

Unterrichtung durch die Bundesregierung

Elftes Hauptgutachten der Monopolkommission 1994/1995

Vorwort

Am Ende des elften Berichtszeitraums hat sich die personelle Besetzung der Monopolkommission geändert. Das Kommissionsmitglied Herion schied mit Ablauf seiner Amtszeit am 30. Juni 1996 aus der Monopolkommission aus. An seine Stelle berief der Bundespräsident das Mitglied Heinz Greiffenberger, Alleinvorstand der Greiffenberger Aktiengesellschaft, Marktredwitz. Die Kommissionsmitglieder Elke Weber-Braun und Wernhard Möschel wurden für eine neue Amtsperiode bis zum 30. Juni 2000 berufen. Die Amtszeit der Mitglieder Winfried Haastert und Carl Christian von Weizsäcker endet am 30. Juni 1998.

Die Monopolkommission war bei der Vorbereitung dieses Elften Hauptgutachtens erneut auf die Mitarbeit und den Beistand anderer Personen und Institutionen angewiesen. Ihrer Bitte um Mitwirkung ist in der Regel bereitwillig entsprochen worden. Die Monopolkommission dankt den im Gutachten genannten Sachverständigen, Behörden und Verbänden für ihre hilfreiche Unterstützung.

Der Präsident des Bundeskartellamtes, Herr Wolf, der Vizepräsident, Herr Held, sowie die zuständigen Beamten, insbesondere die Leiter der Beschlußabteilungen und der Grundsatzabteilung, haben der Monopolkommission sowie ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in mehreren Sitzungen und zahlreichen Einzelgesprächen Gelegenheit zur Erörterung wichtiger wettbewerbspolitischer Fragen gegeben. Dabei wurden vor allem Probleme bei der Anwendung des Rechts der Wettbewerbsbeschränkungen und die wirtschaftliche Entwicklung in verschiedenen wettbewerbspolitisch bedeutenden Wirtschaftsbereichen diskutiert. Die Stellungnahmen und Gespräche waren wichtig für die Meinungsbildung der Monopolkommission.

Die Verantwortung für ihre Ausführungen in diesem Gutachten trägt die Monopolkommission allein.

Das Statistische Bundesamt hat in Sonderaufbereitungen amtlich erhobener Daten die konzentrationsstatistischen Untersuchungen der Monopolkommission entscheidend gefördert. Der Präsident des Statistischen Bundesamtes, Herr Merk, und die zuständigen Beamten haben die Berichterstattung zu Stand und Entwicklung der Unternehmenskonzentration im Produzierenden Gewerbe und im Handel unterstützt und wertvolle Hinweise zur Nutzung der amtlichen Statistik gegeben.

Wesentliche Vorarbeiten für dieses Gutachten wurden von allen wissenschaftlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Monopolkommission geleistet. Während der Vorbereitung des Gutachtens waren Herr Greiffenberg als Generalsekretär, Frau Grundspieß, Frau Pannes-Welter, Frau Paulus, Frau Scholl sowie Herr Feuerstack und Herr Holthoff-Frank für die Monopolkommission tätig. Der Geschäftsstelle gehören außerdem Frau Lohnert, Frau Möller, Frau Wientgen und Herr Abram sowie zeitweise Frau Frings an. Die Monopolkommission dankt allen ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die kollegiale und verantwortungsvolle Zusammenarbeit, die insbesondere in den letzten Monaten über die Erfüllung ihrer Dienstpflichten weit hinausgegangen ist.

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

Die Monopolkommission legt ihr Zweijahresgutachten wiederum in zwei Bänden vor. Sie trägt damit dem unterschiedlichen Interesse an den einzelnen Teilen des Gutachtens Rechnung. Die verschiedenen Textteile, insbesondere aber der umfangreiche Teil mit den Konzentrationstabellen, wenden sich jeweils an andere Benutzerkreise bei den in- und ausländischen Interessenten aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Verwaltung.

Köln, den 30. Juni 1996

C. C. von Weizsäcker

W. Haastert

W. Herion

W. Möschel

E. Weber-Braun

Inhaltsverzeichnis

| | Seite |
|---|-------|
| Einführung | 16 |
| <i>A. Der Auftrag und seine Durchführung</i> | 16 |
| 1. Der Auftrag der Monopolkommission | 16 |
| 2. Die Durchführung des Auftrags | 17 |
| <i>B. Empfehlungen der Monopolkommission zur Reform der amtlichen Unternehmensstatistik durch Öffnung für externe Quellen</i> | 19 |
| 1. Problemstellung, Begründung, Lösung | 19 |
| 2. Öffentliches Interesse im Kontext des Europäischen Binnenmarktes | 20 |
| 3. Geringe Belastung des öffentlichen Haushalts | 21 |
| 4. Keine Belastung der Wirtschaft durch Nutzung vorhandener Unternehmensdateien | 22 |
| 5. Statistisches Verfahren | 23 |
| 6. Bestehende und zu ändernde Rechtslage | 23 |
| <i>C. Liberalisierung in Ausnahmebereichen mit Netzstruktur</i> | 24 |
| 1. Schienenverkehr | 25 |
| 2. Telekommunikation | 26 |
| 3. Energiewirtschaft | 29 |
| <i>D. Stand und Perspektiven des Wettbewerbs in der Entsorgungswirtschaft</i> .. | 30 |
| 1. Aktuelle Entwicklungen | 30 |
| 2. Kreislaufwirtschafts- und Abfallgesetz | 31 |
| 3. Entwurf für eine Novellierung der Verpackungsverordnung | 32 |
| 4. Regulierung der Produktverantwortung versus Selbstverpflichtungen der Wirtschaft | 34 |
| 4.1 Sachstand | 34 |
| 4.2 Zur Ordnungskonformität von Selbstverpflichtungen | 35 |
| 5. Konzentration und Kartelle in der Entsorgungswirtschaft | 35 |
| <i>E. Privatisierungspolitik bei Bund, Ländern und Gemeinden</i> | 37 |
| <i>F. Ladenschluß- und Rabattgesetz – Die Deregulierungspolitik bleibt unzureichend</i> | 41 |
| <i>G. Subventionsbegrenzungsgesetz</i> | 44 |
| 1. Zum Subventionsbegriff | 44 |
| 2. Zu den wirtschaftlichen Wirkungen | 45 |
| 3. Optionen einer Begrenzung | 46 |
| 4. Zum „Ob“ eines Subventionsbegrenzungsgesetzes | 46 |
| 5. Zum „Wie“ eines Subventionsbegrenzungsgesetzes | 47 |
| 5.1 Verfassungslösung | 47 |
| 5.2 Einfaches Gesetz | 47 |
| 5.2.1 Zum Subventionsbegriff | 47 |

| | Seite |
|---|-----------|
| 5.2.2 Rechtfertigungsmöglichkeiten | 47 |
| 5.2.3 Flankierende Regelungen | 47 |
| 5.2.4 Konkurrentenklage | 47 |
| <i>H. Zusammenfassung der Ergebnisse</i> | 47 |
| 1. Stand und Entwicklung der Konzentration im Produzierenden Gewerbe nach Anbietern, Unternehmen und Konzernen | 47 |
| 2. Stand und Entwicklung der Konzentration im Handel nach Unternehmen, Konzernen und Unternehmensgruppen | 51 |
| 3. Stand und Entwicklung der Konzentration von Großunternehmen (aggregierte Konzentration) | 55 |
| 4. Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen und Zusammenschlußkontrolle | 58 |
| 4.1 Mißbrauchsaufsicht | 58 |
| 4.2 Zusammenschlußkontrolle | 60 |
| 4.3 Europäische Fusionskontrolle | 63 |
| 5. Ordnungspolitische Probleme im Medienbereich – Rundfunk und Multimedia | 66 |
| 6. Novellierung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen | 70 |
| KAPITEL I | |
| Stand und Entwicklung der Konzentration im Produzierenden Gewerbe nach Anbietern, Unternehmen und Konzernen | 75 |
| 1. <i>Konzeptionelle und methodische Erläuterungen der Konzentrationsstatistik im Produzierenden Gewerbe</i> | 75 |
| 2. <i>Stand und Entwicklung der Konzentration der Unternehmen und Anbieter im Produzierenden Gewerbe nach Daten des Statistischen Bundesamtes</i> | 78 |
| 2.1 Methodische Erläuterungen und Beschreibung der Datenbasis zur Erfassung der Unternehmens- und Angebotskonzentration .. | 78 |
| 2.1.1 Methodische Erläuterungen zur Erfassung der Unternehmens- und Angebotskonzentration | 78 |
| 2.1.2 Beschreibung der Datenbasis zur Erfassung der Unternehmens- und Angebotskonzentration | 79 |
| 2.2 Stand und Entwicklung der Unternehmens- und Angebotskonzentration im Produzierenden Gewerbe | 82 |
| 2.2.1 Stand der Unternehmens- und Angebotskonzentration 1993 | 82 |
| 2.2.2 Entwicklung der Unternehmens- und Angebotskonzentration bis 1993 | 83 |
| 2.3 Schlußfolgerungen | 114 |
| 3. <i>Stand und Entwicklung der Konzentration der Konzerne im Produzierenden Gewerbe 1972 bis 1992 nach Daten des Verbandes der Vereine Creditreform und des Verlages Hoppenstedt</i> | 114 |
| 3.1 Methodische Erläuterungen und Beschreibung der Datenbasis .. | 114 |
| 3.2 Stand und Entwicklung der Konzentration der Konzerne im Produzierenden Gewerbe insgesamt | 116 |
| 3.2.1 Stand der Konzentration der Konzerne im Produzierenden Gewerbe 1992 | 116 |
| 3.2.2 Entwicklung der Konzentration der Konzerne im Produzierenden Gewerbe 1972 bis 1992 | 127 |
| 3.3 Stand der Konzentration der Konzerne im Produzierenden Gewerbe nach Wirtschaftsbereichen 1995 (Modellrechnung) | 135 |
| 3.4 Schlußfolgerungen | 143 |

| | Seite |
|--|-------|
| 4. <i>Empfehlungen der Monopolkommission zur Reform der amtlichen Statistik durch Öffnung für externe Datenquellen</i> | 144 |
| 4.1 Konzeption und Methodik des statistischen Verfahrens | 144 |
| 4.1.1 Statistisches Verfahren | 144 |
| 4.1.2 Kosten einer Pilot- oder Machbarkeitsstudie | 145 |
| 4.1.3 Kurz-, mittel- und langfristige Lösung: Sonderaufbereitung und Bundesstatistik | 145 |
| 4.1.4 Methodische und verfahrenstechnische Einzelfragen | 145 |
| 4.2 Bestehende und zu ändernde Rechtslage | 149 |
| 4.2.1 Sofortmaßnahme: Pilot- oder Machbarkeitsstudie | 149 |
| 4.2.2 Kurzfristige Lösung: Zusatz- und Sonderaufbereitungen (§ 3 Abs. 1 Nr. 2 b BStatG) | 150 |
| 4.2.3 Mittelfristige Lösung: Regelmäßige Aufbereitungen von Bundesstatistiken | 152 |
| 4.2.4 Langfristige Lösung: Konzernstatistik | 153 |

KAPITEL II

| | |
|---|-----|
| Stand und Entwicklung der Unternehmens- und Konzernkonzentration im Handel | 154 |
| 1. <i>Konzeptionelle Grundlagen</i> | 154 |
| 2. <i>Stand der Konzentration der Unternehmen im Handel und Gastgewerbe 1992 nach Daten des Statistischen Bundesamtes</i> | 155 |
| 2.1 Methodische Grundlagen | 155 |
| 2.2 Stand der Unternehmenskonzentration 1992 | 158 |
| 3. <i>Stand der Konzentration der Konzerne, Unternehmensgruppen und Unternehmen im Lebensmittelhandel 1993 und Entwicklung der Konzentration 1973 bis 1993 nach Daten der M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme</i> | 174 |
| 3.1 Methodische Grundlagen | 174 |
| 3.2 Stand der Konzentration der Konzerne, Unternehmensgruppen und Unternehmen im Lebensmittelhandel 1993 | 176 |
| 3.3 Entwicklung der Konzerne, Unternehmensgruppen und Unternehmen im Lebensmittelhandel 1973 bis 1993 | 195 |
| 3.3.1 Allgemeine Entwicklung der Umsätze im Lebensmittelhandel .. | 195 |
| 3.3.2 Entwicklung der Konzentration im Lebensmittelhandel 1973 bis 1993 | 199 |
| 4. <i>Schlußfolgerungen</i> | 204 |

KAPITEL III

| | |
|--|-----|
| Stand und Entwicklung der Konzentration von Großunternehmen (aggregierte Konzentration) | 207 |
| 1. <i>Die Messung der aggregierten Unternehmenskonzentration</i> | 207 |
| 1.1 Fortschreibung der Unternehmensstatistik auf das Jahr 1994 ... | 207 |
| 1.2 Methodische Vorbemerkungen | 207 |

| | Seite |
|---|-------|
| 2. <i>Die nach dem Geschäftsvolumenmerkmal größten Unternehmen 1992 und 1994 in den verschiedenen Bereichen</i> | 211 |
| 2.1 Industrie | 212 |
| 2.1.1 Die Entwicklung der nach Umsatz hundert größten deutschen Industrieunternehmen | 212 |
| 2.1.2 Die größten deutschen Industrieunternehmen im europäischen Vergleich | 220 |
| 2.2 Handel | 221 |
| 2.2.1 Die Entwicklung der nach Umsatz zwanzig größten deutschen Handelsunternehmen | 224 |
| 2.2.2 Die größten deutschen Handelsunternehmen im europäischen Vergleich | 226 |
| 2.2.3 Einkaufszusammenschlüsse und Kooperationen | 227 |
| 2.3 Kreditgewerbe | 228 |
| 2.3.1 Die Entwicklung der nach Bilanzsumme zehn größten deutschen Kreditinstitute | 228 |
| 2.3.2 Die größten Kreditinstitute im europäischen Vergleich | 230 |
| 2.4 Versicherungsgewerbe | 230 |
| 2.4.1 Die Entwicklung der nach Beiträgen zehn größten deutschen Versicherungsunternehmen | 230 |
| 2.4.2 Die größten deutschen Versicherungsunternehmen im europäischen Vergleich | 232 |
| 2.5 Verkehr und Dienstleistungen | 233 |
| 2.5.1 Die Entwicklung der nach Umsatz zehn größten deutschen Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen | 233 |
| 2.5.2 Die größten deutschen Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen im europäischen Vergleich | 235 |
| 3. <i>Die nach Wertschöpfung hundert größten Unternehmen 1992 und 1994</i> .. | 236 |
| 3.1 Methodische Vorbemerkungen | 236 |
| 3.2 Im Berichtszeitraum eingetretene Veränderungen | 238 |
| 3.3 Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der „100 Größten“ | 246 |
| 3.3.1 Wertschöpfung | 246 |
| 3.3.2 Umsatz | 248 |
| 3.3.3 Beschäftigte | 250 |
| 3.3.4 Sachanlagen | 252 |
| 3.3.5 Cash-flow | 254 |
| 3.4 Rechtsformen der „100 Größten“ | 256 |
| 4. <i>Verflechtungen der „100 Größten“</i> | 257 |
| 4.1 Anteilsbesitz an den „100 Größten“ | 257 |
| 4.1.1 Methodische Vorbemerkungen | 257 |
| 4.1.2 Beteiligungen aus dem Kreis der „100 Größten“ | 264 |
| 4.1.3 Zusammenfassende Betrachtung aller Anteilseigner an den „100 Größten“ | 267 |
| 4.2 Kooperationen im Rahmen von Gemeinschaftsunternehmen | 274 |
| 4.2.1 Methodische Vorbemerkungen und allgemeine Angaben zu den ermittelten Gemeinschaftsunternehmen | 274 |
| 4.2.2 Verflechtungen der „100 Größten“ über Gemeinschaftsunternehmen | 275 |

| | Seite |
|---|-------|
| 4.3 Personelle Verflechtungen | 282 |
| 4.3.1 Methodische Vorbemerkungen | 282 |
| 4.3.2 Darstellung der personellen Verflechtungen zwischen den „100 Größten“ | 283 |
| 5. Die Beteiligung der „100 Größten“ an den dem Bundeskartellamt ange- zeigten Unternehmenszusammenschlüssen | 292 |

