Vorschlages soweit wie möglich vorgehen. Wie ich schon sagte, glaube ich aber nicht, daß man weit kommen wird.

Zweitens sollen auch die übrigen steuerlichen Maßnahmen zur Dekonzentration, die Herr *Haller* in seinem Referat erwähnte, ergriffen werden. Ich erwähne nur als Stichworte: Brutto-Allphasen-Umsatzsteuer, Organschaft, Schachtelprivileg.

Drittens muß die Erbschaftsteuer so ausgestaltet werden, daß jedenfalls beim Erbgang die großen Vermögen breiter gestreut werden. Hier ist meines Erachtens noch viel zu erreichen.

Viertens, und das scheint mir das wichtigste und wirkungsvollste zu sein, sollte man auf dem Wege über die Ergebnisbeteiligung und den Investivlohn die Arbeitnehmer unmittelbar am Vermögenszuwachs in der Wirtschaft beteiligen. Durch Gründung von Fonds, in die die Firmen die Beiträge einzahlen würden, wäre ein gewisser Ausgleich zwischen den Beschäftigten verschiedener Firmen zu schaffen; eine etwa auf 2 bis 3 Jahre beschränkte Vinkulierung würde verhindern, daß diese zusätzlichen Beträge doch in den Konsum fließen. Die Investitionsmittel der Wirtschaft insgesamt würden nicht reduziert. Die Gewerkschaften könnten die Höhe des Beitrages, sei es in Form der Ergebnisbeteiligung oder des Investivlohnes, bei den Tarifverhandlungen mit der Unternehmerseite vereinbaren. Damit hätte man einerseits die Gewähr, daß die hier vorhandenen Möglichkeiten auch

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wahrgenommen werden, während andererseits Raum für eine branchen- oder firmenindividuelle Regelung bleibt.

Wenn man alle diese Maßnahmen kombiniert, so ist sicher ein beträchtlicher Effekt in Richtung auf eine breitere Vermögensstreuung zu erwarten, ohne daß man bei einer einzigen von ihnen zu undurchführbar hohen Sätzen zu kommen braucht.

Prof. Dr. Fritz *Neumark* (Frankfurt a. M.):

Ich glaube, daß, ganz unabhängig davon, wie man im übrigen zu der „Unentrinnbarkeitsthese" stehen mag, niemand in Abrede stellen wird, daß die neuere Finanzpolitik bei uns und anderswo in erheblichem Maße konzentrationsfördernd gewirkt hat. Insoweit, wie man Art und Umfang der Konzentration als ökonomisch oder/und sozial unerwünscht ansieht, ergibt sich daher als *Mindestpostulat* die Forderung, die steuerlichen, z. T. auch ausgabepolitischen Maßnahmen zu beseitigen, die Konzentrationswirkungen erzeugen oder technologisch begründete Konzentrationstendenzen künstlich verstärken.

Um welche Maßnahmen es sich dabei im einzelnen handelt, ist in dem Einleitungsreferat von Herrn Kollegen *Haller* dargelegt worden. Ich stimme seiner Analyse ebenso wie seinen Reformvorschlägen im großen ganzen voll zu. Aber auch wenn man dem von *Haller* und anderen verteidigten Grundsatz der „Konzentrationsneutralität" der Besteuerung beipflichtet, wird man, und zwar speziell im Hinblick auf die Konzentrationserscheinungen auf dem Gebiete der Einkommens- und Vermögensverteilung, zu dem Schluß kommen, daß hier bewußt *konzentrationsabschwächende* Maßnahmen geboten sind.

Mir scheint, unsere bisherigen sogenannten Steuerreformen haben diesen Namen im allgemeinen kaum verdient, da es sich bei ihnen überwiegend um „piecemeal-work" gehandelt hat und dementsprechend um einen punktuellen Steuer*dirigismus*, der mit einer echten Marktwirtschaftsordnung nicht vereinbar ist. Dabei hätte die Größenordnung, die mindestens einige dieser Steuersenkungsaktionen aufwiesen, durchaus die Möglichkeit gegeben, die ergriffenen Maßnahmen in den Dienst einer großzügigen wirtschafts- und sozialpolitischen Konzeption zu stellen. In diesem Zusammenhang denke ich an die Einkommensteuer als solche und ihr Verhältnis zur Verbrauchsbesteuerung sowie an die Vermögensbesteuerung im weiteren Sinne.

Immer wieder haben wir Theoretiker, wenn von uns die Beseitigung oder doch erhebliche Senkung von sozial und/oder ökonomisch fragwürdigen Abgaben, wie gewissen Spezialakzisen und Verkehrsteuern, gefordert wurde, von der Verwaltung entgegengehalten bekommen, diese Abgaben hätten relativ bescheidene Erhebungskosten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und brächten dem Fiskus zwar im einzelnen nicht viel ein, besäßen aber doch insgesamt eine nicht zu vernachlässigende budgetäre Bedeutung. Kann das wirklich ein Grund sein für die Beibehaltung regressiv wirkender Verbrauchsteuern? Ich glaube: nein; hätte man doch — wenn man schon „rein fiskalisch" denken wollte —, um die nötige „Ausfalldeckung" zu haben, nichts weiter zu tun brauchen, als gar nichts zu tun — nämlich etwa hinsichtlich der *persönlichen Freibeträge der Einkommensteuer*. Läßt man diese Beträge einige Jahre lang unverändert, so führt ja ein so kräftiges Wirtschafts- und Lohneinkommenswachstum, wie wir es hatten (und haben), automatisch dazu, daß das Einkommensteueraufkommen überproportional zunimmt und mehr als ausreichende Mehrerträge liefert, um eine redistributionspolitisch erwünschte absolute und relative *Verringerung der Verbrauchsteuerlast der Bezieher kleiner Einkommen* vornehmen zu können.

Gerade im Hinblick auf das, was sich — vielleicht zeitweilig unvermeidlich angesichts der damals bestehenden Kapitalknappheit — auf dem Gebiete der Vermögenskonzentration vollzog, wäre es seit langem notwendig gewesen, über jene eben erwähnten Umschichtungen der Steuerlast hinaus eine höhere Vermögensbesteuerung zu realisieren.

Was die *Vermögensteuer i. e. S.* betrifft, so sollte man im Sinne der uns hier interessierenden Zielsetzung einerseits eine wesentliche Heraufsetzung der — durch die Entwicklung in den letzten zehn Jahren überholten — Freibeträge vornehmen und andererseits den Tarif progressiv gestalten, wie das in dem klassischen Land der modernen Vermögensbesteuerung, der Schweiz, durchweg der Fall ist.

Das eigentlich wirksame Mittel einer gewissen Vermögensdekonzentration aber ist natürlich die *Erbschaftsteuer*. Ich kann mich in dieser Hinsicht auf die Bemerkungen von Herrn *Haller* beziehen, denen ich weitgehend zustimme. Wenn man in Deutschland sich für eine schärfere Erbschaftsbesteuerung ausspricht, läuft man traditional Gefahr, als Sozialist und „Familienzerstörer" angeprangert zu werden. Dabei läßt sich — ich brauche nur auf die bekannte Stellungnahme meines Freundes Alexander *Rüstow* hinzuweisen — eine solche Besteuerung durchaus auch mit liberalen Argumenten begründen, und die britische Erbschaftsbesteuerung ist ja durch liberale Staatsmänner in ihre gegenwärtige Form und durch konservative auf ihre heutige Höhe gebracht worden. Nun bin ich weit davon entfernt, für die Bundesrepublik die englische „Estate Duty" mit ihrer drakonischen Progression als Vorbild empfehlen zu wollen. Aber es ließe sich doch irgendein vernünftiger *Mittelweg* finden zwischen der britischen Nachlaßsteuer auf der einen und der gegenwärtigen deutschen Erbanfallsteuer auf der anderen Seite. Eine solche mittlere Lösung könnte und würde auch jene nachteiligen Wirkungen für kleinere Unternehmen vermeiden, auf die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kollege *Haller* mit Recht aufmerksam gemacht hat. Was wir aber zur Zeit bei uns als Erbschaftsbesteuerung haben — ihr Ertrag beläuft sich auf zwischen 100 und 150 Mill. DM bei einem Gesamtaufkommen an Steuern auf allen Ebenen von rund 70 Milliarden DM, d. s. etwa 0,2 %! —, vermag keinen irgend ins Gewicht fallenden Beitrag zur Milderung der durch andere steuerliche Maßnahmen verursachten oder doch begünstigten Vermögenskonzentration zu liefern.

Prof. Dr. Dr. Carl *Föhl* (Tübingen):

Zunächst darf ich mit Befriedigung feststellen, daß Herr Kollege *Haller* mit mir übereinstimmt in der Auffassung, daß eine Beeinflussung der Verteilung der privaten Vermögensbildung durch steuerliche Maßnahmen möglich und zweckmäßig ist. Auch er hat sich damit zu einem Weg bekannt, der von anderer Seite vermutlich als „Steuerdirigismus" beurteilt und verurteilt werden wird. Wer aufgrund seiner Überzeugung, die Steuern müßten „neutral" sein, derartige Maßnahmen ablehnt, sollte immerhin bedenken, daß die gesellschaftspolitisch unbefriedigende Verteilung der Vermögensbildung, die in diesen Tagen Gegenstand unserer Kritik war, das Ergebnis unserer bisherigen Steuerlastverteilung ist. Wenn wir sie ändern wollen, müssen wir andere Steuergesetze machen. Mit dem guten Zureden allein werden wir kaum etwas erreichen.

Unter den denkbaren Maßnahmen zur Förderung der Ersparnisbildung aus den Arbeitseinkommen hat Herr *Haller* die auch von mir bereits erwähnte Gewährung von Sparprämien empfohlen. *Sparprämien und Abzugsfähigkeit der Ersparnisse bei der Einkommensteuer sind alternative Wege,* die im Prinzip die gleiche Wirkung haben. Es ist nicht so einfach zu sagen, welchem der beiden Wege der Vorzug gebührt. Die für die Gewährung von Sparprämien bisher gemachte Auflage, daß die Ersparnisse für eine bestimmte Zeit festgelegt werden, ist kein unerläßliches Korrelat dieser Art der Sparförderung. Die von mir diskutierte steuerfreie Freigabe der gesparten Beträge zum Verbrauch im Rahmen von nach dem Familienstand gestaffelten Freigrenzen einer Steuer auf den verbrauchten Einkommensteil könnte auch auf Ersparnisse angewendet werden, die infolge der Gewährung von Sparprämien gebildet wurden.

Die Sparförderung durch Prämien hat den Vorzug, daß man sie durchführen kann, ohne an der bisherigen Besteuerungsart etwas zu ändern. Das erscheint zunächst als verlockend. Aber sollte nicht ohnehin die Einkommensbesteuerung im Interesse der Familienpolitik so geändert werden, daß die *Freigrenzen nach dem Familienstand erheblich gestaffelt* werden? Und ist es dann nicht ein naheliegender Ge-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

danke, den Unverheirateten gewissermaßen vor *die Alternative* zu stellen, *hohe Steuern zu zahlen oder zu sparen?* Das erscheint doch keineswegs als willkürlich oder gar ungerecht, wenn man bedenkt, daß der Steuerpflichtige durch die Ersparnisbildung Aufgaben in eigener Verantwortung übernimmt, die sonst der Staat hätte finanzieren müssen, wie beispielsweise Wohnungsbau, Altersversorgung und Ausbildung. Man vergesse auch nicht, daß ohne Umwandlung indirekter in direkte Besteuerung und ohne weitgehende Entlastung der Familienväter von diesen Steuern zur Erreichung eines bestimmten Lebenshaltungsausgleichs über die verschiedenen Lebensabschnitte eine größere Ersparnisbildung notwendig ist als bei weitgehender steuerlicher Entlastung der Familienväter.

Verzichtet man auf eine breite Staffelung der Freigrenze nach dem Familienstand und gewährt man dann hohe Sparprämien, so wird das Einkommen des Sparers, also desjenigen, der sparen kann, nämlich des Unverheirateten, durch die Sparprämien über das des Familienvaters hinaus erhöht. Das erscheint mir als grotesk. Die Bruttoeinkommen sollten der Leistung entsprechen. Die Vermögensbildung sollte meines Erachtens aus diesen leistungsbestimmten Bruttoeinkommen geschehen.

Besteuert man die Unverheirateten hoch und gewährt man dann Sparprämien, so bekommt der Sparer gewissermaßen die von ihm selbst bezahlte Steuer als Prämie wieder zurückbezahlt. Mit dem Rechenstift mag man zu dem Ergebnis gelangen, daß das genau auf das Gleiche hinausläuft wie eine steuerliche Abzugsfähigkeit. Aber ist es auch in der *psychologischen* Wirkung das Gleiche, ob ich weniger zahlen muß oder ob ich ein Geschenk bekomme? Haftet einem solchen Geschenk nicht doch ein wenig der entwürdigende Geruch des Almosens an?

Es mag sein, daß das nur ein Ressentiment oder ein Vorurteil ist. Jedenfalls schließe ich mich der von Herrn *Haller* vorgetragenen Auffassung an, daß man Sparprämien nur als Ergänzung der steuerlichen Abzugsfähigkeit der Ersparnisse bei den kleinsten Einkommen anwenden sollte, die auch bei breiter Staffelung nach dem Familienstand noch unter der Freigrenze liegen.

Was nun die von mir diskutierte Verbindung einer steuerlichen Absetzbarkeit der Ersparnisse mit einer generellen Lohnerhöhung anbetrifft, so hat Herr *Haller,* wenn ich seine Andeutungen recht verstanden habe, bemerkt, daß das erstrebte Ziel auch ohne Lohnerhöhung erreicht werden könnte. Kreislauftheoretisch ist dagegen nichts einzuwenden. Entsprechend der zusätzlichen Ersparnisbildung aus den unveränderten Arbeitseinkommen müßte dann das Preisniveau gesenkt werden, wenn der Realverbrauch der Bezieher von Arbeitseinkommen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

unverändert bleiben soll. Die Reduzierung der Umsatzsteuer und der Ersatz des dadurch wegfallenden Steueraufkommens aus dieser Quelle durch eine zusätzliche, nicht abwälzbare Gewinnbesteuerung wären auch dabei erforderlich. Die durch die Besteuerbarkeit der Gewinne, das heißt durch die Möglichkeit des Ersatzes bisher selbstverdienter Investitionsmittel durch Fremdfinanzierung, gezogene Grenze bleibt dabei unverändert. Es muß aber als fraglich erscheinen, ob die Preisanpassung nach unten bei Reduzierung der Umsatzsteuer ohne Rückwirkung auf die Beschäftigung reibungslos vonstatten ginge. Der Weg des Ausgleichs durch eine gleichzeitige Lohntariferhöhung dürfte in dieser Hinsicht der sicherere sein.

Ohne Reduzierung der Umsatzsteuer geht es so oder so nicht, wenn ein konjunktureller Rückschlag vermieden werden soll. Bleiben die Kosten der Grenzproduzenten unverändert, so führt eine Verminderung der Verbrauchsausgaben unweigerlich zum Abschalten der Grenzarbeitsplätze. Entweder müssen also bei gleichen Kosten der Grenzbetriebe unter Reduzierung der Umsatzsteuer die Arbeitslöhne um soviel erhöht werden, daß trotz der zusätzlichen Ersparnisbildung die Verbrauchsausgaben gleich bleiben, oder die Kosten der Grenzbetriebe müssen durch Reduzierung der Umsatzsteuer um ebensoviel vermindert werden, wie die Verbrauchsausgaben bei gleichbleibenden Arbeitseinkommen durch die zusätzliche Ersparnisbildung sinken. Insofern ist von dieser Seite her der zusätzlichen Ersparnisbildung eine Grenze gezogen durch die Summe der bisherigen direkten und der abgewälzten indirekten Besteuerung, auf deren Kosten sich die zusätzliche Ersparnisbildung ohne Verminderung der Verbrauchsausgaben vollziehen kann.

Ich darf aber nochmals darauf hinweisen, daß bei ausgeglichenem Staatshaushalt der zusätzlichen Ersparnisbildung aus den Arbeitseinkommen vermutlich eine engere *Grenze* gezogen ist durch die *Besteuerbarkeit der Unternehmergewinne*. Herr *Haller* hat davon gesprochen, daß man darauf achten müsse, daß die *unternehmerische Initiative* nicht gelähmt werde. Die Grenze, von der ich spreche, wird nicht durch die Initiative gezogen, sondern durch die *Finanzierungsmöglichkeiten*. Die großen Kapitalgesellschaften können sich ihre Finanzierungsmittel am Kapitalmarkt beschaffen, nicht aber die meist kleineren Personalgesellschaften und schon gar nicht das Handwerk. Alles das, was in den letzteren Betrieben an Investitionsmitteln erforderlich ist, kann man nicht fremdfinanzieren, und deshalb darf man es auch aus den Gewinnen beziehungsweise im Handwerk aus den Einkommen der Selbständigen nicht wegsteuern, wenn diesen Betrieben nicht die Entwicklungsmöglichkeit genommen werden soll. Das beschränkt ganz erheblich die Möglichkeit, eine Reduzierung des Steuer-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

aufkommens aus der Umsatzsteuer durch eine zusätzliche Gewinnbesteuerung zu ersetzen, und damit die Möglichkeit einer steuerlichen Förderung der Ersparnisbildung aus den Arbeitseinkommen.

Entspricht die so erreichbare Ersparnisbildung nicht dem Umfang, den man aus gesellschaftspolitischen Gründen für wünschenswert hält, so kann sie durch eine *zusätzliche Staatsverschuldung bei gleichbleibenden Staatsausgaben* vergrößert werden, und zwar äußerstenfalls bis zu der durch die Summe der bisherigen direkten und indirekten Steuern gezogenen Grenze. Eine noch über diese Grenze hinausgehende Ersparnisbildung wäre nur dann ohne konjunkturellen Rückschlag möglich, wenn entweder die Investitionsausgaben, also die Wachstumsrate, oder aber die Staatsausgaben erhöht würden. Anderenfalls wäre Unterbeschäftigung, also eine „*Keynes*sche Situation", die Folge. Die zuletzt angestellte Überlegung ist freilich nur von theoretischem Interesse. Praktisch dürfte die bei unveränderter Investitionsquote und unveränderten Staatsausgaben gegebene Grenze zur Verwirklichung des wünschenswerten Maßes der Ersparnisbildung ausreichen.

Diplom-Volkswirt Karl Heinz *Sohn* (Düsseldorf):

I. Der Auffassung von Professor *Haller,* daß die *Beseitigung der steuerlichen Organschaft* die Unternehmenskonzentration erschwere, kann in dieser allgemeinen Form nicht zugestimmt werden. Zumindest muß man bei den konzentrationshemmenden Wirkungen einer Beseitigung der steuerlichen Organschaft unterscheiden zwischen einer langfristigen und einer kurzfristigen Betrachtung:

1. Ceteris paribus wird *kurzfristig* die Beseitigung der Organschaft die Konzernobergesellschaften in der deutschen Wirtschaft dazu veranlassen, ihre bisher noch rechtlich selbständigen Tochtergesellschaften umzuwandeln und deren Vermögen auf die jeweilige Dachgesellschaft zu übertragen. Entsprechende Ankündigungen machten unlängst u. a. die Vorstandsvorsitzenden des Rheinstahlkonzerns und der August-Thyssen-Hütte. Aber auch unabhängig von dieser „unternehmensinternen Konzentration" hätte eine Beseitigung der steuerlichen Organschaft kurzfristig die Konsequenz, daß noch vorhandene Minderheitenaktionäre abgefunden und damit die Voraussetzungen für eine Umwandlung geschaffen würden. Das Umwandlungsgesetz aus dem Jahre 1956 hat rechtlich dafür wesentliche Erleichterungen geschaffen. Schließlich würde die Beseitigung der Organschaft überall dort, wo große Unternehmen bisher nur mit einer Minderheit an anderen Unternehmen beteiligt sind, diese zu einer Ausweitung ihrer Beteiligung bis hin zum vollständigen Erwerb veranlassen. Vorfälle, wie der des

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Paketaustausches zwischen Flick und Rheinstahl (Aktien des Gußstahlwerks Witten gegen Dynamit-Nobel), wären dann häufiger.

2. *Langfristig* kann freilich die von *Haller* behauptete Wirkung dadurch eintreten, daß der hundertprozentige Erwerb von Beteiligungsgesellschaften und deren Umwandlung zu kostspielig würden. Allerdings hängt dies wiederum wesentlich davon ab, in welchem Ausmaß *Haller* Umwandlungen und Fusionen steuerlich erschweren will. Erst eine wesentliche steuerliche Belastung des Umwandlungsvorganges würde eine Konzentration durch Vermögensübertragung verhindern. Andernfalls würde sie überwälzt. Es bleibt jedoch die Frage, ob dies juristisch (wegen des Gleichheitsgrundsatzes) und ökonomisch möglich bzw. sinnvoll ist. Vom Standpunkt sowohl des einzelnen Unternehmens als auch der Volkswirtschaft können sich nämlich Umwandlungen gelegentlich durchaus als notwendig erweisen. Im übrigen sind heute gerade solche (meist vertraglichen) Formen der Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Unternehmungen verbreitet, die durch eine Änderung der steuerlichen Organschaft nicht berührt würden. Die Konzentrationswirkungen solch eines Zusammengehens sind dabei vielfach erheblich bedeutender als die, welche sich aus der steuerlichen Organschaft ergeben.

3. *Konzentrationshemmend* würde — will man Umwandlungen überhaupt erschweren — auch schon eine *Beschränkung der organisatorischen und finanziellen Erleichterungen der Umwandlungen auf Personengesellschaften und personenbezogene Kapitalgesellschaften* wirken. Damit könnten Konzerne von den Vorteilen der Umwandlungsgesetze künftig keinen Gebrauch mehr machen. Darüber hinaus sind nach dem geltenden Umwandlungsgesetz die Organe der übertragenden Tochtergesellschaft an dem Umwandlungsbeschluß nicht beteiligt. Die Entscheidung wird vielmehr allein durch die Hauptversammlung der Tochter, d. h. praktisch durch den Vorstand der Muttergesellschaft, getroffen. Es entspricht indessen der gesellschaftsrechtlichen Stellung des Vorstandes als eigenverantwortlichen Organs, auch dem Vorstand der Tochtergesellschaft — wie bei der Verschmelzung nach Aktienrecht — ein Mitwirkungsrecht einzuräumen. Die Mitwirkung kann dann nach § 95 Aktiengesetz zum genehmigungspflichtigen Geschäft erklärt und damit zusätzlich der Mitwirkung des Aufsichtsrats der Tochter unterworfen werden.

II. Unter den von Professor *Haller* aufgeführten Möglichkeiten einer Verringerung der Vermögenskonzentration fehlt die *Vermögenszuwachssteuer*. Falls Einvernehmen darüber besteht, daß — wie auch in dem Referat von Professor *Föhl* zum Ausdruck kam — einigen wenigen Sachwertbesitzern in den letzten Jahren unangemessen hohe Vermögenszuwächse zugeflossen sind und daß es weiter Ziel einer

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gerechteren Vermögensverteilung ist, diese Großvermögen zugunsten der bisher Vermögenslosen zu beschneiden, bietet sich die Vermögenszuwachssteuer als ein geeignetes Instrument einer solchen Gesellschaftspolitik an. Wenn auch eine in der Konsequenz ähnliche Wirkung durch eine rigorose Erbschaftsbesteuerung erreicht werden könnte, so hat die Vermögenszuwachssteuer dieser gegenüber doch eine Reihe von Vorteilen:

1. Es lassen sich mit ihr die Vermögenszuwächse unmittelbar im Unternehmen erfassen.
2. Diese Vermögenszuwächse können in relativ kurzen Zeiträumen laufend erfaßt werden.
3. Es besteht ein unmittelbarer Zusammenhang zwischen Preis- bzw. Marktpolitik dieser Unternehmen und dem Umfang ihres Vermögenszuwachses. (Dieser Zusammenhang wird auch eher von den zu begünstigenden Schichten verstanden.)
4. Es gibt keine Möglichkeit, einer Besteuerung etwa durch Errichtung einer Stiftung oder auf andere Weise zu entgehen.

III. Nicht deutlich wurde aus dem Referat von Professor *Haller*, ob er als Mittel einer breiten Vermögensstreuung den kleinen Einkommensbeziehern lediglich höhere Sparanreize bieten will, oder ob er als Voraussetzung für eine einigermaßen bedeutsame Vermögensbildung der Arbeitnehmer (und um diese handelt es sich hier wohl im wesentlichen) *Lohnerhöhungen* zulassen will, *die über die volkswirtschaftliche Produktivität hinausgehen.*

Wie die Erfahrung zeigt, gehen Lohnerhöhungen im bisherigen Umfang nahezu völlig in den Konsum. Falls die Lohn- und Gehaltserhöhungen in Zukunft nicht das bisherige Maß übersteigen, werden sie auch dann im wesentlichen dem Konsum zufließen. Eine Änderung kann erst eintreten, wenn die Lohnpolitik als ein Instrument der Vermögensumverteilung verwendet wird. Dies setzt jedoch Steigerungsraten voraus, die erheblich über den Produktivitätsfortschrittsraten liegen. Wird der den bisherigen Satz übersteigende Teil der Lohnerhöhungen durch Sparanreize oder auf andere Weise, evtl. also auch im Wege einer befristeten Sperre, nicht dem Konsum zugeführt, sondern vermögenswirksam angelegt, so findet über die Lohnpolitik eine geldwertneutrale Umschichtung des volkswirtschaftlichen Produktivvermögens statt. Zweifellos fällt bei der Steuerung dieses Prozesses der Finanzpolitik eine zentrale Aufgabe zu. Voraussetzung ist jedoch immer eine wesentlich stärkere Erhöhung der Arbeitnehmereinkommen als bisher.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dr. Artur *Woll* (Freiburg i. Br):

Herr Vorsitzender! Meine Damen und Herren!

Verschiedene Diskussionsredner haben mit Recht auf die Schwierigkeiten hingewiesen, die sich der Fiskalpolitik bei einer Umverteilung kumulierter Einkommen in den Weg stellen; diese Schwierigkeiten nehmen zweifellos mit der Höhe der in Frage stehenden Beträge zu. Daher bleibt es — zumal da sich über die Steuerwirkungen kaum sichere Aussagen machen lassen — fraglich, ob der wirtschaftspolitische Ansatz für die Verhinderung der Einkommens- und Vermögenskonzentration in den bisherigen Ausführungen richtig gewählt worden ist. Ich möchte demgegenüber die banal klingende, mir aber als wichtig erscheinende Auffassung vertreten, daß es richtiger wäre, *es gar nicht erst zur Entstehung ungerechtfertigter Gewinne kommen zu lassen,* als sich oft vergebliche Gedanken darüber zu machen, wie die entstandenen Gewinne umverteilt werden könnten.

Herr Prof. *Föhl* hat in seinem Referat als Quellen der Gewinnbildung einmal die Kostendifferenzen der Unternehmen und zum zweiten ihre Stellung am Markt angesehen. Wenn ich dieser zweckmäßigen Unterscheidung folge, so darf man zur Möglichkeit einer Gewinnverminderung vielleicht folgendes sagen: *Kostendifferenzgewinne* (*Marshall* nannte sie Produzentenrenten) treten auch bei scharfem Wettbewerb auf, sofern man nicht, wie etwa *Walras,* eine vollständige Mobilität der Produktionsfaktoren annimmt; sie stellen in der Regel ein leistungsbezogenes Entgelt für diejenigen Unternehmen dar, die eine günstigere Faktorenkombination als der Grenzanbieter zu erstellen vermochten. Anderen Charakters jedoch sind die Marktlagengewinne, die ihre Entstehung der Stellung des Unternehmens am Markt und der Entwicklung der Gesamtnachfrage verdanken; zwischen Marktstellung und Nachfrage wiederum bestehen enge Wechselbeziehungen.

Die *Marktlagengewinne* nun sind ein Indikator des Wettbewerbs: Je geringer entwickelt der Wettbewerb ist, um so höher sind diese Gewinne, et vice versa. Einkommen aus dieser Quelle haben durchgängig nichts mit der Leistung des Unternehmens zu tun, so daß in einer Wettbewerbsordnung ein allgemeines Interesse besteht, derartige Gewinne so klein wie möglich zu halten. Zwar scheint mir die Meinung, daß sie vollständig vermeidbar sind, unrealistisch zu sein, ich bin aber gleichwohl der Auffassung, daß noch nicht alles getan worden ist, um der notwendigen Tendenz zur Gewinnkompression zum Durchbruch zu verhelfen; über die Tatsache ungerechtfertigter Einkommenskumulationen selbst besteht ja auf dieser Tagung weitgehende Übereinstimmung. Ich glaube auch, daß die hier anzusetzen-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den Maßnahmen leichter in die Wirklichkeit übertragen werden können als die von Herrn Prof. *Föhl* vorgeschlagenen.

Es käme also darauf an, den *Wettbewerbsgrad zu verschärfen.* Dafür bieten sich zwei Gruppen von Maßnahmen an. Einmal müßte mehr als bisher getan werden, um die Stellung der Unternehmen am Markt nicht zu stark werden zu lassen — über die Betriebs- und Unternehmenskonzentration ist bereits einiges gesagt worden —, da eine überragende Marktstellung zum mindesten potentiell eine Gewinnüberhöhung einschließt. Als Bereiche der wirtschaftspolitischen Aktivität kämen vornehmlich in Frage das Wettbewerbsrecht — die materiellrechtlichen Mängel des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen beispielsweise treten immer schärfer in Erscheinung —, das Steuerrecht und das Organisationsrecht (namentlich das der Gesellschaften). Sodann müßte endlich der im Vergleich zum Angebot überproportionalen Entwicklung der Nachfrage, die den Wettbewerb in bedeutsamer Weise beeinträchtigt, ein Ende gesetzt werden. Das bedeutet für die Bundesrepublik nichts anderes als eine Verstopfung der aus der Zahlungsbilanz gespeisten Inflationsquelle, da ich mich — im Gegensatz zu Herrn Prof. *Föhl,* der von einer Lohninflation sprach — außerstande sehe, eine andere causa prima für die übermäßige Nachfrage zu erkennen.

Die von mir vorgeschlagenen Maßnahmen — ich bin mir bewußt, nichts Neues zu sagen — hätten den Vorteil, daß bei ihnen zwischen leistungsgerechten und nicht-leistungsbezogenen Gewinnen unterschieden würde, während Herr Prof. *Föhl* unabhängig von den Ursachen umverteilen möchte, was überhaupt anfällt, und lediglich nach der Größenordnung differenziert. Bei ihm käme der *Fiskalpolitik* eine überragende Bedeutung zu, während bei dem von mir gewählten Ansatzpunkt der *Wettbewerbspolitik* die erste Aufgabe zufiele und die Finanzpolitik nur in denjenigen Fällen subsidiär einzugreifen hätte, in denen die Verteilung noch immer als unbefriedigend angesehen werden muß; jedenfalls würde damit aber der Finanzpolitik keine unlösbare Aufgabe gestellt.

Dr. Hans-Joachim *Rüstow* (München):

Herr *Haller* will, ebenso wie Herr *Föhl,* eine größere Vermögensstreuung durch eine erheblich gesteigerte Spartätigkeit der Einkommensempfänger in den mittleren und unteren Einkommensgruppen, also in erster Linie der Nicht-Unternehmer, erreichen. Mit diesem Sparen soll jedoch — nach *Föhl* — kein zusätzlicher Konsumverzicht der Arbeitnehmer verbunden sein; vielmehr soll die größere Ersparnis lediglich eine stärkere Beteiligung der Nicht-Unternehmer an der lau-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

fenden Vermögensbildung, die bisher ganz überwiegend den Unternehmern zufällt, bewirken.

Nun muß man sich aber darüber klar sein, daß eine größere Sparquote der Nicht-Unternehmer ceteris paribus eine Verschlechterung der Erlös-Kosten-Relation für die Unternehmer, d. h. eine *Schrumpfung ihrer Gewinnspanne* zur Folge hat. Bei einer erheblichen Steigerung der Ersparnis aus Kosten-Einkommen könnten wir mithin in bedenkliche Nähe der „*Keynes*schen Situation" geraten. Die Rentabilität von Investitionen könnte sich m. a. W. derart verschlechtern, daß selbst bei niedrigstem Zinssatz die Investitionen nicht zur Vollbeschäftigung ausreichen.

Außerdem aber würde, ceteris paribus, die Schrumpfung der unternehmerischen Gewinnspanne eine schnellere bzw. eine verstärkte Stilllegung von Grenzbetrieben und Grenzarbeitsplätzen, also eine frühere Ausscheidung von Produktionsanlagen, die ohne jenes zusätzliche Sparen länger rentabel und damit betriebsfähig geblieben wären, zur Folge haben. Dies bedeutet, daß zur Aufrechterhaltung von Vollbeschäftigung mehr neue Produktionsapparatur — zum Ersatz der stillgelegten Produktionsanlagen — erstellt, *die Investitionsquote also erhöht werden muß.*

Eine solche Vergrößerung der Investitionsquote würde aber mit der Annahme unvereinbar sein, daß die zusätzliche Ersparnis keinen zusätzlichen Konsumverzicht der Arbeitnehmer, sondern nur ihre stärkere Beteiligung an der laufenden Vermögensbildung bewirke. Die zusätzlichen Investitionen würden vielmehr *nicht ohne eine entsprechende Einschränkung des Konsums* möglich sein. Im Ausmaß der notwendigen zusätzlichen Investitionen würden die Arbeitnehmer mithin auf Konsum verzichten und zusätzliches Vermögen bilden; daher würden sie nur in geringem Umfang an der Vermögensbildung partizipieren, die bisher den Unternehmern zufiel.

Herr *Föhl* ist sich dieses Zusammenhanges und der Konsequenzen eines vermehrten Sparens der Arbeitnehmer bewußt. Darum waren in seinen Vorschlägen kompensatorische Maßnahmen vorgesehen, um einer Schrumpfung der unternehmerischen Gewinnspanne durch verstärktes Sparen der Nichtunternehmer von vornherein vorzubeugen. Er will nämlich gewisse Steuern (vor allem die Umsatzsteuer), die den Unternehmer kostenmäßig belasten, durch eine Erhöhung der Gewinnsteuern (vor allem also Körperschaft- und progressive Einkommensteuer) ersetzen, die erst nachträglich aus dem Überschuß des Produktionserlöses über die Kosten entnommen werden. Die Entlastung von Kostensteuern soll also die Einengung der Gewinnspanne durch vermehrtes Sparen der Nicht-Unternehmer ausgleichen und verhindern, daß dieses Sparen zu einer verstärkten Stillegung von Grenzarbeits-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

plätzen führt und die Rentabilität von Investitionen beeinträchtigt. Soweit das gelingt, würden die Arbeitnehmer tatsächlich an der laufenden Vermögensbildung größeren Anteil haben. Es fragt sich nur, *ob die Ersetzung von Kosten-Steuern durch Gewinn-Steuern* in dem von Herrn *Föhl* angenommenen Umfang *möglich ist.*

Zunächst ist es zweifelhaft, ob eine stärkere Erhöhung der Gewinnsteuersätze bzw. eine erhebliche Verstärkung der Steuerprogression einen wesentlich größeren Steuerertrag erbringen würde. Vor allem aber würde eine Überspannung der Steuersätze eine bedenkliche Hemmung der unternehmerischen Produktivität zur Folge haben. Bei Steuersätzen bis zu 90 %, wie sie Herr *Föhl* in Erwägung zog, würde das Interesse der Unternehmer nämlich zwangsläufig von der Erzielung höherer Leistung auf die Produktion von Kosten zur Verschleierung von Gewinnen abgelenkt werden. Denn es wäre kaum eine produktive Leistung vorstellbar, durch die ein Unternehmer so viel verdienen könnte, wie durch die Umgehung und Einsparung von Gewinnsteuern. Bei einer Überspannung der Steuersätze betrachtet es der Unternehmer geradezu als seine Pflicht, sich zugunsten seines Betriebes in alternativen Situationen für weniger rationelle betriebliche Maßnahmen zu entscheiden, wenn diese eine größere Steuerersparnis ermöglichen. Zahlreiche Beispiele dieser Art sind aus der ersten Zeit nach der Währungsreform hinlänglich bekannt. Jede Beeinträchtigung der Produktivitätsentwicklung aber ist gerade unter dem Gesichtspunkt der eigenen Vermögensbildung des Arbeitnehmers und der Vermögensstreuung besonders bedenklich. Denn je schneller das Einkommen der Arbeitnehmer eine für alle ausreichende Höhe erreicht, desto weniger dringlich und wichtig wird die Aufgabe einer wirtschaftspolitischen Beeinflussung der Vermögensstreuung sein.

Das Fazit aller dieser Überlegungen scheint mir zu sein: Die Spartätigkeit der Nicht-Unternehmer sollte zwar nach Möglichkeit gefördert werden; für das Ausmaß vermehrter Ersparnisse der Arbeitnehmer sind jedoch ziemlich enge Grenzen gesetzt, deren Überschreitung höchst unerwünschte Auswirkungen zeitigen würde. Da aber auch die praktischen Möglichkeiten für eine Gewinnbeteiligung der Arbeitnehmer eng begrenzt sind, worauf Herr *Föhl* bereits hinwies, ist eine Kombination mehrerer Maßnahmen zur Förderung der Vermögensstreuung anzustreben.

Dr. Alois *Oberhauser* (München):

Herr Vorsitzender! Meine sehr verehrten Damen und Herren!

Ich möchte einige Bemerkungen zur Frage der *Wettbewerbsneutralität der Nettoumsatzsteuer* (Mehrwertsteuer, Wertschöpfungsteuer)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

machen. Soweit ich sehe, wird in der Literatur fast ohne Ausnahme eine völlige Neutralität der Nettoumsatzsteuer unterstellt. Diese Eigenschaft haftet ihr aber keineswegs generell an; sie hängt davon ab, wie die Investitionen bzw. die Abschreibungen bei der Ermittlung der Bemessungsgrundlage behandelt werden. Provozierend möchte ich zunächst einmal die Behauptung aufstellen, daß die konzentrationsfördernden Wirkungen der französischen Mehrwertsteuer denen unserer heutigen Bruttoumsatzsteuer kaum nachstehen.

Zum Beweis dieser These ist eine Vorbemerkung zu dem *Einfluß der Abschreibungen auf den Konzentrationsprozeß* erforderlich. Läßt man den *Lohmann-Ruchti*-Effekt außer Betracht, durch den bereits bekanntermaßen die größeren Unternehmen bevorzugt sind, so läßt sich feststellen, daß die über den wirtschaftlichen Werteverschleiß hinausgehenden steuerlichen Abschreibungen in starkem Maße die Konzentration fördern. Derartige Abschreibungsvergünstigungen kommen einmal überproportional den kapitalintensiven und schnell wachsenden Unternehmen zugute; der erzielbare Steuervorteil ist zudem um so größer, je höher der jeweilige Grenzsteuersatz (der Summe der gewinnabhängigen Steuern) ist.

Unterstellt man, daß zumeist die größeren Unternehmen innerhalb einer Branche (nur das ist entscheidend) eine höhere Kapitalintensität und ein schnelleres Wachstum aufweisen — diese Annahme dürfte weitgehend mit der Wirklichkeit übereinstimmen —, *so läuft eine großzügige Handhabung der Abschreibungen* (in Form der degressiven Methoden oder der Gewährung einer relativ kurzen Abschreibungsperiode) *auf eine eindeutige und quantitativ sehr bedeutsame Förderung der Konzentration hinaus.* Es handelt sich bei diesen Begünstigungen nicht nur, wie häufig angenommen wird, um einen zeitlich begrenzten zinslosen Kredit des Staates, sondern um eine *endgültige Steuerersparnis,* sofern die Abschreibungsbeträge jeweils neu investiert werden — eine Voraussetzung, die für eine expandierende Wirtschaft durchweg erfüllt ist.

Diese Erkenntnisse können ohne weiteres auf die Nettoumsatzsteuer übertragen werden. Sind die Abschreibungen bei der Ermittlung der Bemessungsgrundlage absetzbar, so wird der für die Gewinnbesteuerung aufgezeigte konzentrationsfördernde Effekt merklich erhöht. Ist es gar erlaubt, die gesamten Investitionen (bzw. die darauf lastenden Steuern) in Abzug zu bringen, folgen daraus erhebliche Konzentrationswirkungen. Da die französische Nettoumsatzsteuer eine derartige Regelung enthält, erscheint — in Anbetracht der Höhe der erhobenen Steuersätze — die oben zunächst provozierend aufgestellte These als nicht sehr überspitzt. Zu beachten ist allerdings, daß die Konzentrationsbegünstigungen innerhalb der Nettoumsatzsteuer anderer Art

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sind als bei der Bruttoumsatzsteuer. Es werden nicht die mehrstufigen Unternehmen gegenüber den einstufigen, sondern die kapitalintensiven, schnell wachsenden und hoch besteuerten gegenüber ihren Konkurrenten bevorzugt. Die Konzentrationstendenz folgt aus der unterschiedlichen Expansionsrate; sie ist weniger offensichtlich, aber insgesamt nicht weniger wirksam.

Eine völlige Vermeidung von Konzentrationseffekten könnte nur dann erreicht werden, wenn weder die Investitionen noch die Abschreibungen bei der Ermittlung der Bemessungsgrundlage abgezogen werden. Es würde in diesem Fall in beschränktem Umfang eine gegenteilige Wirkung eintreten und ein Teil der konzentrationsfördernden Tendenzen der Abschreibungen im Rahmen der Gewinnbesteuerung aufgehoben.

Prof. Dr. J. Heinz *Müller* (Freiburg i. Br.):

Herr Vorsitzender! Meine Damen und Herren!

Wenn ich an dieser Stelle noch einmal das Wort ergreife, so geschieht es, um besonders zu betonen, daß nicht nur finanzpolitische Mittel für eine Konzentrationspolitik in Frage kommen. Zwar sind einerseits finanzpolitische Mittel für die Erreichung einer Minderung des Konzentrationsgrades durchaus geeignet, insbesondere wenn es sich darum handelt, Vorteile abzubauen, die heute den konzentrierten Unternehmen in beträchtlichem Maße zuteil werden, z. B. bei der Umsatzsteuer. Andererseits dürfte sich das Ziel, der Konzentration entgegenzuwirken, *nicht allein mit finanzwirtschaftlichen Mitteln* erreichen lassen.

Als Mittel kommt in diesem Sinne zunächst eine *Intensivierung des internationalen Güteraustauschs* in Frage. Auf allen Gebieten, wo von seiten des Auslandes ein fühlbarer Wettbewerb mit inländischen Betrieben möglich ist, sollte durch Abbau der Zölle und sonstiger Vergünstigungen alles getan werden, um den Wettbewerb auf dem deutschen Inlandsmarkt zu steigern. In diesem Sinne kann die Schaffung des Gemeinsamen Marktes ein wichtiger Schritt zur Förderung des Wettbewerbs sein. Jedenfalls muß aber verhindert werden, daß der gesamteuropäische Raum Konzentrationen auf internationaler Ebene vergrößerte Chancen bietet.

Darüber hinaus erscheint es mir erforderlich, *Kleinunternehmen* in höherem Ausmaß als bisher *Hilfe bei ihrer Entwicklung und Ausdehnung* zu gewähren. Dazu müßten z. B. von seiten des Staates die Voraussetzungen dafür geschaffen werden, daß sie beim Zugang zu Forschungsergebnissen die gleichen Möglichkeiten eingeräumt er-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

halten wie die Großen. Ein solches Ziel wird sich sicherlich nicht ohne wesentliche Umgestaltung im Bereich unserer industrienahen Forschung, vor allem im Bereich des *Patentrechts,* verwirklichen lassen.

Auch das *Aktienrecht* sehe ich über die im Augenblick zur Diskussion stehenden Abänderungen hinaus im Hinblick auf eine Verringerung der Konzentrationstendenz als reformbedürftig an. Dies gilt nicht nur für das Depotstimmrecht, das im Augenblick unseren Großbanken und ihren führenden Persönlichkeiten einen Einfluß auf unser Wirtschaftsleben gestattet, der wegen des Fehlens demokratischer Kontrollen problematisch erscheint.

Ferner ist meiner Meinung nach eine *Revision des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen* geboten. Hier bedürfen die Bestimmungen über den Unternehmenszusammenschluß und über marktbeherrschende Unternehmen im allgemeinen dringend einer Überprüfung, um zu verhindern, daß über Konzentrationsvorgänge Positionen aufgebaut werden, die Fremdkörper in einer Marktwirtschaft sind.

Dem komplexen Charakter der Konzentrationsvorgänge kann wohl nur dann Rechnung getragen werden, wenn auch die Maßnahmen der Konzentrationspolitik das Problem von verschiedenen Seiten angreifen. Insbesondere wird es dabei auf das ergänzende Zusammenwirken der verschiedenartigen Maßnahmen ankommen, auf ihre überlegte Abstimmung hinsichtlich des verfolgten Zieles.

Prof. Dr. Hans *Ritschl* (Hamburg):

Meine Damen und Herren!

Wenn ich nach dem sehr interessanten Referat von Herrn Kollegen *Haller* das Wort ergreife, so um davor zu *warnen, das Steuersystem schlechthin und beliebig in den Dienst der Wirtschaftspolitik zu stellen.* Diese Tendenz ist gestern Nachmittag in dem Referat von Herrn Kollegen *Föhl* und in der anschließenden Diskussion stark hervorgetreten.

Es ist deutlich, daß mit einem Freibrief, die Finanzpolitik in den Dienst der allgemeinen Staatspolitik stellen zu können, das Steuersystem geschichtlich wechselnde Rollen zu übernehmen hätte. So wollte Adolph *Wagner* das Steuersystem nach sozialpolitischen Gesichtspunkten aufziehen. Dann kam der Versuch, die Einkommensteuer in den Dienst einer höchst fragwürdigen Bevölkerungspolitik zu stellen. Hierfür ist noch jetzt das Ministerium *Würmeling!* Und heute sind es bald die Konjunkturpolitik, bald die Mittelstandspolitik, die Eigentumspolitik und auf unserer Tagung eine Antikonzentrationspolitik, die jeweils die Finanzpolitik als ihr Mittel beanspruchen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Heute steht hier nicht zur Rede, inwieweit und in welchen Formen eine konjunkturpolitische „fiscal policy" angemessen und durchführbar ist und inwieweit die Besteuerung ihr eingefügt werden kann.

Für das Thema der Konzentration gilt, daß auf dieser Tagung die bekannte Tatsache einer *konzentrationsfördernden Wirkung der Umsatzsteuer* immer wieder betont und bestätigt worden ist. Die finanzpolitische Aufgabe ist hier also, eine Form der Umsatzsteuer zu gestalten, die diese Wirkung einer Begünstigung konzentrierter Unternehmen nicht hat. Solche Formen sind die Nettoumsatzsteuer oder innerhalb der Bruttoumsatzsteuer die allgemeine Anwendung der Zusatzsteuer für alle mehrstufigen Unternehmen und die Abschaffung der sogenannten Organschaft im Umsatzsteuerrecht. Unter diesen beiden Formen ist die Nettoumsatzsteuer aus verschiedenen Gründen überlegen. Das Ziel muß hierbei sein, die Umsatzsteuer wettbewerbsneutral zu gestalten, so daß von ihr kein Anreiz zur Konzentration mehr ausgeht.

Es wäre aber verfehlt, die Besteuerung so anzusetzen, daß sie wirtschaftlich sinnvolle und notwendige Strukturänderungen im marktwirtschaftlichen Gefüge und in der Größenordnung der Betriebe unterbände.

Die Besteuerung darf nicht ein beliebig anwendbares Mittel zu wechselnden Zwecken der Wirtschafts- und Sozialpolitik sein. Sie bleibt notwendig gebunden an die Anforderungen der Gleichbehandlung der Steuerpflichtigen und der Gerechtigkeit.

Prof. Dr. Dieter *Pohmer* (Tübingen):

I. Herr Professor *Ritschl* hat in seinem Diskussionsbeitrag zu bedenken gegeben, ob man die Finanzpolitik (überhaupt oder wenigstens in dem auf dieser Tagung diskutierten Umfang) als Instrument der Konzentrationspolitik einsetzen dürfe. Er könne es nicht billigen, daß die wissenschaftliche Diskussion um die Besteuerungsmaximen sich immer einseitig auf die aktuellen wirtschaftspolitischen Probleme konzentriere und dabei die grundlegenden Prinzipien, insbesondere den Grundsatz der Gleichmäßigkeit, ignoriere. Generell möchte ich mich diesem Postulat anschließen. Ich habe mich selbst wiederholt dagegen ausgesprochen, die Steuerpolitik in den Dienst der jeweils gerade „modernen" wirtschaftspolitischen Erfordernisse, namentlich auch der Konjunkturpolitik, zu stellen[1].

[1] Vgl. D. *Pohmer:* Zur Abstimmung des Steuersystems auf die Wirtschaftsordnung, in: Finanzarchiv, N.F., Bd. 15 (1955), S. 373—396, namentlich S. 374 und S. 380 f.; D. *Pohmer:* Grundlagen der betriebswirtschaftlichen Steuerlehre, Berlin 1958, S. 146 f.; D. *Pohmer:* Die Konzentrationsbegünsti-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ich bin jedoch seit langem der Auffassung[2], daß diese sonst richtigen Erwägungen für die finanzpolitische Steuerung der verschiedenen wirtschaftlichen Konzentrationsprozesse nicht stichhaltig sind. Die Konzentrationslenkung durch die Besteuerung widerspricht nämlich m. E. der Gleichmäßigkeit (und den übrigen traditionellen Grundsätzen) der Steuererhebung gar nicht, sondern dürfte gerade umgekehrt deren wichtigste Konkretisierung sein.

Diese These mag zunächst verblüffen. Sie leuchtet aber ein, wenn wir uns daran erinnern, daß das abstrakte *Prinzip der Gleichmäßigkeit der Besteuerung* nur *dem Namen nach* ein uralter Grundsatz ist; denn *sein Inhalt* ist ohne nähere Interpretation nicht greifbar, und die mit diesem Gedanken verbundenen Maßstäbe haben sich mit dem Zeitgeist im Laufe der Besteuerungsgeschichte überaus stark gewandelt. Als Betriebswirt verfüge ich zwar weder über detaillierte dogmengeschichtliche noch wirtschaftshistorische Kenntnisse, doch ist die geistesgeschichtlich bedingte Änderung in den Idealen der Steuerlastverteilung zu offenkundig, um übersehen zu werden: Es ist ein weiter Weg von der primitiven Kopfsteuer über die Begründung einer proportionalen Belastung des Vermögens und/oder des Einkommens bis zu den Progressionstarifen und deren vielfältigen Rechtfertigungsversuchen durch opfertheoretische oder sozialpolitische Aspekte! Die Vorstellung von der gleichmäßigen Verteilung der Steuerlasten ist also keine ein für allemal konkretisierte Erkenntnis, sondern spiegelt jeweils die wandelbaren Auffassungen der einzelnen Epochen über die Grundlagen des gesellschaftlichen Zusammenlebens ebenso wider wie

---

gung durch die Unternehmungsbesteuerung, in: Betriebsgröße und Unternehmungskonzentration, Nürnberger Hochschulwoche 16.—20. Februar 1959, Nürnberger Abhandlungen zu den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Heft 10, Berlin 1959, S. 213—228, s. S. 227 f.

[2] Vgl. D. *Pohmer:* Zur Frage der Wiedereinführung der Organschaft und zum Problem der Unternehmereinheit juristischer Personen, in: Finanzarchiv, N.F., Bd. 16 (1956), S. 409—422, insbesondere S. 409 f.; D. *Pohmer:* Verhinderung der Konzentrierung, in: Die Aussprache, 8. Jg. (1958), S. 208—212 und S. 216; D. *Pohmer:* Buchbesprechung über „Hermann Röchling: Die Organtheorie im System der kumulativen Umsatzsteuer ..., in: Finanzarchiv, NF., Bd. 16 (1956), S. 363—366, insbesondere S. 364; D. *Pohmer:* Konzentration. Zum Aufsatz von Otto Gerloff im „Industriekurier" vom 10. Januar 1959, in: Die Aussprache, 9. Jg. (1959), S. 74—76, insbesondere S. 74 f.; D. *Pohmer:* Die Konzentrationsbegünstigung ..., S. 213 f. und S. 217; D. *Pohmer:* Die Neuordnung der Umsatzbesteuerung, Grundlagen der bisherigen Diskussion und Grundsätze einer Reform, Bonn 1960, S. 9, S. 32 ff. und S. 69 ff.; D. *Pohmer:* Die steuerliche Beeinflussung der Unternehmungskonzentration unter besonderer Berücksichtigung der Verhältnisse in der Bundesrepublik Deutschland und in Berlin (West), in: Die Konzentration in der Wirtschaft, herausgegeben von Helmut *Arndt* (3 Bde.), Berlin 1960, Bd. 2, S. 1045—1096, namentlich S. 1046 f. und S. 1088 ff.; ferner auch die in Anmerkung 1 bereits genannten Beiträge.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die herrschende Rechtsgesinnung, die (allgemeine, Wirtschafts- und Sozial-)Politik sowie die übrigen Äußerungen unseres kulturellen Lebens.

Diese Entwicklung ist sicher mit der Formulierung der redistributiven Aufgaben der Besteuerung durch Adolph *Wagner* nicht abgeschlossen, sondern sie findet — wenn ich die wirtschaftswissenschaftliche Entwicklung der letzten Jahrzehnte richtig deute — ihre durchaus folgerichtige Weiterführung in dem Gedanken, daß sich der Zeitgeist auf ökonomischem Gebiet in der angestrebten Wirtschaftsordnung manifestiert und die Abstimmung des Steuersystems auf deren Grundlagen das oberste Gebot der Steuerpolitik sein müsse. Alle Besteuerungsgrundsätze einschließlich des Prinzips der Gleichmäßigkeit müssen deshalb wohl unter diesem Blickwinkel gesehen werden[3].

Verstehen wir aber jetzt unter einer gleichmäßigen Steuerlastverteilung eine *Ausrichtung der Steuerpolitik auf die Wirtschaftsordnung* und dürfen wir außerdem davon ausgehen, daß eine Beurteilung der verschiedenen ökonomischen Konzentrationsphänomene nur unter dem Aspekt der Wirtschaftsordnung möglich ist, so widerspricht eine fiskalische Konzentrationslenkung den traditionellen Besteuerungsgrundsätzen keineswegs — im Gegenteil: eine im wohlverstandenen Sinne „gleichmäßige" Besteuerung ist kaum denkbar, wenn sie die Einflüsse der Finanzpolitik auf die Konzentrationsprozesse ignoriert.

Wie ich (u. a.) in meinem Beitrag für den „Materialband" näher begründet habe[4], scheint mir die Herstellung der Konzentrationsneutralität des Steuersystems — für die sich Herr Professor *Neumark* in seinem dem meinen vorangehenden Diskussionsbeitrag so nachdrücklich eingesetzt hat — die Minimalforderung an die gegenwärtige deutsche Finanzpolitik zu sein. Erst wenn sich Maßnahmen in dieser Richtung als nicht ausreichend erweisen oder wenn man sie angesichts der bereits bestehenden wirtschaftlichen Ballungen a priori für unzureichend hält, ist die weitere Frage zu prüfen, ob eine fiskalische Konzentrationsdiskriminierung als sinnvoll erscheint oder gar notwendig ist.

II. Herr Professor *Ritschl* hat sich ferner gegen die zahlreichen unsystematischen Maßnahmen bei unserer Allphasen-Brutto-Umsatz-

---

[3] Vgl. hierzu *Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium der Finanzen:* Organische Steuerreform, Bericht an den Herrn Bundesminister der Finanzen, Bonn 1953, namentlich S. 12 und S. 17, sowie vor allem die Besprechung dieses Gutachtens durch Woldemar *Koch:* Zur Diagnose der Steuerreform, Johann Plenge zum 80. Geburtstag gewidmet, in: Finanzarchiv, N.F., Bd. 15 (1955), S. 1—20, s. S. 5 f.; schließlich u. a. auch D. *Pohmer:* Die Neuordnung ..., S. 15 f. und S. 32 ff.; D. *Pohmer:* Zur Abstimmung ..., S. 380 f.

[4] Vgl. D. *Pohmer:* Die steuerliche Beeinflussung ..., S. 1091; ferner D. *Pohmer:* Zur Abstimmung ..., S. 392 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

steuer gewandt, mit denen man in der letzten Zeit versucht hat, die konzentrationsfördernden Einflüsse dieser Abgabe abzuschwächen. Er hat seine Darlegungen auf die These gestützt, daß diese Politik der Vorstellung widerspreche, daß die Umsatzsteuer auf den Verbraucher abgewälzt werden solle.

Ich teile die Auffassung, daß mit einem Flickwerk am gegenwärtigen Umsatzsteuersystem eine wettbewerbsneutrale indirekte Besteuerung nicht zu erreichen ist[5]. Solange man sich aber wider alle ökonomische Vernunft nicht zu einer grundlegenden Neuordnung der Umsatzbesteuerung entschließen kann, halte ich die mit dem Wesen dieser Abgabe an sich unvereinbaren Begünstigungen der Kleinbetriebe und Mittelbetriebe für das kleinere Übel, selbst wenn sie in einigen Fällen (wie beispielsweise im allgemeinen bei Dienstleistungsbetrieben, vorwiegend beim Handwerk und bei den freien Berufen) Unternehmungen begünstigen, die ohnehin Nutznießer des gegenwärtigen Systems sind.

Insbesondere reicht m. E. der Gesichtspunkt der Überwälzung auf den Konsumenten zur Kritik der angegriffenen Vergünstigungen nicht aus. Er wäre nämlich nur stichhaltig, wenn die Überwälzungschancen für die Unternehmungen der verschiedenen Strukturen und Größenklassen sonst gleich wären. Der konzentrationsfördernde Effekt der Allphasen-Brutto-Abgabe beruht ja aber gerade darauf, daß bei einem Wettbewerb von Unternehmungen mit unterschiedlicher vertikaler Ausdehnung des Produktionsprogramms für die „einstufigen" eine Überwälzbarkeit der Umsatzsteuer nicht ohne weiteres unterstellt werden kann. Ich habe diesen leicht einzusehenden Gedankengang an anderer Stelle schlüssig am Modell nachgewiesen[6]. Kurzum: da die Überwälzbarkeit der Umsatzsteuer ohnehin eine schlechte Fiktion ist, läßt sich mit ihr kaum mehr gegen die umsatzsteuerliche Förderung der Kleinbetriebe und der Mittelbetriebe argumentieren.

III. Herr Professor *Haller* hat sich in seinem einleitenden Referat für eine steuerliche Diskriminierung der Verschmelzung ausgesprochen. Ein Diskussionsredner hat zu bedenken gegeben, daß eine Aufhebung der Spezialinstitute des Konzernsteuerrechts (Organschaft, Schachtelprivileg usw.) einen *„Fusionsdruck"* auslösen werde. Beiden Gedankengängen liegt die Vorstellung zugrunde, daß die gesellschaftsrechtliche Zusammenfügung eines Konzerns zu einer Mammutunternehmung eine

---

[5] Vgl. die Beiträge des Verfassers: Die Neuordnung ..., S. 13 ff., insbesondere S. 15 f.; Zur Abstimmung ..., S. 393 f.; Konzentration ..., S. 74, u. a.

[6] Vgl. dazu die Darstellung des Verfassers in: Die Konzentrationsbegünstigung ..., S. 221 ff.; und die Erweiterung in: Die Neuordnung ..., S. 58 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Erhöhung des Grades der Unternehmungskonzentration darstelle. Dieser Aufassung muß ich widersprechen[7].

Ökonomisch müssen wir die Unternehmungskonzentration als einen Vorgang der Zusammenballung von Produktionskapazitäten unter einheitlicher Leitung ansehen. Die *rechtliche* Gestaltung dieses Phänomens ist dabei (primär) nicht entscheidend. Die Fusion ist deshalb nur als die äußere (formale) Legitimierung eines ohnehin bestehenden (wirtschaftlichen) Sachverhalts zu betrachten.

Wirtschaftspolitisch halte ich bei gegebenem Stand der Unternehmungskonzentration sogar *die Mammutunternehmung gegenüber dem Konzern für förderungswürdig,* und ich würde deshalb einen fiskalischen Fusionsdruck begrüßen. Abgesehen davon, daß mit den Spezialinstituten des Konzernsteuerrechts wichtige Aufbaustadien im Konzentrationsprozeß und manche fragwürdigen Praktiken der Konzernpolitik[8] begünstigt werden, spricht die Wahrung der Übersichtlichkeit in der Volkswirtschaft für eine Diskriminierung der Verschachtelung. Die übermäßige Unternehmungskonzentration ist vom Standpunkt einer verkehrswirtschaftlichen Ordnung gewiß bedenklich — noch schlimmer ist jedoch die Verschleierung des Umfangs der wirtschaftlichen Vermachtung durch die Konzernierung!

Prof. Dr. Heinz *Haller* (Heidelberg):

Angesichts der weit vorgeschrittenen Zeit muß ich mich ziemlich kurz fassen. Es ist mir daher nicht möglich, auf alle Details der einzelnen Diskussionsbeiträge einzugehen. Ich darf zunächst einige allgemeine Schlußbemerkungen machen und werde sodann kurz auf verschiedene Einwendungen von grundsätzlicher Bedeutung zurückkommen.

Ich habe meine Aufgabe darin gesehen, auf die finanzpolitischen Möglichkeiten hinzuweisen, die man nutzen kann, wenn man konzentrationsfördernde Effekte vermeiden und darüber hinaus der wirtschaftlichen Konzentration, soweit sie als unerwünscht erscheint, entgegentreten will. Ich bin mit den Kollegen *Müller* und *Föhl* der Meinung, daß ein Spielraum für die politische Gestaltung der Dinge auch in diesem Bereich besteht. Selbstverständlich kann und soll man sich

[7] Schon seit Jahren tritt der Verfasser der nicht auszurottenden Vorstellung ständig entgegen, daß die Fusion die stärkste Form der Unternehmungskonzentration sei; vgl.: Zur Abstimmung ..., S. 392 f.; Zur Frage ..., S. 415 ff.; Buchbesprechung über „Hermann Röchling ...", S. 365; Die Konzentrationsbegünstigung ..., S. 226 ff.

[8] Vgl. u. a. den Beitrag des Verfassers: Konzentration ..., S. 75 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nicht *allen* Konzentrationstendenzen entgegenstemmen. So wird kein vernünftiger Mensch daran denken, die technisch bedingten Konzentrationserscheinungen rückgängig machen zu wollen. Eine sinnvolle Anti-Konzentrationspolitik kann nur darauf gerichtet sein, unnötig erscheinende und unerwünschte Konzentrationen, oder anders ausgedrückt: Konzentrationsauswüchse, ungesunde Wucherungen, zu bekämpfen. Solchen Erscheinungen steht man nicht machtlos gegenüber. Sie treten nicht mit naturgesetzlicher Gewalt auf, vielmehr sind sie grundsätzlich beeinflußbar. Die politische Macht braucht nicht vor einer ökonomischen Gesetzmäßigkeit zu kapitulieren, um den Tatbestand unter Verwendung der alten Formel „Macht oder ökonomisches Gesetz?" zu charakterisieren. Daß gerade die Finanzpolitik wichtige Werkzeuge für ein Wirken in diesem Sinne bietet, dürfte auch durch die Diskussion nicht wesentlich in Frage gestellt sein.

Eine Reihe von Diskussionsbemerkungen liefen darauf hinaus, die Grenzen und Gefahren erkennbar zu machen, die zu beachten sind, wenn diese Werkzeuge in den Dienst einer sinnvollen politischen Beeinflussung der Konzentrationserscheinungen gestellt werden sollen. Herr Kollege *Ritschl* hat darauf hingewiesen, daß man die Steuern nicht beliebig für irgendwelche wirtschaftspolitische Zwecke einspannen könne. Man müsse stets alle für die Gestaltung der Besteuerung bedeutsamen Ziele im Auge behalten und, soweit sich aus ihnen widersprechende Konsequenzen ergeben, deren Gewicht sorgfältig gegeneinander abwägen. Man könne nicht die Besteuerung heute zugunsten des einen, morgen zugunsten eines anderen speziellen politischen Ziels umgestalten. Ich teile diese Meinung durchaus. Auch ich halte es für falsch, wenn man mit den Steuern unablässig herumexperimentiert und sie in den Dienst jedes neu auftauchenden politischen Tagesziels zu stellen sucht, das plötzlich den Vorrang haben soll. Doch glaube ich, daß es sich bei dem Anliegen, unerwünschten Konzentrationserscheinungen entgegenzutreten, um ein Anliegen von dauernder Bedeutung handelt, das aus den Grundzielsetzungen einer freiheitlichen und gerechten Wirtschaftsordnung abgeleitet werden kann. Dies gilt insbesondere für das Bemühen, einer einseitigen Einkommens- und Vermögenskonzentration entgegenzuwirken und zu einer gerechteren Verteilung zu kommen. Hier liegt m. E. eine *permanente Zielsetzung* vor, der bei der Gestaltung der Besteuerung genauso Rechnung zu tragen ist wie den sonstigen unverrückbaren Grundzielsetzungen, die selbstverständlich zu ihrem Recht kommen müssen.

Dies berührt sich eng mit den Warnungen von Herrn Kollegen *Neumark* vor einem Steuerdirigismus. Wenn man darunter widerspruchsvolle, partielle Fall-zu-Fall-Maßnahmen versteht, die wechselnden Zielsetzungen dienen, so ist er abzulehnen. Nur Zielsetzungen von

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dauernder Bedeutung, die sich, wie eben ausgeführt, aus den großen Grundzielen ableiten lassen, dürfen in der Gestaltung des Steuersystems ihren Niederschlag finden, aber sie sollen dies auch, sofern die Steuern und die sonstigen finanzpolitischen Instrumente Möglichkeiten für eine Zielrealisierung bieten, denn Finanzpolitik und allgemeine Wirtschaftspolitik bilden eine Einheit und sind an den gleichen Grundzielen zu orientieren. Man mag von einer interventionistischen Wirtschaftsordnung sprechen, wenn der Staat zur Verwirklichung von Grundzielen politisch gestaltend in die Wirtschaft eingreift. Entsprechend wäre dann die zielgerechte Gestaltung der Besteuerung als Steuerinterventionismus zu bezeichnen. Sofern bestimmte Effekte in einer wachsenden Wirtschaft automatisch eintreten, braucht man natürlich nicht bemüht zu sein, sie durch besondere Maßnahmen herbeizuführen. Dies zu der Bemerkung von Herrn Kollegen *Neumark,* man brauche die Freibeträge nicht herabzusetzen, da ganz von selbst eine immer größere Zahl von Einkommensempfängern in die Besteuerung hineinwachse.

Selbstverständlich sind gleichzeitig alle wirtschaftspolitischen Instrumente heranzuziehen, ist also eine Vielzahl von Maßnahmen zu ergreifen, wenn wesentliche und dauerhafte Ziele verfolgt werden sollen, und zwar in koordinierter Weise. Dies ist ein Punkt von grundsätzlicher Bedeutung, auf den Herr Kollege *Krelle* mit Recht hingewiesen hat. In einer Spezialdiskussion tritt dieser Aspekt natürlich etwas in den Hintergrund, doch darf er nicht aus dem Auge verloren werden. Ich sagte ja schon, daß die Finanzpolitik und die sonstigen Bereiche der Wirtschaftspolitik am gleichen Strang zu ziehen haben. Man wird im allgemeinen nicht mit den Instrumenten eines einzigen wirtschaftspolitischen Aktionsbereichs auskommen können. Welche Instrumente koordiniert werden müssen, hängt sehr wesentlich auch davon ab, in welchem Grade die Betätigung der einzelnen Instrumente politisch durchsetzbar ist.

Weiter wäre noch zu bemerken, daß bei jeder Maßnahme zu erwägen ist, ob evtl. kurzfristig andere Effekte zu erwarten sind als langfristig. Auch hierauf wurde mit Recht in der Diskussion hingewiesen. Sind die langfristigen Effekte die erwünschten, so müssen evtl. unliebsame kurzfristige Auswirkungen als vorübergehende Störungen in Kauf genommen werden.

Ich bin, dies darf ich zum Schluß noch sagen, sehr dankbar dafür, daß die Diskussion die Schwierigkeiten und Gefahren der konzentrationsbezogenen finanzpolitischen Maßnahmen so stark herausgestellt hat. Dies ist ja wohl der eigentliche Sinn einer solchen Diskussion. Die Thesen, die aufgestellt werden, sind bewußt zugespitzt, man läßt den Gedanken die Zügel etwas schießen, verläßt damit den Boden der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Realität hier und dort. Die Diskussion bringt dann die Einschränkungen und stutzt allzu kühn vorstoßenden Konzeptionen die Flügel. Das Bild wird realistischer und gerundeter. Diesen Gang scheint mir die Diskussion in dieser Sitzung genommen zu haben. Ein Problem für sich ist die politische Durchsetzbarkeit bestimmter Vorschläge. M. E. darf, ja soll die Wissenschaft ruhig Vorschläge machen und auf Möglichkeiten hinweisen, die im Augenblick politisch noch nicht realisierbar erscheinen. Die Politiker müssen sich mit ihnen auseinandersetzen, und wenn sie grundsätzlich richtig sind, so wird sich in einem langsamen Prozeß auch die Politik mit ihnen anfreunden, sofern sie die betreffenden Ziele ernsthaft anstrebt.

Ich darf allen Diskussionsrednern für ihre durchweg anregenden Beiträge noch einmal herzlich danken.

Konzentrationsprobleme in der Unternehmungssphäre

Prof. Dr. Reinhold *Henzler* (Hamburg):

Es dürfte zweckmäßig sein, zu Beginn des Referats den Begriff Unternehmungskonzentration zu kennzeichnen und abzugrenzen. Denn einmal besteht keine allgemein anerkannte Interpretation des Konzentrationsbegriffs, und zum anderen muß, soweit dies möglich ist, zwischen Unternehmungs- und Betriebssphäre und damit zwischen Unternehmungs- und Betriebskonzentration geschieden werden, um die Überschneidungen mit anderen Referaten, insbesondere mit dem über Konzentrationsprobleme in der Betriebssphäre, nicht über das unvermeidbare Maß hinausgehen zu lassen.