KAPITEL IV

| | |
|--|-----|
| Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen und Zusam- menschußkontrolle | 295 |
| 1. <i>Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen</i> | 295 |
| 1.1 Die Entwicklung der Mißbrauchsaufsicht in der Amtspraxis | 295 |
| 1.2 Preismißbrauch in der Versorgungswirtschaft | 296 |
| 1.3 Behinderungsmißbräuche | 297 |
| 1.3.1 Zusammenarbeit mit dem Computer-Reservierungssystem SABRE | 297 |
| 1.3.2 Behinderung des Marktzugangs für re- und parallelimportierte Arzneimittel | 298 |
| 1.3.3 Behinderungsmißbräuche in der leitungsgebundenen Energie- wirtschaft | 299 |
| 2. <i>Zusammenschlußkontrolle</i> | 303 |
| 2.1 Angezeigte Zusammenschlüsse und Untersagungen | 303 |
| 2.2 Zusammenschlußtatbestand | 305 |
| 2.2.1 Die Bedeutung der Zusammenschlußtatbestände in der Fusions- kontrolle | 305 |
| 2.2.2 Anwendungsschwerpunkte des § 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB | 305 |
| 2.2.3 Gesellschaftsrechtliche Beteiligung von Vorlieferanten an Ab- nehmern | 307 |
| 2.3 Wettbewerbliche Einheit | 308 |
| 2.4 Marktbeherrschung | 310 |
| 2.4.1 Marktbeherrschung auf dem Markt für Baugroßprojekte | 310 |
| 2.4.2 Anwendung der qualifizierten Oligopolvermutung | 313 |
| 2.4.3 Marktbeherrschung auf den Energiemärkten vor dem Hinter- grund der nationalen und europäischen Reformvorhaben | 315 |
| 2.5 Zusagenpraxis | 316 |
| 2.5.1 Restruktive Anwendung der Zusagenregelung im Berichtszeit- raum | 316 |
| 2.5.2 Treuhändermodelle als Alternative zu Zusagenverträgen | 317 |
| 2.6 Entflechtungsverfahren „Panorama-Anzeigenblätter“ | 329 |
| 2.7 Fusionskontrolle im Handel | 330 |
| 3. <i>Europäische Fusionskontrolle</i> | 334 |
| 3.1 Zusammenschlußtatbestand | 336 |
| 3.2 Marktbeherrschung | 339 |
| 3.2.1 Einzelmarktbeherrschung | 339 |
| 3.2.2 Oligopolistische Marktbeherrschung | 341 |
| 3.3 Kausalität | 342 |
| 3.4 Änderungsverpflichtungen gemäß Artikel 8 Abs. 2 FKVO | 343 |
| 3.5 Verweisungsverfahren gemäß Artikel 9 FKVO | 345 |
| 3.6 Fortentwicklung der europäischen Fusionskontrolle | 346 |

| | Seite |
|--|------------|
| 3.6.1 Aufgreifschwellen | 346 |
| 3.6.2 Mehrfachanmeldungen | 346 |
| 3.6.3 Institutionelle Entwicklung | 347 |
| KAPITEL V | |
| Ordnungspolitische Probleme im Medienbereich – Rundfunk und Multi- media | 348 |
| 1. <i>Einleitung</i> | 348 |
| 2. <i>Das Zusammenwachsen der Medien zu Multimedia</i> | 349 |
| 2.1 Begriffliche Einordnung | 349 |
| 2.2 Medientechnische Entwicklungen | 349 |
| 2.3 Konvergenz der Medien | 350 |
| 2.4 Zwischenergebnis | 351 |
| 3. <i>Strukturbedingungen und Regelungsbedarf in den relevanten Teilberei- chen des Multimedia-Sektors</i> | 351 |
| 3.1 Gesamtwirtschaftliche Entwicklungsperspektiven von Multimedia | 351 |
| 3.2 Digitales Fernsehen | 354 |
| 3.2.1 Standardisierung der Datenübertragung | 355 |
| 3.2.2 Konkurrierende Decoder-Systeme | 356 |
| 3.2.3 Satellitenkapazitäten | 358 |
| 3.2.4 Kabelnetzzugang | 359 |
| 3.3 Digitales Radio | 360 |
| 3.3.1 Satellitenübertragung | 360 |
| 3.3.2 Terrestrische Übertragung | 361 |
| 3.3.3 Neue Angebotsformen | 363 |
| 3.4 Online-Dienste | 364 |
| 3.4.1 Nutzungsmerkmale | 364 |
| 3.4.2 Kommerzielle Anbieter | 365 |
| 3.4.3 Wettbewerbshemmnisse | 366 |
| 3.4.4 Staatliche Kontrolle | 367 |
| 3.5 Offline-Angebote | 368 |
| 4. <i>Ordnungspolitischer Handlungsbedarf</i> | 369 |
| 4.1 Veränderungen der bestehenden Rundfunkordnung | 369 |
| 4.1.1 Kompetenzabgrenzung | 369 |
| 4.1.2 Begründung des Schutzzwecks der Rundfunkregulierung | 370 |
| 4.1.3 Eingreifkriterien zur Sicherung der Meinungsvielfalt | 372 |
| 4.1.4 Zukunftsperspektiven der Rundfunkordnung | 374 |
| 4.1.5 Kartellrechtlich relevante Besonderheiten der Rundfunkmärkte .. | 375 |
| 4.2 Künftige Rolle des öffentlich-rechtlichen Rundfunks | 376 |
| 4.2.1 Umfang des Angebots | 376 |
| 4.2.2 Finanzierung | 378 |
| 5. <i>Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen im Medienbereich</i> | 379 |
| 6. <i>Entwicklungen der europäischen Medienpolitik</i> | 381 |
| 6.1 Zur geplanten Novellierung der Richtlinie „Fernsehen ohne Grenzen“ | 381 |
| 6.2 Multimedia vor dem Hintergrund europäischer Ordnungspolitik im Mediensektor | 382 |
| 7. <i>Zusammenfassung der Feststellungen und Empfehlungen</i> | 385 |

| | Seite |
|--|-------|
| KAPITEL VI | |
| Novellierung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen | 388 |
| 1. <i>Einführung</i> | 388 |
| 2. <i>Anpassung des deutschen an das europäische Wettbewerbsrecht</i> | 389 |
| 2.1 Harmonisierungsgegenstand | 389 |
| 2.1.1 Strukturen | 389 |
| 2.1.2 Gesetzesdetails | 390 |
| 2.1.3 Rechtsauslegung und -anwendung | 391 |
| 2.1.4 Zwischenergebnis | 392 |
| 2.2 Harmonisierungsbedarf | 392 |
| 2.2.1 Referenzmodell Europa | 392 |
| 2.2.1.1 Defizite des europäischen Wettbewerbsrechts | 392 |
| 2.2.1.2 Reformbestrebungen auf europäischer Ebene | 393 |
| 2.2.1.3 Auslegungsunterschiede | 393 |
| 2.2.2 Level playing field | 393 |
| 2.2.3 Inländerdiskriminierung | 394 |
| 2.2.4 Sicherung des Standortes Deutschland | 395 |
| 2.2.5 Ersparnis von Transaktionskosten | 395 |
| 2.2.6 Integrationspolitische Komponente | 395 |
| 2.2.7 Rechtssicherheit | 396 |
| 2.2.8 Zwischenergebnis | 396 |
| 3. <i>Novellierung des GWB im übrigen</i> | 397 |
| 3.1 Das Kartellverbot | 397 |
| 3.1.1 Trennung zwischen horizontalen und vertikalen Wettbewerbs- beschränkungen | 397 |
| 3.1.2 Ausgestaltung des § 1 GWB als Verbotstatbestand | 398 |
| 3.1.3 Zusammenfassung von Verträgen, Beschlüssen und abgestimm- ten Verhaltensweisen in § 1 GWB | 399 |
| 3.1.4 Verhältnis von Vertrag und Wettbewerbsbeschränkung | 399 |
| 3.2 Die Ausnahmen vom Kartellverbot | 399 |
| 3.2.1 Kasuistik versus Generalklausel | 399 |
| 3.2.2 Gruppenfreistellungsverordnungen | 401 |
| 3.2.3 Überarbeitung der bestehenden Kasuistik | 401 |
| 3.2.3.1 Konditionenkartelle gemäß § 2 GWB | 401 |
| 3.2.3.2 Rabattkartelle gemäß § 3 GWB | 402 |
| 3.2.3.3 Strukturkrisenkartelle gemäß § 4 GWB | 402 |
| 3.2.3.4 Einkaufskooperationen gemäß § 5 c GWB | 402 |
| 3.2.3.5 Ausfuhrkartelle gemäß § 6 GWB | 402 |
| 3.2.3.6 Einfuhrkartelle gemäß § 7 GWB | 403 |
| 3.2.3.7 Ministerkartelle gemäß § 8 GWB | 403 |
| 3.2.4 Freistellungsverfahren | 403 |
| 3.3 Sonstige wettbewerbsbeschränkende Verträge | 404 |
| 3.3.1 Preisbindungsverbot gemäß § 15 GWB | 404 |
| 3.3.2 Preisbindungen bei Verlagserzeugnissen gemäß §§ 16, 17 GWB . | 404 |
| 3.3.3 Lizenzverträge bei gewerblichen Schutzrechten gemäß §§ 20, 21 GWB | 405 |
| 3.4 Mißbrauch, Diskriminierung und sonstiges wettbewerbsbe- schränkendes Verhalten | 405 |

| | Seite | |
|---------------------------------|---|-----|
| 3.4.1 | Verbotsprinzip | 405 |
| 3.4.2 | Marktbeherrschungsdefinitionen gemäß § 22 Abs. 1, 2 GWB . . . | 405 |
| 3.4.3 | Übernahme der Regelbeispiele des Artikels 86 EGV | 405 |
| 3.4.4 | Marktbeherrschungsvermutungen gemäß § 22 Abs. 3 GWB | 405 |
| 3.4.5 | Mißbrauchsaufsicht bei relativer Marktmacht gemäß § 26 Abs. 2 bis 4 GWB | 406 |
| 3.4.6 | Boykottverbot gemäß § 26 Abs. 1 GWB | 406 |
| 3.5 | Die Fusionskontrolle | 406 |
| 3.5.1 | Aufgreifkriterien | 406 |
| 3.5.1.1 | Zusammenschlußbegriff | 406 |
| 3.5.1.2 | Konzentrationsprivileg | 407 |
| 3.5.1.3 | Aufgreifschwelle und Prävention | 408 |
| 3.5.2 | Eingreifkriterien | 409 |
| 3.5.2.1 | Marktbeherrschungsvermutungen | 409 |
| 3.5.2.2 | Aktueller und potentieller Auslandswettbewerb | 409 |
| 3.5.2.3 | Entwicklung des technischen und wirtschaftlichen Fortschritts . . | 410 |
| 3.5.3 | Ministererlaubnis | 410 |
| 3.5.4 | Verfahren | 410 |
| 3.5.4.1 | Untersagungs- versus Genehmigungsverfahren | 410 |
| 3.5.4.2 | Zusagen | 411 |
| 3.5.4.3 | Rechtsschutz Dritter | 411 |
| 3.6 | Die Bereichsausnahmen ohne die §§ 103, 103 a GWB | 412 |
| 4. | <i>Kritik und Empfehlungen</i> | 412 |
| | | |
| Anhang | | 415 |
| A. | Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (Auszug: §§ 22 bis 24 c) in der Fassung der Bekanntmachung der Neufassung des Gesetzes ge- gen Wettbewerbsbeschränkungen vom 20. Februar 1990 (BGBl. I S. 235) . | 416 |
| B. | Untersagungen durch das Bundeskartellamt – Verfahrensstand Ende 1995 – | 423 |
| C. | Verfahren der Europäischen Fusionskontrolle – Verfahrensstand Ende 1995 – | 431 |
| D. | Veröffentlichungen von im Auftrag der Monopolkommission erstellten Gutachten | 453 |
| E. | Gutachten der Monopolkommission | 456 |
| | | |
| Verzeichnis der Tabellen | | |
| I.1: | Datenbasis der Monopolkommission für das Produzierende Gewerbe auf der Grundlage der amtlichen Statistik | 78 |
| I.2: | Konzentration der Unternehmen nach industriellen Hauptgruppen im Bergbau, im Verarbeitenden Gewerbe und im Baugewerbe | 84 |
| I.3: | Konzentration der Unternehmen nach industriellen Hauptgruppen im Bergbau, im Verarbeitenden Gewerbe und im Baugewerbe | 86 |
| I.4: | Konzentration der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsgrup- pen im Bergbau, im Verarbeitenden Gewerbe und im Baugewerbe – Deutschland einschließlich neue Bundesländer – | 89 |

| | Seite |
|--|-------|
| I.5: Konzentration der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsgruppen im Bergbau, im Verarbeitenden Gewerbe und im Baugewerbe – Deutschland ohne neue Bundesländer – | 97 |
| I.6: Der Konzentrationsgrad der Anbieter nach Güterbereichen der industriellen Hauptgruppen und Fertigteilbau im Hochbau | 107 |
| I.7: Entwicklung des Konzentrationsgrades im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe gemessen am Umsatzanteil der jeweils 3, 10 und 100 größten Unternehmen | 112 |
| I.8: Die Entwicklung der größten Konzerne und Unternehmen im Produzierenden Gewerbe gemessen am Umsatz | 118 |
| I.9: Die Entwicklung der Konzentrationsraten der jeweils 3, 6, 10, 25 und 100 größten Unternehmen und Konzerne im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe gemessen am Umsatz | 128 |
| I.10 Die Anzahl der in- und ausländischen Kapitalbeteiligungen der fünf größten Konzerne nach der Höhe der Kapitalbeteiligung | 137 |
| I.11: Die Häufigkeitsverteilung der Kapitalbeteiligungen der RWE AG und das Eigenkapital der Beteiligungsunternehmen nach Ländern | 138 |
| I.12: Die Häufigkeitsverteilung der Kapitalbeteiligungen der RWE AG und das Eigenkapital der inländischen Beteiligungsunternehmen nach Wirtschaftszweigen | 140 |
| II.1: Konzentration der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsbereichen im Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen und Gebrauchsgütern – WZ 50 bis 52, Abschn. G – und Gastgewerbe – WZ 55, Abschn. H – | 161 |
| II.2: Konzentration der Unternehmen nach dreistelligen Wirtschaftsbereichen im Kraftfahrzeughandel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen; Tankstellen – WZ 50, Abschn. G – | 163 |
| II.3: Konzentration der Unternehmen nach dreistelligen Wirtschaftsbereichen in der Handelsvermittlung und im Großhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen) – WZ 51, Abschn. G – | 165 |
| II.4: Konzentration der Unternehmen nach dreistelligen Wirtschaftsbereichen im Einzelhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern – WZ 52, Abschn. G – .. | 168 |
| II.5: Konzentration der Unternehmen nach dreistelligen Wirtschaftsbereichen im Gastgewerbe – WZ 55, Abschn. H – | 171 |
| II.6: Die größten Konzerne, Unternehmensgruppen, abhängigen und unabhängigen Unternehmen im Handel mit Lebensmitteln nach dem Umsatz in den Bereichen Food und Nonfood sowie im Groß- und Einzelhandel | 177 |
| II.7: Anzahl und Umsatz von Konzernen und Unternehmensgruppen gegenüber unabhängigen Unternehmen im Handel mit Lebensmitteln nach dem Sortiment und der Handelsstufe | 185 |
| II.8: Die größten Konzerne und Unternehmensgruppen im Handel mit Lebensmitteln nach dem Gesamtumsatz | 190 |
| II.9 Die Entwicklung des Umsatzes der Konzerne, Unternehmensgruppen und unabhängigen Unternehmen im Handel mit Lebensmitteln nach dem Sortiment und den Handelsstufen | 196 |
| II.10 Die Entwicklung des absoluten Konzentrationsgrades des Umsatzes der Konzerne, Unternehmensgruppen und unabhängigen Unternehmen im Handel mit Lebensmitteln nach den Handelsstufen und dem Sortiment | 200 |

| | Seite |
|---|-------|
| III.1: Die nach Umsatz hundert größten deutschen Industrieunternehmen im europäischen Vergleich 1992 und 1994 | 214 |
| III.2: Die nach Umsatz zwanzig größten deutschen Handelsunternehmen im europäischen Vergleich 1992 und 1994 | 222 |
| III.3: Die nach Bilanzsumme zehn größten deutschen Kreditinstitute im europäischen Vergleich 1992 und 1994 | 229 |
| III.4: Die nach Beiträgen zehn größten deutschen Versicherungsunternehmen im europäischen Vergleich 1992 und 1994 | 231 |
| III.5: Die nach Umsatz zehn größten deutschen Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen im europäischen Vergleich 1992 und 1994 | 234 |
| III.6: Die nach Wertschöpfung hundert größten Unternehmen 1992 und 1994 | 240 |
| III.7: Zehner-Ranggruppen der jeweils „100 Größten“ nach Anteil an der Wertschöpfung aller Unternehmen (bis 1992: alte Bundesländer) und nach Jahren | 247 |
| III.8: Die nach Wertschöpfung zehn größten Unternehmen 1970, 1992, und 1994 | 248 |
| III.9: Die nach Umsatz zehn größten Unternehmen 1994 | 249 |
| III.10: Die nach Beschäftigten zehn größten Unternehmen 1994 | 251 |
| III.11: Die nach Sachanlagen zehn größten Unternehmen 1994 | 253 |
| III.12: Die nach Cash-flow zehn größten Unternehmen 1994 | 255 |
| III.13: Rechtsformen der „100 Größten“ 1992 und 1994 | 256 |
| III.14: Kapitalverflechtungen zwischen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ 1992 und 1994 | 258 |
| III.15: Die häufigsten Anteilseigner der hundert größten Unternehmen 1992 und 1994 | 264 |
| III.16: Die Anteilseigner der hundert größten Unternehmen 1992 und 1994 nach Gruppen | 268 |
| III.17: Aufschlüsselung der hundert größten Unternehmen 1992 und 1994 nach Arten der Beteiligungsverhältnisse | 274 |
| III.18: Die Verflechtungen zwischen den hundert größten Unternehmen 1992 und 1994 über Gemeinschaftsunternehmen | 276 |
| III.19: Häufigkeit der Verflechtungen zwischen den hundert größten Unternehmen über Gemeinschaftsunternehmen 1992 und 1994 | 281 |
| III.20: Die personellen Verflechtungen zwischen den hundert größten Unternehmen 1992 und 1994 | 284 |
| III.21: Häufigkeit der personellen Verflechtungen zwischen den hundert größten Unternehmen über Mandatsträger in den Kontrollorganen 1992 und 1994 | 290 |
| III.22: Die personellen Verflechtungen zwischen den zehn größten Unternehmen 1970, 1992 und 1994 über Kontrollorgane | 291 |
| III.23: Aufschlüsselung der Mandatsträger in den Kontrollorganen der hundert größten Unternehmen 1992 und 1994 nach Gruppen | 292 |
| III.24: Die Beteiligung der „100 Größten“ 1994 an den dem Bundeskartellamt 1994/1995 angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen | 293 |
| III.25: Häufigkeit der Beteiligungen der Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ 1994 an Unternehmenszusammenschlüssen 1994/1995 nach Ranggruppen | 294 |

| | Seite |
|---|-------|
| IV.1: Übersicht über die Zahl der angezeigten vollzogenen Zusammenschlüsse und der vom Bundeskartellamt ausgesprochenen Untersagungen, gegliedert nach Berichtszeiträumen der Monopolkommission | 305 |
| IV.2: Art des Zusammenschlußtatbestandes der beim Bundeskartellamt angezeigten Unternehmenszusammenschlüsse | 305 |
| IV.3: Übersicht über die Erfüllung der Zusagen | 317 |
| IV.4: Die Zusagepraxis von 1975 bis 1995 | 318 |
| IV.5: Vollzogene Zusammenschlüsse im Lebensmittelhandel (Groß- und Einzelhandel) in der Bundesrepublik Deutschland 1994 und 1995 | 331 |
| V.1: Datenraten unterschiedlicher Qualitätsstufen bei digitaler Übertragung | 355 |
| V.2: Fernsehübertragungsbereich im Breitbandkabelnetz | 359 |
| V.3: DAB-Pilotprojekte in Deutschland | 362 |