Unternehmungskonzentration im Sinne dieses Referats soll besagen, daß sich der *Konzentrationsvorgang* an einem *besonderen, zweiseitig mit dem Markt verbundenen Betriebstyp* vollzieht. Gleichzeitig soll damit angedeutet werden, daß sich das Referat *nicht* mit den *internen Konzentrationsvorgängen* und auch nicht mit der *Betriebs*konzentration — genauer wäre die Bezeichnung Betriebs*stätten*konzentration — befassen wird.

Die Unternehmungskonzentration im betriebswirtschaftlichen Sinn umfaßt *nur den Bereich,* der von den an den Konzentrationsvorgängen *beteiligten Unternehmungen* abgesteckt wird; es scheidet also die volkswirtschaftliche Betrachtung aus, die von einem über diesen Bereich hinausgehenden Ganzen ausgeht und die jede „ungleichmäßige" Verteilung dieses Ganzen gegenüber einem bestimmten Ausgangsstatus — man könnte auch kurz sagen: jede ungleichmäßigere Verteilung — als Konzentration ansieht.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Unternehmungskonzentration in diesem Sinn ist immer dann gegeben, wenn sich mehrere Unternehmungen oder Teile davon zu *einer Unternehmung* oder einer Unternehmungs*gruppe* zusammenschließen bzw. wenn durch den Zusammenschluß mehrerer nicht unternehmungsweise geführter Betriebe eine Unternehmung oder eine unternehmungsweise geführte Gruppe entsteht.

Eine Konzentration in diesem betriebswirtschaftlichen Sinne kann, muß aber nicht, auch eine Konzentration im volkswirtschaftlichen Sinne sein, z. B. wenn sich für die Gesamtheit die Konzentrations- und die Dekonzentrationsvorgänge gegenseitig aufheben. Es kann auch die umgekehrte Situation eintreten, wie im Falle des ungleichmäßigen Wachstums einzelner Unternehmungen.

Der Vorgang der Unternehmungskonzentration bewirkt *unabhängig vom Grad der inneren Bindung* eine Veränderung der Marktstellung der Unternehmen. Dabei können zwei Grundtypen der Unternehmungskonzentration gegenübergestellt werden: Einmal kann sich die Konzentration in der Weise vollziehen, daß sich einzelne selbständige Unternehmen zusammenschließen, wobei die Stellung der einzelnen Unternehmung zum Markt so transformiert wird, daß sie — die vormals selbständige Unternehmung — als Ganzes aufgelöst wird und in einem größeren Verband aufgeht (Fusion). Dieser Form der Unternehmungskonzentration steht jene gegenüber, bei der sich die Wettbewerbsverhältnisse zugunsten einzelner aus Zusammenschlüssen entstandener (Unternehmungen oder) Unternehmungsgruppen, die sich als Zusammenschlüsse selbständig bleibender und nur in ihrer Dispositionsfreiheit beschränkter Unternehmungen bilden, verschieben. *Mit jedem Konzentrationsvorgang ist also eine Beeinflussung der Wettbewerbsverhältnisse,* eine Veränderung des Marktverhaltens

a) zwischen den sich zusammenschließenden Unternehmungen und

b) gegenüber Dritten verbunden.

Schon diese Kennzeichnung der Grundformen der Unternehmungskonzentration weist darauf hin, daß das Maß der Marktbeeinflussung u. a. davon abhängig ist, *wie eng* der Unternehmungszusammenschluß gestaltet ist. Der Konzentrationsgrad des Zusammenschlusses reicht von der lockeren, befristeten Verbindung in einer Unternehmungsgruppe (z. B. der *Arbeitsgemeinschaft* oder der Liefergemeinschaft zwecks gemeinsamer Durchführung eines Auftrags oder mehrerer Aufträge), die aber mit einer spürbaren Beeinflussung der Dispositionsfreiheit der einzelnen Unternehmung verbunden sein muß, um darin einen Konzentrationsvorgang sehen zu können, bis zur *vollständigen* Verschmelzung; dementsprechend mannigfaltig und unterschiedlich sind die Wirkungen auf den Markt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Um den Vorgang der Unternehmungskonzentration noch mehr zu verdeutlichen, sei auf das Verhältnis dieses Vorgangs zur Konzentration von nicht unternehmungsweise geführten Betrieben hingewiesen. Allerdings kann eine scharfe Grenze zwischen diesen beiden Prozessen — der Konzentration von Unternehmungen in dem eingangs dargestellten Sinn und der Konzentration von Betrieben ohne Unternehmungscharakter — nicht gezogen werden. Zur Erklärung und um gleichzeitig auch die Beziehung zwischen Konzentration und Markt zu veranschaulichen, sei die Anwendung des Filialprinzips bei der Zusammenfassung von kleineren oder mittleren Betrieben ohne Unternehmungscharakter, ein Vorgang, der auch mit „Filialisierung" bezeichnet wird, erwähnt. Wenn sich kleingewerbliche oder Handelsbetriebe, denen der Unternehmungscharakter nicht zugesprochen werden kann, zu einer Einkaufsvereinigung oder — wie in den letzten Jahren in größerer Zahl — zu *Exportgemeinschaften* mit eigener Rechtsform zusammenschließen, liegt, wenn die Vereinigung oder Gemeinschaft Unternehmungscharakter trägt, eine Unternehmungskonzentration vor, obwohl Betriebe *ohne* Unternehmungscharakter zusammengeschlossen worden sind. (Hierin kommt zum Ausdruck, wie eng der Begriff der Unternehmung mit dem des Marktes verbunden ist und wie stark die Marktsituation durch die Konzentration verändert werden kann.) Hier bezweckt die Konzentration die Errichtung einer Unternehmung mit dem ihr eigenen *Marktzugang*. Grundsätzlich die gleiche Wirkung ist nachweisbar bei Zusammenschlüssen, die sowohl von Unternehmungen als auch von Betrieben ohne Unternehmungscharakter gebildet werden.

Die Konzentration von Unternehmungen kann im einen Fall eine *Anpassung* an Marktveränderungen, im anderen Fall eine aktive Maßnahme zur Marktbeeinflussung, eine *Aktion,* sein. Auch wenn in der Wirklichkeit festgestellt werden kann, ob es sich bei einem Konzentrationsvorgang mehr um eine *Reaktion* oder mehr um eine *aktive* Maßnahme zur Verbesserung der Marktlage der gesamten Gruppe oder eines Großunternehmens handelt, so greifen doch beide Verhaltensweisen regelmäßig ineinander über. Trotz dieser Interdependenz ist es für eine analytische Betrachtung zu empfehlen, zwischen

a) Unternehmungskonzentration als Reaktion auf Umweltveränderungen (Marktintegration) und

b) Unternehmungskonzentration als Aktion, als Mittel der Marktgestaltung (Kartellbildung, Kettenbildung),

zu unterscheiden.

Im Fall a) handelt es sich bei der Unternehmungskonzentration beispielsweise um eine Rationalisierungsmaßnahme und damit um eine

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Maßnahme mit wettbewerbssteigernder Effizienz, die den Kostenvorsprung und/oder die Preis- bzw. Qualitätspräferenz der Konkurrenz ausgleichen soll.

Starke Impulse zur Konzentration von Unternehmen sind auch sprunghafte Veränderungen effektiver und potentieller Absatzmärkte, an die sich die Unternehmungen aus Wettbewerbsgründen anpassen müssen.

Ein ähnliches Konzentration auslösendes oder förderndes Moment ist eine kurzfristige Steigerung des Lebensstandards als Stimulans der Nachfrage.

Die Sorge um die rasche Anpassung an diese nach Tempo und Dimension *außergewöhnlichen Veränderungen* der Nachfrageseite und die Überzeugung, solchen in ihren Auswirkungen nicht erkennbaren Veränderungen und den damit verbundenen *Chancen* und *Risiken gruppenweise planmäßig* und *rationell* Rechnung tragen zu können, lassen *Unternehmungszusammenschlüsse* unterschiedlicher Art entstehen, insbesondere dann, wenn die gestiegene Aufnahmefähigkeit des Marktes kurzfristig entsprechend große Anbietereinheiten verlangt, da dann der Unternehmungszusammenschluß erfahrungsgemäß rascher zu einem Erfolg führt als die Ausweitung der Kapazitäten einzelner Unternehmen. Deutlich kommt darin die Beziehung zum Ausdruck, die zwischen der Marktgröße und der Größe der Unternehmungen und der Unternehmungsgruppen besteht. Eine Unternehmung oder Unternehmungsgruppe, die heute noch nach ihrem Marktanteil zu den großen zählt, kann bei der dynamischen Entwicklung der Märkte, bei der raschen Beseitigung von Märktehürden und Marktgrenzen in kurzer Zeit bereits eine kleine Unternehmung oder eine schwache Gruppe sein, wenn sie nicht aus den Forderungen des Marktes die Folgerungen zieht.

Eine Anpassung an eine veränderte Marktlage liegt auch dann vor, wenn Unternehmen infolge staatlicher Maßnahmen Gefahr laufen, von einem Exportmarkt verdrängt zu werden und sich als Reaktion auf dieses Risiko mit einem Unternehmen des betreffenden Marktes zusammenschließen bzw. dieses aufkaufen. Diese beiden letzten Konzentrationsgründe rühren besonders an das Verhältnis von *Konzentration und Marktintegration.*

Schließlich sind zu den Konzentrationsvorgängen, die eine Anpassung an eine veränderte Marktlage bezwecken, auch jene zu rechnen, die zur Beseitigung oder Minderung einer strukturell oder konjunkturell verursachten Schwäche der Marktposition gegenüber Substitutionsprodukten dienen sollen, wofür die Kohlenwirtschaft und die Zweiradindustrie Beispiele sind.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Auch die durch die stimulierende Wirkung nicht wettbewerbsneutraler Steuervorschriften entfachten Konzentrationsvorgänge sind Anpassungsprozesse, weil sie einen latent vorhandenen Entschluß zur Unternehmungskonzentration erleichtern und beschleunigen.

Daß einzelne Unternehmungskonzentrationen zu Impulsen für weitere Konzentrationen, für Konzentrationswellen und sogar für Konzentrationspsychosen werden können, haben Ereignisse nach Beginn der Gestaltungsperiode des Gemeinsamen Marktes in den Partnermärkten und in Drittmärkten gezeigt.

zu b): Häufig erscheint es als zweckmäßig, die Unternehmungskonzentration der *betrieblichen Rationalisierung* vorangehen zu lassen, um diese zentral nach einem einheitlichen Plan mit dem höchsten Effekt durchführen zu können. In anderen Fällen ist das Ziel der Unternehmungskonzentration darauf gerichtet, die Wettbewerbsposition der Unternehmung beziehungsweise Unternehmungsgruppe unmittelbar durch Ausschaltung des Wettbewerbs im Innenverhältnis und bei vertikalen Zusammenschlüssen durch Sicherung der Beschaffung oder des Absatzes und nach außen durch eine einheitliche Marktpolitik zu verbessern. Die erstrebte *Verbesserung der Wettbewerbsposition* kann bisweilen erst auf lange Sicht durch Verbesserung aller *absatzpolitischen Mittel, der Differenzierung der Markterkundung und -bearbeitung* nach Marktschichten und Marktsektoren und/oder der *rationelleren Gestaltung der Vertriebsorganisation* und/oder der *Absatzfinanzierung,* der *Verkaufskonditionen* und/oder der Gewährung nachhaltend wirkender *Zusatzleistungen* erreicht werden.

Das Übergewicht, das große Unternehmungen bzw. Unternehmungsgruppen erlangen können, kann sich bekanntlich auf die an der Konzentration *un*beteiligten Unternehmungen mitunter so nachteilig auswirken, daß diesen nur die Möglichkeit bleibt, sich an die wirtschaftlich starke Unternehmung oder die Unternehmungsgruppe anzulehnen oder sich mit anderen Unternehmen zusammenzuschließen, also auf die Konzentration als Aktion eine solche als Reaktion folgen zu lassen. Gelingt ihnen dies nicht und wirbt z. B. eine Unternehmungsgruppe etwa im Zuge von Neuinvestitionen zwecks Kapazitätserweiterung mit höheren Löhnen und Sozialleistungen Spezialarbeitskräfte kleinerer und mittlerer „Dritt-Unternehmen" ab, so daß diese Unternehmen vom Arbeitsmarkt abgesperrt sind, so bleibt diesen nur, aus dem Markt auszuscheiden.

Aus diesen Ausführungen über die Entstehung der Unternehmungskonzentration dürfte hervorgegangen sein, wie innig *Unternehmungskonzentration* und *Marktentwicklung* miteinander verflochten sind; sie zeigen aber auch, daß die Unternehmungskonzentration nicht losgelöst von den betrieblichen Vorgängen gesehen werden kann. Zwi-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schen Betriebskonzentration und Unternehmungskonzentration besteht häufig eine Interdependenz. Auf vielen Märkten nähern sich die Angebots-/Nachfrageverhältnisse infolge der Unternehmungskonzentration immer mehr einer Oligopolsituation bzw. bereits bestehende Oligopole treten noch profilierter als vorher in Erscheinung.

Infolge der gegenseitigen Bedingtheit der Antriebe für die Unternehmungskonzentration ist es schwierig, die innerbetrieblichen von den marktbedingten streng zu scheiden. Im Hinblick auf das Thema soll das Schwergewicht auf die *Markt*wirkung der Konzentrationsimpulse gelegt werden.

Ein wesentliches Moment für die Unternehmungskonzentration stellt die heute auf fast allen Inlands- und Auslandsmärkten feststellbare *Verdichtung des Wettbewerbs* bei einer konjunkturell allgemein günstigen Wirtschaftslage dar. Dadurch erhalten die durch *Rationalisierung* erzielbaren *Kostenvorteile* und die *kapitalintensivere Leistungserstellung* besonderes Gewicht, während der Gedanke an mögliche Kostenprogressionen erst bei Konjunkturüberhitzung, bei Krisen oder Fehlinvestitionen wieder wach wird. Wesentliche Rationalisierungserfolge im Bereich der Produktion lassen sich aber häufig nur durch den Übergang zu neuen Produktionsverfahren, durch mutative Kapazitätserweiterungen, realisieren. Da jedoch die neuen Verfahren in der Mehrzahl der Fälle erst bei einer *relativ hohen Ausbringung* wirtschaftlicher arbeiten als die bisher angewendeten, ergibt sich daraus für diejenigen Unternehmungen, die eine solche hohe Ausbringung nicht haben, die Bereitschaft, die bei entsprechendem Wettbewerbsdruck und Annäherung an die kritische Marge nahezu erzwungen werden kann, sich mit anderen Unternehmungen zusammenzuschließen, um so von der Kostenseite die Voraussetzungen für eine konkurrenzfähige Produktion zu schaffen. *Der Trend zum größeren Betrieb mit neuer Technik verursacht oder verstärkt also die Tendenz zur größeren Unternehmung mit dem ihr eigenen besseren Zugang zum Kapitalmarkt und mit ihrer Möglichkeit der Emittierung von Dividenden- und Anleihepapieren im In- und Ausland.*

Die Bedingungen, denen sich ein Unternehmen heute auf den Märkten gegenübergestellt sieht, z. B. bei großen Submissionen, erfordern häufig eine *Großunternehmung* oder zumindest die enge Zusammenarbeit von Unternehmungen von der Offertabgabe bis zur Auftragsdurchführung und bis zum Ende einer langfristigen Finanzierung. (Viele Großobjekte können nur von entsprechend großen Unternehmen bzw. Unternehmungszusammenschlüssen ausgeführt werden.) Sind solche großen Unternehmungseinheiten nicht vorhanden, so müssen sie — etwa bei internationalem Konkurrenzdruck, der nicht selten durch *staatliche Subventionen* verschärft wird — ad hoc ge-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bildet werden. In den Fällen aber, in denen ein Unternehmen als *Auftragsführer* einer Unternehmungs-Arbeitsgemeinschaft kontrahiert — und ähnlich ist das Verhältnis zwischen Großunternehmungen und „ihren" als selbständige Unternehmen wirkenden, also funktional stark abhängigen *Zuliefererbetrieben* —, ist der Weg von der *auftrags- oder leistungsorientierten* Zusammenarbeit und Abhängigkeit bis zur wirtschaftlichen Eingliederung in einen Unternehmungskomplex oder in eine Unternehmung nicht weit.

Bis zu einem gewissen Grade und unter bestimmten Bedingungen übt auch die durch den hohen Lebensstandard bedingte *Differenzierung der Nachfrage* einen starken Einfluß auf die Unternehmungskonzentration aus, dann nämlich, wenn die Differenziertheit der Nachfrage ihren Ursprung in einem zunächst gleichförmigen Massenbedarf hat. Würde man in einer solchen Situation auf eine Produktion in kleineren Unternehmen umstellen, um den differenzierten Bedürfnissen der Nachfrager zu entsprechen, so wären damit unvermeidlich Kostenerhöhungen verbunden, die aber kompensiert, vielleicht sogar überkompensiert werden können, wenn die *Mehrkosten der Produktdifferenzierung durch Rationalisierungsvorteile eines größeren Betriebes aufgewogen werden oder gar darunter bleiben.* Eine derartige Marktdifferenzierung verstärkt mittelbar über die betriebliche Konzentration die Unternehmungskonzentration. Solcher Absatzmarktschichtung wollen Großunternehmen mit Spezialbetrieben entsprechen: *Risikokompensation.*

Auch die Märkteintegration (in Europa EWG und EFTA) stellt einen intensiven Impuls für die Unternehmungskonzentration dar, denn die gegebene Größe eines nationalen Marktes wirkt auf die Größe von Unternehmungen und Unternehmungsgruppen insofern zurück und kann eine Tendenz zur Unternehmungskonzentration beeinflussen, als nicht wenige Unternehmungen, wenn auch vielleicht nur zunächst, unter Berücksichtigung der innerhalb der nationalen Handelsschranken gegebenen Absatzmöglichkeiten proportioniert werden. Zu dieser empirisch belegbaren und auch an den Exportquoten sog. exportintensiver Unternehmen nachprüfbaren Erscheinung steht nicht im Widerspruch, daß andere Faktoren, wie große Kapitalkraft im eigenen Land oder besondere Rohstoffvorkommen oder die Höhe der Zölle um ausländische Absatzmärkte, diese Beziehung zwischen Nationalmarkt und Unternehmungsgröße variieren können. *Ein sich bildender Unionmarkt schafft für viele Unternehmen einen neuen, größeren Rahmen* und bietet dem allgemeinen Trend zum Großbetrieb und zur Großunternehmung bzw. zu Unternehmungszusammenschlüssen neue Möglichkeiten. Neben diesem Anreiz zur Unternehmungskonzentration inner-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

halb und zwischen den Partnermärkten wirkt der größere Markt — wie bei der EWG hundertfältig und jetzt auch bei der EFTA nachweisbar — mit seinen *Absatzchancen und Anlagemöglichkeiten* auch auf *Kapital aus Drittmärkten anziehend* und er kann eine *Konzentration von Unternehmen in Partnermärkten und in Drittmärkten* einleiten, wie auch umgekehrt andere Märkteintegrationen die inländischen Unternehmen veranlassen können, sich mit Unternehmen innerhalb der anderen Unionmärkte zusammenzuschließen. — Man kann, ja man muß doch wohl so formulieren: Wer ja sagt zur Marktintegration, sagt mindestens zunächst ja zur Unternehmungskonzentration.

Als ein weiterer Impuls zur *Unternehmungskonzentration* ist in den letzten Jahren das *Bestreben der Unternehmen* und Unternehmenseigentümer zu erwähnen, *erzielte Gewinne oder brachliegende bzw. freiliegende Kapitalien anzulegen.* Die günstige Wirtschaftslage und u. a. auch die mit den alliierten Entflechtungsmaßnahmen verbundenen Verkaufsauflagen hatten dazu geführt, daß Kapitalbeträge zur Neuanlage und damit für neue Konzentrationsvorhaben zur Verfügung standen. Auch heute wird zu einem großen Teil die Konzentrationsbewegung aus diesen Quellen, insbesondere jedoch der expandierenden Wirtschaft, gespeist.

Konzentrationsfördernd wirkt eine Reihe nicht-wettbewerbsneutraler, steuerlicher Bestimmungen, obgleich deren Einfluß auf das Ausmaß der Konzentration nicht selten überbewertet worden sein dürfte. Vor allem ist zu berücksichtigen, daß eine Aufhebung oder eine Verschärfung der Anwendungsbedingungen sowohl eine dekonzentrierende als auch eine fusionsfördernde Wirkung haben kann, wie sich am Beispiel der umsatzsteuerlichen Organschaft, am Schachtelprivileg und an der Unternehmereinheit nachweisen läßt. Welche Wirkung eintritt, hängt letzten Endes davon ab, ob das Steuersystem wettbewerbsneutral angelegt ist oder nicht. Eine Maßnahme, die die Organschaft, das Schachtelprivileg, die Unternehmereinheit aufhebt oder erschwert, ist ein Anreiz, eine höhere Konzentrationsform anzustreben. Wo die genannten steuerlichen Voraussetzungen gegeben sind, haben somit die als konzentrationsfördernd bezeichnete Organschaft, das Schachtelprivileg und die Unternehmereinheit eine — im Vergleich zu der gemeinhin angenommenen — entgegengesetzte Wirkung: sie verhindern, daß Unternehmen ihre rechtliche Selbständigkeit aufgeben und zum straffsten Zusammenschluß übergehen.

Wenn bisher bei der gruppenweisen Unternehmungskonzentration nur von der Absatzseite die Rede war, so sei der Vollständigkeit halber angefügt, daß sich die funktionale Konzentration auch auf der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Einkaufsseite immer mehr ausbreitet, so daß schärfste Konkurrenten im Verkauf beim Einkauf sehr einmütig vorgehen (Versandhandel, Warenhäuser).

Der Versuch, die Erscheinungsformen der Unternehmungskonzentration begrifflich zu präzisieren und sie untereinander etwa nach ihrer Marktwirkung zu stufen, ist u. W. bisher auf den Begriff der *marktbeherrschenden Unternehmung* (§ 22 KartG) beschränkt geblieben, ohne daß bis jetzt sein Inhalt eindeutig hätte geklärt werden können. Dabei ist nicht zu verkennen, daß diesem Begriff deshalb besonderes Gewicht zukommt, weil er die Leitvorstellung kennzeichnet, die im Hintergrund vieler konzentrationsfördernder und konzentrationshemmender Entschlüsse und Maßnahmen steht. Die bisher entwickelten Maßstäbe und Methoden zur Messung der Unternehmungskonzentration, der Marktanteil, Zahl der Beschäftigten, Umsatz, Kapitaleinsatz usw., sind, wenn man sie jeweils allein verwendet, wenig geeignet, die Unternehmungskonzentration, wie sie hier gekennzeichnet wurde, voll zu erfassen, insbesondere weil eine Zu- oder Abnahme der Maßgrößen auch auf dem Wachstum von Unternehmungen — ohne Zusammenschluß — beruhen kann.

Aber selbst wenn es möglich wäre, mit den genannten Maßstäben die Marktwirkung der Unternehmungskonzentration darzustellen, so würde damit doch nur eine Seite der Konzentrationswirkung erfaßt; unberücksichtigt bliebe die Wirkung der Konzentration auf das Verhältnis der Konzentrationsglieder zueinander, das Maß der Einbuße an der freien unternehmerischen Disposition der Gruppenmitglieder zugunsten des Gruppenwillens. In dieser — mit der Marktwirkung mittelbar oder unmittelbar verbundenen — Wirkung schlägt sich ebenfalls die Konzentration nieder; auch sie ist Ausdruck des Konzentrationsgrades oder der Dichte des Zusammenschlusses. Diese Wirkung und mit ihr der Konzentrationsgrad entziehen sich einer direkten exakten Messung.

Einen gewissen Aufschluß über den Konzentrationsgrad kann das Maß geben, in dem die Ausübung einzelner Funktionen durch die Gruppenmitglieder von dem Gruppenwillen abhängig gemacht wird, denn so wie bei einer gegenseitigen Information von Unternehmen oder auch bei Kreditgewährung mit Ausschließlichkeitsverpflichtung von Konzentration kaum gesprochen werden kann, obwohl es der Ansatz einer Konzentration sein kann, so sicher ist, daß bei dem entgegengesetzten Grenztypus von Zusammenschlüssen sämtliche Funktionen der ursprünglich selbständigen Unternehmen ausschließlich von einem zentralen Willen abhängig sind. Da aber den einzelnen betriebswirtschaftlichen Funktionen in den verschiedenen Wirtschaftszweigen, ja oft in verschiedenen Unternehmen, ganz unterschiedliches

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gewicht zukommt, da außerdem ein Einblick in die Mittel der Konzentration, in die internen Abmachungen, Abreden, Absprachen, Verträge, auch in die Beteiligungen und sonstigen finanziellen Verflechtungen, in den wenig spürbaren, aber doch stetig wirkenden Zwang von auftraggebenden Großunternehmen zur Anpassung der Produktionstechnik kleinerer Zuliefererbetriebe an ihre speziellen Bedürfnisse nicht zu gewinnen ist, ist es nicht möglich, aus der Funktionsbeeinflussung oder aus den Mitteln (Verträgen und Beteiligungen) hierfür ein allgemeines Urteil über das Stadium und den Grad einer Konzentration abzuleiten. In vielen Fällen hat sich eine Konzentration angebahnt oder sie ist schon weit gediehen, ohne daß sie den Beteiligten als solche — etwa bei der funktionellen Konzentration — klar zum Bewußtsein gekommen wäre.

Eine rein quantitative Betrachtung kann den Tatbestand einer Funktionsbeeinflussung nicht erfassen und kann zu einer falschen Beurteilung des Konzentrationsvorganges führen. Es besteht ein wesentlicher Unterschied zwischen einem lockeren Zusammenschluß von Unternehmungen und einem fusionierten Unternehmungsblock gleicher Größe. Deshalb ist es erforderlich, über die nach außen sichtbaren Wirkungen der Unternehmungskonzentration hinaus weitere Gesichtspunkte aufzudecken, um den Mangel an Transparenz der Konzentrationsvorgänge und ihrer Effekte zu mildern und um zu einem möglichst umfassenden Urteil über die Art und den Einfluß der Unternehmungskonzentration zu kommen.

Ich möchte es zunächst bei diesen Ausführungen belassen, darf mir aber noch eine Bemerkung anzufügen erlauben:

Wenn ich vom Begriff der Unternehmungskonzentration ausgegangen und sodann zur Entstehung der Unternehmungskonzentration übergegangen bin, wenn ich anschließend aktuelle Impulse für die Unternehmungskonzentration darzustellen bemüht war, um sodann noch Fragen der Erkennbarkeit und der Meßbarkeit zu streifen, so kam es mir weniger darauf an, Fakten und Zusammenhänge auszubreiten, als an ihnen sichtbar werden zu lassen, daß *mancher Konzentrationsprozeß einem naturnotwendigen Ablauf gleicht,* daß die *Unternehmungskonzentration eine relative Frage* ist und daß *der Erkennbarkeit, der Meßbarkeit und* demzufolge auch *einer vertretbaren Normierung der Konzentration* Grenzen gesetzt sind.

Thesen

1. Betriebswirtschaftlich betrachtet, ist die Unternehmungskonzentration ein Zusammenschluß von Unternehmungen oder Teilen davon zu einer Unternehmung oder Unternehmungsgruppe. Von

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

einer Unternehmungskonzentration kann man auch dann sprechen, wenn nicht unternehmungsweise geführte Betriebe sich zu einer Unternehmung oder zu einer unternehmungsweise geführten Gruppe zusammenschließen.

2. Eine Unternehmungskonzentration bewirkt sowohl eine Veränderung des Verhältnisses der beteiligten Unternehmen untereinander als auch eine Veränderung der Marktstellung gegenüber Dritten. Beide stehen in einer Beziehung zueinander, die jedoch nicht zwangsweise gegeben, sondern nur Ausdruck dafür ist, daß das eine (Zusammenschluß der Unternehmungen) die Verwirklichung des anderen (Beeinflussung der Marktstellung) unterstützt, während umgekehrt eine günstige Marktstellung Unternehmungskonzentrationen anregt.
3. Die Unternehmungskonzentration kann eine Anpassungsmaßnahme an veränderte Umweltbedingungen oder eine aktive Maßnahme zur Marktgestaltung sein, um einen Vorsprung gegenüber den Wettbewerbern zu erlangen. Im konkreten Fall sind beide Vorgänge nicht zu isolieren; es ist nur möglich, das Schwergewicht zu erkennen.
4. Da die Unternehmungskonzentration zumindest in der gegenwärtigen Situation mit wirtschaftlichen Vorteilen verbunden ist, die die Wettbewerbslage der Unternehmen wesentlich beeinflussen können, wird das Tempo der Konzentration um so schneller, je weiter sich die Unternehmungskonzentration durchgesetzt hat, da die zurückbleibenden Unternehmen andernfalls infolge der sich verschärfenden Wettbewerbsverhältnisse aus dem Markt ausscheiden müssen.
5. Die Unternehmungskonzentration entwickelt aus sich heraus einen kumulativ wirkenden Anreiz auf weitere Unternehmungskonzentrationen, der u. U. zu einer Konzentrationspsychose führen kann, bei der eventuell die Vorteile des Unternehmungszusammenschlusses im Augenblick der Entscheidung überbewertet werden.
6. Die Unternehmungskonzentration ist ein komplexer Vorgang, der sowohl quantitative als auch qualitative Größen erfaßt; er wird durch die bisher angewandten Methoden der Messung und der bisher benutzten, nur quantitative Vorgänge erfassenden Maßgrößen unvollkommen dargestellt; fast vollständig unberücksichtigt bleibt die Wirkung der Konzentration auf das Verhältnis der zusammengeschlossenen Unternehmen bzw. Betriebe untereinander, vor allem auf das Maß der Einbuße an freier Disposition zugunsten des Gruppenwillens.
7. Die die Unternehmungskonzentration charakterisierenden Vorgänge sind einer externen Beurteilung weitgehend verschlossen, die sich

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

deshalb hauptsächlich an den Wirkungen der Unternehmungskonzentration auf das Angebots-/Nachfrageverhältnis orientieren muß. Für eine umfassende Beurteilung, insbesondere für die Intervention von außen, müssen mehr Gesichtspunkte bestimmend sein, als sie einer externen Untersuchung zugänglich sind.

Prof. Dr. Karl *Hax* (Frankfurt a. M.):

Professor *Henzler* geht bei seinen Überlegungen von einem relativ engen Begriff der Unternehmungskonzentration aus; er versteht darunter lediglich den Zusammenschluß von Unternehmungen. Er knüpft dabei an eine Unterscheidung an, wie sie in den USA üblich ist. Dort sucht man seit langem nach Kriterien, um das erwünschte Wachstum der Unternehmungen von der unerwünschten Konzentration eindeutig zu unterscheiden. Man hat dabei *zwei Wege* beschritten, die aber beide einer betriebswirtschaftlichen Kritik nicht standhalten.

Auf dem *ersten Wege* unterscheidet man zwischen dem *Wachstum durch Ausbau der vorhandenen Kapazitäten,* der als „natürlicher" Vorgang positiv beurteilt wird, und dem *Wachstum durch Verschmelzung.* Den letzten Vorgang sieht man als einen Konzentrationsvorgang an, der grundsätzlich negativ zu beurteilen sei. Wenn aber vom Standpunkt der Einzelunternehmung eine Kapazitätserweiterung erforderlich und wirtschaftlich gerechtfertigt ist, dann macht es keinen Unterschied, ob man diese Erweiterung durch zusätzliche Investitionen oder durch Erwerb eines schon bestehenden Unternehmens durchführt. Gesamtwirtschaftlich kann sogar das zweite Verfahren zweckmäßiger sein als das erste; wenn nämlich die insgesamt vorhandenen Kapazitäten ausreichen, um den Bedarf zu decken, dann wäre der weitere Ausbau der Kapazität in dem sich ausdehnenden Unternehmen volkswirtschaftlich eine Kapitalfehlleitung. In diesem Falle wäre die Aufnahme eines schon bestehenden Unternehmens — in der Regel handelt es sich dabei um einen Grenzproduzenten — gesamtwirtschaftlich die sinnvollere Lösung. Aus diesen Gründen erscheint mir auch die Abgrenzung des Begriffes der Unternehmungskonzentration durch Professor *Henzler* als zu eng.

Der *zweite Weg,* den man in den USA eingeschlagen hat, um erwünschtes Wachstum und schädliche Konzentrationen voneinander zu unterscheiden, geht von der Zahl der Betriebe aus, die in einem Unternehmen vereinigt sind. Die *einbetriebliche Unternehmung* und ihre Erweiterung durch zusätzliche Investitionen wird dabei positiv beurteilt, dagegen wird die *mehrbetriebliche Unternehmung* und ihre Erweiterung durch Aufbau oder Erwerb zusätzlicher, örtlich getrennter Betriebsstätten als gesamtwirtschaftlich nicht gerechtfertigt ab-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gelehnt. Offenbar herrscht hier eine *rein technologische Betrachtungsweise* vor. Man erkennt nur den Gesichtspunkt der technischen Effizienz an. Wenn irgendwelche technische Anlagen örtlich zusammengefaßt sind, sieht man darin den Beweis einer technologischen Zwangsläufigkeit, die dann wirtschaftlich zu entsprechenden Unternehmungsgrößen führt. Wenn aber in einem Unternehmen mehrere örtlich getrennte Betriebe vereinigt sind, dann seien hier nicht technologische Zwangsläufigkeiten bestimmend, sondern reine Finanzinteressen, und dann liege ein unnötiger Konzentrationsvorgang vor. Diese Argumentation stimmt schon unter technologischen Gesichtspunkten nicht; denn z. B. in der chemischen Industrie zwingt die Weiterverarbeitung von nicht marktfähigen Zwischenprodukten sehr oft zur Einrichtung unterschiedlicher Betriebe, die nicht notwendig örtlich zusammenliegen müssen. Entscheidend ist aber, daß es neben technologischen auch wirtschaftliche Beziehungen zwischen den einzelnen Gliedern einer Unternehmung gibt, die im Hinblick auf den *wirtschaftlichen* Effekt mindestens ebenso den Charakter des Zwangsläufigen tragen können wie Beziehungen technologischer Art. Man denke etwa daran, daß in verschiedenen Betrieben einer einzigen Unternehmung unterschiedliche Sorten eines Produktes hergestellt werden. Da in keinem dieser Betriebe wegen der Spezialisierung auf eine einzige Sorte ein Sortenwechsel erforderlich wird, kann die Produktion unter sehr kostengünstigen Bedingungen erfolgen, während die Absatzorganisation trotzdem der Kundschaft ein geschlossenes Sortiment anzubieten vermag. Die Tatsache, daß die einzelnen Betriebe in einen größeren Unternehmungszusammenhang gebettet sind, erhöht die Leistungsfähigkeit des Ganzen erheblich. Die Konkurrenzlage kann aber solche Rationalisierungsmaßnahmen geradezu erzwingen, genau so wie sie die technische Rationalisierung erzwingt. Aus diesem Grunde kann die Ablehnung der mehrbetrieblichen Unternehmung als einer schädlichen Konzentrationserscheinung vom wirtschaftlichen Standpunkt aus nicht in jedem Falle gebilligt werden.

Dr. Günther *Koberstein* (Freiburg i. Br.):

Die Konzentration in der Unternehmenssphäre kann *nicht als zwangsläufige Entwicklung* angesehen werden, auch wenn durch Änderung des technischen Wissens, durch Aufkommen neuer Produkte, durch verstärkten Massenkonsum sowie durch neuartige Formen in Vertrieb und Verwaltung die optimale Unternehmungsgröße gewachsen ist. Den Konzentrationen auf Teilgebieten stehen in anderen Bereichen entgegengesetzte Erscheinungen und Möglichkeiten gegenüber.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Verbesserung des Verkehrs, die Entwicklung neuartiger Erzeugnisse, die Spezialisierung in der Produktion, die wachsende Substitutionskonkurrenz und neue technische Produktionsmittel und -methoden haben zu einer *Verstärkung des Wettbewerbs* geführt. Deutliche Beispiele hierfür findet man in den Verbrauchsgüter-, aber auch in verarbeitenden Industrien. So sind neben den Zusammenschlüssen von Baumwoll- und Wollspinnereien Unternehmungen entstanden, die Zellwolle und Kunstseide herstellen. Die Produktion von Spezialaufmachungen — dies gilt z. B. für Garne und Gewebe —, die in einer größeren Betriebseinheit nicht rentabel hergestellt werden können, wurde vielfach anderen selbständigen Unternehmungen überlassen. Die Entwicklung chemischer Kunststoffe bedingte die Bildung einer umfangreichen und mannigfaltigen verarbeitenden Industrie. Weiter ist die wachsende Bedeutung der Zubehörindustrie für die Auto-, die Elektro- und die Maschinenindustrie zu erwähnen. Teile, die früher selbst hergestellt wurden, werden heute von anderen Unternehmungen bezogen, die sich auf diese Produktion spezialisierten. Da diese auch in der Lage sind, einen breiteren Markt zu beliefern, können so die Möglichkeiten der Kostendegression besser ausgenutzt werden. Die Vergrößerung der Produktionstiefe (Zahl der vertikal zusammengeschlossenen Produktionsstufen) führte bei vielen Unternehmungen und Unternehmungszusammenschlüssen zu einer Verringerung der Produktionsbreite (hergestellte Erzeugnisse, Typen usw.) auf horizontaler Ebene und so teilweise zu einer Dekonzentration.

Es ist richtig, daß viele kleinere und mittelgroße Unternehmungen aus Industrie, Handwerk und Handel als Folge der allgemeinen Entwicklung sowie der Konzentration verschwunden sind. Das wird auch in der Zukunft der Fall sein. Tatsache ist aber auch, daß in anderen Bereichen neue kleinere und mittlere Unternehmungen entstanden und entstehen. Neben den bereits erwähnten Gesichtspunkten wurde dies besonders durch das Aufkommen neuer Erzeugnisse, sowie durch die technische Entwicklung (z. B. Bau kleinerer Maschineneinheiten, von Mehrzweckwerkzeugen usw.) begünstigt. Entscheidende Bedeutung kommt jedoch der auf Grund der Nachfrage erforderlichen Elastizität in den Veränderungen der Fertigungsprogramme zu.

Die Unternehmungskonzentration hat m. E. weniger ihre Ursache in Fakten, die in der Eigenart der Betriebswirtschaft liegen — bestimmte Bereiche ausgenommen, wo dies die Produktion, die Beschaffung oder der Vertrieb erfordert —, sondern sie wurde und wird entscheidend von der Wirtschafts- und Finanzpolitik, den Verhältnissen auf dem Kapitalmarkt, der Gestaltung des Rechts sowie von dem Streben nach Macht und Monopolbildung beeinflußt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Privatdozent Dr. Hans Otto *Lenel* (Hamburg):

Erlauben Sie mir eine Bemerkung zu der Frage, ob die *wirtschaftliche Konzentration zwangsläufig und unentrinnbar* sei. Um die Bejahung dieser Frage zu begründen, wird oft auch auf die Notwendigkeiten der *Rationalisierung* verwiesen. Rationalisierung, so meint man, sei häufig nur um den Preis der Konzentration zu erreichen.

Rationalisierungserfolge lassen sich u. U. dadurch erzielen, daß man einen bestehenden Betrieb vergrößert. Seine Größe entsprach nicht oder nicht mehr dem Optimum nach dem gegebenen Stand des technischen Wissens. Man sollte diesen Weg der Rationalisierung nicht überschätzen. Vielfach kann ein bestehender Betrieb nicht ohne weiteres an ein höheres Optimum herangeführt werden. Die vorhandenen Anlagen erweisen sich hier als hinderlich.

Häufiger ist deshalb die Anpassung an ein neues Optimum durch den Bau eines neuen, größeren Betriebes. Beide Arten der Rationalisierung kann man insoweit als zwangsläufig ansehen, wie man die Anpassung an das jeweilige Optimum für zwangsläufig hält. Wir verlieren hier nicht grundsätzlich die Wahlmöglichkeit zwischen besserer und (oder) billigerer Güterversorgung und den Nachteilen, welche die Konzentration u. U., z. B. in sozialer Hinsicht, mit sich bringt.

Bei einer weiteren, m. E. sehr wichtigen Art der Rationalisierung ist auch diese Zwangsläufigkeit nicht gegeben. Ich meine die *Spezialisierung*. Je stärker die Produktion mechanisiert und automatisiert wird, um so wichtiger wird es, eine bestimmte Maschine nur für ein bestimmtes Produkt zu verwenden. Ihre Verwendung für ein anderes Produkt erfordert — wenn sie überhaupt möglich ist — oft erhebliche Umstellungskosten. Dieser Umstand würde an sich keine Vergrößerung des Betriebs oder des Unternehmens, sondern lediglich Spezialisierung und Verkleinerung des Produktionsprogramms bedingen. Wenn trotzdem Konzentrationsvorgänge bei solchem Anlaß zu verzeichnen sind, und zwar in sehr erheblichem Umfang, so sind sie nicht in dem oben erwähnten Sinn zwangsläufig. Sie sind nicht eine Folge der Entwicklung des technischen Wissens, sondern einer bestimmten *Marktpolitik des Unternehmens*. Man will zwar den Produktionsprozeß, aber nicht das Unternehmen spezialisieren. Bei der gegebenen Marktstruktur, insbesondere bei mangelhaft funktionierendem Handel, ist diese Einstellung oft verständlich. Die Marktstruktur ist aber in der Regel nicht die Folge einer zwangsläufigen Entwicklung, sondern bestimmter wirtschaftspolitischer Entscheidungen. Das wird deutlich, wenn man z. B. den Einfluß der deutschen Syndikate auf die Funktionsfähigkeit

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

des Handels beobachtet. Die Folgen solcher Entscheidungen lassen sich zwar nicht von heute auf morgen, sehr wohl aber allmählich durch eine behutsame andersartige Wirtschaftspolitik beseitigen.

Prof. Dr. Erich *Hruschka* (Wien):

Auch im Hinblick auf die Konzentration wurde der Gegensatz von „Gut und Böse" in die Wechselrede hineingebracht. M. E. ist dies mit Recht geschehen, denn dieser Gegensatz besteht auch in diesem Bereich in vielen Belangen. Goetz *Briefs* und andere Autoren haben schon in den Krisenzeiten der dreißiger Jahre darauf hingewiesen, daß die Konzentration von bisher zerstreut gelegenen Industrien für das flache Land ein schwerer Verlust sein könne, da die landwirtschaftlich-industrielle Gemengelage einen bestimmten Kreislauf zwischen landwirtschaftlicher und industrieller Erzeugung bedeutet, der durch die Abwanderung unterbrochen wird. Die Landwirtschaft muß in vielen Fällen zur extensiven Bewirtschaftung übergehen. Die kulturellen und sozialpolitischen Einrichtungen des Gebietes können durch den Ausfall des stärksten Steuerträgers schwer aufrechterhalten werden; Grund und Boden entwerten sich infolge der Abwanderung der mittelbar und unmittelbar von der Industrie abhängigen Bevölkerung. Die örtlichen Baufirmen, Ziegeleien, Reparaturwerkstätten, andere Gewerbebetriebe und Geschäfte werden nicht mehr im bisherigen Ausmaß in Anspruch genommen. Es zeigt sich, daß die Richtigkeit der privatwirtschaftlichen Kalkulation der in Zusammenfassung befindlichen Industrien durch die Übernahme verschiedener, mit der Konzentrationsbewegung verbundener Kosten durch die öffentliche Hand in Frage gestellt wird. Dieser Tatbestand ergab sich z. B. auch bei Kartellen, wenn die Erzeugung auf die Unternehmen mit den niedrigsten Selbstkosten konzentriert wurde, während die kostenungünstigen Betriebe stillgelegt wurden. Die Kostenlast der verödenden Gebiete für Subventionen, Aufrechterhaltung des Verwaltungs- und Ausbildungswesens, für Arbeitslosenunterstützungen, außerdem für neue Schulen, Wege und Wohlfahrtseinrichtungen usw. im industriellen Zuzugsgebiet wird vom Staat, also indirekt von der gesamten Volkswirtschaft, getragen. Es darf auch nicht vergessen werden, daß die Wege der Arbeiter und Angestellten zur Arbeitsstätte im allgemeinen um so weiter werden, je weiter die Konzentration fortschreitet und daß damit für einen großen Teil der Beschäftigten viele Stunden der Woche für Wegzeiten verlorengehen. Das ist schließlich trotz der gestiegenen Löhne eine ganz entscheidende Schmälerung des „Lebensstandards". Es ist wohl anzunehmen, daß sich viele Konzentrationsvorgänge als wirtschaftlich falsch erwiesen hätten, wenn alle mit

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Konzentration verbundenen Kosten von den betroffenen Unternehmungen selber zu tragen gewesen wären und sich nicht auf einer über den Unternehmungen liegenden Ebene niedergeschlagen hätten. Es zeigt sich also, daß es nicht in allen Fällen abwegig ist, auch die Frage der Konzentration unter dem Gesichtspunkt von „Gut und Böse" zu sehen.

Dr. Klaus *von Wysocki* (Münster/W.):

Die Unternehmungskonzentration stellt — abgesehen von absoluten oder relativen Wachstumsvorgängen — stets einen organisatorischen Zusammenschluß mehrerer ursprünglich selbständiger Unternehmungseinheiten dar: Unternehmungskonzentration ist „die Zusammenfassung bzw. der Zusammenschluß von selbständigen Unternehmungen bzw. Teilen von Unternehmungen. ... Dadurch können Unternehmungen bzw. Teile von Unternehmungen mit verschiedenartigen Mitteln zu unterschiedlichen Zwecken und auch unterschiedlich eng zu einer Gruppe oder zu einem Unternehmen zusammengefügt werden" *(Henzler,* Konzentrationsprobleme in der Unternehmungssphäre, Schr. d VfS., NF., Bd. 20 III, S. 1546). Demnach kann von Konzentration in der Unternehmungssphäre keine Rede sein, solange zwischen rechtlich, finanziell und organisatorisch unabhängigen Unternehmen lediglich Marktbeziehungen bestehen.

Ich bin der Auffassung, daß bei dieser Fassung des Konzentrationsbegriffes wesentliche Integrations- bzw. Konzentrationserscheinungen in der Unternehmungssphäre nicht erfaßt werden können; es bleiben die verschiedenartigen Möglichkeiten wirtschaftlicher Verflechtungen zwischen sonst selbständigen Unternehmungen außer Ansatz.

Ein Beispiel mag den Gedankengang erläutern: Ein Fertigungsunternehmen gliedert die Herstellung eines für das Endprodukt benötigten Einzelteiles aus, d. h. es geht sukzessive dazu über, das betreffende Einzelteil nicht mehr selbst herzustellen, sondern am Markt von einem fremden Unternehmen zu beziehen. Im Zeitablauf passen sich beide Unternehmen an diese Arbeitsteilung langfristig an: Das ausgliedernde Unternehmen spezialisiert sich auf die Durchführung der ihm verbleibenden Fertigungsaufgaben, und das übernehmende Unternehmen spezialisiert sich vollständig auf die Herstellung des betreffenden Einzelteiles.

Dieses Beispiel wirft verschiedene Fragen auf:

1. Unter Zugrundelegung des oben gekennzeichneten (organisatorischen) Konzentrationsbegriffes handelt es sich in dem Beispiel keineswegs um einen Konzentrationsvorgang, sondern im Gegenteil um eine Dekonzentration, und zwar deshalb, weil eine ursprünglich einheitliche Unternehmensaufgabe auf zwei organisatorisch, rechtlich und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

finanziell selbständige Unternehmen aufgeteilt worden ist und die Beziehungen zwischen beiden Unternehmen sich auf Marktbeziehungen beschränken. Wäre es darüber hinaus zu einer Fusion oder zu einer leitungsmäßigen, finanziellen oder personellen Verflechtung der beiden Unternehmen gekommen, so läge nach dem gleichen Begriff ein Konzentrationsprozeß vor, weil es zu einem Zusammenschluß zweier ursprünglich selbständiger Unternehmen gekommen ist.

Unter primär wirtschaftlichen Gesichtspunkten liegt jedoch in beiden Fällen der gleiche Integrationsprozeß vor: eine leistungswirtschaftliche Verflechtung, die zu einem gegenseitigen Aufeinander-Angewiesensein der so verbundenen wirtschaftlichen Einheiten führt. Offensichtlich ist es nicht gerechtfertigt, lediglich auf Grund des Vorhandenseins sekundärer Konzentrationsmerkmale, die, wie die finanzielle oder personelle Verflechtung, überdies rein zufällig vorhanden sein können, zu einer völlig entgegengesetzten Beurteilung des gleichen wirtschaftlichen Tatbestandes zu gelangen.

2. Verallgemeinert man das Beispiel, dann zeigt sich, daß vor allem vertikale Konzentrations- bzw. Integrationserscheinungen auch dann festgestellt werden können, wenn lediglich „Marktbeziehungen" zwischen hintereinandergeschalteten Unternehmen vorhanden sind. Zur Erfassung dieser Integrationsmöglichkeiten bedarf es vor allem einer Analyse der möglichen Ausgestaltung jener zwischenbetrieblichen Beziehungen, die nicht organisatorischer, rechtlicher, finanzieller oder persönlicher Art sind, sondern die als „Marktbeziehungen" gemeinhin aus der Konzentrationsdiskussion ausgeschaltet werden. In diesem Zusammenhang sind nicht nur die Marktformen von Bedeutung, sondern auch die Einflüsse z. B. langfristiger Lieferverträge, der Preisbindungen, der Bindungen an bestimmte Abnehmer oder Lieferanten usw., durch die die Marktbeziehungen auch zwischen selbständigen Unternehmen gekennzeichnet sind.

Einen Ansatz zur empirischen Durchleuchtung dieser Marktbeziehungen zwischen industriellen Unternehmen bildet der Ergebnisbericht des Arbeitskreises *Gubitz-Kuczewski* der Schmalenbach-Gesellschaft (ZfhF 1959, S. 563 ff.), auf den abschließend hingewiesen werden soll.

Dr. Werner *Engelhardt* (Köln):

Herr Professor *Hax* hat vorgestern und vorhin erneut den *Konzentrations*begriffen, in denen von verflochtenen wirtschaftlichen Einheiten und besonders von großen Betrieben und Unternehmen die Rede ist, solche entgegengesetzt, die umgekehrt von *Dekonzentrations*erscheinungen bei Unternehmen, d. h. in diesem Falle von kleinen und mittelgroßen Gebilden, handeln. Heute nun hat Herr Professor *Henz-*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ler in seinem Referat eine interessante Unterscheidung der Fälle von Unternehmenskonzentration unter psychologischen Gesichtspunkten, insbesondere solchen des Aktivitätsgrades der handelnden Personen, vorgenommen. Er unterschied *aktives,* marktbeeinflussendes und marktgestaltendes Verhalten von Unternehmen oder Betrieben und *reaktives* Verhalten, Anpassung solcher Einzelwirtschaften an Markt- oder sonstige Umweltveränderungen. Beide Begriffspaare sind zweifellos besonders unter wissenschaftlichen Gesichtspunkten nützlich. Es gibt aber auch Sachverhalte, für deren empirische Erforschung oder wirtschaftspolitische Einordnung mir ein verwandtes, aber doch nicht unwesentlich von ihnen verschiedenes Begriffspaar geeigneter erscheint. Ich meine das Begriffspaar *Primär*konzentration und *Gegen*konzentration. Es knüpft in erster Linie nicht an Merkmale der Größe und der Psyche, sondern hauptsächlich an solche des institutionell festgelegten Unternehmenssinnes und der Unternehmenswirkungen an.

Ich habe den Eindruck, daß beiden Herren Vorrednern an einer Differenzierung der Unternehmenskonzentrationen nach Unterarten nicht zuletzt auch deshalb liegt, weil nur so vertretbare Grundlagen für politische Entscheidungen gewonnen werden können. Dekonzentrationserscheinungen und auch reaktive Konzentrationen könnten ja unter Umständen ganz anders zu beurteilen sein, als Konzentrationserscheinungen, die aus aktivem Marktbeeinflussungswillen resultieren. Eine grundsätzlich gleiche Sicht führt mich in Weiterentwicklung der einzelwirtschaftlichen Konzeption *Weissers* und in Anlehnung an volkswirtschaftliche Lehren über das Machtproblem bei *Galbraith* und *Seraphim* zu der Unterscheidung Primärkonzentration und Gegenkonzentration. Von Primärkonzentration möchte ich sprechen, wenn Gestalter einzelwirtschaftlicher Gebilde mit Hilfe von Vereinbarungen die Beseitigung bisher wirtschaftlich selbständiger Betriebe, Unternehmen oder auch Haushalte bezwecken oder doch, evtl. ohne vertragliche oder andere Festlegungen, praktisch erreichen. Von Gegenkonzentration, auch Sekundärkonzentration genannt, soll nach meinem Vorschlage hingegen dann gesprochen werden, wenn mit oder ohne entsprechende Vereinbarungen die volle — oder doch die Kernfunktionen betreffende — wirtschaftliche Selbständigkeit von Betrieben, Unternehmen oder Haushalten durch gemeinsames Handeln derselben gesichert wird. In der Wirklichkeit scheint es dabei in der Regel so zu sein, daß diese Unterart der Unternehmenskonzentration als Abwehrmaßnahme Primärkonzentrationen zeitlich nachfolgt. Sie stellt also meist reaktive Konzentration im Sinn des Herrn Referenten dar. Übrigens geht sie auch Dekonzentrationstendenzen im Sinne von *Hax* parallel, da die gemeinsam handelnden Einzelwirtschaften in der Regel kleine oder mittelgroße Gebilde sein werden. Sie können auch klein bleiben, weil

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

es gerade der Sinn dieser Konzentrationsform ist, wesentliche Züge der sich zusammenschließenden Wirtschaftseinheiten zu erhalten. Durch Praktizierung dieser originellen Form von Unternehmenskonzentration, die rein äußerlich betrachtet zweifellos manches mit anderen Formen der Unternehmenskonzentration gemeinsam hat, sollen solche für die Selbständigkeit gefährlicheren Formen gewissermaßen überflüssig werden. Weil man im Kern wirtschaftlich selbständig bleiben möchte, geht man mit Gleichgesinnten zusammen, um durch die Ausbildung einer eigenständigen Konzentrationsform bestimmte verabscheute Wirkungen andersartiger Konzentrationsformen zu vermeiden.

Es wird nicht überraschen, daß ich von der Fruchtbarkeit des Begriffs Gegenkonzentration besonders bezüglich *Hilfs-* oder *Förderungsgenossenschaften* überzeugt bin. Solche Gebilde, die ja implicite auch in den Ausführungen des Herrn Referenten eine große Rolle gespielt haben, sind — bei einigen Ausnahmen — auch heute von Kartellen, Konzernen und anderen Unternehmensverflechtungen im Sinne primärer Konzentration zu unterscheiden. Dies aus dem Grunde, weil ihren Mitgliedern wesentliche Spielräume für selbständige Entscheidungen in deren eigenen Wirtschaften und meist auch für den Verkehr mit der Genossenschaft erhalten bleiben. Die Entwicklung großer Unternehmen, besonders im Bereich der Konsum- und der gewerblichen Warengenossenschaften, und die Ausbildung leistungsfähiger Zentralgenossenschaften in allen Sektoren genossenschaftlicher Wirtschaft verändern die gegengewichtige Stellung des Genossenschaftswesens im Konzentrationsprozeß nicht grundsätzlich. Aber es sollte in diesem Zusammenhange durchaus nicht nur an Förderungsgenossenschaften im rechtlichen oder wirtschaftlichen Sinne erinnert werden, so wichtig gerade diese Gebilde auch sein dürften. Beachtung verdienen ebenfalls zahlreiche *andersartige Hilfswirtschaften,* auf die besonders *Weisser* aufmerksam gemacht hat. Sie werden meist für bestimmte — oft auch zeitlich begrenzte — Aufgaben gegründet und dienen ebenfalls der Erhaltung und Festigung selbständiger Existenzen, nicht aber deren Vernichtung. Zu ihnen gehören die vom Herrn Referenten bereits genannten Exportgemeinschaften (soweit diese nicht als Genossenschaften in wirtschaftlichem Sinne anzusehen sind). Andere Beispiele sind Einrichtungen für die gemeinsame Wahrnehmung sozialpolitischer Aufgaben im Handwerk, die gerade im Zeichen der Vollbeschäftigung besondere Beachtung verdienen. Auch Gesellschaften für die gemeinsame Durchführung von Forschungsaufgaben sollten beachtet werden. Schließlich sind — oder waren zumindest — viele der in den letzten Jahrzehnten gegründeten *„Freiwilligen Ketten"* in Groß- und Einzelhandel zu den Erscheinungsformen der Gegenkonzentration zu rechnen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Prof. Dr. Hanns *Linhardt* (Nürnberg):

Das Referat von Prof. *Henzler* hat deutlich gemacht, daß die Unternehmenssphäre neben der Betriebssphäre ihre eigene wissenschaftliche Beachtung erheischt. Dies ging mit gleicher Eindringlichkeit aus dem groß angelegten Hauptreferat von Prof. *Hax* hervor. Die beiden Redner haben dadurch eine Situation geklärt und eine Position bezogen, die von der seit *Schmalenbach* vertretenen grundsätzlichen Auffassung bemerkenswert abweicht, nicht nur in der Frage der Objektbestimmung der Betriebswirtschaftslehre, sondern auch in der Frage der theoretischen Erfassung und unternehmungspolitischen Behandlung betriebswirtschaftlicher Probleme. Wenn ich ganz kurz zu den bisherigen Haupt- und Spezialreferaten der Kissinger Tagung und zu den anschließenden Diskussionsbeiträgen ein Wort sagen darf, so habe ich den Eindruck, daß einige Hauptreferate sehr stark ideologisch überlagert waren. Mir kam ein Ausspruch von Karl *Marx* ins Gedächtnis; er sagt: das Geld ist katholisch, der Kredit protestantisch. Ähnlich könnte man sagen: Die Sozialisten sind Marktpessimisten, die Liberalen Marktoptimisten. In den Referaten standen sie sich ein bißchen unschlüssig und hilflos gegenüber.

Der *Marktbegriff* ist in den Referaten — außer bei Prof. *Hax* — reichlich unkritisch und willkürlich, überwiegend unpräzise gebraucht worden. Selten wurde deutlich, ob der Markt als abstrakter Grundbegriff eines bestimmten Wirtschaftssystems oder in zunehmender Konkretisierung als Markt bestimmter Wirtschaftszweige, Unternehmungsgruppen oder einzelner Unternehmungen gemeint war[1]. Hinsichtlich des Marktbegriffes besteht zwischen Volkswirtschaftslehre und Betriebswirtschaftslehre keine Übereinstimmung. So kann auch die Betriebswirtschaftslehre nicht ohne weiteres an die volkswirtschaftlichen Unterscheidungen der Marktformen (W. *Eucken*, H. v. *Stackelberg*, H. *Möller* u. a.) anknüpfen, um von hier aus die Position der Unternehmung im Markt zu charakterisieren. Für sie gibt es weder bleibende Marktformen noch relativ konstante Marktpositionen und Marktsituationen. Für sie ist der Markt als Zusammenfassung von vier Teilmärkten, nämlich dem Beschaffungsmarkt, Absatzmarkt (für Waren und Dienstleistungen), dem Geld- und Kapitalmarkt und dem Arbeitsmarkt zu verstehen.

Aus diesem vierteiligen Marktsystem der Unternehmung lassen sich zur Klärung des Konzentrationsproblems gewisse Ergebnisse ableiten. Zunächst läßt sich zeigen, daß das Konzentrationsproblem sich in dem

[1] Vgl. H. *Linhardt:* Objektivation und Subjektivation der Beziehungen von Mensch und Markt. In: Der Mensch im Markt. Eine Festschrift zum 60. Geburtstag von Georg Bergler, Berlin 1960, S. 191—208.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bereich zwischen Unternehmung und Markt, nicht unmittelbar in Beziehungen und Vorgängen zwischen Betrieb und Markt, abspielt. Dann aber läßt sich anhand dieses Marktsystems dartun, daß Konzentrationsanlässe von außen nach innen, also vom Markt auf den Betrieb, oder von innen nach außen, also vom Betrieb auf den Markt, wirken können.

Damit ist einiges gewonnen. Man kann den Entstehungsherd einer Konzentration feststellen, etwa wie in der Medizin ein Krankheitsherd lokalisiert wird. Man kann zeigen, wo zuerst die Konzentrationsneigung auftritt und durch welche Überlegungen und Möglichkeiten es schließlich zu faktischen Konzentrationsvorgängen kommt. Ich erinnere, um dies deutlich zu machen, an typische Konzentrationsvorgänge während der letzten Jahre auf Grund des akuten Mangels von Arbeitskräften, insbesondere von Schlüsselkräften und Facharbeitern. Konzentrationsvorgänge sind häufig im Arbeitsmarkt ausgelöst worden. Man wird nicht fehl gehen, wenn man ein solches Auslösungsmoment bei der Angliederung der Triumph-Werke AG. Nürnberg und der Adler-Werke AG. Frankfurt an den Max Grundig-Konzern unterstellt. Dies wäre ein Beispiel für Konzentrationsanstöße, die im Arbeitsmarkt einer Unternehmung auftreten. Wenn zur Verwirklichung von Konzentrationsvorhaben Fusionen von Kapitalgesellschaften, verbunden mit Kapitalerhöhungen, erfolgen, so kommt damit der Kapitalmarkt der fusionierenden Unternehmung, ihr Emissionskredit, ihr Verhältnis zur Bankwelt ins Spiel. Andere Fusionsanstöße, die die Merkmale der Konzentration aufweisen, mögen in der Finanzsphäre der Unternehmung liegen, wie dies etwa bei dem gescheiterten Versuch von Daimler-Benz zur Übernahme der BMW vor Jahresfrist der Fall war.

Unser Augenmerk ist zu sehr auf die Vorgänge zwischen der Unternehmung und dem Warenmarkt, verstanden als Beschaffungs- und Absatzmarkt für Waren und Dienstleistungen, gerichtet. Darin äußert sich die bekannte Überschätzung der Produktion durch die Volkswirte, das von ihnen betonte und aus Besorgnis um ein übertriebenes oder irreführendes Gelddenken überbetonte Mengendenken. Die Volkswirte kommen mit ihren Begriffen und Vorstellungen von Daten und Datenkränzen, von Konstanten und Variablen, vom Gleichgewicht und dessen Störungen, von der Homogenität des Produktes, der Gleichförmigkeit der Faktorkombination usw. nicht zurecht. Den Betriebswirten geht es nicht viel besser, soweit sie an derartige volkswirtschaftliche Konzeptionen anknüpfen und im Industriebetrieb den Schwerpunkt betriebswirtschaftlicher Problematik sehen, wobei die Finanzsphäre vernachlässigt und die Problematik der Umsetzung von Arbeit in Leistung, von Leistung in Erlös übergangen wird. Merk-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

würdig ist diese Feststellung deshalb, weil in der wirtschaftswissenschaftlichen Diskussion der letzten Jahre die Terminologie von Karl *Marx* eine vielleicht oft gar nicht erkannte und darum nicht minder unkritische Wiederbelebung erfahren hat, freilich unter Außerachtlassung der *Marx*schen Grundformel: Geld — Ware — Geld und der *Marx*schen Beachtung der Finanzsphäre einschließlich der darin eingeschlossenen Geld- und Kreditprobleme. Die Neo-Marxisten sind in dieser Hinsicht Halb-Marxisten, die Keynesianer Viertel-Marxisten. Sie haben in der Unterscheidung der Produkte und Produktmärkte dazugelernt, aber die Grundkonzeption des Marktes in seiner Gliederung als Kapital-, Waren- und Arbeitsmarkt vielfach aus dem Auge verloren.

Kollege *Hax* verwendete ethische Kategorien, wenn er von der guten und von der bösen Konzentration sprach, und tat das auch jetzt wieder, als er in seinem Diskussionsbeitrag zu dem Referat von Kollegen *Henzler* die Frage stellte, was an den Konzentrationsvorgängen gut und was daran böse sein könne. Ich weiß, daß Kollege *Hax* kein moralisches Urteil damit fällt, sondern eher die Frage aufwirft, was an den Konzentrationsvorgängen gut und was daran böse ist. Stellt man diese Frage, so stellt sich damit zugleich das Empfinden ein, daß wir sie mit überzeugenden ökonomischen Gesichtspunkten und wirtschaftstheoretischen Gründen nicht klären und beantworten können. Die Lage ist mißlich, zumal nicht bestritten wird, daß die Unternehmungskonzentration auf eine Einschränkung des Wettbewerbs durch Ausdehnung des Unternehmungsbereiches und Verengung des Marktbereiches hinausläuft, wie wir dies im industriellen Großkonzern bei Beseitigung von Marktvorgängen kennen, wenn ein Konzern sich horizontal oder vertikal ausdehnt, weitere Produktions- und Handelsstufen umfaßt, Kaufakte durch interne Leistungsübertragungen innerhalb von Gliedbetrieben verdrängt, Marktpreise durch Verrechnungspreise ersetzt und die Finanzwirtschaft sämtlicher Konzernteile zentral reguliert und kontrolliert.

Ein amerikanischer, in den ständigen Kämpfen zwischen der bundesstaatlichen Verwaltung und Rechtsprechung einerseits, den Monopolbestrebungen der Großkonzerne anderseits versierter Anwalt hat einmal eine drastische Definition vom unlauteren Wettbewerb gegeben, indem er sagte: „Unlauter ist, wenn es der andere auch tut." Ähnlich hat Franz *Böhm* einmal seine Verwunderung darüber ausgesprochen, daß sich so viele Unternehmer für die Freiheit in der Wirtschaft einsetzen und so wenige für den Wettbewerb begeistern, der nichts anderes bedeutet als die Freiheit des anderen.

Konzentrationsanlässe sind stark konjunkturbedingt. Der *Zusammenhang zwischen Konzentration und Konjunktur* ist wenig geklärt,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

obwohl die Vorgänge, die zur Weltwirtschaftskrise 1929ff. geführt haben, in der ganzen westlichen Welt, vor allem in Deutschland, England und den Vereinigten Staaten, uns ein gewaltiges, wissenschaftlich noch gar nicht verarbeitetes Anschauungsmaterial geliefert haben. Die richtigen Diagnosen der Wirtschaftslage vor Ausbruch der Krise waren äußerst selten, die falschen in ungeheurer Übermacht. Eine Börsenkonjunktur mit beträchtlicher Kreditausweitung, mit oder ohne Preissteigerungen im Warenmarkt, löst bei den Aktiengesellschaften sehr häufig Fusionsbestrebungen aus, wie wir sie bei der Fusion von Hapag und Norddeutscher Lloyd, von der Deutschen Bank mit der Direktion der Disconto-Gesellschaft (1929), bei Bildung der Vereinigten Stahlwerke (1926) und der IG-Farben AG. (1927) und in zahlreichen anderen Fällen erlebt haben. Hier geht es um Konzentrationserscheinungen, die eindeutig im Kapitalmarkt ausgelöst und vielfach ausgesprochen finanzpolitische Zielsetzungen haben, wie bei Übernahme kleinerer durch größere Aktiengesellschaften, bei Machtkämpfen und Prestigeanlässen, denen gegenüber die Produktion und der Absatz zweitrangig sind. Die in der sog. Rationalisierungsperiode in Deutschland 1924 bis 1929 aufgebauten Industriekapazitäten sind vielfach ohne Rücksicht auf echte Rationalisierungsvorteile in der Produktion und entsprechende Absatzmöglichkeiten erfolgt, und der Weltmarkt galt in jenen Jahren als unerschöpflich und unverletzlich, trotz der bekannten Gewitterwolken der Reparationen, Auslandskredite und Zollbeschränkungen.

Heute stehen wir nicht nur wiederum in einer neuen Konzentrationsphase, ähnlich der von 1924 bis 1930, sondern auch vor ähnlichen Gefahren. Zur Klärung von „Gut und Böse" könnte es beitragen, zwischen der Konzentration nicht nur von Unternehmungen im Markt, sondern bestimmter Betriebsfunktionen, etwa der Fertigung, Planung usw., und Unternehmungsfunktionen, z. B. der Finanzierung und Organisation, zu unterscheiden und solche Unterscheidungen in dem vierteiligen Marktsystem zur Lokalisierung von Konzentrationserscheinungen anzuwenden[2].

Prof. Dr. Fritz *Ottel* (Aachen):

Die Ausführungen von Herrn Kollegen *Henzler* haben ebenso wie der vorgestrige Vortrag von Herrn *Hax* die Vielschichtigkeit des Problems der Konzentration in betriebswirtschaftlicher Hinsicht gezeigt. Insbesondere hat Herr *Henzler* darauf hingewiesen, daß die dyna-

[2] H. *Linhardt:* Konzentration und Marktfinanzierung, Beitrag zum Materialband 1960 des Vereins für Socialpolitik, Band III, Berlin 1960. Vgl. hierzu: Betriebsgröße und Unternehmungskonzentration, Heft 10 der Nürnberger Abhandlungen, Berlin-München 1959.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mische Entwicklung der Märkte den Zusammenschluß von Unternehmen veranlaßt und daß der Zug zur besseren Versorgung über die Betriebskonzentration die Unternehmenskonzentration fördert. Hier handelt es sich also um betriebswirtschaftliche Gesichtspunkte, welche im Widerspruch zu dem Wettbewerbsmodell bestimmter volkswirtschaftlicher Theorien stehen. Der Gegensatz erscheint als unüberbrückbar, wenn man unter dem „Markte" das Zusammentreffen in sich geschlossener, gewissermaßen atomistischer Einheiten versteht und in den vielberufenen Marktformen der volkswirtschaftlichen Theorie nur Formen dieses mechanischen Zusammentreffens sieht.