Verzeichnis der Abbildungen

| | |
|---|-----|
| I.1: Die Anzahl der Unternehmen, der absolute und relative Konzentrationsgrad nach industriellen Hauptgruppen sowie dem Baugewerbe im Vergleich Deutschland ohne und einschließlich neue Bundesländer | 88 |
| I.2: Die Anzahl der Unternehmen und Anbieter sowie deren absoluter und relativer Konzentrationsgrad im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe insgesamt im Vergleich Deutschland ohne und einschließlich neue Bundesländer | 105 |
| I.3: Der absolute und der relative Konzentrationsgrad nach industriellen Hauptgruppen sowie dem Bergbau und dem Verarbeitenden Gewerbe im Vergleich zwischen Anbietern und Unternehmen | 106 |
| I.4: Der absolute und der relative Konzentrationsgrad der Unternehmen nach industriellen Hauptgruppen, dem Baugewerbe sowie dem Bergbau und dem Verarbeitenden Gewerbe im Vergleich Deutschland ohne und einschließlich neue Bundesländer | 108 |
| I.5: Der absolute und der relative Konzentrationsgrad nach industriellen Hauptgruppen sowie dem Bergbau und dem Verarbeitenden Gewerbe im Vergleich Deutschland ohne und einschließlich neue Bundesländer | 109 |
| I.6: Der absolute und der relative Konzentrationsgrad der Unternehmen nach industriellen Hauptgruppen, dem Baugewerbe sowie dem Bergbau und dem Verarbeitenden Gewerbe im Zeitvergleich der Berichtsjahre 1991 und 1993 | 110 |
| I.7: Der absolute und der relative Konzentrationsgrad der Anbieter nach industriellen Hauptgruppen sowie dem Bergbau und dem Verarbeitenden Gewerbe im Zeitvergleich der Berichtsjahre 1991 und 1993 ... | 111 |
| I.8: Entwicklung der Unternehmenskonzentration im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe gemessen am Umsatzanteil der jeweils 3, 10 und 100 größten Unternehmen | 113 |
| I.9: Die 25 größten Konzerne, Unternehmen und Anbieter im Produzierenden Gewerbe gemessen am Umsatz | 124 |
| I.10: Die Größenverteilungen und Konzentrationskurven der 25 größten Konzerne und Unternehmen im Produzierenden Gewerbe und im Handel gemessen am Umsatz | 126 |
| I.11: Die Entwicklung der Konzentrationsraten der jeweils 3, 6, 10, 25 und 100 größten Unternehmen (untere Grenzwerte) und Konzerne (obere Grenzwerte) im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe gemessen am Umsatz | 129 |

| | Seite |
|--|-------|
| I.12: Die Entwicklung der jeweils größten Konzerne und Unternehmen im Produzierenden Gewerbe gemessen am Umsatz | 130 |
| I.13: Die Entwicklung der Größenverteilungen und Konzentrationskurven der 25 größten Konzerne und Unternehmen im Produzierenden Gewerbe gemessen am Umsatz | 132 |
| I.14: Die Entwicklung der Konzentrationskurven der 73 größten Konzerne und Unternehmen im Produzierenden Gewerbe gemessen am Umsatz | 133 |
| I.15: Die Entwicklung der relativen Konzentrationsgrade der größten Konzerne und Unternehmen im Produzierenden Gewerbe gemessen am Umsatz | 134 |
| I.16: Die Anzahl der Kapitalbeteiligungen der RWE AG nach Wirtschaftszweigen und Ländern der Beteiligungsunternehmen | 139 |
| | |
| II.1: Unternehmen, Beschäftigte und Umsatz nach zweistelligen Wirtschaftsbereichen im Handel und Gastgewerbe – WZ 93, Abschn. G,H – | 159 |
| II.2: Absoluter und relativer Konzentrationsgrad gemessen am Umsatz nach zweistelligen Wirtschaftsbereichen im Handel und Gastgewerbe – WZ 93, Abschn. G,H – | 160 |
| II.3: Die Größenverteilung der zehn größten Unternehmensgruppen, Konzerne und Unternehmen im Handel nach dem Gesamtumsatz | 173 |
| II.4: Die Größenverteilung der größten Konzerne, Unternehmensgruppen und unabhängigen Unternehmen sowie der abhängigen und unabhängigen Unternehmen im Handel mit Lebensmitteln nach dem Gesamtumsatz | 187 |
| II.5: Die Größenverteilung der größten Konzerne, Unternehmensgruppen und unabhängigen Unternehmen sowie der abhängigen und unabhängigen Unternehmen im Handel mit Lebensmitteln nach dem Umsatz im Bereich Food | 188 |
| II.6: Die Größenverteilung der größten Konzerne, Unternehmensgruppen und unabhängigen Unternehmen sowie der abhängigen und unabhängigen Unternehmen im Handel mit Lebensmitteln nach dem Umsatz im Bereich Nonfood | 189 |
| II.7: Die Konzentrationskurven der hundert größten Konzerne, Unternehmensgruppen und unabhängigen Unternehmen im Handel mit Lebensmitteln sortiert nach dem Umsatz in den Bereichen Food und Nonfood | 191 |
| II.8: Die Konzentrationskurven der hundert größten Konzerne, Unternehmensgruppen und Unternehmen im Handel mit Lebensmitteln sortiert nach dem Umsatz in den Bereichen Food und Nonfood | 192 |
| II.9: Die Größenverteilung und Konzentrationskurven der zwölf größten Konzerne und Unternehmensgruppen im Handel mit Lebensmitteln nach dem Umsatz in den Bereichen Food und Nonfood | 193 |
| II.10: Die Größenverteilung der zwölf größten Konzerne und Unternehmensgruppen im Handel mit Lebensmitteln nach dem Umsatz in den Bereichen Food und Nonfood | 194 |
| II.11: Die Entwicklung des Umsatzes der Konzerne, Unternehmensgruppen und unabhängigen Unternehmen im Handel mit Lebensmitteln nach dem Sortiment und den Handelsstufen | 197 |
| II.12: Die Entwicklung der Umsatzanteile der Konzerne, Unternehmensgruppen und unabhängigen Unternehmen im Handel mit Lebensmitteln nach dem Sortiment und den Handelsstufen | 198 |
| II.13: Die Entwicklung der Größenverteilung und des Konzentrationsgrades der Konzerne, Unternehmensgruppen und unabhängigen Unternehmen im Handel mit Lebensmitteln nach dem Gesamtumsatz | 201 |

| | Seite |
|---|-------|
| II.14: Die Entwicklung der Größenverteilung und des Konzentrationsgrades der Konzerne, Unternehmensgruppen und unabhängigen Unternehmen im Handel mit Lebensmitteln nach dem Umsatz mit Food | 202 |
| II.15: Die Entwicklung der Größenverteilung und des Konzentrationsgrades der Konzerne, Unternehmensgruppen und unabhängigen Unternehmen im Handel mit Lebensmitteln nach dem Umsatz im Einzelhandel | 203 |
| II.16: Die Entwicklung des Anteils der jeweils größten Konzerne, Unternehmensgruppen und unabhängigen Unternehmen im Handel mit Lebensmitteln gemessen am Gesamtumsatz | 205 |
| IV.1 Beteiligungsstrukturen innerhalb der EDEKA-Gruppe | 332 |
| V.1: Nutzung der Multimedia-Anwendungsformen | 352 |
| V.2: Voraussichtliche Entwicklung des Multimedia-Marktes | 354 |

Einführung

A. Der Auftrag und seine Durchführung

1. Der Auftrag der Monopolkommission

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

2. In ihrem Einleitungskapitel geht die Monopolkommission auf einige aktuelle wettbewerbspolitische Probleme ein: Hierzu gehört die Forderung nach einer Verbesserung der empirischen Erfassung von Kapitalverflechtungen und Kooperationen im Rahmen der amtlichen Statistik, die einem in der Vergangenheit bereits häufiger geäußerten Anliegen der Kommission entspricht. Darüber hinaus werden der Stand der Liberalisierung in Ausnahmebereichen mit Netzstruktur sowie Wettbewerbsfragen in der Versorgungswirtschaft kommentiert. Kritisch behandelt die Monopolkommission außerdem die Privatisierungspolitik von Bund, Ländern und Gemeinden sowie die erneut halbherzigen Versuche einer Liberalisierung des Ladenschluß- und des Rabattgesetzes. Um staatlichen Wettbewerbsverfälschungen vorzubeugen, schlägt die Monopolkommission ein Subventionsbegrenzungsrecht vor.

Im Anschluß daran schreibt die Monopolkommission ihre Untersuchungen aus den vorherigen Hauptgutachten²⁾ fort:

- Stand und Entwicklung der Angebots-, Unternehmens- und Konzernkonzentration im Produzierenden Gewerbe,
- Stand und Entwicklung der Unternehmens- und Konzernkonzentration im Handel,
- Stand und Entwicklung der Konzentration von Großunternehmen (aggregierte Konzentration),
- Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen und Zusammenschlußkontrolle.

Bei dem weiteren bisherigen Fortbeschreibungskapitel „Konzentration und Wettbewerb im Medienbereich“ haben sich aufgrund einer Anregung der Bun-

¹⁾ Ein Auszug aus dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (in der Fassung der Bekanntmachung der Neufassung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen vom 20. Februar 1990 – BGBl. I S. 235) ist im Anhang dieses Gutachtens abgedruckt (Abschnitt A).

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

desregulierung, die mit der Multimedia-Entwicklung verbundenen Probleme aufzugreifen, die thematischen Schwerpunkte und damit der Untersuchungsgegenstand grundsätzlich geändert.

In einem Sonderkapitel äußert sich die Monopolkommission zur Novellierung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen.

3. Mit *Kapitel I* stellt die Monopolkommission auf der Grundlage amtlicher Daten für das Produzierende Gewerbe den Stand der Unternehmenskonzentration 1992/1993 und deren Entwicklung seit Ende der 70er Jahre dar. Während sich die Angebotskonzentration auf Güter bezieht, betrifft die Unternehmenskonzentration den Gesamtumsatz der Unternehmen, die in einem Wirtschaftszweig ihren Schwerpunkt haben. Die amtlichen Ergebnisse sind jedoch systematisch dadurch verzerrt, daß anstelle wirtschaftlicher Einheiten, insbesondere in Gestalt von Konzernen, Unternehmen lediglich als kleinste rechtliche Einheiten erfaßt werden. Die Monopolkommission weist auf dieses systematische Informationsdefizit seit langem ohne Erfolg hin. Sie hat im vorliegenden Gutachten erstmals versucht, den erheblichen Einfluß abzuschätzen, der von der Konzernbildung der Unternehmen auf den Konzentrationsgrad im Produzierenden Gewerbe ausgeht.

4. In *Kapitel II* behandelt die Monopolkommission den Stand und die Entwicklung der Konzentration im Handel. Hierzu werden zunächst Daten der amtlichen Unternehmensstatistik herangezogen. Der Monopolkommission standen jedoch lediglich Angaben von geringer Aktualität aus der Handels- und Gaststättenzählung für das Berichtsjahr 1992 zur Verfügung. Darüber hinaus wird in noch stärkerem Maße als im Produzierenden Gewerbe die Konzentrationsentwicklung im Handel, insbesondere im Lebensmittelhandel, durch dominierende Konzerne, Unternehmensgruppen und -kooperationen geprägt, die von der amtlichen Statistik nicht erfaßt werden. Die Monopolkommission hat daher auch für diesen Bereich versucht, empirische Anhaltspunkte für die tatsächliche Konzentration im Handel durch Berücksichtigung von Datenquellen außerhalb der amtlichen Statistik zu gewinnen.

Die amtliche Statistik ist in erster Linie infolge einer Vernachlässigung der Konzernbildung von geringer wettbewerbspolitischer Relevanz. Die Monopolkommission sieht auf diesem Gebiet dringenden Reformbedarf. Dieser betrifft insbesondere den Handel. Teil B des Einführungskapitels dieses Gutachten enthält hierzu Empfehlungen. Danach ist es möglich, mit begrenztem Einsatz öffentlicher Mittel das Informationsdefizit der Wettbewerbspolitik für die Konzentrationsberichterstattung zu überwinden, ohne die Wirtschaft durch zusätzliche Befragungen zu belasten.

5. In *Kapitel III* schreibt die Monopolkommission ihre Berichterstattung über die Konzentration von Großunternehmen in der seit dem Vierten Hauptgutachten erweiterten Form auf das Jahr 1994 fort. Ermittelt werden die nach ihren jeweiligen Geschäftsvolumina (Umsatz, Bilanzsumme, Beitragseinnahmen) hundert größten Industrieunternehmen, zwanzig größten Handelsunternehmen und jeweils zehn größten Kreditinstitute, Versicherungsgesellschaften sowie Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen. Diese Berichterstattung wird durch einen europäischen Vergleich ergänzt. Im Zentrum der Analyse stehen seit dem Vierten Hauptgutachten die hundert größten Unternehmen nach Wertschöpfung aus allen wichtigen Wirtschaftszweigen. Trotz der mit geltendem Rechnungslegungsrecht verbundenen Datenermittlungsprobleme konnte das Erhebungsmerkmal Wertschöpfung weiterhin beibehalten werden. Zur Bewertung der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung der hundert Großunternehmen werden neben der Wertschöpfung die Kriterien Umsatz, Beschäftigte, Sachanlagevermögen und Cash-flow berücksichtigt. Die Berichterstattung über die „100 Größten“ wird mit einer Analyse ihrer personellen und Kapitalverflechtungen sowie ihrer Beteiligung an den dem Bundeskartellamt nach § 23 GWB angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen abgeschlossen.

6. In *Kapitel IV* würdigt die Monopolkommission die Anwendung der §§ 22 bis 24a GWB. Sie zeigt Entwicklungen in der Praxis des Bundeskartellamtes und der Gerichte systematisch im Überblick auf. Eine umfassende Darstellung der im Gutachten erwähnten Einzelfälle ist nicht geboten, denn in den allgemein zugänglichen Quellen liegen detaillierte Informationen zumindest über die wichtigsten Entscheidungen vor.

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

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

7. *Kapitel V* befaßt sich mit den ordnungspolitischen Problemen der Multimedia-Entwicklung und deren Auswirkung auf die Rundfunkregulierung.

Durch den medientechnischen Fortschritt wird langfristig ein erheblicher Strukturwandel induziert, der die Medienlandschaft nachhaltig verändert. Aus den sich abzeichnenden Problemen ergibt sich ein ordnungspolitischer Handlungsbedarf zur Offenhaltung der sich herausbildenden Medienmärkte. Das überkommene Ordnungsrecht des Rundfunks erweist sich durch die multimedialen Veränderungen zusätzlich als revisionsbedürftig. Dies gilt um so mehr, als den gegenwärtigen ordnungspolitischen Initiativen eine Weichenstellung für die künftigen Wettbewerbsbedingungen im Medienbereich zukommt.

8. Die Monopolkommission nimmt in *Kapitel VI* *kritisch Stellung* zu den derzeitigen Überlegungen, das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen zu novellieren. Gegenwärtig wird die Reformdiskussion unter zwei Gesichtspunkten geführt: Einmal stellt sich die Frage der Anpassung des deutschen an das europäische Wettbewerbsrecht; zum anderen werden die Möglichkeiten einer Aktualisierung und Vereinfachung des deutschen Wettbewerbsrechts, insbesondere hinsichtlich des Kartellverbots und der kartellrechtlichen Ausnahmebereiche, geprüft.

2. Die Durchführung des Auftrages

9. Das *Statistische Bundesamt* hat der Monopolkommission wie zu den früheren Gutachten die Ergebnisse verschiedener Konzentrationsstatistischer Sonderaufbereitungen zur Verfügung gestellt. Diese beziehen sich auf die Güterstatistik, die Statistik nach Wirtschaftszweigen für Unternehmen und Betriebe im Produzierenden Gewerbe sowie auf den Handel und das Gastgewerbe.

Die vom Statistischen Bundesamt zur Verfügung gestellten Daten enthalten auch Angaben, die nach § 24c GWB der Monopolkommission unbeschadet der allgemeinen statistischen Geheimhaltungsvorschriften übermittelt werden dürfen. Diese Angaben darf die Kommission im Rahmen empirischer Analysen auswerten, aber nicht einzeln veröffentlichen. Die begrenzte Lockerung der statistischen Geheimhaltungsvorschriften gegenüber der Monopolkommission hat die Analysefähigkeit der amtlichen Daten erhöht. Dennoch verfügt die Monopolkommission weiterhin nur über aggregierte Daten. Wie sie bereits ausführte, reicht dies für eine Analyse des Konzentrationsprozesses nicht aus, da durch kompensatorische Effekte die tatsächlichen Vorgänge verschleiert werden.

Zur Gewinnung empirischer Anhaltspunkte über den Einfluß der nicht in der amtlichen Statistik berücksichtigten Konzernbildung der Unternehmen auf den Konzentrationsgrad hat die Monopolkommission zusätzlich das Angebot privater Datenbankanbieter genutzt. Hierbei haben sich für die Zwecke der Monopolkommission die Unternehmens- und Konzernstruktur-Datenbanken des Verbandes der Vereine Creditreform e.V., Neuss, der Hoppenstedt Verlag GmbH, Darmstadt, und speziell für den Handel der M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme, Frankfurt am Main, als besonders geeignet erwiesen. Die genannten Unterneh-

men haben die Monopolkommission bei der Nutzung ihrer Datenbanken großzügig unterstützt.

10. Die Untersuchungen über die Konzentration von Großunternehmen beruhen in erster Linie auf der *Auswertung von Geschäftsberichten* und anderen allgemein zugänglichen Quellen. In den Fällen, in denen die benötigten Informationen aus diesen Quellen nicht hervorgingen, wurden die betreffenden Unternehmen direkt befragt. Im Zusammenhang mit der Analyse der personellen Verflechtungen zwischen den Unternehmen hat der Deutsche Gewerkschaftsbund der Monopolkommission wie im Falle der vorhergehenden Hauptgutachten die Vertreter von Gewerkschaften in den Aufsichtsräten der „100 Größten“, soweit sie festgestellt werden konnten, auch für das Jahr 1994 mitgeteilt.

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

12. In ihrer Sitzung am 12. April 1996 hat die Monopolkommission mit Vertretern der *Generaldirektion IV der Europäischen Kommission* ein Gespräch über die Anwendungspraxis der europäischen Fusionskontrolle geführt. Teilnehmer von seiten der Generaldirektion IV waren die Herren

- Dr. Alexander Schaub,
- Götz Drauz und
- Dietrich Kleemann.