Stünde die gegenwärtige Tagung nicht unter dem Stichwort „Konzentration", sondern unter dem Stichwort „Integration", so würden manche Ausführungen zu gegenteiligen Ergebnissen kommen.

Berücksichtigt man die *„Integration"*, so kann das Wesen des Marktes nicht in einem mechanischen Zusammentreffen bestehen. Vielmehr kommt es darauf an, die vielfältigen Leistungen der Betriebe und Unternehmungen miteinander zu verbinden; die Einzelleistungen müssen, um zur Bedürfnisbefriedigung zu führen, gewissermaßen in Leistungsketten zusammengeschlossen werden. Wie dieser Zusammenschluß erfolgt, ist eine Frage der Zweckmäßigkeit: Einmal kann die Verbindung über Märkte im Wettbewerb mit anderen Betrieben vorteilhaft sein, ein anderes Mal kann eine Vereinbarung oder ein Zusammenschluß zwischen Unternehmungen mit Begründung einer beiderseitigen Monopolstellung dem wirtschaftlichen Prinzip entsprechen. Im allgemeinen dürften bei jederzeit verfügbaren Gattungsleistungen Markt und Wettbewerb überwiegen; wo es dagegen auf individuelle Leistungen und die Sicherung von Beschaffung und Absatz ankommt, ist offenbar der Ausschluß des Wettbewerbs vorzuziehen. Wenn über die Konzentration im Markte diskutiert wird, so sollte zuerst — im Sinne der Ausführungen von Herrn *Linhardt* — der Begriff des Marktes klargestellt sein. In betriebswirtschaftlicher Sicht ist unter „Markt" ein Bindeglied zwischen den Betrieben und Unternehmungen zur Herstellung der Leistungszusammenhänge zu verstehen.

Von den Ausführungen von Herrn Kollegen *Henzler* sind m. E. drei Gedanken besonders hervorzuheben: Wer ja sagt zur Marktintegration, sagt ja zur Unternehmenskonzentration. — Die Konzentration bahnt sich an, ohne daß sie den Beteiligten bewußt wäre. — Mancher Konzentrationsvorgang gleicht einem naturnotwendigen Ablauf.

Wenn es eben darauf ankommt, daß durch den Markt die Leistungen integriert, d. h. die Leistungszusammenhänge hergestellt werden, dann wird sich die Zusammenarbeit zwischen bestimmten Unternehmungen sozusagen von selbst ergeben, ohne daß die Beteiligten bewußt auf eine Konzentration lossteuern, und sie werden manche Konzentra-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tionen als natürliche Vorgänge betrachten, obwohl es sich hierbei um wirtschaftlichen Erfordernissen entsprechende unternehmerische Dispositionen handelt.

Prof. Dr. Reinhold *Henzler* (Hamburg):

Wie in der Diskussion gesagt worden ist, habe ich in meinem Referat vorwiegend — aber doch nicht nur — den Zusammenschluß von Unternehmungen behandelt. Auch der Fall ist darzulegen versucht worden, in dem Betriebe ohne Unternehmungscharakter über oder neben sich eine von ihnen gemeinsam getragene Unternehmung bilden, um einen Zugang zu einem größeren oder zu einem anderen Markt zu bekommen. Außerdem ist auf jene im Unternehmungsbereich immer häufiger vorkommende Konzentration eingegangen worden, bei der auf dem Wege funktionaler Exklusivität kleinere Betriebe oder Unternehmen an ein Großunternehmen gebunden werden. Allerdings hat die Konzentration durch Zusammenschluß ursprünglich selbständiger Unternehmungen gegenüber dem „natürlichen" Vorgang durch Ausbau vorhandener Kapazitäten im Vordergrund gestanden. Bei einem Vergleich dieser beiden Konzentrationsarten dürfte es aber kaum möglich sein, ein allgemeingültiges Urteil darüber zu fällen, welcher der beiden „Wachstumsarten" der Vorzug zu geben ist.

Meine Überzeugung, daß viele große Unternehmungen und viele Unternehmungsgruppen ihre Entstehung der technischen Entwicklung verdanken, beruht auf umfassenden empirischen Untersuchungen, deren Ergebnisse in dem Referat nicht ausgebreitet werden konnten. Mit der Kennzeichnung dieses Kausalverhältnisses sollte nicht ausgeschlossen werden, daß in anderen Bereichen — bei bestimmten Zulieferern und Weiterverarbeitern, bei Reparatur- bzw. Erhaltungsunternehmen, bei den Produzenten hochwertiger Individualerzeugnisse des Verbrauchs und des Gebrauchs — Spezialisierungstendenzen auftreten können.

Die Auffassung, daß nicht nur eine Vergrößerung der Märkte, sondern auch ihre Differenzierung das große Unternehmen begünstige, basiert auf der Feststellung, daß die speziellen Nachfragen in einem größeren Markt die Kapazität des großen Unternehmens sättigen.

Der Hinweis, daß die Konzentration von Unternehmungen auf andere, etwa sozialpolitische oder agrarische Bereiche nachteilige Wirkungen ausübe, daß von ihr ein Zwang zur Anpassung in der Raumordnung ausgehen könne und daß für die öffentliche Hand neue Aufgaben und Ausgaben entstehen könnten, trifft selbstverständlich zu. Zu fragen wäre jedoch, ob solche und ähnliche Wirkungen nur von der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Konzentration ausgelöst werden können oder ob sie nicht zu allen Zeiten, wenn auch mit unterschiedlicher Intensität, als Folge der Interdependenz aller Lebensbereiche der Gesellschaft zu beobachten sind. Aber diese und ähnliche Fragen zu untersuchen, also weit über den Unternehmungsbereich hinauszugreifen, wurde nicht als dem Gegenstand des Referats zugehörig angesehen.

Aus meiner Kennzeichnung der Unternehmungskonzentration ist abgeleitet worden, daß mit ihr wesentliche Integrations- bzw. Konzentrationserscheinungen in der Unternehmungssphäre nicht erfaßt werden könnten; bei ihr blieben die verschiedenen Möglichkeiten wirtschaftlicher Verflechtungen zwischen sonst selbständigen Unternehmungen außer Ansatz. Die vorgebrachten Beispiele und die daraus gezogenen Schlüsse zeigen aber, daß sie zu jenem Bereich der Konzentration zu rechnen sind, der als funktionale Konzentration (oder auch funktionale Integration) bezeichnet worden ist. Diese Art des Zusammenschließens von Unternehmungen, die außerhalb des vertraglichen oder des finanziellen Zusammenschlusses liegt, bekommt zunehmend größeres Gewicht; die dadurch begründeten Abhängigkeiten lassen nahezu regelmäßig auch organisatorische, vertragliche und finanzielle Verflechtungen folgen.

Die Brauchbarkeit des mit aktivem und reaktivem Konzentrationsverhalten verwandten Begriffspaares Primärkonzentration und Gegenkonzentration leuchtet ein; die dafür vorgebrachten Beispiele veranschaulichen jedoch, daß die Unterschiede zwischen beiden Begriffspaaren nicht wesentlich sind. Die Bezeichnung „Gegenkonzentration" umschließt begrifflich vorwiegend Reaktionen auf schon erfolgte Konzentrationen, während Konzentration als Reaktion nicht nur eine Resonanz schon erfolgter Konzentrationsvorgänge zu sein braucht.

Viele wissenschaftliche Arbeiten über Konzentrationsvorgänge entbehren einer gewissen Exaktheit, Deutlichkeit und der Berücksichtigung von Wechselbeziehungen, weil sie mit dem in der Diskussion mit guten Gründen kritisierten allgemeinen Begriff „Markt" operieren. In einer Frage wie der der Konzentration bleibt der Blick für viele Konzentrationsanstöße verschlossen, wenn der Begriff „Markt" entweder nicht präzisiert oder stillschweigend mit Absatzmarkt bzw. Markt für Güter identifiziert wird. Es wäre viel gewonnen, wenn die Theorie in dieser Frage näher an die Wirklichkeit heranrücken und jeweils den gemeinten Markt mit seinem Namen nennen würde. Es kann empirisch nachgewiesen werden — und das sollte auch schon in dem Referat angedeutet werden —, daß von verschiedenen Märkten zu verschiedenen Zeiten verschiedene Anstöße zur Konzentration ausgehen können. Der dankenswerte Hinweis auf den Zusammenhang von Konjunktur und Konzentration würde, wenn er verfolgt und wenn dabei von den kon-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kreten Märkten ausgegangen würde, zu interessanten Aspekten führen. Die Tatsache, daß zu allen Zeiten Konzentrationsimpulse festzustellen sind, ist nicht zuletzt damit zu erklären, daß verschiedene Märkte zu verschiedenen Zeiten konzentrationsauslösend — wenn auch in unterschiedlicher Art und Stärke — wirken: Die Bildung von Kartellen erfolgte häufig in Zeiten, in denen die Nachfrage unvergleichlich niedriger war oder niedriger zu werden drohte als das Angebot, während die unter aktiver Mitwirkung von Kreditinstituten erfolgenden finanziellen Verflechtungen in Zeiten einer Hochkonjunktur verstärkt aufgetreten sind.

In der Überzeugung, daß die Diskussion zu mancher Klärung geführt und auch manchen neuen Gedanken zum Thema meines Referats hervorgebracht hat, danke ich als Hauptgewinner der Diskussion allen Diskussionsteilnehmern.

Konzentration und Anpassungsprozesse

Prof. Dr. Theodor *Wessels* (Köln)

I.

Ordnungssysteme der Volkswirtschaft, in denen ständig starke Schwankungen des Güterangebotes und der Güternachfrage auftreten können, vermögen den störungsfreien Ablauf des volkswirtschaftlichen Prozesses nur zu sichern, wenn *sich die Unternehmungen dem Wechsel der Marktkonstellationen anzupassen vermögen.* Gelingt dies nicht, so können die Unternehmungen ihre Pläne (z. B. ihre Produktionspläne) nicht durchführen. Die Veränderung der Dispositionen in einer Gruppe von Unternehmungen beeinflußt aber zwangsläufig die Absatz- oder Bezugsmöglichkeiten anderer, und so werden die Störungen auf andere Bereiche der Volkswirtschaft übertragen: der Koordinationsprozeß der Einzelwirtschaften funktioniert nicht mehr. Das Ausmaß, in dem sich diese Störungen im Ablauf der gesamten Volkswirtschaft fortpflanzen, ist sehr verschieden; mißglückt z. B. die Anpassung in Teilen der Wirtschaft, die einen erheblichen Anteil an der gesamten Produktion besitzen oder in denen sehr viele Beschäftigte tätig sind, so wird der Ablauf der Volkswirtschaft viel weniger verändert als bei ähnlichen Vorgängen in Bezirken der Wirtschaft mit kleineren Anteilen an der Gesamtproduktion. Im letzten Falle ist das Störungsfeld wesentlich enger, und die Auswirkungen auf andere Teile der Wirtschaft sind sehr viel schwächer.

Eine hohe Anpassungsfähigkeit oder Anpassungselastizität der Unternehmungen ist allerdings nicht für alle wirtschaftspolitischen Systeme und in allen wirtschaftlichen Situationen von gleicher Bedeu-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tung. Sie ist um so notwendiger, je häufiger unerwartete Veränderungen der Marktsituation in der Volkswirtschaft aufzutreten vermögen. In Wirtschaftsordnungen, deren Haushalte frei über ihre Einkommen disponieren können und in denen die Unternehmer die Höhe und die Art der Investition aufgrund individueller Entscheidungen bestimmen, ist die Anpassungsfähigkeit der Betriebe ungleich wichtiger als in anderen, deren Produktion und Verteilung aufgrund zentraler Planung für lange Zeit festgelegt sind. Bei freier Konsumwahl müssen die Unternehmen mit einem raschen Wechsel der Nachfrage rechnen und in der Lage sein, ihr Angebot Veränderungen der Marktsituation anzupassen; ähnliche Probleme wirft die freie Bestimmung der Investitionsentscheidungen auf. Auch in einer derartigen Wirtschaftsordnung ist aber der Grad der notwendigen Anpassungsfähigkeit verschieden: Häufige und abrupte Veränderungen des Standes der Technik, ständiger Wechsel der Unternehmerentscheidungen und der Spargewohnheiten der Einkommensempfänger erfordern eine besonders hohe Elastizität der Unternehmungen gegenüber Marktschwankungen. Zwischen den Extremen völlig freier Investitions- und Konsumwahl und einer totalen planwirtschaftlichen Regelung können Mischformen wirtschaftlicher Ordnungssysteme auftreten; in ihnen ist das Anpassungsproblem um so bedeutsamer, je weniger sie die individuelle Entscheidungsfreiheit einengen.

Höhe und Art der Nachfrage nach den Produkten der einzelnen Unternehmungen hängen aber nicht nur von der Verwendung der Einkommen ab, sondern werden auch durch das Gesamteinkommen der Volkswirtschaft bestimmt. Die einzelnen Betriebe müssen sich daher nicht nur auf Marktveränderungen ausrichten, die durch eine andersartige Verausgabung (z. B. infolge eines Geschmackswechsels) gegebener Einkommen entstehen, sondern noch mehr auf die Schwankungen der Nachfrage, die durch Schwankungen der Beschäftigung und damit der Höhe des Gesamteinkommens in der Volkswirtschaft verursacht werden. Für eine Wirtschaftspolitik, die eine langfristige Stabilisierung des Beschäftigungsgrades durchzusetzen vermag, sind daher die Probleme der Anpassung der Betriebe nicht von gleicher Dringlichkeit, wie bei einem häufigen Wechsel des Beschäftigungsvolumens und der Gesamtnachfrage und des Gesamtangebotes an Waren.

II.

Wann aber ist die Anpassung der Unternehmungen geglückt? Eine „Anpassung" ist dann noch nicht erreicht, wenn der Unternehmer aus der veränderten Marktsituation irgendwelche *Konsequenzen* gezogen hat. In der einen oder anderen Weise wird er sich immer mit der neuen Marktkonstellation auseinandersetzen müssen,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

weil sie zwangsläufig die Ertragslage seines Betriebes beeinflußt. Offensichtlich aber beeinflussen diese Reaktionen die Gewinne der Unternehmungen und damit ihre Behauptung am Markte in sehr verschiedener Weise. In der neuen Lage kann es der Leitung gelingen, durch Veränderung ihrer Dispositionen einen Ertrag zu erreichen, der mit ihren Plänen noch vereinbar ist. Es können aber auch unter dem Zwang der gegebenen Situation Entscheidungen der Führung notwendig werden, die zu einer Preisgabe der Ziele des Unternehmens führen. Das wird z. B. dann zutreffen, wenn das Unternehmen bei einem Rückgang der nachgefragten Menge zwar seine Produktion einschränkt, dadurch aber in die Verlustzone gerät und deshalb auf lange Sicht ausscheiden muß.

Mithin ist das Gelingen der Anpassung nicht allein aufgrund äußerer quantitativer Merkmale zu erkennen. Die durch Veränderungen der Marktsituation bedingten Entscheidungen über Preise, Absatz- und Bezugsmengen usw. müssen vielmehr mit den Plänen der Unternehmungen verglichen werden. M. E. ist es nur auf diese Weise möglich zu bestimmen, ob Störungen im Bereich der einzelnen Unternehmungen entstanden sind oder nicht. Ein Beispiel: Das Unternehmen sieht sein Ziel erreicht, wenn es für das eingesetzte Kapital mindestens eine Verzinsung von x % erhält. Ein Rückgang der Absatzmenge oder das Sinken der Preise verschlechtert seine Ertragslage. Solange jedoch die im Plan vorgesehene Mindestverzinsung nicht gefährdet ist, ist der Betrieb in der Lage, seine Produktion der neuen Marktlage anzupassen. Das „betriebliche Gleichgewicht" ist nicht gestört. Bei einem anderen Ziel der Unternehmenspolitik kann die gleiche Gewinnhöhe unbefriedigend sein. Die neuen Markttatsachen zwingen der Leitung ein Verhalten auf, das in Widerspruch zu ihren Plänen steht und das sie eventuell sogar zur Einstellung der Produktion zwingt.

Es ist jedoch durchaus möglich, daß sich die Einzelwirtschaften (in dem oben dargelegten Sinne) an den Wechsel der Marktsituation anzupassen vermögen, Störungen im Koordinationsprozeß und Ablauf der Volkswirtschaft nicht auftreten, aber ein Zustand entsteht, der in keiner Weise dem Wunschbild der Wirtschaftspolitiker entspricht. So mögen sich Gruppen von Unternehmungen durch eine Verminderung ihrer Produktion an die neue Marktlage anpassen, ohne ihre Gewinnpläne preisgeben zu müssen; die Anpassung ist, von diesen Unternehmensgruppen aus gesehen, geglückt. Der Rückgang der Produktion wird aber oft Teile der Erzeugungskapazität stillegen, u. U. auch Arbeitskräfte freisetzen. Das Brachliegen dieser Produktionsfaktoren ist aber nicht vereinbar mit einer Wirtschaftspolitik, die eine volle Ausnutzung aller Produktivkräfte erreichen will. Wie später zu zeigen ist, können derartige Gegensätze, die bei einzelwirtschaftlicher und ge-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

samtwirtschaftlicher Betrachtung der Problematik auftauchen, für die Beurteilung des Verhaltens von Größtunternehmungen in wechselnden Marktsituationen bedeutsam werden.

III.

Es ist notwendig, die *Markttatsachen, die für die Anpassungselastizität der Betriebe von Bedeutung sind,* näher zu kennzeichnen.

Die Marktschwankungen können zunächst die *Absatzmöglichkeiten der Unternehmungen* verändern: eine Preisveränderung beeinflußt die Verkaufseinnahmen bei konstanten Preisen können die Absatzmengen schwanken. In der neuen Situation kann es ferner erforderlich sein, die *qualitative Zusammensetzung der Produktion* des Unernehmens zu variieren, indem z. B. das bisherige Produktionssortiment durch Aufnahme früher nicht erzeugter Waren verändert wird. Die Anpassungselastizität des Unternehmens ist um so größer, je leichter es ihm möglich ist, die Produktion von Gütern aufzunehmen, die in der neuen Situation bessere Absatzchancen besitzen als die vorher erzeugten.

Ähnliche Aufgaben stellen sich den Unternehmungen auf ihren Bezugsmärkten. Auf ihnen kann in der veränderten Marktlage eine Anpassung an *neue Preise der von anderen Unternehmungen bezogenen Güter* (z. B. Rohstoffe und Halbfabrikate) notwendig werden. Ein besonderes Problem werfen in der Gegenwart die neuartigen Roh- und Hilfsstoffe auf, deren Zahl dank des technischen Fortschrittes ständig wächst und die den Unternehmungen in Konkurrenz mit den älteren Rohstoffen angeboten werden. Für die Elastizität der Betriebe ist es bedeutsam, ob sie schnell einen Wechsel der Verwendung der Roh- und Hilfsstoffe im Rahmen der gegebenen Ausstattung mit Maschinen und Apparaten durchzuführen in der Lage sind. Wichtig für den Anpassungsprozeß sind aber auch die Veränderungen der Relation zwischen den Rohstoffpreisen und den Löhnen, da die Betriebe in einer neuen Marktsituation oft durch eine Substitution von Arbeit durch Kapital oder umgekehrt von Kapital durch Arbeit ihre Pläne aufrechtzuerhalten vermögen. Die Elastizität der Betriebe wird ferner durch den Liquiditätsspielraum beeinflußt, über den sie verfügen, da die Durchführung der Anpassungsmaßnahmen vielfach nur mit dem Einsatz von Geldkapital möglich ist.

In einer vollständigen Erklärung der Marktvorgänge, die eine Anpassung der Betriebe erzwingen, wäre eine Trennung von kurzfristiger und langfristiger Analyse notwendig. Grundsätzlich wird man sagen können, daß die Elastizität der Unternehmung auf lange Sicht im all-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gemeinen größer ist als auf kurze, da in einer längeren Zeitspanne neue Produktionsapparaturen aufgebaut werden können, die der in der Zukunft erwarteten Nachfrage entsprechen.

IV.

Welche Umstände beeinflussen die Elastizität der Betriebe, d. h. ihre Fähigkeit, sich wechselnden Marktsituationen anzupassen?

a) Die Anpassung kann aus *technischen* Gründen schwer vollziehbar sein. Schwanken die Absatzchancen kontinuierlich, so wird sich die Unternehmung der jeweiligen Marktlage um so besser adaptieren, je rascher und vollständiger sie ihren Produktionsapparat zu variieren in der Lage ist. Bei hohem Mechanisierungsgrad des Betriebes ist für eine gewisse Zeitspanne die Erzeugungskapazität nicht oder nur in geringem Grade beeinflußbar; dann kommt es z. B. bei schrumpfender Nachfrage zu einem planwidrigen Brachliegen von Anlagen. Diese technisch bedingten Anpassungshemmungen sind seit dem Aufkommen der Maschine oft erörtert worden. Die Maschine wird gerne als ein Produktionsinstrument mit fest gegebener Leistungskapazität und starrer Ausrichtung auf bestimmte Arbeitsakte angesehen. Man folgert oft, daß bei hohem Anteil der Maschinen an der Erzeugungskapazität in sog. kapitalintensiven Betrieben die Anpassungselastizität weit geringer sei als bei einer stärkeren Mitwirkung der Arbeitskraft an der Erzeugung. Selbst wenn man diese (sehr vereinfachende) Vorstellung von der Maschinenarbeit akzeptiert, ist es fraglich, ob der Unterschied zwischen hochmechanisierten und arbeitsintensiven Wirtschaftszweigen heute noch so ausgeprägt ist wie im 19. Jahrhundert. Wir können die Arbeitskraft bei der heutigen Struktur des Arbeitsmarktes und angesichts der institutionellen Sicherung der Arbeitsplätze nicht mehr in der gleichen Weise als einen beweglichen Produktionsfaktor ansehen wie in der Vergangenheit.

b) Ähnlich können technische Momente auch die Anpassung der Produktion an eine *qualitative* Veränderung der Nachfrage erschweren. Man hat oft darauf hingewiesen, daß die Maschinen, da sie innerhalb einer gewissen Variationsbreite ständig die gleichen Arbeitsakte wiederholen, die Anpassung der Betriebe an einen Sortenwechsel hemmen. Es muß aber überprüft werden, ob diese Feststellung noch in vollem Umfang gültig ist. Die jüngere Technik hat zahlreiche sog. Mehrzweckgeräte und Mehrzweckmaschinen entwickelt, die eine Variation der Erzeugung eher gestatten als die klassischen Maschinentypen. Sollte es sich ferner als richtig erweisen, daß die Automation zwar zu einer hochgradigen Mechanisierung elementarer, in allen Betrieben wiederkehrender Arbeitsakte führt, aber sehr verschiedenartige Kombina-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tionen der Arbeitsgeräte ermöglicht, so würde das Vordringen der Automationsverfahren die Anpassung der Unternehmungen an einen Wechsel der Nachfrage nicht zwangsläufig erschweren.

Oft gelingt es nur einem Teil der Unternehmer zu sehen, wann es wirtschaftlich zweckmäßig ist, die technischen Möglichkeiten der Produktionsumstellung auszunutzen. In einer neuen Marktsituation mag ein Unternehmer erkennen, daß Waren, die er bisher nicht erzeugt hat, aber mit Hilfe seiner Betriebsausstattung herzustellen vermag, nunmehr gute Absatzchancen besitzen. Ein anderer dagegen wird sein traditionelles Warensortiment ohne Rücksicht auf die Veränderung der Marktlage anbieten. Der erste Unternehmer erreicht eine weit größere Angebotselastizität als der zweite. Soweit die Methoden moderner Markterkundung die Kenntnisse der Unternehmer über die Entwicklung der Märkte erweitern, können sie sicherlich dazu beitragen, die Elastizität der Betriebe zu erhöhen.

c) Die Anpassungsfähigkeit wird aber auch durch die *Ziele* beeinflußt, die das Unternehmen erreichen will: sie bestimmen die Pläne der Unternehmensleitung. Die Pläne aber, die eine Unternehmung durchzusetzen vermag, sind in den einzelnen Marktformen sehr verschieden. In bestimmten Marktformen ist die Zahl der Aktionsparameter größer als in anderen, und deshalb können die Pläne in solchen Marktformen leichter auf neue Marktsituationen ausgerichtet werden. Ein Beispiel: Wenn Unternehmungen in monopolartigen Marktkonstellationen darauf verzichten, Preise zu setzen, die zu einer Maximierung der Gewinne führen würden (weil sie z. B. das Aufkommen neuer Konkurrenten fürchten), so wächst ihre Anpassungsfähigkeit an wechselnde Marktlagen. Unternehmen können ferner auf eine volle Ausnutzung ihrer Produktionskapazitäten verzichten; dann werden sie sich leichter wechselnden Markttatsachen anpassen können, als wenn sie ihre Absatzpolitik starr auf eine maximale Beschäftigung ausrichten.

d) Für die Anpassungsfähigkeit der Betriebe ist schließlich auch die Kapitalversorgung der einzelnen Unternehmungen wichtig. Die Anpassungsvorgänge, die der Betrieb vorzunehmen vermag, erfordern meist den Einsatz erheblicher Geldmittel. Deshalb ist die tatsächlich erreichbare Elastizität in nicht geringem Maße von der Verfügung über Geldkapital abhängig.

V.

Werden diese Anpassungsvorgänge durch Konzentrationsprozesse in der Wirtschaft beeinflußt?

Gewiß treten im Verlauf der Konzentration stets Anpassungsvorgänge auf. Diese werfen aber nur dann neue Probleme auf, wenn die verschiedenen, eben dargestellten Tatbestände, die eine Anpassung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Betriebe und Unternehmungen an wechselnde Marktlagen erschweren oder erleichtern, durch die Konzentration beeinflußt werden.

Die vorhergehenden Referate haben gezeigt, daß der Begriff Konzentration nur dann eindeutig ist, wenn man ihn sehr formal faßt, indem man von der Verdichtung oder Zusammenfassung irgendwelcher wirtschaftlicher Funktionen spricht. Die Analyse der Konzentrationsvorgänge in den Materialbänden hat ergeben, daß die Konzentration materiell sehr verschiedene volkswirtschaftliche und soziologische Tatbestände umfassen kann. Für unsere Überlegungen aber ist es sinnvoll, aus der Vielzahl der Konzentrationsprozesse eine bestimmte Gruppe auszuwählen — jene nämlich, die zu einer Erhöhung des Anteils der Großbetriebe bzw. Großunternehmungen an der Gesamtzahl der Betriebe bzw. Unternehmungen führt: nur hier stellen sich Anpassungsprobleme in dem vorher skizzierten Sinne.

Wesentlich ist, daß im Verlaufe einer derartigen Umschichtung Unternehmungen wachsen können, ohne daß zwangsläufig die einzelnen Erzeugungsstätten (Betriebe) vergrößert werden; dann werden z. B. mehrere bisher voneinander unabhängige Betriebe in einem Unternehmen zusammengefaßt. Ein höherer Konzentrationsgrad der Wirtschaft kann sich auf die Anpassungsfähigkeit der Betriebe u. a. in folgender Weise auswirken:

a) Wir können in der Gegenwart unterstellen, daß beim Vordringen der Großbetriebe *in der Regel die Kapitalintensität erhöht* wird. Daher gewinnen im Konzentrationsprozeß zunächst alle Tatbestände an Bedeutung, die aufgrund der größeren Starrheit des Kapitals gegenüber der Arbeitskraft die Anpassung der Betriebe an die jeweilige Marktlage erschweren. Das gilt für die Veränderung der Produktionsmenge bei Schwankungen der Nachfrage, aber auch des Produktionsprogramms bei einem Wechsel der qualitativen Zusammensetzung der Nachfrage. Kommt es im Verlauf der Konzentration lediglich zu einer Vergrößerung der Betriebseinheiten, so wird die Anpassungsfähigkeit an wechselnde Marktsituationen eher erschwert als erleichtert. Die Konzentration führt aber — wie bereits erwähnt — in der modernen Industriewirtschaft auch sehr oft zu einer Zusammenfassung mehrerer bisher selbständiger Betriebe in einer neuen Unternehmungseinheit, in der dann die Dispositionen der verschiedenen Betriebe einer einheitlichen Leitung unterworfen werden. Dadurch wird es möglich, innerhalb eines Gesamtunternehmens (z. B. im Rahmen eines so entstandenen Konzerns) die Produktionsprogramme der Betriebe zu verändern und die gesamte Produktion auf die einzelnen Erzeugungsstätten anders als bisher aufzuteilen. Sehr häufig werden dabei die Erzeugungsprogramme der Betriebe vereinfacht. Soweit dadurch die Kosten pro Produkteinheit gesenkt werden, ist eine derartige Arbeits-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

teilung zwischen einer Reihe von Werken innerhalb einer Unternehmungseinheit sicherlich *eine* der Ursachen, die das Vordringen der Konzentration in unserer Industriewirtschaft erklären. Diese Auswirkungen auf die Kostenstruktur der Betriebe sind hier nicht darzustellen. Wichtig ist aber, daß ein solches Vorgehen nicht nur den Kostenverlauf beeinflußt, sondern auch die Fähigkeit der Anpassung an den Wechsel der Nachfrage erhöht, wenn die Produktion des Gesamtunternehmens auf Waren und Sorten beschränkt wird, deren Nachfrage extremen Schwankungen nicht unterliegt. Im Erzeugungsprogramm z. B. eines Konzerns treten dann Produkte mit besonders unsicheren Absatzbedingungen zurück, die Marktschwankungen verlieren dadurch für das Unternehmen an Bedeutung, weil der Anteil der Waren, für die eine besonders instabile Nachfrage charakteristisch ist, an der Gesamtproduktion der Großunternehmungen sinkt. Es kann keinem Zweifel unterliegen, daß gerade eine derartige Marktstrategie die industrielle Konzentration in den letzten Jahrzehnten sehr gefördert hat. Die Wissenschaft hat früher wohl zu einseitig die Senkung der Kosten und die dadurch entstehenden Chancen, den Gewinn zu erhöhen, als die eigentliche Ursache der Konzentration angesehen. Nicht genügend wurde berücksichtigt, daß die Unternehmer gerade in der jüngsten Zeit bemüht sind, Unsicherheiten und Risiken auszuweichen. Ein nicht geringer Teil dieser Ungewißheiten aber erklärt sich aus den Schwierigkeiten, die Produktion der Unternehmungen an ständig wechselnde Marktlagen anzupassen. Daher versuchen z. B. viele Konzerne, der Erzeugung von Gütern auszuweichen, deren Absatz besonders großen Schwankungen unterliegt. Glückt dies, so verliert das Anpassungsproblem für sie an Bedeutung. Für die Volkswirtschaft ist es jedoch nicht gelöst: Die Last der Anpassung fällt dann den kleineren und mittleren Unternehmungen zu, deren Marktposition auf diese Weise erschwert wird.

b) Besteht die im Zuge der Konzentration gebildete Großunternehmung aus mehreren Einzelbetrieben, so wird sie im Regelfalle *ältere und neuere Werke* umfassen, *deren Kostenstruktur verschieden ist.* In einer Periode des technischen Fortschritts erzeugen die älteren Anlagen meist zu höheren Durchschnittskosten als die jüngeren. Das Großunternehmen vermag Marktschwankungen aufzufangen, indem es die Beschäftigungsgrade der einzelnen Betriebe variiert, z. B. die besten Betriebe in jeder Konjunkturlage voll ausnutzt, während es die Betriebe mit ungünstiger Kostenstruktur nur zur Deckung der Nachfragespitzen verwendet. Eine derartige Aufteilung ist mit den Gewinnplänen der Unternehmungen vor allem dann vereinbar, wenn die veralteten Anlagen abgeschrieben sind und bei ihrem Einsatz nur noch die variablen Kosten berechnet werden. Ein solches Vorgehen ist

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

aus vielen Wirtschaftszweigen, so aus der Energiewirtschaft und aus dem Kohlenbergbau, bekannt. Je günstiger die bisherige Ertragslage und je höher die Abschreibungsquoten waren, um so häufiger setzt sich eine derartige Anpassungspolitik durch. Die Möglichkeit, Marktschwankungen durch Variationen der Beschäftigungsgrade der einzelnen Werke auszuweichen, ist zweifellos in vielen Fällen ein Grund für die Zusammenfassung von Betrieben in Größtunternehmungen gewesen. Es bedarf kaum eines Hinweises, daß ein solches Verhalten der Unternehmungen nicht notwendig zu einer Ausnutzung der Erzeugungskapazitäten führen wird, die volkswirtschaftlich optimal ist.

VI.

a) Wesentlich stärker kann die Anpassungsfähigkeit der Unternehmungen beeinflußt werden, wenn in Verbindung mit der Konzentration die *in der Volkswirtschaft vorherrschenden Marktformen verändert* werden. Wird ein wachsender Teil der Produktion in Größtunternehmungen erzeugt, so gewinnen monopolnahe Marktformen, wie Oligopole, Teilmonopole usw., an Bedeutung, und *der Monopolisierungsgrad der Volkswirtschaft wird steigen.* Die Auswirkungen dieser Veränderungen der Marktkonstellation auf die Preisbildung, die Höhe des Sozialprodukts und dessen Verteilung sind hier nicht darzustellen. Für unsere Fragestellung ist es aber wichtig, daß die Unternehmer in derartigen Marktformen erheblich höhere Freiheitsgrade bei der Festlegung der Preise, der Ausnutzung der Kapazitäten, der Beeinflussung der Nachfrage durch eine aktive Verkaufspolitik usw. erlangen. Mit Hilfe der Theorie ist es sicherlich möglich, Reaktionsformen zu beschreiben, die Unternehmer in monopolartigen Marktformen wählen *können.* Viele Beobachtungen und empirische Untersuchungen zeigen aber, daß die Unternehmungen in derartigen Situationen im allgemeinen bemüht sind, eine Preis- und Absatzpolitik zu betreiben, die ihnen bei einem Wechsel der Marktlage schwierige Umstellungsaufgaben nicht aufbürdet. Schon die Größe der Betriebe oder mindestens der einzelnen Unternehmungen zieht bis zu einem gewissen Grade zwangsläufig eine Bürokratisierung mit genauer Begrenzung der Kompetenzen und Abstufung der Befugnisse nach sich, die einen häufigen Wechsel der Anordnungen außerordentlich erschwert. Auch das Zurücktreten der Aktionärinteressen und die Konzentration der Macht bei einer kleinen Gruppe führender Persönlichkeiten legen es nahe, eine von Vorsichtsmotiven bestimmte Preis- und Absatzpolitik einer anderen vorzuziehen, bei der große Risiken auftauchen. Das bedeutet aber, daß der Preisbildungsspielraum selten voll ausgenutzt wird. Aus dem gleichen Grunde verzichtet man oft auch auf die in der jeweiligen Marktlage höchstmög-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

liche Kapazitätsausnutzung. Neuere Untersuchungen machen darauf aufmerksam, daß amerikanische Größtbetriebe selbst in Phasen sehr günstiger Absatzmöglichkeiten ihre Produktionskapazität nur selten voll ausnutzen. Man weiß auch, daß Unternehmungen oft darauf verzichten, ihre Preise zu erhöhen, obwohl sie dadurch mindestens kurzfristig höhere Gewinne erreichen könnten.

Auf diese Weise entsteht ein *Anpassungsspielraum,* der noch wächst, wenn Unternehmungen in einer monopoloiden Marktform längere Zeit hohe Erträge erzielt haben und nicht gezwungen waren, den größten Teil ihrer Gewinne an die Aktionäre auszuschütten. Daß in einer derartigen Situation Größtunternehmungen jahrelang ungewöhnlich hohe Geldbeträge als liquide Mittel bereit halten, mag unverständlich erscheinen, wenn man als Ziel der Unternehmung lediglich die Gewinnmaximierung auf kurze Sicht ansieht. Will jedoch die Leitung auch bei starken Marktschwankungen die finanzielle Stabilität der Unternehmung nicht gefährden, so wird das so oft getadelte Liquiditätsstreben weit eher verständlich. Das gilt vor allem, wenn der Unternehmer nicht nur den möglichen Veränderungen auf den Absatzmärkten, sondern auch denen auf den Beschaffungsmärkten, insbesondere den schwer voraussehbaren Lohnforderungen der Arbeiter, Rechnung trägt.

b) Wichtig ist auch, daß das Aufkommen von Groß- und Größtbetrieben im Zuge eines Konzentrationsprozesses zu Marktkonstellationen führen kann, in denen *die Unternehmungen selbst die Stabilität der Marktlage zu beeinflussen vermögen.* Falls es ihnen gelingt, Marktschwankungen zu dämpfen, vereinfacht sich die Aufgabe der Anpassung.

Erlangt ein Großunternehmen eine monopolartige Stellung, so wird seine Angebotspolitik nicht mehr durch das Vorgehen anderer Unternehmungen durchkreuzt. Die Marktschwankungen, die aus dem Gegeneinander der Anbieter entstanden, treten jetzt nicht mehr auf. Dieser Fall der Bildung eines vollständigen Monopols im klassischen Sinne kommt sicherlich sogar im Zuge der Konzentrationsprozesse in den modernen Volkswirtschaften selten zustande, sehr häufig aber schrumpft die Zahl der anbietenden Unternehmungen. In dieser Situation kam es früher oft zu Verträgen der Anbieter, z. B. über die Produktionsmenge, in der Form von Kartellen. Dort, wo derartige Abreden auf Grund der Antimonopolgesetze nicht mehr möglich sind, können die Produzenten auch ohne jede ausdrückliche Vereinbarung ihre Angebotsmengen so festlegen, daß jeder den Marktanteil des anderen respektiert oder mindestens auf eine Kampfpolitik um jeden Preis verzichtet. Daß ein solches Unternehmerverhalten sich so häufig durchsetzt, hat viele Ursachen, die hier im einzelnen nicht

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zu untersuchen sind. Sicherlich aber hofft man sehr oft, auf diese Weise schwierige Umstellungen in den Betrieben vermeiden zu können.

Allerdings ist damit nur ein mögliches Verhalten der Leiter von Großunternehmungen beschrieben. Man kann aber beobachten, daß sich ein solches Vorgehen dann durchsetzt, wenn die an der Produktion beteiligten Unternehmen eine gefestigte Position am Markte besitzen, die sie gegenseitig tolerieren. Treten dagegen neue Firmen auf, die sich einen Marktanteil erst erobern müssen, so kommt es zu Preis- und Absatzkämpfen.

Ähnliche Überlegungen können zu einer Einflußnahme der Unternehmungen auf die Struktur der Nachfrage führen. Sie versuchen dann, die häufig wechselnde Nachfrage nach bestimmten Waren so zu verändern, daß das einzelne Werk mit einer mehr oder weniger konstanten Absatzentwicklung rechnen kann. Man weiß, wie sehr die moderne Verkaufspolitik der Unternehmungen, insbesondere durch die Reklame und die Entwicklung von Markenartikeln, bemüht ist, die Nachfrage zu uniformieren. Vielfach hat man alle diese Versuche zu einseitig mit dem Streben nach Gewinnmaximierung in Verbindung gebracht, ohne zu sehen, wie wesentlich für die Behauptung moderner Großunternehmungen relativ stabile Bezugs- und Absatzmöglichkeiten auf den sie umgebenden Märkten sind.

VII.

Der Zusammenhang zwischen Konzentration und Anpassung ist mithin keineswegs eindeutig. Zweifellos mindert das Vordringen von Groß- und Größtbetrieben in mancher Hinsicht die Anpassungselastizität, wobei m. E. die Umstellung der Betriebsorganisation schwierigere Fragen aufwirft als die Adaption des Erzeugungsapparates an wechselnde Markttatsachen. Wenn man früher oft von der „Erstarrung der Wirtschaft" bei wachsendem Anteil der Großbetriebe sprach, so achtete man einseitig auf die technischen Faktoren, die bei zunehmender Mechanisierung die schnelle Umstellung des Betriebes erschweren. Aber das Mißlingen oder Gelingen der Anpassung kann letztlich nur von den Zielen aus beurteilt werden, die eine Unternehmung verfolgt. Berücksichtigt man das, so kann man nicht übersehen, daß die im Zuge des Konzentrationsprozesses entstehenden Großunternehmungen Anpassungsmöglichkeiten gewinnen, über die mittlere und kleinere Betriebe nicht verfügen. Auch steigt im Verlaufe der Konzentration die Bedeutung der Marktformen, die eine Anpassung erleichtern. Nur durch eingehende empirische Unter-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

suchungen wird es möglich sein zu klären, ob die anpassungshemmenden oder die anpassungsfördernden Wirkungen der Konzentration überwiegen.

Sicher dürfte jedoch die Anpassungselastizität der Betriebe sinken, wenn sich die Marktstruktur unter der Einwirkung makroökonomischer Tatsachen verändert. Vermindert sich z. B. im Zuge eines Deflationsprozesses das Gesamteinkommen der Wirtschaft, so werden die Nachfrageskalen für so große Gütergruppen verändert, daß die Anpassungsmöglichkeiten der Unternehmungen überbeansprucht werden. Sinken im Zuge eines allgemeinen Rückgangs der Beschäftigung die Arbeitereinkommen sehr erheblich, so wird die Nachfrage nach vielen Waren stark fallen, und in gewissen Wirtschaftszweigen entsteht zwangsläufig eine niedrige Beschäftigung, an die sich die Unternehmungen nicht anzupassen vermögen. Gerade bei hohem Konzentrationsgrad der Wirtschaft werden die so entstehenden Störungen besonders leicht erkennbar und deshalb oft politische Reaktionen nach sich ziehen, während sie sich bei einer anderen Unternehmensstruktur auf viele kleine und mittlere Betriebe verteilen würden. Die vorher beschriebenen Anpassungsmöglichkeiten sind daher in der realen Wirtschaft nur dann von Bedeutung, wenn die Stabilität des Wirtschaftsablaufes über längere Zeiträume gesichert werden kann.

Wenn dagegen die Anpassung gelingt, so ist zunächst nur ein Zustand entstanden, der von den Unternehmungen als befriedigend empfunden wird: ihr Gleichgewicht ist nicht gestört. Wie aber die dann gegebene Situation volkswirtschaftlich beurteilt wird, hängt vom Standpunkt des Wirtschaftspolitikers ab. Es wurde gezeigt, daß die Anpassung der Großunternehmungen sehr oft mit einem Verzicht auf die volle Ausnutzung der Produktionskapazitäten verbunden ist. Die Pläne der Unternehmungen sind jedoch nicht gestört, solange noch die erstrebten Gewinne erzielt werden können. Der Wirtschaftspolitiker aber wird diese Situation negativ beurteilen, wenn er eine volle Ausnutzung aller Produktivkräfte durchsetzen will. Sehr oft führen gerade die Methoden der Anpassung, die heute die Größtunternehmungen wählen, zu Zuständen, die dem Wunschbild vieler wirtschaftspolitischer Richtungen unserer Zeit nicht entsprechen.

Prof. Dr. Herbert *Giersch* (Saarbrücken):

Herr Vorsitzender, meine Damen und Herren! Wenn ich mir die interessanten Ausführungen von Herrn Kollegen *Wessels* durch den Kopf gehen lasse, so wird mir bewußt, daß der Problemkomplex „Konzentration und Anpassung" recht verwickelt und sehr vielschich-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tig ist. Das erschwert natürlich eine systematische Diskussion einzelner Punkte. Deshalb möchte ich zu Beginn etwas vereinfachend zwei Aspekte unterscheiden und entsprechend zwei Fragen voneinander trennen:

Einmal geht es darum zu klären, *ob und wie die Konzentration in ihren verschiedenen Formen die Anpassungsfähigkeit der Wirtschaft beeinflußt.* Wird es mit zunehmendem Konzentrationsgrad schwerer oder leichter, Umstellungs- und Anpassungsaufgaben von gegebener Art und Größe innerhalb eines bestimmten Zeitraums zu bewältigen? Diese Frage ist für jede der möglichen Formen der Konzentration und für jeden Typ der Anpassungsprozesse gesondert zu stellen und zu beantworten. Zu dieser Seite des Problems hat Herr *Wessels* eine Fülle von bedeutsamen Anregungen gegeben, die sich in die Form von Hypothesen kleiden und vielleicht auch mit der Wirklichkeit konfrontieren lassen. Mehr kann man wohl erst sagen, wenn entsprechende empirische Untersuchungen vorliegen. Zum anderen, und darauf möchte ich ergänzend das Augenmerk lenken, stellt sich die Frage, *ob die Konzentration in ihren verschiedenen Formen die Art und Größe der vorhin als gegeben betrachteten Anpassungsaufgaben in günstigem oder ungünstigem Sinne beeinflußt.* Schafft die Konzentration mehr Anpassungsaufgaben oder verringert sie die Anzahl der Fälle, in denen eine Anpassung nötig ist?

Um diese Seite des Problems zu beleuchten, muß ich zunächst eine Vorfrage stellen: *Unter welchen Umständen bedarf es eines Anpassungsprozesses?* Eine Teilantwort lautet: Wenn Disproportionalitäten in der Produktionsstruktur in Erscheinung treten, wenn sich also herausstellt, daß die einzelwirtschaftlichen Pläne nicht miteinander harmonieren. Die Anpassung hat in dieser Hinsicht den Charakter einer nachträglichen Revision der Pläne. Unser marktwirtschaftliches System funktioniert ja im Prinzip so, daß die Entscheidungsträger unabhängig voneinander planen und dabei von Daten und Antizipationen ausgehen, die nur in sehr unvollkommener Weise das berücksichtigen, was an anderer Stelle geplant und vorbereitet wird. Im Gegensatz zur Sowjetwirtschaft beruht unser System nicht auf einer ex ante-Koordination der Pläne, sondern auf einer ex post-Koordination. Erst wenn mit dem Vollzug der Pläne die Disproportionalitäten in Form von Überkapazitäten und Engpässen in Erscheinung treten und die Preisrelationen sich ändern, kommt es zur gegenseitigen Abstimmung, zur nachträglichen Korrektur durch den Marktmechanismus. Das sind unsere Anpassungsprozesse. Ihre Ursache liegt also zum großen Teil darin, daß man planen muß, ohne etwas von den Plänen der anderen zu wissen. Ich will diesen Mangel an Information einmal die *subjektive Ungewißheit* nennen. Sie ist natürlich besonders

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

groß, wenn es eine Vielzahl von Anbietern gibt. Nicht zufällig beschreibt ja z. B. das Cobweb-Theorem zyklische Disproportionalitäten und übertriebene Anpassungsvorgänge auf einem Wettbewerbsmarkt.

Daraus ergibt sich die Vermutung, daß die Konzentration Anpassungsprozesse erspart, soweit sie die subjektive Ungewißheit bei der Planaufstellung verringert und eine ex ante-Koordination der Pläne gestattet. Relevant ist wohl in diesem Zusammenhang in erster Linie die Unternehmenskonzentration. Wenn wir sie gedanklich extrapolieren, befinden wir uns im Modell der zentralen Planung. Wir müssen aber wohl außer der Abstimmung der Pläne innerhalb unserer Konzerne auch den Austausch von Informationen im Rahmen der Verbände berücksichtigen. Ich vermute, daß auch dort ziemlich viel koordiniert wird, zumindest in Form einer Konfrontation langfristiger Investitionspläne. Um Mißverständnisse zu vermeiden, möchte ich betonen, daß diese Aussagen nur Hypothesen sind, die noch einer sehr sorgfältigen Prüfung bedürfen, bevor sie als erhärtet gelten können.

Nun muß ich gleich auch noch auf die Kehrseite der Medaille hinweisen. Es gibt ja außer der subjektiven noch eine *objektive* Ungewißheit. Trotz sorgfältiger Marktstudien kann die Planung eines großen Konzerns auf unzutreffenden Vorausschätzungen beruhen. Fehlplanungen in großem Maßstab aber sind fatal, während sich viele kleine Irrtümer bei stark dezentralisierter Planung nicht selten ausgleichen. Und wenn einzelne Kleinbetriebe auf der Strecke bleiben, so ist das gesamtwirtschaftlich weniger gefährlich, als wenn Großunternehmen in Schwierigkeiten geraten oder ganze Branchen als Folge falscher Planung eine Anpassungskrise erleben. Im Zweifel kommt in solch schwerwiegenden Fällen der Staat mit Zöllen, Subventionen und Bürgschaften zu Hilfe. Das ist der Pferdefuß.

Doch will ich hier nicht werten und abwägen und schon gar nicht voreilig irgendeine Position beziehen. Es kam mir nur darauf an, ein weiteres Teilproblem herauszustellen und anzuleuchten und dabei einige Hypothesen zu äußern, die als Wegweiser für empirische Untersuchungen dienen können. Es ist wohl in einer solchen Diskussion nur möglich, Anregungen auszutauschen für weitere Arbeiten, und dazu wollte ich mit diesen paar Bemerkungen beitragen.

Prof. Dr. Adam *Horn* (Darmstadt):

Herr Vorsitzender, meine Damen und Herren! Ich möchte ganz kurz auf eine methodologische Schwierigkeit aufmerksam machen. Wenn man der Überlegung folgt, die Herr Kollege *Wessels* bei der Betrachtung „Konzentration und Anpassungsprozesse" angestellt hat — und ich möchte das: ich bin überzeugt, daß in der Tat die Anpassungs-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

fähigkeit durch ganz bestimmte Operationen in der modernen Unternehmensplanung nicht abgenommen hat —, so ergibt sich daraus eine Schwierigkeit für die Definition der Konzentration. Definieren wir Konzentration, wie es gestern geschah, als Zunahme des Marktanteils, dann ist in der Tat die Konzentration gleichbedeutend mit der Zunahme der Umsatzmenge auf dem Markt für ein bestimmtes Produkt. Wenn aber nun unterstellt wird, daß die moderne Unternehmung gerade dadurch ihre Marktstrategie auf feste Füße zu stellen versucht, daß sie nicht auf einem Bein steht, sondern auf vielen Märkten zugleich tätig ist, so wächst sie nach Beschäftigtenzahl und Umsatzmengen, ohne daß sich diese Konzentration als Zunahme des Marktanteils auf einem Markt auswirken muß. Infolgedessen stehen wir hier vor der Schwierigkeit und vor der Erkenntnis, daß unsere Begriffsbildung bereits durch die Beurteilung der Phänomene selbst gegeben ist, der Phänomene, die wir eigentlich mit unserer Begriffsbildung zunächst erkennen wollen. Ich möchte die Aufmerksamkeit auf dieses Problem lenken.

Prof. Dr. Karl *Hax* (Frankfurt a. M.):

Ich möchte auf die Frage eingehen, die Herr Professor *Wessels* angeschnitten hat: Worauf ist es zurückzuführen, daß die Unternehmer gar nicht so sehr bestrebt sind, ihre Kapazitäten voll auszulasten?

Diese Auffassung beruht vor allem auf Berichten aus der amerikanischen Eisen- und Stahlindustrie. Danach sind die Kapazitäten selbst in Zeiten der Hochkonjunktur nur mit 90 vH und in Zeiten mit normaler Beschäftigung gar nur mit 80 oder 70 vH ausgenutzt. Herr Professor *Wessels* vermutet, dem liege eine systematische Unternehmungspolitik zugrunde, eine Vermutung, die durch die Tatsache gestützt wird, daß der „break-even point", d. h. der Punkt, von dem ab — bei weiterer Steigerung der Beschäftigung — überhaupt erst ein Gewinn erzielt wird, bereits bei relativ geringen Kapazitätsausnutzungsgraden erreicht wird. Aus der amerikanischen Stahlindustrie werden dafür 40 vH genannt. In diesem Fall würde also beispielsweise eine bloß 70prozentige Ausnutzung der Anlagen jenen Mindestgewinn garantieren, den Herr Professor *Wessels* als Ziel der Unternehmungen bezeichnet hat. Die Unternehmer würden dann aber volkswirtschaftliche Produktionskräfte verschwenden, weil vorhandene Anlagen bewußt nicht ausgenutzt werden, um auf diese Weise vielleicht Gewinne bequemer erzielen zu können.

Ich möchte darauf nicht weiter eingehen, jedoch darauf hinweisen, daß der Kapazitätsbegriff sehr vage ist und sehr unterschiedlich gefaßt werden kann.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Sie kennen die Unterscheidung zwischen maximaler und optimaler Kapazität. Man kann natürlich bei maximaler Auslastung, indem man „die Maschinen schwitzen läßt", sehr viel aus den Anlagen herausholen, aber das ist keinesfalls rationell. Ich fürchte nun, daß die genannten Prozentzahlen auf die *maximale* Kapazität bezogen sind. Dadurch entsteht ein falsches Bild, und es wird der Eindruck erweckt, die Unternehmer wollten keine volle Kapazitätsausnutzung erreichen. Ich glaube, daß sie zumindest eine *optimale* Kapazitätsausnutzung anstreben. Dieses Optimum wird natürlich niemals 100 vH der maximal möglichen Ausnutzung betragen.

Prof. Dr. Burkhardt *Röper* (Aachen):

In seinem bemerkenswert realistischen Referat wies Herr Kollege *Wessels* mit Recht darauf hin, daß bei der Frage der Anpassungsfähigkeit von Wirtschaftszweigen mit einer höheren Konzentration das Problem von verbundenem Angebot und verbundener Nachfrage eine erhebliche Rolle spielen kann und daß bei hoher Konzentration die führenden Unternehmen gerne gewissermaßen die Grundlast fahren möchten und die Kleinen dazu auffordern, die Spitzenleistungen zu erfüllen, also ein größeres Risiko zu übernehmen.

Es ist schwierig, wenn nicht gar unmöglich, eine generelle Antwort auf die Frage zu geben, ob die Anpassungsfähigkeit bei hoher oder bei geringer Konzentration des Angebotes größer oder niedriger ist. Man kann zahllose Beispiele von Monopolunternehmen anführen, die die dringend notwendigen Anpassungen jahrelang verzögert haben und so versagten. So wurde im Verkehrssektor die deutsche Bundesbahn den veränderten Anforderungen aus der neuen Konkurrenzsituation nicht gerecht. Ich bezweifle, daß die Voraussicht der Großunternehmen immer so hervorragend ist, wie manchmal behauptet wird. Auch große Konzerne — Angebotsmonopolisten oder -oligopolisten — wissen auf bestimmten Märkten nicht, wieviel im nächsten Jahr von ihnen oder von allen Marktbeteiligten verkauft werden kann. Auf dem amerikanischen Automobilmarkt weiß niemand, ob im nächsten Jahr $4^1/_2$ oder $6^1/_2$ Millionen Personenkraftwagen verkauft werden; mehrfach hat man sich ganz erheblich getäuscht! Die Angebotselastizität der deutschen Volkswirtschaft, insbesondere der deutschen Industrie, war in den letzten Jahren bei der unerwartet hohen Mehrnachfrage überraschend groß.

Wie sieht es nun mit den Anpassungsmöglichkeiten unter verschieden hohen Graden der Angebotskonzentration bei einer Erweiterung und wie bei einer Einengung des Marktes aus? Einerseits kann eine rasche Expansion die Konzentration fördern, weil nur die Großen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

über genügend Investitionsmittel verfügen. Nachweisbar ist auch, daß eine starke Expansion gerade in den Wirtschaftszweigen mit einer besonders hohen Konzentration stattfand. Als Beispiel nenne ich die Mineralölindustrie und wiederum die Automobilindustrie. Andererseits kann auch bei Schrumpfungsvorgängen die Konzentration zunehmen, weil eben nur wenige eine Strukturkrise überstehen. So hat die Konzentration auf dem Markt für Motorräder zugenommen, weil viele mittlere Unternehmen ausfielen. — Wir haben erlebt, daß ein Großunternehmen der Automobilindustrie mit all seinen Planungen schief gelegen hat. Das zeigt, daß die Anpassungsfähigkeit vielleicht mehr von den Unternehmerpersönlichkeiten als vom Konzentrationsgrad abhängt.

Ich möchte noch einmal auf meine gestrigen Ausführungen zu sprechen kommen: Wenn ein sehr großes Unternehmen — das betonte auch Professor *Salin* — Gefahr läuft, in Konkurs zu geraten, dann greift der Staat ein. Die deutsche Bundesbahn wäre wahrscheinlich schon vor vielen Jahren in Konkurs geraten. Sie wäre saniert worden und hätte danach vielleicht bei einem verminderten Angebot an Verkehrsleistungen wirtschaftliche Erfolge gehabt. Aber die Bundesbahn darf nicht sterben, und sie wird deshalb erhalten! Wenn hingegen einige kleine Firmen aus dem Markt ausscheiden, dann wird das kaum beachtet. Wenn sie jedoch in Massen auszuscheiden drohen, dann werden infolge des politischen Druckes Subventionen und Erhaltungsinterventionen bewilligt.

Man kann sich überlegen — und damit möchte ich den Gedanken von Herrn *Giersch* aufnehmen —, ob nun in der Marktwirtschaft genügend Kräfte vorhanden sind, um Anpassungen an unterschiedliche Angebots- und Nachfragerelationen zu bewirken. Wir wissen, daß zur Sicherung der Marktwirtschaft das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen geschaffen wurde und dieses nicht ohne Grund Strukturkrisenkartelle gestattet, eine Organisation, die den systematischen Abbau von Überkapazitäten sowohl bei einer hohen als auch bei einer geringen Konzentration erleichtern soll. Ich weise auf die deutsche Mühlenindustrie und ihr oft diskutiertes Strukturkrisenkartell hin.

Ich fasse zusammen:

Es lassen sich *keine eindeutigen Aussagen über den Grad der Anpassungsfähigkeit auf den einzelnen Märkten bei unterschiedlicher Konzentration* machen. Eine Korrelation zwischen Anpassungsfähigkeit und Konzentrationsgrad ist nicht zu ermitteln. Vielmehr müssen zahlreiche weitere Bedingungen mit in eine Untersuchung einbezogen werden. Erst dann sind bestimmte Teilaussagen möglich. Wäre es anders, dann bestände ein wesentlich geringeres unternehmerisches Risiko auf den Märkten mit einer hohen Konzentration als auf den sonstigen Märkten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Prof. Dr. Theodor *Wessels* (Köln):

Meine Damen und Herren! Soweit die Diskussionsredner lediglich darauf hinweisen wollten, daß eindeutige Zusammenhänge zwischen der Konzentration und den Anpassungsvorgängen nicht gegeben sind, stimmt ihre Auffassung völlig mit der meinen überein. Auch ich versuchte ja lediglich zu zeigen, daß im Zuge der Konzentrationsprozesse Tatbestände auftauchen, die eine Anpassung erschweren, daß aber andererseits die Elastizität der Betriebe unter bestimmten Voraussetzungen zunimmt. Als besonders wichtig erschien mir, daß bei wachsendem Monopolgrad gewisse Anpassungsmöglichkeiten an Bedeutung gewinnen.

Herr *Giersch* fragt nun, ob in derartigen Situationen die Anpassungsschwierigkeiten nicht durch *eine Art Rahmenplanung* (wenn ich ihn recht verstehe) gemindert werden könnten. Früher habe ich einmal für einen Wirtschaftszweig, in dem es besonders schwer ist, die heutigen Investitionen dem Bedarf der Zukunft anzupassen, einen ähnlichen Gedanken zur Diskussion gestellt. Ich schlug vor, die nicht sehr große Zahl der Investoren solle, beraten durch die Wissenschaft, zunächst die Größenordnung der Investitionen ungefähr festlegen. Diese Planung solle gewissermaßen eine grobe Abstimmung herbeiführen, während innerhalb des so festgelegten Rahmens der Wettbewerb über den Anteil der einzelnen Unternehmungen an der Investition entscheiden solle. Ich würde diesen Gedanken heute nicht mehr vertreten, weil ich nach einer Reihe von Besprechungen erkannte, daß es zur Festlegung der globalen Investitionshöhe kommen werde, die voraussichtlich allen Unternehmungen günstige Absatz- und Ertragschancen bieten würde. Offensichtlich ist das aber nicht die Investition, die den meisten Volkswirten als die optimale erscheint. Auch die Schwierigkeiten methodologischer Art, auf die Herr *Horn* hinwies, sind sicherlich richtig. Ein Teil meiner Ausführungen bezog sich auf Großbetriebe. Der Zusammenhang mit der Konzentration ist aber m. E. dadurch gegeben, daß im Verlaufe der Konzentration der Anteil der Großbetriebe an der Produktion wächst. Herr *Hax* hat darauf aufmerksam gemacht, daß der Begriff der Betriebskapazität nicht eindeutig ist. Sicherlich können wir die Erzeugungskapazität und damit auch die volle Ausnutzung der Kapazität, die brachliegende Kapazität, nicht ganz exakt bestimmen — schon deshalb nicht, weil die gegebene Ausstattung eines Betriebes bei wechselndem Einsatz von Arbeitskräften (Überstunden usw.) ein sehr verschiedenes Produktionspotential darstellt. Aber ich glaube, man wird doch feststellen können, daß bei zunehmender Konzentration der langfristige Ausnutzungsgrad der Betriebe nicht so hoch ist wie in der Phase, in der die Mittel- und Kleinbetriebe vorherrschten. Sie, Herr *Hax,* haben

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

besonders engen Kontakt mit der Praxis, und ich bin überzeugt, daß auch Sie oft hören: Wir müssen unbedingt bauen, weil wir hart vor der vollen Ausnutzung unserer Kapazitäten stehen. Auf die Frage, ob man glaubt, das geplante neue Werk wirklich ausnutzen zu können, bekomme ich sehr oft die Antwort: „In den nächsten fünf bis sechs Jahren gewiß nicht; wenn wir aber keinen Ausdehnungsspielraum besitzen, kann ein anderer durch Erweiterungsinvestitionen unseren Marktanteil gefährden." Man möchte durch freie Teile der Kapazität die Schwankungen der Nachfrage auffangen und glaubt, auch bei einem geringen Ausnutzungsgrad der Anlagen eine gute Ertragslage erreichen zu können. Nicht selten entsteht eine gewisse Nervosität, wenn die Anlagen sehr bald voll beschäftigt sind. In Industriezweigen, in denen vom Beginn bis zur Produktionsreife der Investitionen ein langer Zeitraum verstreicht, fürchtet man dann, daß andere Unternehmungen in der Zwischenzeit eine erfolgreiche Expansion betreiben können. Herr *Röper* sagt gewiß mit Recht, daß generelle Feststellungen zum Anpassungsproblem nicht möglich sind. Aber m. E. müssen wir beachten, ob nicht durch die Planungen der Unternehmer selbst oft ein Spielraum für die Anpassung entsteht, und die Wirtschaftspolitiker müssen zu dem Vorgehen der Unternehmer Stellung nehmen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und darf die heutige Vormittagsdiskussion schließen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Round Table-Gespräch über Messung der industriellen Konzentration

Diskussionsleiter: Prof. Dr. Jürg *Niehans* (Zürich)

Vorbemerkung des Diskussionsleiters:

Im Laufe der letzten Jahre wurde in Zeitschriften und Monographien eine lebhafte internationale Diskussion über die Messung der industriellen Konzentration geführt. Die Meinungen schienen dabei mitunter recht weit auseinanderzugehen. Die Veranstaltung eines Round Table-Gesprächs hatte den Sinn, einigen hauptsächlichen Teilnehmern an dieser Diskussion und einer kleinen Zahl weiterer Spezialisten Gelegenheit zu einer persönlichen Unterhaltung zu geben. Damit war die Hoffnung verbunden, daß eine solche Zusammenkunft zu einer Klärung der Meinungen beitragen und zu weiteren Untersuchungen anregen würde. Während bei den übrigen Veranstaltungen dieser Tagung die Ursachen und Wirkungen der Konzentration im Vordergrund standen, sollten hier vor allem Fragen der *statistischen Technik* zur Sprache kommen.

An diesem Round Table-Gespräch nahmen teil:

Prof. Dr. M. A. *Adelman,* Massachusetts Institute of Technology, Cambridge (Mass.),

Dr. John M. *Blair,* Chief Economist, Subcommittee on Antitrust and Monopoly, U. S. Senate, Washington (D. C.),

Prof. Dr. Karl *Brandt,* Universität Marburg/Tübingen,

Dr. Dr. h. c. Gerhard *Fürst,* Präsident des Statistischen Bundesamtes, Wiesbaden,

Prof. Dr. Hans *Guth,* Universität Basel,

Dr. P. E. *Hart,* University of Glasgow,

Privatdozent Dr. Heinz *König,* Universität Münster,

Prof. Dr. Jürg *Niehans,* Universität Zürich,

Dr. Günter *Ollenburg,* Freie Universität Berlin, und

Prof. Dr. Gideon *Rosenbluth,* Queen's University, Kingston (Canada).

Als Diskussionsgrundlage wurden den Teilnehmern ausgewählte Beiträge zum „Materialband" im voraus zugestellt. Außerdem wurde in einem besonderen Zirkular die *Problemstellung* näher umschrieben. Gegenstand der Diskussion sollte nicht die Einkommens- und Vermögenskonzentration, sondern nur die *industrielle Konzentration*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(Betriebs- und Unternehmungskonzentration in der Industrie) sein. Offenbar können recht *verschiedene Fragen* zum Problem der Konzentration führen. Einige von ihnen seien, ohne jeden Anspruch auf Vollständigkeit, als Beispiele herausgegriffen:

— Ist in Industrie A der Wettbewerb schärfer als in Industrie B, hat er im Laufe der Jahre an Schärfe zu- oder abgenommen?
— Ist in Industrie A die Neigung zu monopolistischen Wettbewerbsbeschränkungen größer als in Industrie B?
— Ist in der Gesamtwirtschaft diese Neigung im Laufe der Zeit gewachsen?
· Werden die kleinen Wirtschaftseinheiten zusehends durch die großen verdrängt?
– Droht den großen Wirtschaftseinheiten die Gefahr der Stagnation?
– Sind die Erfolgsaussichten je nach der Unternehmungsgröße merklich verschieden?
— Ist es wahr, daß die wirtschaftlichen Entscheidungen durch immer weniger Personen getroffen werden?

Beim Versuch, solche Fragen zu beantworten, stellt sich immer wieder die Aufgabe, die industrielle Konzentration zu *quantifizieren.*

Für die Messung der industriellen Konzentration sind denn auch in den letzten Jahren zahlreiche *verschiedenartige Verfahren* vorgeschlagen und benützt worden:

I. Maßstäbe für die absolute Größe der Wirtschaftseinheiten.

Solche Meßziffern betreffen nicht eigentlich die Konzentration; sie gehören deshalb nicht unmittelbar zum Diskussionsthema und werden hier vor allem um des Kontrastes willen angeführt.

Beispiele: Arithmetisches Mittel der einzelnen Betriebsgrößen; gewogenes Mittel der einzelnen Betriebsgrößen mit den Anteilen der Betriebe an der gesamten Arbeiterzahl als Gewichten.

II. Maßstäbe für die relative Größe der Wirtschaftseinheiten.

Dies sind die eigentlichen Konzentrationsmaße, von denen in dieser Diskussion die Rede sein soll. Sie zerfallen in zwei Untergruppen, deren Vor- und Nachteile einen Hauptgegenstand der Unterhaltung bilden dürften:

a) *Maßstäbe für die Größe der Wirtschaftseinheiten relativ zur Gesamtheit*

Hier wird die sog. *„absolute Konzentration"* gemessen.

Beispiele: Absolute Zahl der Wirtschaftseinheiten; Konzentrationskoeffizienten (concentration ratios); „Herfindahl-Index".

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

b) *Maßstäbe für die Größe der Wirtschaftseinheiten relativ zu anderen Wirtschaftseinheiten.*

Durch diese Meßziffern wird die *„relative Konzentration"* oder die Streuung der Unternehmungs- oder Betriebsgrößen gemessen.

Beispiele: Variationskoeffizient;
Gini-Koeffizient;
mittlere quadratische Abweichung der Logarithmen.

Hält man sich einerseits die Verschiedenartigkeit der ökonomischen Fragestellung, anderseits die Verschiedenartigkeit der statistischen Meßverfahren vor Augen, so kann die Frage, die im Mittelpunkt der Diskussion stand, folgendermaßen umschrieben werden: *Welche Konzentrationsmaße sind im Hinblick auf eine bestimmte ökonomische Fragestellung besonders geeignet, welche nicht?*

Das Gespräch über dieses Problem gliederte sich in drei Abschnitte, indem die Teilnehmer eingeladen wurden, sich der Reihe nach zu folgenden Teilfragen zu äußern:

1. Welches sind die ökonomischen Fragen, zu deren Beantwortung ein Konzentrationsmaß dienen soll, welches sind die *Zwecke der Konzentrationsmessung?*
2. Welche *statistischen Unterlagen* sind für die Konzentrationsmessung erforderlich; inwiefern wird die Wahl des Messungsverfahrens durch die Natur der statistischen Unterlagen mitbestimmt?
3. Welches sind die *Vor- und Nachteile einzelner Meßziffern,* insbesondere der absoluten Konzentrationsmaße einerseits, der relativen andererseits?

Die Diskussionsvoten wurden teils in deutscher, teils in englischer Sprache abgegeben. Leider konnten die englischen Beiträge nicht protokolliert werden, so daß es nicht möglich ist, den Gang der Verhandlungen wiederzugeben. Statt dessen wurden die Teilnehmer nach Abschluß der Diskussion eingeladen, die Hauptpunkte ihrer Ausführungen schriftlich zusammenzufassen.

Prof. Dr. M. A. *Adelman* (Cambridge/Mass.):

A measure of concentration must be internally (mathematically) consistent, and it must also be usable to test some economic or historical or other theory. If it is either inconsistent or irrelevant, it is useless.

The basic contribution of statistical method is perhaps the null hypothesis. We must first ask whether anything at all has happened, before we ask why or draw profound consequences from it. Hence the basic importance of measures of dispersion and tests of significance.

It is therefore an important criticism of concentration measures that they have not been fitted into the classical statistical system. Dispersion

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

measures (*Gini*, log-normal variance, etc.) do fit, but the number of firms is too uncertain and erratic a variable to incorporate into any concentration measure; and there is no economic meaning in inequality of firms size, without more. A relatively minor point is that the populations of firms are not log-normally distributed, except in some arbitrary chunk or biased sample.