13. Zur Vorbereitung ihres Berichtsteils über *ordnungspolitische Probleme im Medienbereich* hat die Monopolkommission mehrere Gutachten eingeholt:

- Prof. Dr. Eli M. Noam: Media Concentration in the United States,
- Prof. Dr. Christoph Engel: Medienordnungsrecht,
- Dr. Lukas Weber: Multimedia – Märkte, Entwicklungen, Ordnungspolitik.

Prof. Dr. Helmut Köhler erstellte als Diskussionsgrundlage für das Kapitel VI des vorliegenden Hauptgutachtens die Stellungnahme „Überlegungen zur Reform des GWB“.

14. Fragen zu den Defiziten der Postreform II diskutierte die Monopolkommission in ihrer Sitzung am 9. September 1994 mit Herrn Dr. Karl-Heinz Neumann (Wissenschaftliches Institut für Kommunikationsdienste).

Mit Vertretern des Vorstandes der Deutschen Bahn AG erörterte die Kommission auf deren Wunsch am 17. Februar 1995 ordnungspolitische Probleme der Eisenbahnverkehrs-Deregulierung.

Teilnehmer dieses Gesprächs waren die Herren

- Dr. Hermann Lenke,
- Jörn Lange,
- Dr. Bernd Pliquet.

15. In ihrem Ende Januar 1996 veröffentlichten 24. Sondergutachten nimmt die Monopolkommission zum Thema „*Die Telekommunikation im Wettbewerb*“ Stellung. Im Mittelpunkt der Untersuchung steht der Entwurf für ein Telekommunikationsgesetz, welches den Ordnungsrahmen für das zukünftig privatwirtschaftlich und wettbewerblich organisierte Fernmeldewesen in Deutschland absteckt. Die Monopolkommission kommt dabei zu einer im Grundsatz positiven Einschätzung des wettbewerblichen Ansatzes, kritisiert jedoch einzelne Bestandteile des Gesetzes, wie die Universaldienstverpflichtungen, die Entgeltregulierung und den Vorschlag zur Errichtung einer eigenständigen Regulierungsbehörde. Sie macht darüber hinaus Vorschläge zur Sicherung des Wettbewerbs auf der Ebene des Netzbetriebs. Das geplante Engagement öffentlicher Unternehmen, insbesondere der Kommunen, in der Telekommunikation wird kritisch gesehen. Die Monopolkommission wendet sich zudem gegen eine stärkere Beteiligung der Bundesländer an der Regulierung und fordert den Gesetzgeber auf, im Zuge der Postreform III zugleich Defizite und Fehlentwicklungen der bisherigen Postreformen zu überwinden. Zur Vorbereitung ihrer Stellungnahme zu einem Teilaspekt des Gutachtens (Organisation der Regulierung) hat die Monopolkommission in ihrer Sitzung am 1. Dezember 1995 in Köln mit dem Präsidenten und dem Vizepräsidenten sowie weiteren Vertretern des Bundeskartellamtes die Möglichkeiten zu einer Übertragung von Aufgaben der Telekommunikationsregulierung auf das Amt diskutiert.

16. Die Monopolkommission hat sich eingehend mit Fragen der Funktionsfähigkeit des Kapitalmarktes unter Berücksichtigung der Rolle der Banken befaßt. Sie wird ihre Stellungnahme in einem Sondergutachten formulieren.

17. Anlässlich ihres 20jährigen Bestehens veranstaltete die Monopolkommission am 23. Juni 1994 im Wissenschaftszentrum Bonn ein wissenschaftliches Colloquium zu Fragen der Ordnungspolitik und des Wettbewerbsrechts. Folgende Vertreter von Wissenschaft und Praxis wirkten durch Vorträge an der Gestaltung des Colloquiums mit:

- Prof. Dr. Ernst-Joachim Mestmäcker (Direktor am Max-Planck-Institut für ausländisches und internationales Privatrecht):
Wirtschaftsordnung und Staatsverfassung,
- Prof. Dr. Johann Eekhoff (Staatssekretär im Bundesministerium für Wirtschaft):
Wettbewerbsordnung und staatliches Handeln,
- Prof. Dr. Claus Dieter Ehlermann (Generaldirektor für Wettbewerb, Kommission der Europäischen Gemeinschaften):
Zukünftige Entwicklungen des europäischen Wettbewerbsrechts,
- Prof. Dr. Carl Christian von Weizsäcker (Vorsitzender der Monopolkommission):
Weltweiter Wettbewerb und das Problem der Unternehmensgröße.

Die Vorträge sind in einem Dokumentationsband erfaßt, der unter dem Titel „Wettbewerbspolitik im Wandel“ veröffentlicht wurde.

B. Empfehlungen der Monopolkommission zur Reform der amtlichen Unternehmensstatistik durch Öffnung für externe Datenquellen

1. Problemstellung, Begründung, Lösung

18. Die Monopolkommission hat wiederholt auf die Notwendigkeit hingewiesen³⁾, die *empirische Erfassung der Unternehmenskonzentration* zu verbessern. Während die Transparenz und Zugänglichkeit von Wirtschaftsinformationen allgemein zugenommen haben, bestehen *institutionelle Hemmnisse*, diese mit den Ergebnissen der amtlichen Statistik zu verbinden.

19. Ein zentraler wettbewerbspolitischer Tatbestand ist die *Kapitalverflechtung* der Unternehmen und ihr Einfluß auf die Angebots- und Nachfragestrukturen der Märkte für Güter- und Dienstleistungen. Während die amtliche Statistik die Umsätze der Unternehmen auf der Ebene *kleinster rechtlicher Einheiten* detailliert nach Branchen gliedert, bleibt die Verflechtung der Unternehmen zu *wirtschaftlichen Einheiten* unberücksichtigt. Demgegenüber sind aufgrund der handelsrechtlichen Offenlegungs- und Publizitätsvorschriften zwar keine hinreichend gegliederten Branchendaten verfügbar, wohl aber allgemein zugängliche Informationen zur Kapitalverflechtung der Unternehmen. Diese darf die amtliche Statistik aber in Verbindung mit ihren eigenen Erhebungen nicht ohne weiteres nutzen (§ 5 Abs. 5 BStatG).

20. Erste Testrechnungen für das Jahr 1992 zeigen das empirische Gewicht, das der Erfassung von Unternehmensverbindungen gegenüber einzelnen Unternehmen zukommt: Die Abbildungen 1 und 3 in Teil H dieses Einleitungskapitels stellen die Umsatzverteilung der jeweils zehn größten Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik und der zehn größten Konzerne im Sinne des Handelsrechts einander gegenüber. Für den Bereich Bergbau und Produzierendes Gewerbe (Abbildung 1) werden zusätzlich die Größenverteilung der nicht diversifizierten Unternehmensteile (Anbieter) sowie für den Handel (Abbildung 3) die dort besonders dominierenden Unternehmensgruppen berücksichtigt.

Die Divergenz der empirischen Ergebnisse für Anbieter und Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik gegenüber den Ergebnissen für Konzerne und Unternehmensgruppen im Sinne des Handels- und Wettbewerbsrechts ist evident und hat sich seit 1992 weiter vergrößert. So sind für den Handel die späteren Fusionsfälle Karstadt/Hertie und Kaufhof/Horten sowie die gegenwärtige Reorganisation der Metro-Gruppe noch nicht berücksichtigt.

21. Als *Sofort- und kurzfristige Lösung* wird vorgeschlagen, dem Statistischen Bundesamt administrativ bzw. gesetzlich ausdrücklich zu erlauben, die allge-

³⁾ Vgl. zuletzt Monopolkommission, Mehr Wettbewerb auf allen Märkten, Hauptgutachten 1992/1993, Baden-Baden 1994, Tz. 57–79.

mein zugänglichen öffentlichen Unternehmensregister (Handelsregister, Bundesanzeiger u. a.) und anerkannte private Unternehmensdatenbanken (Verlag Hoppenstedt, Verlagsgruppe Handelsblatt, Verband der Vereine Creditreform e.V., EuroData, EcoData, DIHT, Fachverbände u. a.) für statistische Zwecke zu nutzen und mit den aus Befragungen gewonnenen Ergebnissen der Bundesstatistik zu verbinden.

Hierfür wäre es eine wesentliche Hilfe, in den nach europäischem Recht aufzubauenden Unternehmensregistern die Verflechtung der Unternehmen zu Konzernen zu berücksichtigen.

22. *Mittel- und langfristig* sind die Informationsziele der amtlichen Statistik nicht nur konjunktur-, beschäftigungs- oder außenhandelspolitisch, sondern auch *wettbewerbspolitisch* zu fundieren. Ein Beitrag hierzu ist der vom Bundesminister für Wirtschaft seit 1994 beabsichtigte Aufbau einer Konzernstatistik.

23. Unter wirtschaftspolitischen, insbesondere mittelstands- und wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten ist es unabweisbar, daß die empirische Erfassung von Marktstrukturen auf die relevanten *wirtschaftlichen* Entscheidungseinheiten abstellen muß. Die Fusionskontrollvorschriften des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) und der Europäischen Fusionskontrollverordnung (FKVO) basieren auf diesem Grundsatz. Die amtliche Statistik nach Wirtschaftsbereichen erfaßt jedoch lediglich die jeweils kleinsten *rechtlichen Einheiten ohne* Berücksichtigung der für sie verantwortlichen *wirtschaftlichen Einheiten*, i. e. im wesentlichen kapitalmäßige Unternehmensverbindungen im Sinne von Konzernen sowie als wettbewerbliche Einheiten auftretende Unternehmensgruppen.

Es liegt auf der Hand, daß eine Konzentrationsstatistik unter Vernachlässigung von Konzernen und anderen wettbewerbsrelevanten Unternehmensverbindungen insbesondere auch in Hinblick auf den Europäischen Binnenmarkt realitätsfern ist.

24. Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung, der in den Abbildungen 1 und 3 demonstrierten Ergebnisse geht weit über die Aggregation konsolidierter Umsatzanteile hinaus. Die Rechts- bzw. Organisationsformen der Unternehmen in Gestalt von Konzernen und Gruppen sind Ausdruck der weitreichenden Diversifizierung und Internationalisierung ihrer Geschäftsfelder: Im Produzierenden Gewerbe war der größte inländische Teilkonzern, die Daimler-Benz Aktiengesellschaft, im Oktober 1995 direkt oder indirekt an 1 104 Unternehmen in 62 Ländern beteiligt, von denen die 433 deutschen Unternehmen in 55 Wirtschaftszweigen aktiv sind. Unter eine durchgerechnete Beteiligungsschwelle von über 50 % fallen rd. 500 Unternehmen, von über 25 % rd. 650 Unternehmen. Noch differenzierter strukturiert ist die RWE Aktiengesellschaft. Sie ist an 1 738 Unternehmen in über 40 Ländern beteiligt, die 1 217 deutschen Unternehmen sind in über 100 Wirtschaftszweigen engagiert.⁴⁾

⁴⁾ Eigene Auswertungen von: Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank CD-ROM, Ausgabe 3/1995 (mit Stichtag 15. Oktober 1995). Die in den Angaben enthaltenen mittelbaren Beteiligungen wurden durchgerechnet. Ergebnisse von unter 1 % bleiben unberücksichtigt.

In anderen Wirtschaftszweigen, vor allem des Handels, des Bank- und Versicherungswesens, bestehen Konzerne und Unternehmensgruppen in entsprechender Größenordnung.

Insbesondere im Handel bestimmen die zunehmende Konzentration und die Gefahr irreversibler marktbeherrschender Stellungen seit langem die wettbewerbs- und mittelstandspolitische Diskussion. Während im Einzelhandel mit Lebensmitteln aufgrund privater Datenquellen für die größten zehn Konzerne von einem Marktanteil von über 60 % auszugehen ist, kann diese Angabe mit Hilfe amtlicher Daten trotz des erheblichen statistischen Apparats aufgrund systematischer Verzerrungen und Unvollkommenheiten nicht verifiziert werden.

25. Die Begrenzung der statistischen Erhebungseinheiten auf die jeweils *kleinsten* rechtlich selbständigen Unternehmenseinheiten bedeutet empirisch, daß selbst in dem Falle, daß ein Wirtschaftsbereich nur noch von *einem* Konzern oder einer Unternehmensgruppe beherrscht würde, die amtlichen Konzentrationskennziffern auf einem niedrigen Niveau verharrten. Auf der anderen Seite zeigen die amtlichen Angaben Konzentrations- oder Dekonzentrationsprozesse auch in den Fällen an, in denen sich Konzerne und Unternehmensgruppen auf Unternehmensebene lediglich reorganisieren. Unter diesen Bedingungen kann die amtliche Unternehmensstatistik kein Abbild der Wirklichkeit liefern.

Die Folge ist, daß die Bundesregierung, wie die gegenwärtige Liberalisierungsdebatte im Handel zeigt, unter wettbewerbs- und mittelstandspolitischen Gesichtspunkten Handlungsbedarf sieht, ohne über hinreichend gesicherte empirische Erkenntnisse zum Stand und zur mutmaßlichen Entwicklung der Unternehmenskonzentration – und damit auch über deren Ursachen und Konsequenzen – zu verfügen. Die Vernachlässigung dieser Sachverhalte erlaubt es weder, die hiermit verbundenen wettbewerblichen Gefährdungstatbestände auf breiterer empirischer Basis zu erfassen, noch die einzel- und gesamtwirtschaftlichen Effizienzvorteile, die sich aus der Integration und Kooperation rechtlich selbständiger Einzelunternehmen ergeben können.

2. Öffentliches Interesse im Kontext des Europäischen Binnenmarktes

26. Die Wettbewerbspolitik ist ein konstitutiver Bestandteil der allgemeinen Wirtschaftspolitik. Die Monopolkommission hat nach § 24 b GWB die Aufgabe, die Wirksamkeit der Vorschriften zur Fusionskontrolle und Mißbrauchsaufsicht zu beurteilen und in diesem Kontext den Stand und die Entwicklung der wirtschaftlichen Konzentration darzustellen. Gesicherte empirische Grundlagen über die Konzentrations- und Wettbewerbsverhältnisse in den einzelnen Wirtschaftsbereichen des Produzierenden Gewerbes, des Handels oder der Dienstleistungen sind jedoch nicht vorhanden, systematisch verzerrt oder zeitlich überholt. Dies liegt vor allem daran, daß die amtliche Statistik wettbewerbspolitische Zielsetzungen nicht berücksichtigt.

27. Der Rat der *Europäischen Union* hat unter ausdrücklicher Berufung auf *wettbewerbspolitische* Erwägungsgründe in einer bereits Mitte 1993 in Kraft getretenen Verordnung über den gemeinschaftlichen Aufbau von Unternehmensregistern für statistische Zwecke (EG-UnternehmensregisterVO) vorgesehen, unter verschiedenen obligatorischen Merkmalen (Branche, Umsatz, Beschäftigte u. a.) auch das folgende Merkmal fakultativ zu erfassen (Anhang II Nr. 1 Buchst. h):

„Registerkennnummer der rechtlichen Einheit, die die rechtliche Einheit kontrolliert.“

Die Verordnung bezeichnet in ihrem vierten Erwägungsgrund das Unternehmensregister und seine Merkmale

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

Der Europäische Gerichtshof hat in seinem Urteil vom 9. November 1995 eine Nichtigkeitsklage der Bundesrepublik Deutschland abgewiesen und die Bedeutung der Verordnung für die Funktionsfähigkeit des Europäischen Binnenmarktes unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten unterstrichen (Tz. 30, 38, 44 der Urteilsbegründung).

Der Aufbau von Unternehmensregistern, wie sie für das Produzierende Gewerbe in Deutschland seit längerem bestehen, ist eine wesentliche und notwendige Erweiterung des statistischen Instrumentariums, wenn es dem von der Europäischen Union angestrebten Merkmalskatalog genügt.

28. Bei den parlamentarisch oder verbandsmäßig organisierten *Mittelstandsvertretungen* haben die Empfehlungen der Monopolkommission nachhaltige Resonanz ausgelöst und Ende Mai 1996 zu einer Anfrage bei der Bundesregierung geführt. Die Monopolkommission selbst hat ihre Position in einer Anhörung des Bundestagsausschusses für Arbeit und Sozialordnung am 20. Mai 1996 zum Entwurf eines Gesetzes zur Änderung des Gesetzes über den Ladenschluß vorgetragen. Die Thematik belegt beispielhaft, daß zwischen Konzentration und Marktstruktur, Wettbewerb und Deregulierungsbedarf ein Sachzusammenhang besteht, der hinlänglich gesicherte empirische Grundlagen für Entscheidungen des Staates und deren Folgenabschätzung verlangt.

29. Die *Bundesregierung* hat in mehreren Stellungnahmen zu den Hauptgutachten der Monopolkommission die Notwendigkeit einer Erfassung von Unternehmensverbindungen, insbesondere in Gestalt von Konzernen, anerkannt und zugesagt, die Möglichkeiten einer Realisierung zu prüfen.⁵⁾ Der Bundesminister für Wirtschaft hält angesichts der Ergebnisse des Sondergutachtens der Monopolkommission über Marktstruktur und Wettbewerb im Handel⁶⁾

⁵⁾ Vgl. zuletzt die Stellungnahme der Bundesregierung zum Zehnten Hauptgutachten der Monopolkommission 1992/1993, BT-Drucksache 13/1594 vom 1. Juni 1995, Tz. 17 ff.

⁶⁾ Monopolkommission, Marktstruktur und Wettbewerb im Handel, Sondergutachten 23, Baden-Baden 1994.

den Aufbau einer Konzernstatistik für erforderlich.⁷⁾ Die im Wirtschaftsministerium für mittelstands- bzw. wettbewerbspolitische Fragen zuständigen Staatssekretäre, Dr. Heinrich L. Kolb und Dr. Johannes Ludewig, haben vorgeschlagen, den Gesamtkomplex der mit einer Verbesserung der Konzentrationsberichterstattung verbundenen Fragen im Rahmen der 6. GWB-Novelle vertieft zu erörtern.

30. Der Präsident des Bundeskartellamtes sowie die Präsidenten des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung, München, und des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung, Berlin, halten eine Verwirklichung der Vorschläge der Monopolkommission für notwendig. Das Institut für Mittelstandsforschung, Bonn, und die Kreditanstalt für Wiederaufbau, Frankfurt a.M., haben ihre Unterstützung angeboten, da sie vor der gleichen Problemlage stehen.