Concentration over the whole economy is based on the concept of a few very large firms making up a substantial part of it. We might theorize that such firms have political power; or contrariwise, that size might make them politically vulnerable. Research has largely been on the *trend of concentration*. In the United States, there seems to have been a considerable increase in the late nineteenth century, and little more or less in the past sixty years. But we have little in the way of a good explanation. There are some suggestions of a similar development in France (*Houssiaux*, 1948), and the findings of *Brandt* for establishments in Germany seem compatible with this, though they are far from proving it. Concentration by establishments is significant. An increase in *average size* (*Brandt*, p. 1494)[1] is altogether distinct from concentration but is significant for social political reasons, in showing the extent to which the working population is regimented. But the significance of the arithmetic average is diluted by the uncertainty of enumeration of firms, as is well shown in *Brandt*, p. 1513, and *Fürst*, p. 92. The great contribution of the *Niehans* method is to liberate us from such erratic effects.

Concentration in particular industries must be coordinated with other types of evidence as to the functioning of markets. Both types of evidence are complementary, for price-output behavior may modify our views of the relevant industry or market. The literature of economic theory and industry studies is surprisingly scanty of discussions of how to delineate market boundaries. Our ultimate subject is not a collection of objects (establishments, firms), but a relationship among them, like gravity or electricity, which can be „seen" only by its effects. For this purpose, concentration ratios and similar methods are crude but indispensable. Squared measures holding great promise have been used by Mme. *Cahen* (Etudes et Conjoncture, 1954) and *Herfindahl* (1950), and have been generalized as a measure of size by Mme. *Cahen* (1951) and by *Niehans* (1955). They do not measure dispersion and are practically unaffected by the number of firms in the universe; that is, we can come as close as we wish to any desired level of precision by adding firms; past this level, the number of firms may be indeterminately large or small. Hence it is a serious error to think that a squared measure can be derived from the variance of the distribution;

[1] Die Seitenzahlen beziehen sich auf den „Materialband".

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

since this begs the question of whether the variance of a very large number of firms (e. g., all firms, or all manufacturing) can be said to exist as a reasonably stable variable, or to exist at all.

Dr. John M. *Blair* (Washington):

In a recent paper I suggested that the analysis of concentration logically breaks down into the sub-topics of extent (including trend), causes, and effects. Statistical measures of concentration provide a quantitative representation of the first. Their essential value is in their use as a tool by economists for the analysis of the causes and effects of concentration. Unless some new use for concentration measures is discovered, usefulness to economists must be regarded a paramount to any other consideration, including mathematical elegance.

Measures of concentration may relate to *broad aggregates* of *economic activity,* such as manufacturing as a whole, or to *individual industries or products.* Similarly, they may relate to *a given point of time,* or they may be concerned with *the trend over a period* of time. These distinctions must always be made before a statistical analysis of concentration is undertaken, since the accuracy and usefulness of the various measures differs considerably depending upon the use to which they are put.

Thus, *relative measures,* which are influenced by the number of enterprises, are seldom appropriate to the analysis of particular industries, whether at a given point of time or over time. As of a given time there will be a distortion of the rankings as among different industries; over time there will be a distortion depending upon differing birth and death rates as among industries. For the broad areas of economic activity relative measures can appropriately be used as of any given time, and since the broader the area the less is the probable relative effect of a change in number, they can often be used over time.

Since by definition *absolute measures* are not influenced by the number of units, they are free of these distortions and can be used for broad aggregates and individual industries, as well as for a given time and over time. While it seems to be the consensus that the best way of graphically depicting absolute concentration is through the "cumulative concentration curve", there is no settled agreement as to which of the various absolute measures is prefeable. My personal preference has long been for some measure which would express in one quantitative value the slope and shape of the cumulative concentration curve. R. W. *Jastram* has proposed the average deviation of first differences among the percentages of a cumulative distribution, divided by

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

the maximum obtainable average deviation for the number of cumulative observations involved, with the results being stated in percentage terms, the lower limit of which is zero and the upper one hundred[2]. G. *Rosenbluth* has offered the intriguing suggestion of a measure which would reflect the area between the curve and the left vertical axis.

The types of data commonly employed to measure concentration (usually because they are the only types available) are assets, sales (or shipments), and employment. While the advantages and shortcomings of each have been extensively discussed elsewhere, it may be briefly noted here that the use of assets tends to yield the highest concentration ratios and employment the lowest, both für the same reason. Large firms tend to have higher ratios of fixed costs to total costs than small firms, and thus have relatively greater assets and fewer employees. It is reassuring to find, however, that studies of concentration measures for most individual industries tend to yield surprisingly similar results.

The type of data to be used in studies of individual industries will usually be found to depend upon whether concentration is to be measured on a "consolidated" or an "unconsolidated" basis, i. e., whether the numerator (the figure for the largest firm or firms) represents the totality of all of its resources or activity in all industries or just those which relate to each particular industry. Studies of the unconsolidated type can rarely be made in terms of assets since large firms seldom make available distributions of their financial data among the various industries in which they are engaged. While the "unconsolidated" measure more closely relates to the economist's concept of the market as of a given point in time, the "consolidated" measure, if carefully designated and described, is not without its legitimate uses, and has perhaps suffered undue neglect. Given the present body of data, studies designed to show the relative share of *individual* companies must almost by necessity employ the consolidated approach.

In economics, as in other branches of thought, a sign of the times appears to be preoccupation with *technique*. While new and better measures are always welcome, nonetheless a number of questions should be asked before they are substituted for the existent (and probably cruder) measures:

(1) Will they isolate and show clearly the level of concentration at the point of oligopoly? The comparison of the price-profit-production behavior of oligopolistic to atomistic industries has been, and will undoubtedly continue to be, of major concern in economic thought.

[2] Roy W. *Jastram:* A Proposed Measure of Industrial Concentration, „The Review of Economics and Statistics", August 1956.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

It is one of the happy coincidences of life that the figure used by the U. S. Census Bureau in which to express its concentration ratios, i. e., the four largest companies, probably comes closer than any other single figure to representing what economists usually have in mind when they think of oligopoly. Measures which fail to provide a quantitative value at the point of oligopoly are thus seriously deficient, regardless of whatever other values they might possess.

(2) Will they accurately reflect the changes over time which in the real world do take place in the share accounted for by the few? In a number of studies the change indicated by the existing concentration measures has been examined against the background of other and more detailed types of data relating to individual industries[3]. In most cases the change indicated by the measure has been generally in accord with what would have been anticipated on the basis of the more detailed information. The larger the number of variables which any measure seeks to reflect, the greater is the chance that it will lose this simple but important attribute.

(3) Will they permit a quantitative measurement of the difference, or „divergence", between concentration on a company basis and concentration on a plant basis? Through the use of the existing measures, the area between concentration on a plant and on a company basis has been measured; the various industries have been ranked in accordance with this divergence; several distinct „patterns of divergence" have been discerned; and the different patterns have been found to be associated to some degree with differences in such variables as multiple-plant ownership, size of plant, number of enterprises, etc.[4]. Measures which do not permit this type of analysis fail to provide a type of knowledge whose importance to both economic thinking and public policy should be obvious.

(4) Do they possess the admittedly secondary but still not unimportant values of ease of computation and comprehensibility by the non-technician? The existent measures are of such a nature that concentration figures can be yielded as more or less of a by-product of established fact-gathering programs, such as a Census of Manufactures. This has become particularly true with the advent of the new electronic computers. Comprehensibility to the non-technician is an attribute

---

[3] Cf., e. g., *Federal Trade Commission;* Changes in Concentration in Manufacturing 1935 to 1947 and 1950, 1954, Ch. V.; U. S. Senate, 85th Cong., 2nd Sess., Senate Report No. 1387, *Subcommittee on Antitrust and Monopoly;* Administered Prices: Steel, Ch. V; ibid., 85th Cong., 2nd Sess.; Administered Prices: Automobiles, Part I; ibid., 86th Cong., 2nd Sess., Senate Report No. 1923; Administered Prices: Bread, Ch. IV.

[4] *Federal Trade Commission;* The Divergence Between Plant and Company Concentration, 1947 (1950).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

not only because it helps assure the continuation of this work (thus making possible the preparation of time series) but also because of the professional interest in concentration figures of workers in other disciplines, such as sociologists, historians, and political scientists.

The above is not to imply that the pinnacle of perfection in measuring concentration has been arrived at and that all new proposals should be rejected out-of-hand. It is to express the hope, however, that the test of new measures, regardless of what other values they might possess, be their possible contribution to the understanding of the particular and rather unique issues involved in the study of economic concentration.

Prof. Dr. Karl *Brandt* (Tübingen):

Die ältere, sich auf *Marx* stützende Vorstellung von der Konzentration als einem schicksalhaften Prozeß läßt kein besonderes Interesse an Messungsfragen aufkommen. Unsere heutige Aufgabenstellung wird erst skizziert, als die Theorie des unvollständigen Wettbewerbes entsteht und es offenbar wird, wie schwierig es ist, den Monopolisierungsgrad zu erfassen. Die Konzentrationsmessung, partialanalytisch orientiert wie die Markttheorie, soll die Machtballung in einzelnen Sektoren aufzeigen, um damit eine Basis für die Beurteilung der monopolistischen Durchsetzung einer ganzen Volkswirtschaft zu schaffen.

Vom Material her werden dabei immer Schwierigkeiten auftreten. Die statistische Klassifikation der Industrien und Wirtschaftszweige erfolgt nach *technischen Produktionsgesichtspunkten,* die sich mit den Märkten, auf denen die Unternehmungen als Anbieter oder Nachfrager auftreten, nicht decken. Aber jede Einteilung nach Marktgruppen bleibt ebenso willkürlich. Von speziellen Produktmärkten auszugehen, verbietet die Vielfalt des modernen Warensortiments. Um einigermaßen in sich abgeschlossene Marktbereiche zu finden, dürften nur Güter hoher Substituierbarkeit zusammengefaßt werden. Die Substitutionselastizitäten sind aber großenteils unbekannt und verändern sich außerdem im Zeitablauf. Eine Aggregation, die vom *Verwendungszweck der Güter* ausgeht, hat die gleichen Nachteile, wie eine Klassifikation nach produktionswirtschaftlichen Kriterien. In den zur Verfügung stehenden statistischen Unterlagen sind daher m. E. nicht die größten Probleme zu erblicken. Sie können um so unbedenklicher verwendet werden, als man in der Lage ist, die Merkmalsabgrenzungen genauestens anzugeben, wobei darüberhinaus die Treffsicherheit der Aussage nicht unbestimmt bleibt, wenn die Spezialisierungs-Kennziffer, die den spezifischen Produktions- oder Umsatzanteil an der gesamten Produktions- oder Umsatzgröße der Industrie mißt, und die Über-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schneidungs-Kennziffer, die den Anteil der nach dem Klassifikationsschema nicht zur untersuchten Industrie zu zählenden Einheiten angibt, bekannt sind.

Weitaus größere Schwierigkeiten bereitet der *Konzernbereich*. Bei einer auf „kleinste bilanzierende Einheiten" abstellenden Messung ist er nicht erfaßbar. Allenfalls läßt sich mit Hilfe von Beteiligungs-Kennziffern und Fusionshäufigkeiten der horizontale Konzerneinfluß bestimmen. Aber gerade die nach außen nicht sichtbare Machtausstrahlung in verschiedene Sektoren entzieht sich unserer Kenntnis. Ob die Konzernierung auf die industriellen Konzentrationsgrade einwirkt und ob für industriegemischte Aggregate ein Zusammenhang zwischen Konzernierung und Konzentration besteht, sind offene Fragen. Eine Antwort ist wahrscheinlich nur für Teilbereiche, wie z. B. die Aktiengesellschaften, für die noch am leichtesten Informationen erhältlich sind, möglich.

In der gegenwärtigen Diskussion schält sich immer mehr die Ansicht heraus, daß den absoluten Konzentrationsmaßen der Vorrang gebühre. Das scheint nicht in jedem Falle richtig zu sein. Zunächst einmal sind in weiten Bereichen absolute und relative Maße gleichgerichtet. Dann kommt hinzu, daß manche Gesamtheiten bei zweckentsprechender Merkmalsgliederung log-normal verteilt sind, sich also die Varianz zur Messung geradezu anbietet. Da wir vom einsehbaren Material abhängig sind, wird in anderen Situationen wiederum die absolute Messung angemessener sein. Jedoch ist eine Aussage über die Position der ersten drei, sechs oder zehn Firmen nur bedingt beweiskräftig, wenn unbekannt ist, wie sich der Rest verteilt. Wir müssen also auch bei der absoluten Messung die Gesamtreihe kennen.

Anzuerkennen ist, daß der *Hirschman-Herfindahl-Index* von der Methode her als besonders geeignetes Maß anzusehen ist, da in ihm die Zahl der Einheiten berücksichtigt wird und die bekannten Nachteile des Variationskoeffizienten u. a. Streuungsmaße ausgeschaltet bleiben. In seiner Mittlerstellung zwischen absoluten und relativen Maßen kann man ihn als Idealmaß ansehen. Ist er aber immer auch sachlogisch begründet?

Bezeichnen wir den gesamten Merkmalsbetrag $\Sigma n_i x_i$ mit x und den Anteil am Merkmalsbetrag $\frac{x_i}{x}$ mit a, so ist der *Hirschman-Herfindahl*-Index durch den Ausdruck Σa^2 gegeben. Die Formel $\frac{V^2 + 1}{n}$ täuscht uns leicht darüber hinweg, daß wir lediglich die Summe der quadrierten Markt- oder Produktionsanteile bilden. Sollten wir nicht ein aussagekräftigeres Maß dadurch erhalten, daß wir die Abstände der einzelnen Anteilgrößen bestimmen und daraus das arithmetische Mittel ableiten? Bezeichnen wir die Differenzen mit d_{ij}, dann haben wir bei n Einheiten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

$\frac{n(n-1)}{2}$ Differenzen, und wir gelangen zu dem selten verwendeten, aber überaus brauchbaren *Gini*'schen Streuungsmaß der mittleren Entfernung der Einheiten $\frac{\Sigma d_{ij}}{\frac{n(n-1)}{2}}$. Im Nenner darf allerdings nicht einfach die Zahl der Einheiten n^2 erscheinen, da dann eine proportionale Veränderung der Häufigkeiten ohne Einfluß bleibt; wird aber durch die tatsächliche Zahl der Entfernungen $\frac{n(n-1)}{2}$ dividiert, ist das nicht mehr der Fall, die mittlere Entfernung der Einheiten spricht also auf den Umfang der Erhebungsmasse an. Außerdem scheint mir, daß in den Differenzen der Größen oder Marktanteile der individuell empfundene Wettbewerbsdruck zum Ausdruck kommt. Die größten Firmen nehmen lieber eine mäßige Verkleinerung ihres Marktanteils in Kauf, wenn sich der Rest der Gruppe auf viele Kleine verteilt, als daß bei gleichbleibendem Anteil Abstandsverringerung zu den übrigen Konkurrenten eintritt. In der mittleren Entfernung ist die Ungleichheit enthalten, da eine weite Streuung zu einer Vergrößerung der individuellen Abstände führt. Der gehäufte Eintritt kleiner Einheiten wirkt trotzdem konzentrationsabschwächend, da jetzt viel ins Gewicht fallende 0-Differenzen vorhanden sind, im Gegensatz zu den gebräuchlichen Streuungsmaßen, bei denen die Abstände vom Mittelwert genommen werden. Auf Grund dieser Überlegungen darf nicht jede Vergrößerung der Zahl der konkurrierenden Einheiten als Dekonzentration aufgefaßt werden, sodaß die Ungleichheitsmaße ihren Sinn behalten.

Auch vom Untersuchungszweck her ist nicht jedes Maß gleich geeignet. Beim Vergleich mehrerer Industrien kann Industrie A deswegen eine größere Streuung als Industrie B aufweisen, weil verschiedene Produktionstechniken differenzierte Größen bedingen oder weil die eine Industrie annähernd homogene Güter, die andere ein stark gemischtes Sortiment umfaßt, ohne daß schon eine Verdichtung im Sinne unserer Konzentrationsvorstellung vorhanden ist. Absolute Maße sprechen hier besser an. Für Zeitvergleiche spielen aber Größenunterschiede, die sich aus der Klassifikation ergeben, keine Rolle, sodaß hier Streuungsmaße durchaus angebracht sind, jedenfalls solange die Zahl der Einheiten der Gruppe nicht kleiner wird, also keine ausgesprochenen Verdrängungsprozesse existieren.

Deshalb ergibt sich für typisch oligopolistische Strukturen, bei denen nur wenige, in den Größen geringfügig voneinander abweichende Einheiten vorhanden sind, eine besondere Schwierigkeit der Aussage. Die Streuung versagt vollends, da sie im Extremfall sogar null ist, aber auch Konzentrationsraten helfen uns nicht weiter; der Anteil der x

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

größten Firmen mag weitaus geringer sein als in Gruppen mit starker Dominanz weniger Großer, und doch besteht eine starke Machtballung. Möglicherweise ist hier die Beschreibung des Zustandes noch die beste Aussage, im Zeitvergleich evtl. ergänzt durch regressionsanalytischen Größenvergleich.

Gerade derartige Situationen bestimmen mich auch dazu, davor zu warnen, sich allein mit der Konzentration zufrieden zu geben, ohne die *Mobilität* einzubeziehen. Besonders in der kleinen Gruppe ist ein unverändert beibehaltener Konzentrationsgrad, gleichgültig wie gemessen, nicht gleich bedeutend, wenn einmal geringe, das andere Mal hohe Mobilität der Firmen gegeben ist; denn im letzten Fall sind zwar die beobachteten Größenpositionen dieselben, aber im Zeitablauf haben sich die Kleineren nach vorn geschoben und sind die zuvor Großen zurückgefallen, was allenthalben als wettbewerblicher Anpassungsprozeß anerkannt werden wird. Selbstverständlich ergeben sich auch bei der Mobilität Messungsprobleme. Am einfachsten wird man mit positiven und negativen Wachstumswahrscheinlichkeiten, oder vielleicht besser umgekehrt Verweilwahrscheinlichkeiten arbeiten, wobei eine große Verweilwahrscheinlichkeit, d. h. die Wahrscheinlichkeit, in derselben Größenklasse zu verbleiben, aus einer „transition matrix" abgeleitet werden kann und als Indikator für geringe Mobilität zu nutzen ist. Bei nicht gruppierten kleinen Gesamtheiten können Toleranzgrenzen eingeführt werden. Konzentrationssteigerung und geringe Mobilität sind dann in jedem Falle wettbewerblich höchst ungünstig, Konzentrationsrückgang und hohe Mobilität äußerst günstig zu beurteilen, bei unveränderter Konzentration dagegen wird hohe Mobilität günstig und niedrige Mobilität ungünstige Wirkungen zeitigen.

Wir können nicht umhin, wegen der Vielschichtigkeit des Konzentrationsproblems auch differenzierte Methoden der Erfassung anzuerkennen, selbst auf die Gefahr hin, mißverstanden zu werden, da sehr schnell der Eindruck der Widersprüchlichkeit aufkommt, obwohl für den Sachkenner der begrenzte Erkenntniswert der jeweils angewandten Methoden selbstverständlich ist.

Dr. Gerhard *Fürst* (Wiesbaden):

Die Lösung des Problems „Wie kann die Konzentration statistisch gemessen werden?" setzt zunächst voraus, daß man den *Konzentrationsbegriff* so eindeutig und konkret definiert, daß er einer statistischen Messung zugänglich wird. Die im „Materialband" gegebenen Definitionen sind sehr allgemein gehalten. Der Band zeigt jedoch, daß das Untersuchungsobjekt unter „sehr verschiedenen Aspekten" betrachtet wird und daß man daher kaum mit *einem* meßbaren Begriff der Konzentration auskommt. Als Beispiel seien folgende Definitionen genannt:

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

„Ballung ökonomischer Größen" (*Arndt/Ollenburg*).

„Jede Zusammenballung wirtschaftlicher Einfluß- und Entscheidungsmöglichkeiten bei einem immer kleiner werdenden Kreis von Unternehmen" (Bundeswirtschaftsminister).

Wenige „Merkmalsträger" (Betriebe, Unternehmen) vereinigen einen großen Anteil am gesamten „Merkmalsbetrag" (Umsatz, Beschäftigtenzahl) auf sich, und zwar entweder *absolut* wenige Träger = „absolute Konzentration" oder *relativ* wenige Träger = „relative Konzentration" (*Kellerer*).

Ungleichmäßige Verteilung = relative Konzentration; Abnahme der Zahl bzw. Zunahme der absoluten Größe der Wirtschaftseinheiten = absolute Konzentration (*Arndt/Ollenburg; Brandt*).

Aus diesen Definitionen und anderen Überlegungen ergibt sich immerhin, daß der Statistiker, gleichgültig, ob er absolute oder relative Konzentration messen will, zunächst die gesamte Größe feststellen muß, für die oder innerhalb der die Konzentration gemessen werden soll, und daß er schließlich geeignete quantifizierbare und damit statistisch meßbare *Kriterien für die Größe der Unternehmen* finden muß.

Welches Kriterium geeignet ist, hängt von dem wissenschaftlichen Untersuchungsgegenstand und von den wirtschafts- und sozialpolitischen Problemen ab, die man durchleuchten will. Wenn man die Konzentration der *„Marktmacht"* messen will, muß zunächst geklärt werden, ob es um die Macht auf Absatz- oder Beschaffungsmärkten geht. Den bisher vorhandenen statistischen Unterlagen ist über die letztere praktisch nichts zu entnehmen.

Woran soll nun die *Macht auf den Absatzmärkten* gemessen werden? Der (Gesamt-)*Umsatz* ist in all den Fällen ein schlechter Maßstab, wo von dem gleichen Unternehmen Waren auf einer Vielzahl von Märkten angeboten werden: Ein großer Anteil am Umsatz eines bestimmten Wirtschaftszweiges, der auf ein einzelnes Unternehmen entfällt, braucht noch keine bedeutende Marktmacht anzuzeigen, wenn dieser hohe Umsatz sich auf viele Märkte verteilt. So gesehen wäre es also besser, wenn man nicht vom Anteil am Umsatz einer bestimmten Branche ausginge, sondern vom Anteil des einzelnen Unternehmens am *Absatz bzw.* an der *Produktion einzelner Waren.* Dabei muß man sich aber darüber im klaren sein, daß man nicht unbedingt sagen kann, einer — nach Gesichtspunkten statistischer Zweckmäßigkeit definierten — Ware müsse auch immer gerade ein „Markt" entsprechen. Diese Gleichsetzung von Marktstrukturen mit dem mehr oder weniger zufälligen Aufbau statistischer Nomenklaturen wäre zu willkürlich. Außerdem würde es nicht genügen, den gesamten Absatz — bzw. die gesamte Produktion — aller inländischen Unternehmen zu kennen (was sich schon heute statistisch realisieren ließe), sondern es muß auch der Absatz der einzelnen Unternehmen auf Inlandsmärkten für sich dargestellt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

werden können. Zur Berechnung der Absatzanteile müßten darüber hinaus den im Inland aus der eigenen Produktion abgesetzten Mengen die Einfuhren hinzugefügt werden.

Abschließend wäre noch zu sagen, daß auch der am Absatz einzelner Waren gemessene Marktanteil, selbst wenn man von der Schwierigkeit der Definition des Marktes absieht, kein unbedingt sicheres Maß der „Marktmacht" ist. Denn ein sehr großes Unternehmen mit vielfältigem Produktionsprogramm kann auch durch einen kleinen Marktanteil durchaus einen erheblichen Einfluß ausüben, schon weil es in der Preissetzung größere Freiheit hat als andere Unternehmen, die Verluste auf einem Markt nicht durch Gewinne auf anderen ausgleichen können.

Auch bei der Feststellung der „Marktmacht" spielt die statistische Darstellungseinheit eine Rolle, denn das Bild der Konzentration sieht erheblich anders aus, je nachdem, ob man von dem technischen Betrieb, vom Unternehmen oder von Unternehmenszusammenschlüssen (Konzernen) als Träger des Marktanteils ausgeht. Es dürfte wohl keinem Zweifel unterliegen, daß als statistische Einheit für die Analyse von Konzentrationsproblemen am ehesten das Unternehmen in Frage kommt; es sei denn, man besitze brauchbare Unterlagen auch für Zusammenschlüsse von Unternehmen.

Will man die Konzentration der *Verfügungsgewalt über Produktionsmittel* untersuchen, so muß man von anderen Kriterien als den am Umsatz gemessenen Marktanteilen bzw. am Absatz oder an der Produktion bestimmter Waren ausgehen. Es bietet sich die Zahl der Beschäftigten als Repräsentanten der „Produktionskraft" eines Unternehmens an. Aber auch der Produktionsfaktor Kapital kann — wenn auch schwieriger — der statistischen Messung zugänglich sein und als Kriterium für die Unternehmensgröße dienen. Es erscheint jedoch als einfacher und zweckmäßiger, vom *Nettoproduktionswert* (Beitrag jedes einzelnen Unternehmens zum Bruttosozialprodukt zu Marktpreisen) auszugehen, da in dieser Größe, zumindest in einer Zeit der Vollbeschäftigung und vollen Ausnutzung der Kapazitäten, die gesamte Leistung aller im Unternehmen arbeitenden Produktionsfaktoren sich widerspiegelt. Besonders Vergleiche zwischen verschiedenen Industriezweigen können auf dieser Basis mit sehr viel größerer Zuverlässigkeit angestellt werden, als wenn man die statistische Messung der Größe der Unternehmen auf einen Produktionsfaktor beschränkte. Aber auch bei Vergleichen innerhalb eines einzelnen Wirtschaftszweiges kann das Ausgehen von einem einzelnen Produktionsfaktor zu einem schiefen Bild führen. So würde z. B. die Bedeutung der größeren Unternehmen einer Branche durch ihren Beschäftigtenanteil nicht richtig wiedergegeben, wenn diese Unternehmen sehr viel stärker automatisiert sind und deshalb relativ weniger Personal benötigen als die kleineren Firmen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Will man die Konzentration der Verfügungsgewalt über die Produktionsmittel messen, so kann man hierfür nicht von den Waren oder Warengruppen ausgehen, die für die Messung des Marktanteils wichtig waren, sondern man muß Gruppen aus der Zusammenfassung gleichartiger Unternehmen bilden, also von Unternehmen, die infolge ihres Produktionsapparates etwa gleichartige Produktionsmöglichkeiten haben. Das ist auch deshalb notwendig, weil es aussichtslos erscheint, die Produktionsmittel und Produktionskosten komplexer Betriebe für statistische Zwecke auf einzelne Waren oder Warengruppen aufzuspalten.

Was die verschiedenen vorgeschlagenen *Konzentrationsmaße* anbelangt, so sollte der Gesichtspunkt nicht außer acht gelassen werden, daß der Versuch, zu mathematisch einwandfreien Lösungen zu kommen, meist zu komplizierten und wenig anschaulichen Ergebnissen führt. Statistiken über die Konzentration werden aber vielfach als Grundlage für wirtschafts- und sozialpolitische Entscheidungen gebraucht. Es ist daher nicht unwichtig, diese Ergebnisse in einer Form nachzuweisen, die für die Politiker und für die breitere Öffentlichkeit anschaulich und verständlich ist. Diesen Forderungen scheinen am besten die „concentration ratios" zu entsprechen, da man hier klar sagen kann, daß z. B. auf die 4, 8 oder 20 größten Betriebe ein bestimmter Anteil der Gesamtnachfrage oder des Gesamtabsatzes einer bestimmten Ware oder Warengruppe entfällt. Da die genannten absoluten Zahlen eine unterschiedliche Bedeutung haben, je nachdem, ob in dem untersuchten Bereich eine absolut größere Zahl von Unternehmen tätig ist, wurde in der von mir vorgelegten Untersuchung über den Stand der Konzentration der Unternehmen die Zahl der jeweils größten von der Größe des gesamten Wirtschaftszweiges abhängig gemacht.

Vom Standpunkt des „Produzenten" statistischer Zahlen erscheint es alles in allem als wichtiger, daß zunächst einmal die Märkte oder die Wirtschaftszweige und die Merkmale für die Größe der Unternehmen oder der Marktbeteiligten definiert werden. Bevor diese Aufgabe nicht gelöst ist, kann man auch mit noch so verfeinerten Konzentrationsmaßen das Problem der statistischen Messung der Unternehmenskonzentration nicht lösen.

Prof. Dr. Hans *Guth* (Basel):

In den einschlägigen Beiträgen zum Materialband, den vervielfältigten und den mündlichen Diskussionsvoten sind die Eigenarten, die *Vorteile und Nachteile der verschiedenen statistischen Maßstäbe* umfassend und anschaulich herausgearbeitet worden. Doch läßt sich m. E. weder hinsichtlich der absoluten noch der relativen Konzentration be-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

haupten, daß sich dabei je ein bestimmtes Maß als unter allen Umständen bestes herausgeschält hätte. Die Mannigfaltigkeit der möglichen ökonomischen Fragestellungen und die unterschiedliche Beschaffenheit des verfügbaren Zahlenmaterials bringen es vielmehr mit sich, daß *die Frage nach dem (oder den) zweckmäßigsten statistischen Verfahren von Fall zu Fall geprüft und entschieden* werden muß. Wie in anderen Bereichen der Statistik, scheinen mir deshalb einfache, generelle Rezepte, die erfahrungsgemäß nicht selten zu voreiligen Konklusionen ermutigen, auch in unserem Zusammenhang nicht unbedenklich zu sein.

Da jedes der verschiedenen Konzentrationsmaße bestimmte Aspekte in den Vordergrund rückt und andere vernachlässigt, dürfte es zudem sehr häufig am zweckmäßigsten sein, eine ökonomische Hypothese anhand mehrerer Maßstäbe zu prüfen, so mühsam und zeitraubend dies auch sein möge. Denn wenn zeitliche oder örtliche oder branchenweise Konzentrationsvergleiche verschieden ausfallen, je nachdem, welcher Maßstab angelegt wird, so ist es sicher viel aufschlußreicher, solche Diskrepanzen zu zeigen und zu deuten, als sie durch Beschränkung auf ein einziges Kriterium zu ignorieren. Ich sehe also die methodische Aufgabe des Statistikers in erster Linie darin, dem Ökonomen die *spezifischen Eigenschaften der verschiedenen Maßstäbe* vor Augen zu führen — wie dies nun eben in unserer Diskussion und den ihr zugrunde liegenden Aufsätzen geschehen ist.

Im übrigen möchte ich mich mit Nachdruck der Auffassung anschließen, daß man zur Messung der relativen Konzentration in erster Linie die klassischen Parameter der Streuung, Schiefe usw. heranziehen sollte. Die Gedanken sodann, die Herr Dr. *Hart* in seinem Aufsatz und der Diskussion inbezug auf die lognormale Verteilung geäußert hat, haben zweifellos für einen Statistiker etwas Faszinierendes. Ob sich die Wirklichkeit mit diesem Modell vereinbaren läßt, ist zwar auch m. E. fraglich. Solange diese Frage nicht eindeutig verneint werden kann, halte ich es aber für außerordentlich interessant, in der *Hart*schen Richtung weiter zu forschen.

Als amtlichem Statistiker sei mir schließlich gestattet, Herrn Präsidenten *Fürst* zu den bemerkenswerten Ergebnissen zu beglückwünschen, die das Bundesamt aus den verfügbaren Unterlagen herausgeholt hat. Wer aus eigener Erfahrung weiß, wie schwierig es ist, statistisches Material nachträglich für Bedürfnisse auszuwerten, auf die es a priori nicht zugeschnitten war, wird sicher meine Bewunderung für diese große praktische Leistung teilen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dr. Peter E. *Hart* (Glasgow):

1. Concentration curves are exceedingly useful measures of concentration, but they often cross so that some summary measure may be required for the purposes of comparison[5]. Standard techniques of mathematical statistics for summarising a size distribution may be used to do this.

2. A size distribution of firms by employment may be summarised by a frequency function f(x) which in turn may be summarised by its moments; we are generally interested in its mean, variance, skewness and kurtosis. This function may be made as complicated as we wish in order to give a better fit to the observed size distribution. Its integral at the pont x′, $F(x') = \int_0^{x} f(x)dx$, gives us the distribution function which shows the proportion of *firms* with x′ or less employees. Its complement gives us the proportion of firms above size x′, say p%.

There will also be a *first moment distribution*[6] showing the distribution of employment among the size classes of employees, which may also be summarised by its mean and variance, etc. The corresponding integral at the point x′, $F_1(x')$, is the first moment distribution function[7] showing the proportion of *employment* in firms with x′ or less employees and its complement will show the proportion of employment controlled by firms above x′ employees, say q%. Given the absolute number of firms, N, we know all points of the concentration curve for x′ can be any size and we know that the top pN firms have q% of employment.

3. As shown by measures 3, 4, 7 and 8 of Arndt and *Ollenburg's* (1960)[8] paper, an alternative approach measures the difference between each variate-value. Such measures are difficult to compute, are intractable in the theory of sampling, and because the variance is itself a measure of the difference between variate values, being one half of the mean square of all possible variate-differences, they can have no advantage over the variance[9].

---

[5] It is not always necessary to have such a measure: it may be sufficient to say, for example, that 60 % of the employment of industry A is concentrated in 2 firms, whereas in industry B 80 % is concentrated in 5 firms, so that industry A is duopolistic and industry B is oligopolistic.

[6] Moment distributions must be distinguished from the moments of a distribution. Cf. J. *Aitchison* and J. A. C. *Brown* (1957): The Lognormal Distribution, Cambridge: Cambridge University Press, p. 12.

[7] The value of $F_1(x)$ at the point of x′ in any distribution is given by

$$F_1(x') = \int_0^{x'} x\, f(x)\, dx \Big/ \int_0^{\infty} x\, f(x)\, dx$$

[8] H. *Arndt* and G. *Ollenburg* (1960); Begriff und Arten der Konzentration, in „Die Konzentration in der Wirtschaft", ed. *Arndt,* Berlin: Duncker and Humblot.

[9] Cf. G. *Yule* and M. G. *Kendall* (1950. ed.): An Introduction to the Theory of Statistics, London: Griffin. Ch. 6. Section 6—35. — M. G. *Kendall* and A. *Stuart* (1958): The Advanced Theory of Statistics, London: Griffin, p. 47.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Measures of concentration such as the *Niehans* index are governed by the moments of the size distribution. Clearly several measures may be obtained by combining just the first two moments in various ways and the *Hirschman* and *Niehans* indices are only two of them. Since they are all inter-related it would seem somewhat arbitrary to favour any single one of them. Furthermore, since any difference between the same index for two industries would have to be analysed into the difference between its component moments, it is difficult to understand why we should use such indices.

4. No assumption has yet been made about the *shape of the size distribution.* In practice a simple two-parameter lognormal curve gives good fits to many size-distributions in economics. However, in some cases the simple two-parameter lognormal is not the answer; further parameters have to be introduced. In other cases a Yule distribution, or the log-binormal, both of which are related to the lognormal, give better fits.