31. Unter den *Wirtschaftsverbänden* hält keiner die Aussagekraft der amtlichen Unternehmensstatistik unter wettbewerbs- oder mittelstandspolitischen Gesichtspunkten für ausreichend.

Der Hauptverband des Deutschen Einzelhandels (HDE) begrüßt die Initiative der Monopolkommission. Der Deutsche Industrie- und Handelstag (DIHT) erwartet durch deren Realisierung eine wertvolle Informationsquelle im Bereich der Fusionskontrolle. Der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) unterstützt den Vorschlag der Kommission, um den Kenntnisstand über die Konzentrationsbewegungen zu verbessern. Er stellt auch die Notwendigkeit eines harmonisierten europäischen Systems von Unternehmensregistern nicht in Frage, hält die hierzu ergangene Ratsverordnung der Europäischen Union jedoch für überzogen. Unabdingbare Voraussetzungen einer wettbewerbspolitisch fundierten Unternehmens- und Verflechtungsstatistik sind generell, daß diese weder von deutschen noch von europäischen Stellen industriepolitisch mißbraucht wird und zu keiner höheren administrativen Belastung der Wirtschaft oder einer Gefährdung des Statistikgeheimnisses führt.

3. Geringe Belastung des öffentlichen Haushalts

32. In Anbetracht der öffentlichen Haushaltslage, des föderalen Konsolidierungsprogramms (FKP) und der Koalitionsvereinbarungen der Regierungsparteien, die erhebliche Einsparungen im Bereich der amtlichen Statistik vorsehen, wird die Einführung neuer kostenträchtiger statistischer Berichtsverfahren keine politische Unterstützung finden. Auf der anderen Seite sind die mit erheblichem Aufwand erstellten Ergebnisse der amtlichen Unternehmensstatistik unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten und insbesondere unter Einbeziehung des Europäischen Binnenmarktes nahezu ohne Aussagekraft. Ursache sind – wie dargelegt – vor allem die unzureichenden oder fehlenden Aufbereitungen nach fachlichen Unternehmensteilen, nach Konzernen und Unternehmensgruppen sowie der Marktversorgung nach Wirtschaftsbereichen.

⁷⁾ Presseerklärung des Bundesministeriums für Wirtschaft vom 18. Februar 1994.

33. Das Ziel der Sparmaßnahmen darf sich nicht in absoluten und schematischen Ausgabenkürzungen erschöpfen, sondern muß zugleich einer Reform und Effizienzsteigerung der amtlichen Statistik dienen.⁸⁾ Beiden Zielen würde bereits gedient, wenn nach dem Vorbild des Statistischen Amtes der Europäischen Gemeinschaften (EUROSTAT) auch außerhalb der amtlichen Statistik bestehende öffentliche Datenquellen und die Dienstleistungen privater Anbieter bei der Datenbeschaffung, -strukturierung und -aufbereitung genutzt werden.

34. Die Heranziehung bereits bestehender Datenquellen erspart den Aufwand für Doppelerhebungen und nutzt den bereits investierten Sachverstand. Diese Vorarbeiten beziehen sich insbesondere auf die Vollständigkeit, Differenziertheit, Strukturierung, Richtigkeit, Plausibilität, Aktualität, Weiterverarbeitungsfähigkeit und Datensicherung sowie die Pflege des Adressenmaterials. Welchen Aufwand die amtliche Statistik bei der Aufbereitung dieser Quellen und deren Zusammenführung mit den auf Befragungen gegründeten Bundesstatistiken einsetzen wird, kann je nach dem Untersuchungsgegenstand im Rahmen der Mittelzuweisungen gesondert und flexibel entschieden werden. Für eine Erprobung externer Datenquellen dürfte der Aufwand relativ gering, der Erkenntnisgewinn bei fachlich kompetenter Anwendung jedoch hoch sein. Das Statistische Bundesamt hat dies bereits 1988 und 1990 exemplarisch für die Bereiche des Groß- und Einzelhandels unter Beweis gestellt, als auf Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaft die vorliegenden Unternehmensdaten mit Hilfe externer Quellen⁹⁾ auf der Ebene von Konzernen und Unternehmensgruppen zusammengeführt wurden.¹⁰⁾

35. Die Befreiung der amtlichen Statistik von institutionellen Restriktionen leistet einen Beitrag zur Deregulierung staatlicher Aufgaben. Sie belastet die öffentlichen Haushalte unmittelbar nicht und bietet die Möglichkeit erheblicher Effizienzsteigerungen. Die Empfehlungen der Monopolkommission fügen sich insoweit in das Programm der Bundesregierung ein.

36. Der Einführung eines auf Dauer angelegten statistischen Konzepts muß eine Erprobungsphase vorausgehen. Die Kosten einer Pilot- oder Machbarkeitsstudie sind nach dem gegenwärtigen Erkenntnisstand mit ca. 50 000 DM zu veranschlagen. Dieser Betrag erscheint im Verhältnis zu dem zu erwartenden Erkenntnisgewinn relativ gering und dürfte trotz der öffentlichen Haushaltslage akzeptabel und durch Umschichtungen finanzierbar sein.

⁸⁾ Vgl. Vorschläge des Statistischen Beirats für ein Rahmenkonzept zur Neuordnung der amtlichen Statistik, in: *Wirtschaft und Statistik*, Jg. 1996, S. 219 ff.

⁹⁾ Die Berechnungen des Statistischen Bundesamtes basieren insbesondere auf Veröffentlichungen der M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH, Frankfurt a. M.

¹⁰⁾ Vgl. Krockow, A., *Konzentration im Einzelhandel*, in: *Wirtschaft und Statistik*, Jg. 1988, S. 524 ff.; Statistisches Bundesamt, *Konzentrationsuntersuchung im Großhandel, Sonderauswertung der Jahreserhebung 1988 und der Monatserhebung 1989 vom 14. Mai 1990*, abgedruckt in: *Monopolkommission, Wettbewerbspolitik vor neuen Herausforderungen, Hauptgutachten 1988/1989, Baden-Baden 1990*, S. 138 f.

Größenordnungsmäßig können die veranschlagten Kosten der öffentlichen Hand wie folgt strukturiert werden:

- | | | |
|-------|--|--------------------------------|
| (I) | CD-ROM, Unternehmens- und Konzernstrukturdaten | ca. 10 000 DM |
| | Verlag Hoppenstedt GmbH (rd. 700 Konzerne im In- und Ausland mit insgesamt rd. 70 000 Beteiligungsunternehmen) | |
| (II) | Disketten, Unternehmens-, Konzern- und Gruppendaten | ca. 5 000 DM |
| | M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH (rd. 200 größte Unternehmen, Konzerne und Unternehmensgruppen im institutionellen Lebensmittelhandel) | |
| (III) | CD-ROM, Unternehmens- und Konzerndaten | ca. 10 000 DM |
| | Verband der Vereine Creditreform e.V. (rd. 500 000 Unternehmen und Konzerne in Deutschland) | |
| | Verlag Hoppenstedt GmbH (rd. 70 000 große und mittlere Unternehmen und Konzerne im In- und Ausland) | |
| (IV) | Software für Recherchen und Aufbereitung | ca. 5 000 DM |
| (V) | Personaleinsatz, Maschinenlaufzeiten, Materialien | ca. 20 000 DM ca. 50 000 DM |

37. Die genannten privaten Datenbankanbieter dienen als Beispiele, da deren Angebot der Monopolkommission bekannt und die Zahl der in Frage kommenden Anbieter nicht groß ist. Grundsätzlich sind die geforderten Leistungen auszuschreiben. Eine günstigere Kostensituation könnte sich daraus ergeben, daß einzelne Datenbankanbieter bereit sind, das Untersuchungsvorhaben in Gestalt einer kostengünstigen Bereitstellung ihrer Produkte zu sponsern. Die Erfahrungen der Monopolkommission hierzu sind positiv.

38. Im Falle eines erfolgreichen Ablaufs der Pilotstudie können die Kosten ihrer kurz- und mittelfristigen Fortsetzung als Sonderaufbereitung oder regelmäßige Bundesstatistik jährlich ebenfalls etwa in Höhe von 50 000 DM veranschlagt werden.

Die Kosten einer langfristig als Bundesstatistik aufzubauenden umfassenden Konzernstatistik werden durch das konkret beabsichtigte Erhebungs-, Aufbereitungs- und Veröffentlichungsprogramm bestimmt, das derzeit noch nicht erkennbar ist.

4. Keine Belastung der Wirtschaft durch Nutzung vorhandener Unternehmensdateien

39. Das Handels- und Genossenschaftsregister, die Veröffentlichungen im Bundesanzeiger, ähnliche allgemein zugängliche öffentliche Quellen sowie hier-

auf aufbauende private Unternehmensdatenbanken existieren bereits. Ihre Pflege und Aktualisierung basiert auf den bestehenden Publizitäts- und Offenlegungspflichten. Die Nutzung der Register bedeutet *keine* zusätzliche Belastung der Wirtschaft. Vielmehr ist insbesondere nach dem Aufbau der durch die EG-UnternehmensregisterVO vorgeschriebenen Dateien eine Entlastung der Wirtschaft und eine Verbesserung der Aktualität und Effizienz der statistischen Erhebungen in dem Maße zu erwarten, in dem direkte Befragungen durch Auswertung der Register im Wege sogenannter Karteiumfragen ersetzt werden.

40. Der Informationsgehalt des Bundesanzeigers, des Handelsregisters und anderer Quellen ist dadurch eingeschränkt, daß nicht alle Unternehmen ihrer gesetzlichen Publizitäts- und Offenlegungspflicht genügen und die verfügbaren Angaben unstrukturiert, d. h. in einer für statistische Zwecke wenig geeigneten Form, vorliegen.

Dies gilt nicht für allgemein zugängliche Quellen, die als private Datenbanken angeboten werden. Der Qualitätswettbewerb kommerzieller Datenbanken zielt auf größtmögliche Vollständigkeit, Mannigfaltigkeit, Zuverlässigkeit und Aktualität ab. Ihre Begrenzung liegt dagegen in der jeweils verwendeten Datenbasis und dem auf einen spezifischen Kundenkreis zugeschnittenen Nutzungskonzept. Es unterstützt die Recherche nach ausgewählten einzelwirtschaftlichen Daten und vernachlässigt statistische Strukturanalysen. Diesem Erkenntnisziel kann durch eine anwenderbezogene modifizierte Software Rechnung getragen werden. Die Ergiebigkeit der Datenbasis hängt insbesondere davon ab, ob sie sich im Rahmen der handelsrechtlichen Offenlegungs- und Publizitätsvorschriften bewegt – und insoweit auch deren Restriktionen unterliegt – oder durch zusätzliche Recherchen ergänzt wird. Generell sind die publizierten Angaben der Unternehmen zur Aufteilung der Umsätze nach Geschäftsfeldern zu unvollkommen, um sie zur Darstellung von Marktstrukturen zu verwenden. Dieser hier als Unvollkommenheit erscheinende Sachverhalt ist jedoch Ausdruck der spezifischen handelsrechtlichen Informationszwecke, die sowohl dem Schutz der Interessen der Kapitalgeber an den Risiken verschiedener Geschäftsfelder als auch dem Schutz des Geschäftsgeheimnisses der einzelnen Unternehmen Rechnung tragen.

41. Unbeschadet der genannten Restriktionen, denen amtliche und private Datenquellen unterliegen, bedeuten diese in Hinblick auf die Erfassung von Unternehmensverbindungen, insbesondere in Gestalt von Konzernen, einen eindeutigen Informationsgewinn, da die amtliche Statistik diese Angaben nicht nur – wie in anderen Fällen – unvollständig oder systematisch verzerrt erfaßt, sondern vollständig ignoriert. Dagegen ist die amtliche Statistik bei der Erfassung der Umsatzgliederung diversifizierender Unternehmen privaten Unternehmensdatenbanken prinzipiell überlegen, da sie die unternehmensspezifischen Angaben durch das Statistikgeheimnis schützt. Aus diesem Grunde kann auch nur die amtliche Statistik der Ort sein, beide Datenquellen auf einzelwirtschaftlicher Ebene miteinander zu verbinden.

5. Statistisches Verfahren

42. Vorbehaltlich weiterer konzeptioneller Überlegungen und der Prüfung statistikrechtlicher Fragen wird für eine Pilot- oder Machbarkeitsstudie das folgende statistische Aufbereitungsverfahren vorgeschlagen:

- Als Datenbasis dienen die aus den amtlichen Befragungen auf der Ebene von Unternehmen vorliegenden Einzelergebnisse.
- Mit Hilfe bereits außerhalb der amtlichen Statistik bestehender, allgemein zugänglicher Datenquellen werden Verzeichnisse von Unternehmen erstellt, die nach fachlich entwickelten, wettbewerblich relevanten Kriterien einem Konzern bzw. einer Gruppe zuzurechnen sind.

In bezug auf die Konzernzugehörigkeit kann ein solches Verzeichnis z. B. mit Hilfe der Unternehmensstruktur-Datenbank erstellt werden, die der Verlag Hoppenstedt GmbH auf CD-ROM oder Magnetband anbietet. In bezug auf die Zugehörigkeit zu einer wettbewerblich relevanten Kooperation oder Verbundgruppe können entsprechende Verzeichnisse, soweit sie nicht ohnehin handels- oder genossenschaftsrechtlichen Offenlegungsvorschriften unterliegen oder unbeschadet dessen veröffentlicht werden, von den jeweils verantwortlichen Stellen erfragt werden.

- Durch einen Abgleich beider Verzeichnisse werden die Unternehmen identifiziert, für die sowohl Angaben aus den amtlichen Erhebungen als auch Angaben zu deren Konzern- oder Gruppenzugehörigkeit vorliegen.
- Die amtlichen Befragungsergebnisse werden für derjenigen Unternehmen zusammengefaßt, die unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten als eine Einheit zu betrachten sind.

43. Welches Verfahren für Sonder- oder Zusatzaufbereitungen sowie eine mittel- oder langfristig aufzubauen regelmäßige Bundesstatistik im einzelnen zweckmäßig erscheint, wird durch die Ergebnisse der vorgeschlagenen Machbarkeitsstudie bestimmt. Von besonderer Bedeutung ist die Ergiebigkeit privater Datenbanken und die Kooperation mit den Anbietern. Von ihnen hängt ab, in welcher Form sie die Datenbestände für einen flexiblen Einsatz zugänglich machen und technische Vorarbeiten gegebenenfalls selbst übernehmen. Hierbei ist die Möglichkeit, die Angaben identischer Unternehmen aus den verschiedenen Datenquellen zusammenzuführen, von besonderer Bedeutung.¹¹⁾

6. Bestehende und zu ändernde Rechtslage

44. Nach Auffassung der Bundesregierung¹²⁾ verlangen die Vorschläge der Monopolkommission eine Anpassung verschiedener statistikrechtlicher Vor-

¹¹⁾ Weitere mit dem vorgeschlagenen statistischen Auswertungsverfahren zusammenhängende Einzelfragen werden in Kapitel I, Abschnitt 4 dieses Gutachtens behandelt.

¹²⁾ Stellungnahme der Bundesregierung zum Zehnten Hauptgutachten der Monopolkommission 1992/1993, a. a. O., Tz. 19, Abs. 2.

schriften. Die Bundesregierung hat angekündigt, den Fragenkomplex im Rahmen der 6. GWB-Novelle aufzugreifen.¹³⁾ Die Monopolkommission steht hierzu seit längerem mit den für Fragen der amtlichen Statistik zuständigen Referaten in den Bundesministerien für Wirtschaft, des Innern und der Justiz sowie mit der Rechtsgruppe des Statistischen Bundesamtes in Kontakt.

Die Monopolkommission ist zu dem Ergebnis gelangt, daß eine erste Pilot- oder Machbarkeitsstudie bereits im Rahmen der gegebenen Rechtslage möglich ist. Die regelmäßige Durchführung von Zusatz- und Sonderaufbereitungen sowie die Änderung oder Einführung regulärer Bundesstatistiken bedürfen dagegen besonderer gesetzlicher Regelungen. Der Kern der hierfür in Frage kommenden rechtlichen Klarstellungen und Ergänzungen wird in Kapitel I, Abschnitt 4 dieses Hauptgutachtens im einzelnen erläutert. Sie bestimmen sich nach dem einmaligen oder regelmäßigen, kurz-, mittel- oder langfristigen Charakter der beabsichtigten statistischen Aufbereitungen, d. h. ob es sich um eine erste Pilot- oder Machbarkeitsstudie, Zusatz- und Sonderaufbereitungen, Ergänzungen bestehender Bundesstatistiken oder um den Aufbau einer neuen selbständigen (Konzern-)Statistik handelt.

45. Als Sofortmaßnahme schlägt die Monopolkommission eine Pilot- oder Machbarkeitsstudie vor. Diese bedarf nach Auffassung der Kommission keiner zusätzlichen gesetzlichen Regelung, da sie ihre Grundlage bereits im Bundesstatistikgesetz findet:

- (I) Nach § 7 Abs. 1 BStatG dürfen die Statistischen Ämter auf Anforderung einer obersten Bundesbehörde Bundesstatistiken

„Zur Erfüllung eines kurzfristig auftretenden Datenbedarfs für Zwecke der Vorbereitung und Begründung anstehender Entscheidungen oberster Bundesbehörden“

durchführen. In Anbetracht der anstehenden Anpassung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen an das europäische Wettbewerbsrecht sowie des in der europäischen UnternehmensregisterVO vorgeschriebenen Aufbaus von Unternehmensregistern und der in Anhang II Nr. 1 h der Verordnung eingeräumten Wahlmöglichkeit, Unternehmensverbindungen zu erfassen, dürfte die Begründung des im vorliegenden Zusammenhang sachlich überfälligen Informationsbedarfs nicht schwerfallen.

§ 7 Abs. 2 BStatG erlaubt ebenfalls, Bundesstatistiken ohne Auskunftspflicht

„Zur Klärung wissenschaftlich-methodischer Fragestellungen auf dem Gebiet der Statistik“

durchzuführen.

- (II) Nach der Begründung des Gesetzes soll es mit Hilfe des seinerzeit neu eingeführten § 7 BStatG

„der Bundesstatistik ermöglicht werden, ihrer Dienstleistungsfunktion auf den Ge-

¹³⁾ Ebenda, Tz. 19, Abs. 7.

bieten besonderen Datenbedarfs in flexibler Weise gerecht zu werden".¹⁴⁾

Die in § 7 Abs. 1 und 2 BStatG ohne besondere Rechtsgrundlage erlaubten Erhebungen für bestimmte Zwecke sind auf keine bestimmte Datenquelle beschränkt. Im Falle von Befragungen gilt in beiden Fällen lediglich, daß diese ohne Auskunftspflicht und nach § 7 Abs. 4 BStatG bei höchstens 10 000 Befragten durchgeführt werden dürfen.

- (III) Zielsetzung des § 7 BStatG als einer neuen und zentralen Bestimmung des Gesetzes ist die einer schnellen und methodisch adäquaten Bereitstellung statistischer Ergebnisse dienende *flexible Handhabung* des statistischen Instrumentariums.¹⁵⁾ Sie läßt es unter den gegebenen Voraussetzungen geboten erscheinen, auf spezielle, die Erhebung anordnende Rechtsgrundlagen und mithin auch auf eine Auskunftspflicht zu verzichten. Diese Zielsetzung entspricht der vom Bundesverfassungsgericht¹⁶⁾ geforderten „laufenden Methodendiskussion“ zugunsten statistischer Verfahren, die den verfassungsmäßigen Vorgaben trotz zunehmenden Informationsbedarfs Rechnung tragen.¹⁷⁾ Auch im Hinblick auf bestehende Bundesstatistiken wird das Statistische Bundesamt in § 3 Abs. 1 Nr. 1 a BStatG verpflichtet, „Statistiken für Bundeszwecke (Bundesstatistiken) methodisch und technisch ... vorzubereiten und weiterzuentwickeln“. In gleicher Weise hat das Amt nach § 3 Abs. 1 Nr. 6 BStatG an der Vorbereitung statistischer Rechts- und Verwaltungsvorschriften des Bundes mitzuwirken. Zu diesem Zweck erlaubt § 6 Abs. 2 BStatG den Statistischen Ämtern, die erforderlichen Verfahren zu erproben und sogar Befragungen durchzuführen.
- (IV) Mit der Zielsetzung des Gesetzgebers in § 7 BStatG wäre es nicht vereinbar, Erhebungen für besondere Zwecke nur auf *Befragungen* zu beschränken, die einen Eingriff in informationelle Rechte bedeuten. Die hier vorgeschlagene statistische Nutzung allgemein zugänglicher Dateien und Register macht zusätzliche Befragungen hingegen entbehrlich. Zu diesem Zweck muß es erlaubt sein, die statistische Ergiebigkeit der in Frage kommenden Datenquellen für zukünftig beabsichtigte Bundesstatistiken zu prüfen. Die in § 5 Abs. 5 BStatG enthaltene Ein-

schränkung, Bundesstatistiken ohne rechtliche Anordnung ausschließlich auf allgemein zugängliche Quellen oder Register zu stützen, ist nicht anwendbar, da § 7 BStatG eine weitere Ausnahme vom Grundsatz der Anordnung von Bundesstatistiken durch Gesetz oder Rechtsverordnung enthält. Ein Verbot, die Angaben aus einer Bundesstatistik nach § 7 BStatG mit denen aus anderen Bundesstatistiken nach § 13 a Abs. 1 i. V. m. § 13 Abs. 1 BStatG zusammenzuführen, ist nicht erkennbar.

- (V) *Inhaltlich* unterliegt die vorgeschlagene Untersuchung im Hinblick auf den Erhebungsbereich und die Erhebungseinheiten keinen rechtlichen Beschränkungen. Auswahlgrundlage dürfen auch die von der amtlichen Statistik geführten *Adreßdateien* nach § 13 BStatG sein. Ebenfalls erlaubt ist nach § 7 Abs. 5 BStatG eine insbesondere methodischen Zwecken dienende *Wiederholung* der Untersuchung innerhalb von fünf Jahren.

46. Zusammenfassend kommt die Monopolkommission zu dem Ergebnis, daß als rechtliche Voraussetzung für die von ihr vorgeschlagene *zeitlich und inhaltlich begrenzte* Machbarkeitsstudie nach § 7 BStatG eine administrativ-politische Entscheidung genügt, um die Tätigkeit der Statistischen Ämter als im öffentlichen Interesse liegend zu legitimieren. *Regelmäßige* über einen gewissen Zeitraum durchzuführende Zusatz- und Sonderaufbereitungen nach § 3 Abs. 1 Nr. 2 b BStatG bedürfen einer Zugangsregelung auch für allgemein zugängliche, außerhalb der amtlichen Statistik bestehende Datenquellen. Über zu ändernde oder neu zu erstellende, dem *Allgemeininteresse* dienende, reguläre Bundesstatistiken hat der Gesetzgeber zu entscheiden.

47. Die Vorschläge der Monopolkommission betreten teilweise Neuland. Ihre Verwirklichung setzt neben administrativ-politischen und legislatorischen Entscheidungen besondere konzeptionelle, methodische und verfahrenstechnische Vorarbeiten voraus. Diese können nach ihrem Sachzusammenhang und mit Rücksicht auf das Statistikgeheimnis nur in unmittelbarer Verbindung mit der amtlichen Statistik geleistet werden. Das Statistische Bundesamt ist hierfür in Zusammenarbeit mit anderen fachlich ausgewiesenen Institutionen der richtige Ort.

C. Liberalisierung in Ausnahmebereichen mit Netzstruktur

48. In diesem Berichtszeitraum sind unterschiedlich weitreichende Liberalisierungsfortschritte im Hinblick auf *kartellrechtliche Ausnahmebereiche* zu verzeichnen. Die Monopolkommission hat stets ihr Augenmerk auf die Wettbewerbssituation in den Sektoren gerichtet, die durch ihre kartellrechtliche Sonderstellung und ihre Netzstruktur charakterisiert sind. Die Entwicklungen im Telekommunikationssektor hat sie in ihren Stellungnahmen regelmäßig kommentiert. In ihrem zuletzt veröffentlichten Sondergutachten unterzog sie das im Entwurf vorliegende Telekommunikationsgesetz einer wettbewerbs-

¹⁴⁾ Begründung zum Gesetz vom 22. Januar 1987 (BT-Drucksache Nr. 10/5345 vom 17. April 1986), Teil B, Besonderer Teil zu § 77 (Erhebungen für besondere Zwecke).

¹⁵⁾ Vgl. Bericht des Innenausschusses des Deutschen Bundestages zu dem von der Bundesregierung eingebrachten Entwurf eines Gesetzes über die Statistik für Bundeszwecke (Bundesstatistikgesetz – BStatG) – Drucksachen 10/5345, 10/6638 –, BT-Drucksache 10/6666, (zu Drucksache 10/6638) vom 4. Dezember 1986, S. 8.

¹⁶⁾ Urteil des Bundesverfassungsgerichts vom 15. Dezember 1983 zum Volkszählungsgesetz 1983, BVerfGE 65, 1.

¹⁷⁾ Vgl. die Stellungnahme des Präsidenten des Statistischen Bundesamtes, Egon Hölder, zum Fragenkatalog für die öffentliche Anhörung des Innenausschusses des Deutschen Bundestages vom 8. September 1986, zum Entwurf des Bundesstatistikgesetzes, BT-Drucksache 10/3545, S. 53 ff.

und ordnungspolitischen Analyse.¹⁸⁾ Auch die mit einer wettbewerblichen Auflockerung der leitungsgelassenen Energiewirtschaft einhergehenden Fragestellungen wurden thematisiert. In ihrem letzten Hauptgutachten räumte die Kommission den Wettbewerbsverhältnissen in der deutschen Elektrizitäts- und Gaswirtschaft sowie der Diskussion um wettbewerbliche Modelle ein Sonderkapitel ein.¹⁹⁾ In diesem Bereich sind die Deregulierungsvorstöße bislang eher zurückhaltend erfolgt. Eine schrittweise Deregulierung ist weiterhin für die Deutsche Bahn vorgesehen und wurde auch schon in Gang gesetzt. Im Zuge der Bahnreform wurden die Deutsche Bundesbahn und die Deutsche Reichsbahn in die bundeseigene Deutsche Bahn AG umgewandelt, wobei die Sparten Personennah- und -fernverkehr, Güterverkehr und Fahrweg organisatorisch separiert wurden. Intramodaler Wettbewerb im Schienennetz soll auf dem Wege der Vergabe von Benutzungsrechten für Schienentrassen erfolgen. Die Fahrweg AG vergibt derartige „Slots“ gegen Entgelt an andere Eisenbahnunternehmen, die in Konkurrenz zur Deutschen Bahn treten sollen.

49. Die drei Sektoren sind – ebenso wie andere kartellrechtliche Ausnahmebereiche – als *Branchen mit Netzcharakter* einzustufen. Netze stellen raumübergreifende, komplett verzweigte Transport- und Logistiksysteme für Güter, Personen oder Informationen dar. Insbesondere Informationsnetze gewinnen mit der Verschiebung der Volkswirtschaft vom sekundären zum tertiären Sektor an Bedeutung. Zu den Beispielen für derartige Netzwerke zählen der Schienenverkehr, die Telekommunikation, die Energieversorgung, der Zahlungsverkehr der Banken und der Postversand. Es existiert eine große Vielfalt von Netzen, denen bestimmte Charakteristika (Größenvorteile im relevanten Bereich, Bündelungsvorteile verzweigter Netzstrukturen für den Transport über große Distanzen, Distanzkostendegression, Produktivitätsvorteile durch Zusammenschaltung von Netzen) gemeinsam sind. Die Bedeutung von Netzwerken nimmt immer mehr zu; sie dringen sowohl in den Energiesektor als auch in den Transport- und Informationsbereich vor.

50. Da Netze in ihrer Gesamtheit *traditionell als natürliche Monopolbereiche* gekennzeichnet wurden, sind im Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen verschiedene Ausnahmebereiche etabliert worden. In der Folge wurden mehrere Sektoren dem Wettbewerb fast gänzlich entzogen. Die Betrachtungsweise von Netzen in den Wirtschaftswissenschaften unterliegt einem ordnungspolitischen Wandel. Sie werden nicht mehr vollständig als natürliche Monopole angesehen, sondern in unterschiedliche Teilbereiche zerlegt und auf eine Möglichkeit zur wettbewerblichen Öffnung zumindest einiger dieser Segmente analysiert. In der Elektrizitätswirtschaft hat sich beispielsweise die Auffassung durchgesetzt, daß die Versorgungsstufen Übertragung und Verteilung von Elektrizität die Eigenschaften natürlicher

Monopole aufweisen und somit reguliert werden sollten. Für die Erzeugung und den Verkauf von bzw. Handel mit Strom gilt dies jedoch nicht: Wie das Beispiel Großbritannien zeigt, können diese Funktionsstufen wettbewerblich organisiert werden.

1. Schienenverkehr

51. Die Grundlage der *Bahnreform* bildet die Überführung der Bundeseisenbahnen in die Deutsche Bahn AG und die Trennung der einzelnen Sparten. Zunächst besteht eine lediglich organisatorische Trennung zwischen Netz und Betrieb; angestrebt wird eine institutionelle Aufspaltung dieser Unternehmensbereiche. Zu den weiteren Elementen der Bahnreform zählen die Entschuldung und die Regionalisierung. Die bis 1993 angesammelten Altschulden der ehemaligen Bundesbahnen wurden von der Behörde „Bundeseisenbahnvermögen“ übernommen. Seit Anfang 1996 obliegt die Verantwortung für den bisher gemeinschaftlich erbrachten Schienenpersonennahverkehr den Bundesländern. Dieser Bereich wurde im Zuge der sogenannten Regionalisierung aus der Finanzrechnung der Deutschen Bahn AG ausgegliedert.

52. Für andere Eisenbahngesellschaften besteht nunmehr die Möglichkeit, Zugang zum Schienennetz der Deutschen Bahn zu erhalten und somit Schienenverkehrsleistungen in Konkurrenz zur Bahn offerieren zu können. Im Hinblick auf den Netzbereich verfügt die Deutsche Bahn über eine Monopolstellung. Für den Erhalt und den Ausbau des Schienennetzes ist weiterhin der Bund verantwortlich. Die Vergabe von Streckenkapazitäten erfolgt gegen Entrichtung des Trassenpreises. Die Deutsche Bahn veröffentlichte im Juli 1994 ihr Trassenpreissystem für den Güter- und Personenverkehr, das der monetären Bewertung von Nutzungsrechten an Bahntrassen dient. Um dem Netzinhaber eine möglichst weitreichende Investitions- und Planungssicherheit zu verschaffen, werden den Großkunden Mengen- und Zeitrabatte eingeräumt. Der Zugang zum Schienennetz soll allen potentiellen Konkurrenten diskriminierungsfrei ermöglicht werden. Die betrieblichen und technischen Anforderungen an die Benutzung der Eisenbahninfrastruktur müssen so ausgestaltet sein, daß hierdurch keine Diskriminierung anderer Eisenbahnunternehmen erfolgen kann.

53. Angesichts der monopolistischen Stellung des Netzbereiches besteht für die aus der Eisenbahnneuerung hervorgegangenen Trassenmärkte *Regulierungsbedarf*. Bezüglich der institutionellen Gestaltung des Regulierungsrahmens stellte sich die Frage, ob eine gesonderte Preisaufsicht für Infrastrukturleistungen der Bahn eingeführt werden sollte. Dabei war zu berücksichtigen, daß bereits ein bewährtes rechtliches Instrumentarium zur Verfügung stand, und zwar in Form der von den Kartellbehörden ausgeübten allgemeinen Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen. Die Entscheidung fiel zugunsten einer Kompetenzaufteilung zwischen dem Eisenbahnbundesamt und dem Bundeskartellamt. Das dem Bundesministerium für Verkehr unterstellte Eisenbahnbundesamt stellt die Auf-

¹⁸⁾ Vgl. Monopolkommission, Die Telekommunikation im Wettbewerb, Sondergutachten 24, Baden-Baden 1996.

¹⁹⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1992/1993, a. a. O., Kapitel VI.

sichts- und Genehmigungsbehörde für bundeseigene Eisenbahnen und für ausländische Anbieter dar. Der Schienennetzbetreiber hat interessierten Unternehmen nach Möglichkeit den diskriminierungsfreien Zugang zu seinen Netzen einzuräumen. Läßt sich eine Einigung über den Zugang nicht erreichen, wird das Eisenbahnbundesamt eingeschaltet. Nicht bundeseigene Eisenbahnen werden grundsätzlich von der zuständigen Landesbehörde des Bundeslandes beaufsichtigt, in dem die Bahn ansässig ist. Davon unabhängig finden die Vorschriften des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen Anwendung.

54. Die Zielsetzung, *Konkurrenz auf der Schiene* zuzulassen und somit einen Ausnahmereich zum Teil dem Wettbewerb auszusetzen, wird von der Monopolkommission begrüßt. Mit der praktischen Umsetzung und der institutionellen Ausgestaltung des Regulierungsrahmens sind jedoch einige Probleme verbunden. Die spezielle Fachbehörde – das Eisenbahnbundesamt – ist eine weisungsgebundene Behörde, die nicht politisch unabhängig agieren kann. Eine Entpolitisierung der Regulierung kann auf diesem Wege nicht erreicht werden. Zwischen Eigentum und Regulierung besteht eine Verflechtung, da der Bund Eigentümer der Deutschen Bahn AG ist. Die gegenwärtigen Rahmenbedingungen lassen die Möglichkeit, daß Dritte die Bahn unter Wettbewerbsdruck setzen können, als nicht besonders realistisch erscheinen. Bislang sind die Fahrweg AG und die eigenen Betriebsaktiengesellschaften der Bahn unter dem Dach einer staatlichen Holding zusammengefaßt. Die Bereiche Netz und Betrieb sind lediglich organisatorisch getrennt, faktisch existiert eine vertikale Integration. Diese gefährdet den diskriminierungsfreien Netzzugang und somit die Wettbewerbsmöglichkeiten Dritter. Der Frage, wie der diskriminierungsfreie Netzzugang gewährleistet werden kann, kommt damit entscheidende Bedeutung zu. Dies gilt besonders angesichts der Klagen, die von den neuen Anbietern von Transportleistungen gegen die Zuteilung der Trassenkapazitäten durch die Deutsche Bahn erhoben werden. Demnach erhalten sie derartige Kapazitäten nicht in gleicher Weise wie der Netzanbieter bereitgestellt, insbesondere würden sie bei den Nutzungsrechten in Spitzenlastzeiten benachteiligt. Da die Aufstellung der Fahrpläne weiterhin durch den Netzinhaber erfolgt, hat dieser die Möglichkeit des ersten Zugriffs auf die attraktiven Slots. Neben den Zugangsbedingungen für die Marktteilnehmer ist auch die Zuteilung der lukrativen Fahrzeiten ein wichtiger Wettbewerbsparameter.

55. Die *Ausgestaltung des Trassenpreissystems* spielt ebenfalls eine wichtige Rolle für die Wettbewerbschancen von potentiellen Konkurrenten. Das im Juli 1994 veröffentlichte und bereits nachgebesserte Trassenpreissystem, auf dessen Grundlage die Entgelte für die Nutzung des Fahrwegs berechnet werden, vermag wettbewerbspolitische Bedenken eher hervorzurufen denn zu beseitigen. Diese Preise begünstigen Großabnehmer sowie diejenigen, die langjährige Verträge über die Nutzung des Netzes abschließen. Zur Zeit zählen zu den von den Mengenrabatten am meisten profitierenden Großabneh-

mern die Geschäftsbereiche Nahverkehr, Fernverkehr und Güterverkehr der Deutschen Bahn AG. Marktneulinge kommen kaum in den Genuß, in ähnlicher Form an den Spitzenrabatten zu partizipieren. Darüber hinaus eröffnen sich der Deutschen Bahn AG die Möglichkeiten einer Quersubventionierung, während sich den Drittanbietern diese Chance nicht bietet.