If the simple lognormal curve, with two parameters μ and σ^2, respectively the mean and variance of the logarithms of firms' sizes, gives a good fit to the observed size distribution of firms, estimates of the mean and variance of the logarithms first moment distribution are given by $\mu + \sigma^2$ and σ^2.[10] The variance of the logarithms of the distribution of *firms* by size-class of employment is the same as the variance of the logarithms of the distribution of *employment* among those size classes. In fact of we know σ^2 we can calculate not only the corresponding Gini coefficients of concentration and mean difference, but also the coefficients of variation, skewness and kurtosis since they all depend solely on σ^2. If in addition we know N, the number of firms, we can calculate every point on the absolute concentration curve.

5. But what if the observed distribution is not lognormal? If the number of firms is large enough to justify working in terms of frequency functions, we must find another distribution which gives a better fit to the facts. Where the chosen distribution is related to the lognormal it may still be possible to use the simple relationship between the lognormal and its first moment distribution. For example, in a Yule distribution, which amounts to a lognormal plus assumed birth and death processes, it may be possible to separate the surviving firms and use the analysis of section 4. For the births and deaths, it would be convenient to use σ^2, even if they were not distributed lognormally, in order to facilitate comparison with the analysis of changing σ^2 among surviving firms.

But what if the observed size distribution can be neither sub-divided nor related to the lognormal? We can estimate the moments of the

[10] Cf. *Aitchison* and *Brown* (1957): op. cit. Ch. 2.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

absolute values of the observed distribution and of the observed first moment distribution to summarise their cumulative forms and then with the aid of N estimate the absolute concentration curve as explained in section 2. However, the distribution may be too complicated to be a useful summary of concentration curve. We may try to tabulate the absolute concentration associated with values of mean, dispersion, skewness, kurtosis, and N, but if this is impracticable we shall have to be content with statemens like "two concentration curves cross between firms ranked x and x + 1".

When dealing with a complicated size distribution dependent on more than two parameters, measures such as the *Niehans* index may be misleading since they depend solely on the mean and variance. In practice working assumptions are made, für example that the two *Lorenz* curves of two distributions do not cross, which enable us to use such indices of concentration. But symmetrical *Lorenz* curves, according to *Kendall*[11], derive from the special symmetry of the size distribution so that the working assumption is similar to assuming a relatively simple size distribution. This assumption is very often justified, in which case it is logical to use the parameters of the distribution rather than any one concentration index derived from them.

Privatdozent Dr. Heinz *König* (Münster/W.):

1. *Zielsetzung* der meisten industriellen Konzentrationsstudien, insbesondere soweit sie die Unternehmungs- und Betriebskonzentration betreffen, ist im allgemeinen

a) für eine gegebene Industriewirtschaft das *Ausmaß der Dominanz von Großbetrieben* (-unternehmungen) *in einem Zeitpunkt* festzustellen, bzw. die *Veränderungen in der Dominanz im Zeitablauf* zu erfassen und damit zu untersuchen, inwieweit die Wachstumswahrscheinlichkeiten für die Unternehmungen verschiedener Größenklassen voneinander abweichen;

b) mittels eines Konzentrationsmaßes einen *Indikator für die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs auf den einzelnen Märkten* zu besitzen, also die morphologische Marktstruktur durch einen Index zu beschreiben.

2. Aus diesen beiden Zielsetzungen folgen unterschiedliche Anforderungen an das *statistische Ausgangsmaterial.*

a) Soweit der erste Konzentrationsaspekt im Vordergrund steht, kann als *Erhebungseinheit* die *rechtliche oder wirtschaftliche Einheit* —

[11] Cf. Professor M. G. *Kendall's* criticism of *Hart* and *Prais,* (1956): „J. R. S. S." Vol. 119, p. 185.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Unternehmung, der Betrieb — dienen, und zwar unabhängig davon, ob es sich um eine Mehrproduktunternehmung handelt, deren Güter vollkommen heterogen sind und vom Nachfrager als nicht substitutiv angesehen werden.

b) Für die Beschreibung der Marktstruktur ist die rechtliche Einheit als Erhebungseinheit hingegen ungeeignet. Hier sollte das *jeweilige Produkt* die Erhebungseinheit darstellen, so daß das Konzentrationsmaß einen Anhalt für die in diesem Zusammenhang wichtigere Produktkonzentration gibt. Je nach der eigentlichen Zielsetzung müssen Substitutionsgüter bei der Feststellung der Produktkonzentration berücksichtigt werden, während Güter, die im allgemeinen zur gleichen Produktklasse gehören, auszuschalten sind. So wird beispielsweise ein Index der Produktkonzentration für den Radiomarkt zu falschen Schlußfolgerungen hinsichtlich der Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs führen, wenn als Erhebungseinheit das Radio schlechthin gewählt wird. Autoradios stehen in keiner substitutiven Beziehung zu Haushaltsradios, demgegenüber sind Phonotruhen u. a. für die Marktform von großer Bedeutung.

c) *Erhebungsmerkmal* sollte im allgemeinen der *Nettoproduktionswert* sein, um Verzerrungen des Konzentrationsmaßes infolge von Unterschieden in der Produktionsfunktion für die einzelnen Größenklassen zu eliminieren. Selbst im Falle einer hohen Korrelation zwischen den verschiedenen Erhebungsmerkmalen treten insbesondere beim interindustriellen Vergleich Verzerrungen des Konzentrationsgrades auf. Wird ein nicht-logarithmisches Konzentrationsmaß gewählt und besteht zwischen dem Erhebungsmerkmal der Einheit i in der Industriegruppe j X_{ij} und einem anderen Erhebungsmerkmal der gleichen Einheit Y_{ij} eine Relation $X_{ij} = a_j Y_{ij}$ $(i = 1, \ldots n)$, $(j = 1, \ldots m)$, dann ist der Konzentrationsgrad für beide Merkmale nur gleich, wenn $a_j = 1$ für alle j. Ist hingegen $a_j = a_k \neq 1$, dann liegt eine systematische Unter- bzw. Überschätzung des Konzentrationsgrades für das eine Merkmal vor, während für $a_j \neq a_k \neq 1$ systematische, für jede Industriegruppe abweichende Unterschiede in der Konzentration gegeben sind. Kennt man die a_j nicht, dann kann somit von dem Konzentrationsgrad des einen Merkmals nicht auf den des anderen geschlossen werden. Insbesondere ist es problematisch, von der Konzentration des Anlagekapitals, der Beschäftigten usw. auf den für Marktstrukturuntersuchungen wichtigen Konzentrationsgrad der Umsatzgrößen zu folgern.

3 a) Als *Konzentrationsmaße* können alle die bei *Arndt* und *Ollenburg*[12] angeführten Größen verwendet werden. Die sog. absoluten Konzentrationsmaße besitzen allerdings den Nachteil, daß nur ein Punkt der Verteilung berücksichtigt wird und bei Veränderungen

[12] *Arndt* und *Ollenburg:* Begriff und Arten der Konzentration, a. a. O.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

eine gewisse Symmetrie implizite unterstellt wird. *Die sog. relativen Konzentrationsmaße* — Varianz, Varianz der Logarithmen der Erhebungsmerkmale usw. — *sind daher den absoluten Maßen vorzuziehen,* da sie alle Erhebungseinheiten explicite berücksichtigen. Allerdings nimmt ihre Aussagekraft ab, wenn die Verteilungsfunktion mehr als zwei Parameter enthält. Ein weiterer Vorteil der Varianz als Konzentrationsmaß liegt darin, daß eine Streuungszerlegung durchgeführt werden kann und somit der Effekt von Neugründungen, Liquidationen und Fusionen gesondert untersucht werden kann im Hinblick auf dadurch bewirkte Konzentrationsveränderungen. Problematisch wird die Varianz als Konzentrationsmaß, wenn sich Neugründungen (Liquidationen) nur in den unteren Größenklassen vollziehen, denn ceteris paribus erhöht (verkleinert) sich dadurch die Varianz, d. h. der Konzentrationsgrad nimmt zu (verringert sich), während die absolute Konzentration abnimmt (steigt). Eine ursprünglich zwei-parametrische Verteilung wird durch diesen Prozeß schiefsymmetrisch, so daß die Varianz allein die Konzentration nicht mehr genügend kennzeichnet. Im allgemeinen, insbesondere wenn die Zahl der Erhebungseinheiten groß ist und der Anteil von Neugründungen, Liquidationen usw. unbedeutend, sollte jedoch den klassischen statistischen Maßen der Vorzug gegeben werden, zumal systematische Konzentrationsveränderungen dann statistisch getestet werden können.

b) Das Konzentrationsmaß reicht zur Kennzeichnung der Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs meist nicht aus. Gleiche Konzentrationsgrade können mit unterschiedlichen „Monopolisierungsgraden" verbunden sein, wenn die Mobilität innerhalb der Industriegruppen unterschiedlich ist. Daher sollte neben das Konzentrationsmaß ein *Mobilitätsmaß* treten, das anzeigt, wie groß die Hierarchie der Unternehmungen in einer Industriegruppe ist, also ob beispielsweise im Zeitablauf eine starke Fluktuation in den Marktanteilen der einzelnen Unternehmungen vorhanden ist oder ob die Marktanteile konstant bleiben. Besteht zwischen dem Merkmalsbetrag $x_i^{(t+1)}$ der Einheit i im Zeitpunkt $t + 1$ und $x_i^{(t)}$ im Zeitpunkt t eine Relation derart, daß $x_i^{(t+1)} = e^{\omega} a x_i^{(t)b}$ ist, wobei ω eine Zufallsvariable mit $E(\omega) = o$ und $E(\omega^2) = \delta_\omega^2$, dann ist $\delta^2_{xt+1} = b^2 \delta_x^2 t + \delta_\omega^2$. Die Varianz der Zufallstermen δ_ω^2 gibt dabei Auskunft über die vorhandene Mobilität, d. h. wie stark sich die Rangfolge der Unternehmungen ändert. Für $\delta_\omega^2 = o$ ist eine vollkommene Immobilität gegeben. Der Nachteil dieses u. a. von Hart[13] vertretenen Ansatzes liegt vornehmlich darin, daß von einer Normalverteilung der $\log x_i^{(t)}$ sowie der ω ausgegangen wird. In vielen Fällen wird es daher

[13] P. E. *Hart* and J. S. *Prais:* The Analysis of Business Concentration: A Statistical Approach, „Journal of the Royal Statistical Society", Series A (General), Vol. 119, 1956, p. 150 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zweckmäßig sein, folgendes Mobilitätsmaß zu verwenden: Bezeichnet man den Anteil des Merkmalbetrages der i-ten Einheit am Gesamtmerkmalsbetrag der Industriegruppe $x_i^{(t+1)} \cdot (\sum_i x_i^{(t+1)})^{-1}$ mit $d_i^{(t+1)}$, dann ist $\varrho = \sum_{i=1}^{n} |d_i^{(t+1)} - d_i^{(t)}|$. Da nun $\sum_i |d_i^{(t+1)}| = 1$ und $\sum_i |d_i^{(t+1)} - d_i^{(t)}| \leq \sum_i |d_i^{(t+1)}| + \sum_i |d_i^{(t)}|$ gilt $0 \leq \varrho \leq 2$. Die Mobilität hat ihr Minimum für $\varrho = 0$. In diesem Falle verändern sich die Anteile nicht. Die Auswirkungen von Neugründungen und Liquidationen können dadurch berücksichtigt werden, daß über das Maximum der Unternehmungen in der Betrachtungsperiode summiert wird, wobei Neugründungen in der Anfangsperiode und Liquidationen in der Endperiode den Wert Null erhalten.

Prof. Dr. Jürg *Niehans* (Zürich):

Eines der Argumente, die gegen absolute Konzentrationsmaße vorgebracht werden, läßt sich wie folgt zusammenfassen: Wenn die Größenverteilung der Firmen log-normal ist, so lassen sich Meßziffern wie jene von *Herfindahl* (oder *Hirschman*) und auch jene, die Herr Dr. *Ollenburg „Niehans-Index"* getauft hat, ohne weiteres aus dem Mittel und der Varianz der Logarithmen ableiten. Infolgedessen sei es zweckmäßig, sich auf Mittel und Varianz zu konzentrieren, während die daraus abgeleiteten Meßziffern darüber hinaus nichts zu bieten hätten.

Während der Wert der relativen Konzentrationsmaße für manche Zwecke durchaus unbestritten ist, erscheint mir diese Kritik an den absoluten Meßziffern als nicht durchschlagend. Wo ihr schwacher Punkt liegt, mag vielleicht zuerst durch einen Vergleich zwischen Firmen und Getreidefeldern erklärt werden. Man stelle sich vor, man wünsche die Größe eines Getreidefeldes zu messen, etwa weil man seinen wahrscheinlichen Ertrag schätzen oder weil man es einzäunen möchte. Einige naheliegende Maße sind z. B. Länge, Breite, Fläche oder Umfang. Jene Kritiker würden nun wohl argumentieren, daß im Falle von rechtwinkligen Feldern Fläche und Umfang mit Leichtigkeit aus Länge und Breite abgeleitet werden können, so daß wir uns am besten auf die zwei letzteren Maße konzentrieren. Dieser Argumentation sind zwei Überlegungen entgegenzuhalten:

Erstens sind nicht alle Getreidefelder rechtwinklig, und infolgedessen liefern Länge und Breite in gewissen Fällen keine brauchbare Grundlage etwa für die Schätzung der Ertragsaussichten oder den Einkauf von Stacheldraht. Ähnliches gilt für die Betriebe: Sie sind offenbar nicht immer log-normal verteilt, so daß in vielen Fällen das Mittel und die Varianz der Logarithmen nicht genügen, um die anderen Meßziffern daraus abzuleiten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wichtiger ist aber die zweite Überlegung. Selbst wenn alle Getreidefelder rechtwinklig wären, sind nämlich Fläche und Umfang, obgleich sie aus Länge und Breite dann ohne weiteres abgeleitet werden können, von diesen in ihrem logischen Charakter völlig verschieden, und es ist deshalb nach wie vor wichtig zu wissen, daß der Bedarf an Stacheldraht vom Umfang, die Ertragsaussicht jedoch eher von der Fläche abhängt und nicht etwa umgekehrt. Daß zwei Maße mathematisch eng verwandt sind, heißt eben niemals, daß man auf das eine von ihnen ohne Nachteil verzichten kann; vielmehr kann eine scheinbar triviale mathematische Umformung für Eigenart und Anwendung einer Meßziffer von ausschlaggebender Bedeutung sein. Dies gilt durchaus auch für Betriebsgrößen. Daß der *Herfindahl-* oder *Hirschman-Index* und auch der von mir vorgeschlagene Größenindex beide aus Mittel und Varianz der Logarithmen abgeleitet werden können, ändert nichts daran, daß sie in ihren Eigenarten sowohl untereinander als auch von Mittel und Varianz völlig verschieden sind.

Mein Eindruck geht im ganzen dahin, daß der H-Index noch immer das beste Konzentrationsmaß ist, jedoch die Größe der Betriebe nicht auszudrücken vermag. Auf der anderen Seite hat der Index, mit dem ich selbst experimentierte, möglicherweise gewisse Vorzüge für die Messung der Betriebsgröße, doch vermag ich nicht zu sehen, wie er als Konzentrationsmaß in Frage kommen kann. Daß die beiden Meßziffern mathematisch eng verwandt sind, ändert nichts daran, daß der Unterschied zwischen ihnen ebenso grundlegend ist wie z. B. jener zwischen Fläche und Umfang.

Dr. Günter *Ollenburg* (Berlin):

I. Zum *Zweck statistischer Konzentrationsmaße:*

1. Die industrielle Konzentration ist in den Vordergrund des Interesses gerückt, weil die Gefahr besteht, daß durch sie die Funktionsfähigkeit der Wettbewerbswirtschaft erschüttert wird. Andererseits bestehen in der technischen Entwicklung Tendenzen, die für eine rationelle Anwendung neu entwickelter Produktionsverfahren absolut steigende Betriebsgrößen voraussetzen, wodurch ein überproportionales Wachstum der Großbetriebe und -unternehmen begünstigt werden kann.

2. Damit hat die Konzentrationsmessung primär für die Beantwortung folgender Fragestellungen Unterlagen zu schaffen:

(a) Inwieweit beeinflussen Zahl und größenmäßige Verteilung von Wirtschaftseinheiten die Marktstruktur und inwieweit führt dies zu einer effektiven Änderung der Wirtschaftsordnung?

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(b) Inwieweit wird die Funktionsfähigkeit der Wettbewerbswirtschaft durch unterschiedliche Größen der Wirtschaftseinheiten nicht beeinträchtigt, wobei etwa bestimmte Relationen zwischen technischen Produktionsbedingungen und der Absatzlage sowie das leistungsbedingte Wachsen und Schrumpfen von Wirtschaftseinheiten zu berücksichtigen sind?

Erst sekundär kann die Konzentrationsmessung weiteren Zielen dienen, wie etwa die sozial- und wirtschaftspolitischen Folgen der Konzentration aufzuzeigen.

II. Zum *Ansatz der Konzentrationsmessung:*

1. Die Abgrenzung des Untersuchungsbereichs, die Wahl der Einheiten und die Wahl der für ihre Größe maßgebenden Merkmale entscheiden mit über die Aussagekraft der Messungsergebnisse.

2. Die Abgrenzung selbständiger Untersuchungsbereiche kann räumlich (z. B. Welt-, Volks-, Regionalwirtschaft) und/oder nach fachlichen Gesichtspunkten (z. B. Gesamtwirtschaft, Industrie — Handwerk — Handel, Wirtschaftsgruppen, Wirtschaftszweige, Produkte) erfolgen.

3. Infolge des Bestehens von Mehrproduktunternehmen werden in einem Wirtschaftszweig nicht alle Unternehmen erfaßt, die die einschlägigen Produkte herstellen, und zum anderen wird die Erstellung von Produkten mit erfaßt, die nicht dem Wirtschaftszweig zugehören. — Wird auf die Produktkonzentration abgestellt, so kommt nicht zum Ausdruck, ob die jeweiligen Unternehmen nur dieses eine Produkt herstellen oder sich durch ein Mehrproduktprogramm gegen Risiken abgesichert und daher eine stärkere Position auf dem betrachteten Markt haben als die Unternehmen, die nur auf den Absatz dieses einen Produktes angewiesen sind.

4. Bei der Wahl der Einheiten werden aus erhebungstechnischen Gründen zunächst wirtschaftsrechtliche und örtliche Einheiten im Vordergrund stehen. Jedoch ist zu beachten, daß konzernmäßige und kartellarische Vereinbarungen so weit gehen können, daß z. B. juristisch selbständige Einheiten nach einem gemeinsamen Wirtschaftsplan arbeiten und deshalb auch bei der Konzentrationsmessung als eine Einheit behandelt werden müssen.

5. Die Frage, ob das Kapital, die Beschäftigtenzahl, der Nettoproduktionswert oder Umsatz das angemessene Merkmal ist, kann nicht generell entschieden werden. Sind diese Daten überhaupt in geeigneter Aufbereitung verfügbar, so kann eines von ihnen für eine spezielle Untersuchung in besonderem Maße zweckmäßig sein. In vielen Fällen wird die Rangordnung der Einheiten wie ihre Größenverteilung durch das gewählte Merkmal nicht wesentlich beeinflußt werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

6. Einen Sonderfall stellt in diesem Zusammenhang die vertikale Konzentration dar, die nur dann auf die Rangordnung der Einheiten keinen Einfluß ausübt, wenn der Bruttoproduktionswert, der Umsatz oder der Marktanteil des Endproduktes als Merkmal gewählt wird.

7. Das Nettoprodukt als Merkmal für die Größe der Einheiten berücksichtigt nicht den Einfluß der Importe. Deren Vernachlässigung kann um so mehr zu Fehlschlüssen führen, je kleiner die Region ist, die als selbständiger Untersuchungsbereich abgegrenzt wird.

III. Zu *technischen Fragen der Messung:*

1. Bei Einzeluntersuchungen ist die Wahl einer Meßziffer für den Konzentrationsgrad zweitrangig; denn die Angabe der Zahl der Wirtschafter, ihrer konzern- oder kartellmäßigen Verflechtungen, ihrer relativen Größe zueinander und der Fluktuation kann genügen, um den Konzentrationsgrad zu verdeutlichen. Die Wahl der Meßziffern wird für die Untersuchungsergebnisse entscheidend, wenn das Ausmaß der Konzentration verglichen werden soll, das

(a) im selben Zeitpunkt in verschiedenen Wirtschaftsbereichen eines Landes,

(b) im selben Zeitpunkt bei demselben Wirtschaftsbereich in verschiedenen Ländern oder

(c) zu verschiedenen Zeitpunkten bei demselben Wirtschaftsbereich eines Landes herrscht.

2. Es wird zwischen absoluten Konzentrationsmaßen, zu denen die sog. concentration ratios und der *Hirschman*-Index[14] gezählt werden, und relativen Konzentrationsmaßen, die lediglich ein Ausdruck für die Größenstreuung sind, wie der Gini-Koeffizient und die Varianz der logarithmischen Normalverteilung, unterschieden. — Diese Maße sind Ausdrücke für Größenrelationen, denen Meßziffern für die absolute Größe der Einheiten wie das arithmetische Mittel und der *Niehans*-Index gegenüberstehen.

3. Der *Hirschman*-Index, $H = V^2/n + 1/n$, hat ökonomisch insofern einen Vorteil, als er im allgemeinen das Auftreten von newcomers auch tatsächlich als Abnahme des Konzentrationsgrades anzeigt. Sind x_i die „alten" Firmen und x_k die newcomers, so ist die Veränderung des *Hirschman*-Index

---

[14] Herrn Professor Dr. Gideon *Rosenbluth* ist für den Hinweis zu danken, daß bereits vor Orris C. *Herfindahl* ein Index gleicher Struktur von Albert O. *Hirschman* konstruiert und angewendet worden ist. Wenn der Index nach seinem Erfinder benannt werden soll, so ist also korrekt vom *Hirschman*-Index statt vom *Herfindahl*-Index zu sprechen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

$$\Delta H = \frac{\frac{\Sigma x_k^2}{(\Sigma x_k)^2} - \frac{\Sigma x_i^2}{(\Sigma x_i)^2}\left(1 + \frac{2\Sigma x_i}{\Sigma x_k}\right)}{\frac{(\Sigma x_i + \Sigma x_k)^2}{(\Sigma x_k)^2}}$$

$$\Delta H \gtrless 0, \text{ wenn } \frac{\Sigma x_k^2}{(\Sigma x_k)^2} \gtrless \frac{\Sigma x_i^2}{(\Sigma x_i)^2}\left(1 + \frac{2\Sigma x_i}{\Sigma x_k}\right)$$

4. Die Werte der absoluten Konzentrationsmaße werden durch die absolute Zahl der Einheiten beeinflußt, während die relativen Konzentrationsmaße nur die Streuung anzeigen. Für die concentration ratio gilt dies unter der Voraussetzung, daß für verschieden große Grundgesamtheiten z. B. eine zweiparametrische logarithmische Normalverteilung mit der gleichen Varianz besteht. Die „concentration ratio" für die größere Grundgesamtheit ist dann kleiner als die für die kleinere.

5. Die Varianz der logarithmischen Normalverteilung kann dieselben Aufgaben erfüllen wie der *Gini*-Koeffizient, weil zwischen beiden eine eindeutige monotone Beziehung besteht, vorausgesetzt, daß die gegebene empirische Größenverteilung durch die logarithmische Normalverteilung beschrieben werden kann. Bei Vergleichen ist zu beachten, daß die Varianz der logarithmischen Normalverteilung als einzige der vorgenannten Meßziffern nicht auf einen absolut größten endlichen Wert normiert ist. Infolgedessen erhöht sich die Varianz bei einer Veränderung des *Gini*-Koeffizienten z. B. von 0,3 auf 0,4 um 0,5, steigt aber bei einer Änderung des *Gini*-Koeffizienten von 0,6 auf 0,7 bereits um 1,5[15].

6. Alle genannten Indices haben die Eigenschaft, daß ihr Wert bei einer proportionalen Veränderung der Größe aller Einheiten konstant bleibt. Damit wird unterstellt, daß wirtschaftliches Wachstum bei konstanter Zahl proportional wachsender Einheiten konzentrationsneutral ist. Diese Unterstellung entspricht aber nicht der These, daß ein funktionierender Wettbewerb bei Ausdehnung des Marktes neue Unternehmen auf den Plan ruft.

Prof. Dr. Gideon *Rosenbluth* (Kingston):

1. The first point I want to make causes me some embarrassment. There is a good deal of discussion in the background material about *"Herfindahl's Index"*. Actually, it is a mistake to ascribe this index to Herfindahl, and I believe my paper on measures of concentration, published in 1955, is the source of this mistake. I discovered later that

[15] Vgl. P. E. *Hart* and J. S. *Prais:* The Analysis of Business Concentration: A Statistical Approach, „J. Roy. Stat. Soc.", Series A, Vol. 119 (1956), p. 160.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

the man who first proposed this index was *Albert O. Hirschman* in his book "National Power and the Structure of Foreign Trade", published by the University of California Press in 1945. *Hirschman* actually proposed the square root of what I called *Herfindahl's* index, since this gives a more even distribution of values. He has a very good discussion of this index in his appendix (pp. 157—62) where he also discusses the difference between inequality and concentration. He uses the index to study the concentration of a country's imports and exports by countries of origin and destination.

2. In some recent studies the authors have used indexes of inequality ("relative concentration") when an index of concentration ("absolute concentration") would have been more relevant (e. g. *Lintner* and *Butters, Hart* and *Prais*). They have argued, in part, that the indexes of inequality are better summaries of the size distribution, since each item is explicitly taken into account, and that the contributions of different subgroups of firms (e. g. "births", "deaths") to concentration can be easily measured when an index such as the variance of logarithms is used. But the index which, I suppose, we should now call *Hirschman's* has the same advantages, and it has the additional advantage that it is an index of "absolute" concentration. When an industry is divided into subgroups of firms, the H-index of the industry is equal to the sum of the H-indexes of the subgroups, each weighted by the square of the relative size of the subgroup concerned. A simple variant of this rule holds when one subgroup is subtracted from another, as when the effect of "deaths" is discussed. The index is particularly convenient for the analysis of mergers. A merger of two firms with sizes x and y respectively, firm size being measured as a proportion of industry size, raises the H-index by an amount of 2xy. The very interesting analysis by *Hart* and *Prais* of the trend in concentration in Britain would have been more relevant to the sort of question economists generally ask if something like the H-index had been used instead of the variance of logarithms.

3. It is not difficult to invent other measures of "absolute" concentration that take each item in the size distribution explicitly into account and are more sensitive to changes in the distribution than the usual "concentration ratios". One such measure that may be of some use has been proposed by the writer. It is related to Mr. *Blair's* "concentrations curve"[16]. Let A = the area *above* the concentration curve, i. e. the area between the concentration curve and a horizontal line drawn at a level of "100 %" on the vertical scale. Then our proposed

[16] For a description and diagram of this curve see Hans *Kellerer:* „Zur Statistischen Messung der Konzentration", in H. *Arndt* (editor), „Die Konzentration in der Wirtschaft" (Berlin, 1960), Bd. I, S. 44.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

index I is equal to $\frac{1}{2A}$. A can be computed as follows: consider the firms to be ranked in order of size, starting with the largest. Size is measured as a proportion of industry size. Then $A = \sum_{i=1}^{n} (i \cdot x_i) - 1/2$; where x_i ist the size of the "i th" firm (measured as a proportion of industry size) and n is the number of firms.

4. This index resembles the H-index in that it has a value of unity when "absolute" concentration is highest, i. e. when there is only one firm, and is equal to $\frac{1}{n}$ when "absolute" concentration is as low as it can get with n firms, i. e. when all firms are of the same size. The derivation of the index suggests, of course that it is related to the *Gini* ratio of inequality or "relative" concentration[17]. This relation is analogous to that between the *Hirschman* index and the coefficient of variation. The reader may wonder why we cannot base an index of absolute concentration on the area *under* the concentration curve, following the analogy of the relation between the *Gini* ratio and the *Lorenz* curve. The reason is that (for a given degree of inequality) the area under the concentration curve, (like the area above the concentration curve) increases with n, the number of firms, and some reflection will indicate that this circumstance makes it impossible to base a measure of absolute concentration on it.

5. The index we propose here has the advantage that its significance is more easily grasped by the layman than that of the H-index. It is related in an obvious way to the concentration curve, and the latter has been used successfully in explaining concentration to political leaders and the public in the United States.

Both this index and the H-index make use of a weighted sum of firm sizes, the large firms getting the larger weights. The H-index uses the firm sizes themselves as weights, while our index uses the ranks of the firms (now considered as ranked in order of size with the *smallest* first) as weights[18]. In view of the skewness of the typical firm size distribution the H-index tends to give a much higher weighting to the largest firms than the index I, and to be very insensitive to changes in the tail end of the concentration curve. Our index would seem to be more sensitive to changes in the tail of the curve, and this may be an advantage, particularly if the role of smaller firms as sources of "potential competition" is recognised.

On the other hand, the H-index is far more convenient to use when analyzing the components of a change in concentration (e. g. "births",

[17] The relation is $I = \frac{1}{n}\left(\frac{1}{1-G}\right)$ where I is our index, n is the number of firms, and G is the Gini ratio. For an account of the latter see *Kellerer, op. cit.* p. 48.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

"deaths", "mergers", etc.) and when using the techniques of statistical analysis for the testing of hypotheses. As with all ranking devices, it is awkward to partition the I-index or to develop its sampling distribution.

6. It must be emphasized that what is a "good" index can only be ascertained by using the indexes in analytical studies in which business behaviour is examined in relation to concentration and other relevant variables. Economic theory does suggest the relevance of some measure of "absolute" concentration as a variable "explaining" business behaviour, but our theory is not sufficiently "refined" to enable us to deduce that one measure of absolute concentration is better or worse than another, within rather wide limits.

Schlußbemerkungen des Diskussionsleiters
Prof. Dr. Jürg Niehans (Zürich):

Das Ergebnis unseres Gesprächs darf ich etwa folgendermaßen zusammenfassen: Zunächst einmal stellten wir fest, daß das Messungsverfahren wesentlich von den *Zielsetzungen* bedingt ist, die für unsere Messungen gelten. Dabei scheint die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs einerseits, die soziale und politische Struktur der Gesamtwirtschaft andererseits im Vordergrund zu stehen. Wir sind auch einig darüber, daß je nach dem Zweck verschiedenartige Ziffern zu verwenden sind. Beispiele dafür wurden genannt.

Über das *statistische Ausgangsmaterial* haben wir im wesentlichen festgestellt, daß unsere Kenntnisse noch sehr unvollkommen sind, daß wir mit dem vorhandenen Material gewiß fruchtbare Ergebnisse erzielen können, daß wir aber noch wenig darüber wissen, wie Märkte und Wirtschaftseinheiten im einzelnen zu umschreiben sind.

Vielleicht können wir auch in bezug auf den letzten Beratungsgegenstand, die *Meßziffern,* einige Punkte festhalten, in denen Übereinstimmung besteht. Wir scheinen darüber einig zu sein, daß die relativen Konzentrationsmaße manche statistischen Vorteile versprechen. Außerdem zeigte sich, daß unter gewissen Voraussetzungen der Unterschied zwischen relativen und absoluten Meßziffern in der Tat wenig ins Gewicht fällt. Ich sage jedoch ausdrücklich „unter gewissen Voraussetzungen". Wir hatten allerdings mehr Leichtigkeit, den absoluten Ziffern ökonomischen Inhalt zu geben als den relativen. Wir scheinen auch darin einig zu sein, daß in recht vielen Fällen absolute Konzen-

---

[18] The area A is equal to $n + 1/2 - W$, where (using the notation of text above) $W = \sum_{i=1}^{n} (n+1-i)\, x_i$.
W is thus the weighted sum of relative firms sizes, each multiplied by its rank, the *smallest* firm having rank 1.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

trationsziffern neben den relativen immerhin relevant sind, daß wir nicht auf sie verzichten können. Aber die Einheit der Meinungen scheint noch weiterzugehen, und zwar in mehr technischer Hinsicht, indem wir darin übereinstimmen, daß die relativen Meßziffern in erheblichem Maße Veränderungen in der Anzahl der Unternehmungen widerspiegeln und daß wir das bei ihnen in Kauf nehmen müssen. Wir sind offenbar ferner darin einig, daß die relativen Meßziffern kaum gebraucht werden können, wo die Zahl der Einheiten klein ist, nämlich zu klein vom Standpunkt der log-normalen Verteilung.

Nun, insbesondere die letzten Punkte sind solche, über die wir vor dieser Unterhaltung noch nicht unbedingt hätten Einigkeit erwarten können, jedenfalls nicht von allen Seiten. Wenn ich damit die Entwicklung der Verhandlungen nicht allzu optimistisch wiedergegeben habe, so darf ich deshalb glauben, daß alle Teilnehmer eine gewisse Entschädigung für die Mühe und Arbeit, der sie sich unterzogen haben, mit nach Hause nehmen können.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Verzeichnis der Redner

Achinger, H., 215, 237
Adelman, M. A., 369
Baade, F., 51
Bayer, H., 137
Beckerath, E. v., 215, 248
Blair, J. M., 371
Bombach, G., 200
Brandt, K., 250, 265, 374
Cobler, H., 235
Endres, W., 281
Engelhardt, W., 149, 338
Fechner, E., 54
Föhl, C., 61, 98, 110, 113, 156, 209, 240, 301
Friedrichs, G., 107, 259
Fritsch, B., 204
Fürst, G., 377
Gadolin, A. v., 44
Giersch, H., 152, 359
Goetz, R., 134
Guth, H., 380
Jochimsen, R., 142
Jöhr, W. A., 48
Haller, H., 205, 288, 318
Hart, P. E., 382
Hax, K., 61, 112, 156, 192, 209, 281, 332, 362
Henzler, R., 321, 346
Heuss, E., 151
Horn, A., 361
Hruschka, E., 282, 336
Huppert, W., 263
Kellner, W., 99
Koberstein, G., 286, 333
Köhler, H. W., 261
König, H., 384
Krelle, W., 45, 258
Krengel, R., 103, 207
Lenel, H. O., 55, 102, 257, 335
Linhardt, H., 341
Meinhold, H., 144
Mertens, P., 150
Müller, J. H., 117, 153, 312
Neumark, F., 9, 47, 53, 60, 243, 249
Niehans, J., 367, 387, 394
Oberhauser, A., 310
Ollenburg, G., 388
Opitz, R., 236
Ottel, F., 146, 344
Pahlke, J., 192
Pohmer, D., 314
Rimarski, G., 284
Ritschl, H., 313
Röper, B., 144, 209, 363
Rosenbluth, G., 391
Rüstow, H.-J., 264, 308
Salin, E., 16, 56, 208
Silcher, F., 140
Sohn, K. H., 304
Vellguth, H. K., 104
Vogel, O., 148
Wessels, Th., 117, 134, 147, 155, 348, 365
Willeke, R., 139
Wittmann, W., 267, 287
Woll, A., 307
Wysocki, K. v., 337
Zeitel, G., 197

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44178-5 | Generated on 2025-07-29 00:37:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/