56. Fraglich ist, ob eine *sektorspezifische Regulierungsbehörde* diese Praktiken ausreichend zu kontrollieren vermag. Die allgemeine Wettbewerbsaufsicht erscheint vorzugswürdig. Die Monopolkommission steht dem Trend, Kompetenzaufteilungen zwischen mehreren Behörden vorzunehmen, kritisch gegenüber. Einvernehmensregeln im Bereich der kartellrechtlichen Ausnahmesektoren haben sich nicht sonderlich bewährt. Es ist stets problematisch, die Aufgabenfelder der Behörden klar gegeneinander abzugrenzen – zumal sich zwangsläufig Überschneidungen ergeben – und zugleich zu gewährleisten, daß Bedenken einer Behörde von der anderen in ihre Bewertung einbezogen werden. Des weiteren besteht die Gefahr widersprüchlicher Entscheidungen der verschiedenen Behörden. Die Vorteile einer Wettbewerbsbehörde lassen sich auch aus dem Netzgedanken ableiten: Netze weisen gemeinsame Strukturen auf, sind raumübergreifend und implizieren bei der Zusammenschaltung bis zu einem gewissen Grade positive externe Effekte. Aus diesen gemeinsamen Strukturen von Netzen folgt für die Regulierung, daß eine branchenübergreifende Behörde den Vorteil von Synergieeffekten gegenüber mehreren sektorspezifischen Behörden aufweist. Institutionell ist nichts dagegen einzuwenden, diese Aufgaben einem entsprechend erweiterten Bundeskartellamt zu übertragen.

2. Telekommunikation

57. Im Bereich der Telekommunikation wird der langjährige Reformprozeß mit dem neuen Telekommunikationsgesetz zunächst zum Abschluß gebracht. Die letzten gesetzlich verankerten Monopolvorbehalte (Netze und Telefondienst) fallen. Eine umfassende Marktöffnung führt jedoch nicht zwingend und vor allem nicht unmittelbar zu funktionsfähigem Wettbewerb. Dafür soll ein *System von Regulierungen* sorgen. Es umfaßt Marktzutrittsregeln, Instrumente zur Marktverhaltenskontrolle, Regelungen zur Sicherung einer Grundversorgung mit Telekommunikationsleistungen und konstituiert eine Behörde zur Wahrnehmung der Regulierungsaufgaben. Die Monopolkommission bewertet das Telekommunikationsgesetz in seiner *ordnungspolitischen Grundausrichtung positiv*. Von besonderer Bedeutung für die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs ist der offene Marktzugang, der durch die vorgesehenen Regelungen zur Lizenzierung von Kommunikationsdiensten, zur Vergabe zutrittsrelevanter knapper Ressourcen und zur Zusammenschaltung von Netzen gewährleistet ist. Gerechtfertigt ist auch der asymmetrische Ansatz der Regulierung. Ins Gewicht fallen vor allem die Auflagen für marktbeherrschende Unternehmen und deren Kontrolle durch eine sektorspezifische Verhaltensaufsicht. In Anbetracht der Wettbewerbs-

situation in der Ausgangslage der Marktöffnung, die durch dominierende, in Kernbereichen marktbeherrschende Stellungen des ehemaligen Monopolanbieters gekennzeichnet ist, kann darauf nicht verzichtet werden.

58. Bedenklich erscheinen hingegen die Konzepte zur *Universaldienst- und Entgeltregulierung*. Bezüglich der Regulierung der Entgelte ist ein regelgebundenes Verfahren wie das Price-Cap-Modell vorzuziehen. Dabei werden nicht die Einzelpreise, sondern ein gewichteter Preisindex für ein Leistungsbündel zum Regulierungsgegenstand. Die Monopolkommission weist zudem auf den Übergangscharakter der sektorspezifischen Verhaltensaufsicht im allgemeinen und der Entgeltregulierung im speziellen hin. Deren Notwendigkeit entfällt bei zunehmendem Wettbewerb.

Angesichts des erreichten Versorgungsstandes mit Telekommunikationsleistungen sieht die Monopolkommission zur Zeit und in absehbarer Zukunft keine Notwendigkeit für aktive Universaldienstauflagen. Der grundgesetzlichen Verpflichtung zur Sicherung einer flächendeckenden Grundversorgung wird Genüge getan, wenn das Gesetz Regelungen für das Auftreten von Grundversorgungslücken vorhält. Bei der Formulierung von Universaldienstverpflichtungen empfiehlt die Kommission eine Orientierung an den Vorgaben der Europäischen Union. Im Kern meint dies eine Beschränkung auf das Unerläßliche.

59. *Regelungslücken des Gesetzes* sieht die Monopolkommission im Hinblick auf den Marktzugang von Energieversorgungsunternehmen und das Vordringen von kommunalen Unternehmen in die Telekommunikation. Zur Sicherung des Wettbewerbs im Ortsnetzbereich erscheint es darüber hinaus notwendig, daß sich die Telekom AG von ihrem Kabelfernsehnetz trennt.

Ausgangspunkt für Überlegungen zur *Ergänzung der Marktzugangsregulierung* in der Telekommunikation ist die weithin unbestrittene These, daß Wettbewerb auf der Netzebene die zentrale Voraussetzung für eine wettbewerbliche Organisation der Anwendermärkte ist. Netzettbewerb setzt erstens einen offenen und diskriminierungsfreien Zugang zu vorhandenen Netzen, zweitens die möglichst umfassende Nutzung der bestehenden alternativen Netzstrukturen und drittens eine Betreiberstruktur, die für hinreichende Wettbewerbsimpulse sorgt, voraus. Insbesondere gilt es dafür Sorge zu tragen, daß das überkommene Netzmonopol nicht durch ein enges Oligopol von Netzbetreibern mit wesentlich gleichgerichteten Interessen ersetzt wird. An die Stelle von Wettbewerb träte ein Kollektivmonopol, innerhalb dessen die Beteiligten sich arrangieren und versuchen werden, den Markt im übrigen nach außen geschlossen zu halten.

60. Bei den sich abzeichnenden Marktstrukturen in der Telekommunikation ist dieses Risiko realistisch. Als Betreiber öffentlicher Telekommunikationsnetze werden neben der Telekom AG vor allem Stromversorgungsunternehmen und, aller Voraussicht nach im Rahmen einer Kooperation mit anderen Anbietern, die Deutsche Bahn AG tätig sein. Auf der regio-

nen Ebene drängen Kommunen bzw. ihre Unternehmen auf ein direktes oder indirektes Engagement als Netzbetreiber und Anbieter von Kommunikationsdiensten. Ein Großteil der aktuellen und potentiellen Netzbetreiber weist Gemeinsamkeiten wie *festgefügte Monopoltraditionen*, überwiegend *öffentlichen Eigentümer* und die *Verfügbarkeit über Wegerechte* auf. Im Falle der Energieversorger tritt hinzu, daß sie weiterhin gesetzlich gesicherte Monopolstellungen auf ihren Stammmärkten innehaben. Solche Strukturen machen nicht intensiven Wettbewerb wahrscheinlich, sondern führen zu einem Klima der Kooperation. Die Entwicklung von intensivem Wettbewerb bleibt unsicher.

Auf der anderen Seite verfügen gerade die Energieversorger über komparative Vorteile für einen Marktzutritt und damit zur Konkurrenz auf der Netzebene. Sie betreiben umfängliche moderne Telekommunikationsnetze, besitzen entsprechendes Anwender-Know-how und hohe finanzielle Ressourcen, die zur Anlage drängen. Ihr Marktzutritt ist erwünscht, insbesondere geht es um die Nutzung ihrer Netzkapazitäten als Wettbewerbspotential zum Netz der Deutschen Telekom AG. Vor diesem Hintergrund erneuert die Monopolkommission ihr Plädoyer für eine vollständige Privatisierung der Energieversorgungsunternehmen und eine wettbewerbliche Organisation der Energiemärkte. Da dies weiterhin unsicher bleibt, kommt als Möglichkeit, die wettbewerblichen Risiken zu begrenzen, ohne den Marktzutritt der Inhaber alternativer Netze auszuschließen, eine Anteilsbegrenzung in Betracht. Danach würde die höchst zulässige Beteiligung von Unternehmen der öffentlichen Hand und solchen, die über gesetzlich zulässige Monopole auf Drittmärkten verfügen, an Netzbetreibergesellschaften auf einen Umfang begrenzt, bei dem ein Zusammenschlußatbestand im Sinne von § 23 Abs. 2 und 3 GWB erfüllt wäre. Faktisch hieße das eine Begrenzung auf 25 % minus eine Aktie.

61. Eine Betätigung von Kommunen oder deren Unternehmen als Netzbetreiber und Anbieter von Kommunikationsleistungen ist nicht nur ordnungs- und wettbewerbspolitisch unerwünscht, sondern stößt zudem auf *erhebliche verfassungsrechtliche Bedenken*. Öffentliche Regionalnetzbetreiber würden das Bild einer wettbewerbsarmen Marktstruktur abrunden. In Verbindung mit ihrem Einfluß auf die praktische Nutzung der Wegerechte käme den Kommunen eine Schlüsselstellung für die Entwicklung der Telekommunikation auf den Regionalmärkten zu. Die Möglichkeiten der Kommunen und anderer öffentlicher Unternehmen, als Anbieter auf Telekommunikationsmärkten aufzutreten, werden zudem durch die Verfassung begrenzt. Der im Zuge der Postreform II neu gefaßte Artikel 87 f. definiert in seinem Absatz 2 Dienstleistungen in den Bereichen Postwesen und Telekommunikation als privatwirtschaftliche Tätigkeit, die durch die Nachfolgesellschaften der Deutschen Bundespost und durch andere private Anbieter erbracht werden. In dieser Formulierung leigt sich der Wechsel im ordnungspolitischen Leitbild nieder. Das überkommene Modell, Fernmeldewesen als monopolistische Staatsaufgabe, wird durch eine Markt- und Wettbewerbsordnung ersetzt. Dieser

Wechsel ist nicht nur vordergründig rechtsformenorientiert, sondern zielt explizit auf eine echte Aufgabenprivatisierung in formeller und materieller Hinsicht. Er ist verfassungsrechtlich vorgegeben und steht damit nicht mehr zur Disposition des einfachen Gesetzgebers, sei es auf Bundes- oder Landesebene. Daraus ergibt sich zwingend, daß weder Kommunen noch andere mehrheitlich im öffentlichen Eigentum stehende Unternehmen Telekommunikationsleistungen erbringen dürfen. Dies liefe auf eine grundgesetzwidrige mittelbare *Rückverstaatlichung* hinaus. Gebunden sind daran auch der gegenwärtige und der zukünftige Regulierer, namentlich der Bundesminister für Post und Telekommunikation und demnächst die Regulierungsbehörde. Sie dürfen an solche Unternehmen keine Lizenzen erteilen. Dies wäre ein Verwaltungsakt, der dem Grundgesetz einschließlich Artikel 87 f. entsprechen muß. Mitkonkurrenten könnten eine solche Lizenzerteilung vor dem Verwaltungsgericht mit Erfolg anfechten. Als Auswege kommen nur das von der Monopolkommission vorgeschlagene Anteilsbegrenzungsmodell oder der Abschluß von Entherrschungsverträgen in Betracht. Letztere würden den öffentlichen Unternehmen einen bestimmenden Einfluß auf das Kommunikationsunternehmen verwehren. Die Beteiligung wäre dann eine reine Finanzanlage und keine unternehmerische mehr.

62. Die Monopolkommission hat in ihrem Sondergutachten auf den Zielkonflikt hingewiesen, der mit der Teilnahme von Energieversorgern und öffentlichen Unternehmen in der Telekommunikation verbunden ist. Den Wettbewerbsgefährdungen steht der Vorteil gegenüber, daß gerade diese Unternehmen bevorzugte Konkurrenten der Telekom beim Netzbetrieb sind. Ihre vorhandenen Infrastrukturen sind faktisch das einzige unmittelbar nutzbare Wettbewerbspotential im Bereich des Festnetzes. Ob dies ausreicht, um zu einem funktionsfähigen Wettbewerb zu kommen, ist fraglich genug. Insbesondere im Kernbereich des Netzbetriebs, nämlich auf der Ebene der Ortsnetze, scheint dies kurzfristig ausgeschlossen. Außer der Telekom AG verfügt kein Anbieter über nennenswerte Anschlußkapazitäten bei den Endverbrauchern. Diese müssen erst mit einem erheblichen Zeitaufwand und hohen Investitionen aufgebaut werden. Die einzige verfügbare alternative Infrastruktur im Bereich der Festnetze mit einem direkten Kundenzugang ist das *Fernsehkabelnetz*. Es wird in Deutschland überwiegend von der Telekom selbst betrieben und bleibt damit als Wettbewerbsoption ungenutzt. Die Telekom hält ihr Fernsehkabelnetz bisher ausschließlich für die Verteilung von Rundfunk- und Fernsehprogrammen vor. Es ist weder damit zu rechnen, daß sie dieses Netz technisch aufrüstet, um darüber zusätzliche Telekommunikationsdienste anbieten zu können, noch damit, daß sie es Dienstwettbewerbern anbietet, damit diese unter Umgehung des Ortstelefonnetzes Kommunikationsdienste anbieten können. Letzteres wäre auf der Grundlage einer Zusammenschaltung mit dem öffentlichen Telefonnetz möglich.

63. Die mit der gegenwärtigen Betreiberstruktur in Deutschland verbundene Sorge um eine ausgeprägte

Monopolresistenz der Ortsnetzebene und damit des Netzbetriebs insgesamt legt es nahe, die Telekom zur *Aufgabe ihrer dualen Eigentümerstellung beim Telefon- und Fernsehkabelnetz* zu verpflichten. Damit folgt die Monopolkommission einer Auffassung, die bereits seit langem vom Bundesministerium für Wirtschaft und dem Verband privater Netzbetreiber – Satelliten- und Kabelkommunikation (ANGA) vertreten wird. Das Problem wird inzwischen auch von der EU-Kommission diskutiert. Sie beabsichtigt noch in diesem Jahr eine Studie in Auftrag zu geben, in der eine mögliche Pflicht für marktbeherrschende Betreiber zur Veräußerung eines der beiden Netze untersucht werden soll.²⁰⁾ Mit der Öffnung des Fernsehkabelnetzes für den Wettbewerb würde der deutsche Regulierer sich auch die im Ausland gemachten Erfahrungen mit deregulierten Telekommunikationsmärkten zunutze machen. In Großbritannien z. B. ist es erst nach Aufhebung des Duopols im Jahre 1991 zu einer Intensivierung des Netzwettbewerbs gekommen. Die stärksten Impulse auf der Ortsnetzebene gehen dabei von den Kabelnetzbetreibern aus. Möglich wurde dies durch das explizite Verbot der Errichtung und des Betriebs von Fernsehkabelnetzen durch den etablierten Anbieter British Telecom. Diesem Beispiel ist Belgien gefolgt. Auch der neue US-Telecommunications-Act aus dem Jahre 1996 sieht vor, daß ein dominanter Ortsnetzbetreiber oder ein mit ihm verbundenes Unternehmen nicht mehr als 10% der Anteile an einem örtlichen Kabelnetzbetreiber halten darf. Partnerschaften zwischen beiden Betreibern sind nur zulässig in ländlichen Gebieten und in Gemeinden mit weniger als 35 000 Einwohnern.

64. Das Fernsehkabelnetz der Deutschen Telekom AG könnte in einem *Versteigerungsverfahren* veräußert werden.²¹⁾ Dabei ist darauf zu achten, daß nicht ein Monopol durch ein anderes ersetzt wird. Insoweit empfiehlt sich eine Aufteilung der ca. 1 600 TV-Kabelnetzinseln und deren gebündelte Vergabe an mehrere Bieter bzw. Bieterkonsortien. Dabei kann an eine bevorzugte Vergabe an mittelständische Netzbetreiber gedacht werden. Diese werden, um ihre Dienste bundesweit anbieten zu können, daran interessiert sein, ihre Teilnetze untereinander zu verknüpfen. Der Veräußerungserlös – groben Schätzungen zufolge soll der Wert des Fernsehkabelnetzes der Telekom AG etwa bei 20 Mrd. DM liegen – könnte dem Unternehmen als Eigenkapital zufließen. Rechtliche Barrieren, insbesondere der Eigentumschutz des Grundgesetzes, stehen der angestrebten Entflechtung nicht entgegen. Solange die Telekom AG ein 100%iges Staatsunternehmen ist, fehlt es ihr bereits an der notwendigen Grundrechtsfähigkeit.

65. Die Monopolkommission verkennt nicht, daß die Durchsetzung dieses Vorschlages das gegenwärtige Gesetzgebungsverfahren und den für den

²⁰⁾ Vgl. Brüssel kritisiert den Gesetzentwurf von Bötsch, Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 15. Mai 1996.

²¹⁾ Vgl. dazu detailliert Freytag, A., Jäger, B., Der künftige Ordnungsrahmen des deutschen Telekommunikationsmarktes, Institut für Wirtschaftspolitik an der Universität zu Köln, 1996, S. 21 ff.

Herbst dieses Jahres vorgesehenen Einstieg in eine materielle Privatisierung der Telekom verzögern kann. Dabei ist nicht auszuschließen, daß eine *Veräußerung des Fernsehkabelnetzes für die Telekom AG vorteilhaft* sein kann. Dem Unternehmen würde der Marktwert des Netzes als Eigenkapital zufließen. Damit ginge eine Substanzverbesserung einher und es stünden zusätzliche Mittel für Investitionen zur Verfügung. Im Ergebnis könnten Beteiligungen an der Telekom AG dadurch attraktiver werden. Der Gesetzgeber sollte prüfen, in welchem Rahmen dem vorgetragenen Anliegen ohne Zeitverzögerung Rechnung getragen werden kann. Eine mögliche Alternative zu einer definitiven Entflechtung wäre eine zeitweilige Vermietung oder Verpachtung der Netze.²²⁾ Auch hier wäre ein Versteigerungsverfahren sinnvoll und notwendig. Als absolute Minimallösung käme schließlich die Ausgliederung in eine eigene Betreibergesellschaft in Betracht. Dies hätte zumindest den Vorteil einer eigenen Rechnungslegung, was nicht zuletzt eine sachgerechte Verhaltensaufsicht erleichtern würde. In diesem Fall wären weitere Verhaltensaufgaben wie der technische Ausbau und die Gewährleistung eines diskriminierungsfreien Netzzugangs durch Dritte wünschenswert.

66. In ihrem Sondergutachten 24 war die Monopolkommission dafür eingetreten, die *Wahrnehmung der Telekommunikationsaufsicht* nicht einer neu zu schaffenden Behörde, sondern einem entsprechend zu erweiternden Bundeskartellamt zu übertragen.²³⁾ Der Gesetzgeber ist dem bedauerlicherweise nicht gefolgt. Auch für eine institutionalisierte Einflußnahme der Länder auf die Beschlüsse einer Regulierungsbehörde sieht die Monopolkommission keine Gründe, die vom Regelungsgegenstand Telekommunikation her geboten wären.

3. Energiewirtschaft

67. Vom Bundesministerium für Wirtschaft wird in diesem Jahr abermals ein Vorstoß unternommen, um dem Ziel von mehr *Wettbewerb in der leitungsgebundenen Energiewirtschaft* näherzukommen. Auf europäischer Ebene kommen die Reformvorstöße nur schrittweise voran. Dies ist auf die verschiedenartigen Ausgestaltungen der Systeme der Strom- und Gaswirtschaft und die Interessenheterogenität der einzelnen Mitgliedstaaten zurückzuführen. Bereits im Jahre 1988 entstand ein Arbeitspapier mit dem Titel „Der Binnenmarkt für Energie“. Zum damaligen Zeitpunkt bestand ein Konsens darüber, daß sich die Effizienz der Strom- und Gasversorgung insgesamt durch europaweit integrierte Energiemärkte erhöhen kann. Die wettbewerblichen Elemente in den nachfolgenden Vorschlägen wurden jedoch sukzessive zurückgenommen, da nationale strategische Energieinteressen das Ziel einer möglichst kostengünstigen Versorgung der Strom- und Gasverbraucher dominieren.

68. Im Dezember 1995 konnte die umstrittene *Stromrichtlinie* im Energierat der Europäischen

Union nicht verabschiedet werden, da das von Frankreich favorisierte Single-Buyer-Konzept und das auf deutscher Ebene bevorzugte Modell eines verhandelten Netzzugangs zu stark divergierten. Die größte Hürde auf dem Weg zu einer energiepolitischen Einigung auf europäischer Ebene stellte bislang die Weigerung Frankreichs dar, das Alleinvertriebsrecht der nationalen Elektrizitätsversorgungsgesellschaft Electricité de France in irgendeiner Form einzuschränken. Nach französischen Vorstellungen soll der über die Grenze gelieferte Strom von einem einzigen inländischen Unternehmen aufgekauft und verteilt werden. Dieser „Alleinkäufer“ verfügt dann über eine Stellung als Angebotsmonopolist und leitet die Energie an Verteilerunternehmen und Großkunden im Inland weiter. Mittlerweile ist es zu einer Annäherung der Positionen gekommen, zumal ein im Frühjahr 1995 vorgelegtes Arbeitspapier über die Organisation des Elektrizitätsbinnenmarktes zu dem Resultat gelangte, daß das Alleinkäufermodell unter bestimmten Voraussetzungen mit dem System des verhandelten Netzzugangs kombiniert werden könne. Zu diesem Zweck muß das Single-Buyer-Konzept so modifiziert werden, daß gewisse Wettbewerbsöffnungen realisiert werden können. Geplant sind automatische Marktöffnungen für die Industriekunden, wobei noch ein Abstimmungsbedarf im Hinblick auf die Mindestgrenze für den Stromverbrauch und die Zeiträume der nationalen Marktöffnungen besteht.

69. Nationale Reformvorhaben, die bereits im Frühjahr 1994 auf Gesetzesebene umgesetzt werden sollten, befinden sich zur Zeit noch im Entwicklungsstadium. Der Bericht des Bundesministeriums für Wirtschaft zum Stand der *nationalen Reform des Energiewirtschaftsrechts* unterstreicht die Notwendigkeit einer solchen Reform. Die staatliche Aufsicht müsse auf ein Niveau reduziert werden, das auch in einem mehr wettbewerblich orientierten System erforderlich sei. Bei der Ausarbeitung eines solchen Systems seien die Unterschiede zwischen Elektrizität und Gas, die weitere Entwicklung auf europäischer Ebene, die Aspekte des Umweltschutzes und die wirtschaftlichen Interessen der Kommunen einzubeziehen. Von der Einführung eines wettbewerblichen Ordnungsrahmens verspricht sich das Ministerium wettbewerbsfähige Strom- und Gaspreise, einen besseren Verbraucherschutz, die Voraussetzung für den Abbau staatlicher Intervention und Aufsicht sowie eine höhere Innovationsbereitschaft und Flexibilität der Versorgungsunternehmen. Zusätzlich würde auf diesem Wege ein Beitrag zur Anpassung an das EG-Vertragsrecht geleistet, da das europäische Recht der Versorgungswirtschaft keine Ausnahmen vom Kartellverbot einräumt.

70. Vorgeschlagen wird zum einen die Abschaffung der kartellrechtlichen Zulässigkeit von *Demarkationsvereinbarungen* und *ausschließlichen Wegerechten* in Verbindung mit einer *Liberalisierung des Leitungsbaus*. Die Abschaffung der speziellen energiewirtschaftlichen Investitionsaufsicht und die Einschränkung der Genehmigungspflicht bei erstmaliger Versorgung sollen weitere Elemente darstellen, die dem Ziel des Abbaus von Regulierung und Büro-

²²⁾ Vgl. ebenda, S. 23.

²³⁾ Vgl. Monopolkommission, Sondergutachten 24, a. a. O., Tz. 52.

kratie dienen. Neben der Preisgünstigkeit und der Versorgungssicherheit soll die Umweltverträglichkeit als Gesetzesziel in den Text integriert werden.

71. Die konkrete Umsetzung dieser Elemente beinhaltet die Verlegung weiterer Leitungsverbindungen, die an ökologische Anforderungen geknüpft sein soll. Diese Möglichkeit wird zur Zeit aufgrund der Demarkationsabreden und der Ausschließlichkeitsbindungen in Konzessionsverträgen in den meisten Fällen verhindert. Damit der Abnehmer zwischen verschiedenen Angeboten wählen kann, sollen die vorhandenen Netze für *Durchleitungen* zur Verfügung stehen. Leitungsbau und Durchleitung sind Wettbewerbsinstrumente, zwischen denen eine die Marktöffnung begünstigende Wechselwirkung besteht. Vor dem Hintergrund einer möglichen Leitungsverlegung wird der Netzinhaber der Durchleitung weniger ablehnend gegenüber stehen, da der Abnehmer nach dem Bau der Stichleitung ganz wechseln könnte.²⁴⁾

72. Die Frage, ob für die Durchleitung ein eigener gesetzlicher Tatbestand geschaffen werden muß oder ob die allgemeinen kartellrechtlichen Vorschriften zur Anwendung kommen sollten, wurde zuungunsten einer *speziellen Durchleitungsvorschrift* entschieden. Wettbewerbsbegründende Durchleitungen müssen demnach über die in den §§ 22, 26 GWB festgelegte kartellrechtliche Mißbrauchsaufsicht durchgesetzt werden. Ob diese Möglichkeit erfolversprechend sein wird, zweifelt die Monopolkommission an. Bestenfalls langfristig werden wettbewerbliche Prozesse infolge von Durchleitungstransaktionen zu erwarten sein. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt kommt hinzu, daß der Durchleitungstatbestand angesichts der Entscheidung des Bundesgerichtshofs im Fall Wintershall Erdgas Handelshaus/Verbundnetz Gas zunehmend an Bedeutung einbüßen wird. Besteht das Ziel der geplanten Reform im Energiebereich darin, die Konkurrenz mit Hilfe wettbewerbsbegründender Durchleitungen zu beleben, muß der rechtliche Ordnungsrahmen entsprechend ausgestaltet werden. Der Gesetzgeber sollte die zentralen Fragen im Zuge einer grundsätzlichen Neuregelung entscheiden und nicht allein der Rechtsprechung überlassen.

73. Die Monopolkommission kann auch nicht dem häufig vorgebrachten Argument gegen eine auch in der Gaswirtschaft geltende Durchleitungsregelung folgen. In diesem Zusammenhang wird häufig auf die Gefahr der Zersplitterung der Nachfrage im Bereich der Gaswirtschaft verwiesen. Im Ergebnis könne eine Stärkung der Marktmacht der wenigen ausländischen Anbieter resultieren. Die Monopolkommission teilt diese Befürchtung nicht. Sie hat in ihrem letzten Hauptgutachten angezweifelt, daß das Szenario einer vollständigen Zersplitterung der Nachfrageseite mit der Konsequenz einer Machtverschiebung zugunsten der Produzenten als besonders realistisch einzustufen ist. Vielmehr ist zu erwarten,

daß kleinere Abnehmer weiterhin die traditionellen Bezugswege präferieren werden. Weiterverteiler und Industriekunden haben in bezug auf ihren Gasbezug gleichgerichtete Interessen und können sich somit zu Einkaufskonsortien zusammenschließen.²⁵⁾

74. Die Monopolkommission begrüßt die *ordnungspolitische Grundausrichtung* der erneuten Reforminitiative und wiederholt ihre Forderungen aus dem letzten Hauptgutachten. Sie verweist auf die Liberalisierungsfortschritte im Bereich des Schienenverkehrs und der Telekommunikation sowie auf die ausländischen Erfahrungen mit deregulierten Energiemärkten. Ihre Forderung hat vor dem Hintergrund des Engagements der Energieversorger auf dem Sektor der Telekommunikation eine zusätzliche Dimension gewonnen. Verlangen die Versorgungsunternehmen im Zuge ihrer Telekommunikationsaktivitäten von der Telekom, deren Leitungsinfrastruktur auf dem Wege der Durchleitung nutzen zu können, müssen sie diese Forderung auch gegen sich selbst – und zwar auch im Bereich der leitungsgebundenen Energieversorgung – gelten lassen.

D. Stand und Perspektiven des Wettbewerbs in der Entsorgungswirtschaft

1. Aktuelle Entwicklungen

75. Die Monopolkommission hat in ihrem Zehnten Hauptgutachten zu *Wettbewerbsproblemen umweltpolitischer Regulierungen*, speziell zu den Auswirkungen der Verpackungsverordnung (VerpackV), Stellung genommen.²⁶⁾ Dabei begrüßt sie im Grundsatz den ordnungspolitischen Richtungswechsel zu einer stärkeren Einbeziehung der Privatwirtschaft in die bis dahin öffentlich dominierte Abfallentsorgung. Auf wettbewerbspolitische Bedenken stößt allerdings die Umsetzung der angestrebten Kreislaufwirtschaft im Rahmen des sogenannten Dualen Systems.

Die Verpackungsverordnung aus dem Jahre 1991 sieht für die Unternehmen der Konsumgüterproduzierenden Industrie und des Handels Rücknahme- und Verwertungsverpflichtungen vor, die diese kooperativ durch die Duales System Deutschland-Gesellschaft für Abfallvermeidung und Sekundärrohstoffgewinnung (DSD) erfüllen. Damit sind eine Reihe von Wettbewerbsbeschränkungen in der Entsorgungswirtschaft und auf den nachgelagerten Wertstoffmärkten verbunden. Zu einem wesentlichen Teil ist diese Entwicklung durch die Verpackungsverordnung vorgegeben. Sie begünstigt statt Wettbewerbslösungen Kartelle und Konzentration. Im Kern setzt sie diese voraus.

76. Zur Auflösung des entstandenen *Zielkonflikts zwischen Umwelt- und Wettbewerbspolitik* kann nur der Gesetzgeber selbst durch eine Umgestaltung der Regulierungen beitragen. Zunächst angestellte Überlegungen, Umweltkartelle durch eine zusätz-

²⁴⁾ Die Monopolkommission hat ebenfalls auf diese Wechselwirkung zwischen Leitungsbau und Durchleitung hingewiesen. Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1992/1993, a. a. O., Tz. 867.

²⁵⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1992/1993, a. a. O., Tz. 860.

²⁶⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1992/1993, a. a. O., Tz. 32 ff.

liche Kartellverbotsausnahme im Wettbewerbsrecht zu legalisieren, sind nicht weiter verfolgt worden. Ebenso ist nicht erkennbar, daß die Wirtschaftspolitik bereit ist, Umweltkartelle qua Ministererlaubnis gemäß § 8 Abs. 1 GWB vom Kartellverbot auszunehmen. Statt dessen setzen die Bundesregierung und die Wirtschaft verstärkt auf freiwillige Selbstverpflichtungen zur Konkretisierung der im Kreislaufwirtschafts- und Abfallgesetz festgeschriebenen Produktverantwortung. Soweit damit regulierungsbedingte Kartellierungen lediglich durch private Kartellvereinbarungen ersetzt werden, ist für den Wettbewerb in der Entsorgungswirtschaft nicht viel gewonnen. Es leidet überdies die Transparenz in der Verantwortlichkeit. Entsprechend häufen sich die Einwände des Bundeskartellamts gegen die Ausgestaltung von Selbstverpflichtungen.

77. Seit der letzten Stellungnahme der Monopolkommission im Sommer 1994 sind die *Entwicklungen in der Umweltpolitik* und auf den *Märkten der Entsorgungs- und Verwertungswirtschaft* vorangeschritten. Im September 1994 ist das Gesetz zur Förderung der Kreislaufwirtschaft und Sicherung der umweltverträglichen Beseitigung von Abfällen (Kreislaufwirtschafts- und Abfallgesetz – KrW-AbfG) beschlossen worden. Im Dezember 1995 hat die Bundesumweltministerin einen Referentenentwurf zur Novellierung der Verpackungsverordnung vorgelegt. Die Diskussion um weitere produktspezifische Abfallverordnungen bzw. um alternative freiwillige Maßnahmen der Wirtschaft in den Bereichen Batterien und Akkumulatoren, Elektronikschrott und Altfahrzeuge ist intensiviert worden. Auf den Erlaß einer Altpapierverordnung verzichtet die Bundesregierung zugunsten einer Selbstverpflichtung der in der Arbeitsgemeinschaft Graphische Papiere (AGRAPA) zusammengeschlossenen Verbände.

78. Ebenfalls im Fluß ist die *Anwendung des Wettbewerbsrechts* in der Entsorgungswirtschaft. Dies betrifft sowohl die Marktstrukturkontrolle als auch die Durchsetzung des Kartellverbots. Probleme im Rahmen der Marktstrukturkontrolle bereitet die Abgrenzung sachlich und räumlich relevanter Entsorgungsmärkte. Die Durchsetzung des Kartellverbots stößt dort an Grenzen, wo der umweltpolitische Ordnungsrahmen, wie bei der Verpackungsverordnung, Kartelle begünstigt. Wegen kartellrechtlicher Bedenken gescheitert sind die mit Unterstützung des Bundesumweltministeriums verfolgten Pläne der Getränkeindustrie und des Handels, den Abgabepreis je Getränkedose um einheitlich 0,10 DM zu erhöhen. Ziel des sogenannten Dosengroschens war es, den Vormarsch von Einweggebinden bei Getränkeverpackungen zu Lasten der Mehrweggefäße zu stoppen. Wettbewerbsrechtlich bedenklich sind außerdem gemischtwirtschaftliche Gemeinschaftsunternehmen, die unter Beteiligung kommunaler Unternehmen zur Übernahme privater und öffentlicher Entsorgungsaufgaben gegründet werden. Gleichwohl deutet die Amtspraxis – zumal bei den in aller Regel zuständigen Landeskartellbehörden – auf Schwierigkeiten bei der Durchsetzung des Kartellverbots. Bisher wurde lediglich in einem Fall die Gründung eines gemischtwirtschaftlichen Gemeinschaftsunternehmens

in einer Entscheidung des Oberlandesgerichts Düsseldorf als kartellrechtswidrig eingestuft.²⁷⁾

2. Kreislaufwirtschafts- und Abfallgesetz

79. Nach den Vorstellungen der Bundesregierung schafft das neue *Kreislaufwirtschafts- und Abfallgesetz* die Grundlagen für den angestrebten Übergang von der Abfall- zur Kreislaufwirtschaft. Regelungsbereich ist die Behandlung von Abfällen im Sinne der Abfallrichtlinie der Europäischen Union.²⁸⁾ Auf der Grundlage eines erweiterten Abfallbegriffs wird den Verursachern von Abfällen die sogenannte Produktverantwortung zugewiesen. Abfälle sind in abgestufter Priorität zu vermeiden, zu verwerten oder zu beseitigen. Die Kosten dafür tragen die Verursacher. Zur Konkretisierung der Rücknahme- und Verwertungsverpflichtungen bei einzelnen Produkten sieht das Gesetz den Erlaß von Rechtsverordnungen vor.

80. Zu den Zielen, die der Gesetzgeber mit dem KrW-AbfG verfolgt, gehört es, die Eigeninitiative der Wirtschaft bei der Abfallentsorgung zu fördern und auf eine wettbewerbliche Entwicklung der Entsorgungsmärkte hinzuwirken. Dem wird dadurch Rechnung getragen, daß den Abfallerzeugern und -besitzern die Verantwortung für die Verwertung und Beseitigung übertragen wird. Dies impliziert eine privatwirtschaftliche statt einer öffentlich-rechtlichen Abfallentsorgung. Daß diese damit nicht zwingend wettbewerblich organisiert sein muß, zeigen die mit der Verpackungsverordnung gemachten Erfahrungen. Der Privatisierung gänzlich entzogen bleibt die Entsorgung von Haushaltsabfällen. Sie unterstehen weiterhin dem öffentlich-rechtlichen Monopol. Grenzen für eine wettbewerbliche Entwicklung der privaten Abfallwirtschaft können sich bereits aus der Verordnungsermächtigung des KrW-AbfG ergeben. Damit verbunden ist die Möglichkeit einer umfassenden Regulierung der privaten Abfallentsorgung.

81. Das Kreislaufwirtschafts- und Abfallgesetz enthält mit der in § 17 verankerten *Möglichkeit zur Verbandsbildung* eine Regelung, die der Vereinbarung von Wettbewerbsbeschränkungen Vorschub leistet.²⁹⁾ Die Vorschrift räumt den Erzeugern und Besitzern von Abfällen aus gewerblichen sowie sonstigen wirtschaftlichen Unternehmen oder öffentlichen Einrichtungen die Möglichkeit ein, Verbände zu bilden, die mit der Erfüllung ihrer Verwertungs- und Beseitigungspflichten beauftragt werden können. Öffentlich-rechtliche Entsorgungsträger sowie die Selbstverwaltungskörperschaften der Wirtschaft können auf die Bildung solcher Verbände hinwirken und sich an ihnen beteiligen. Den Verbänden können auf deren Antrag und mit Zustimmung der

²⁷⁾ WuW/E OLG 5213 „Gemischtwirtschaftliche Abfallverwertung“.

²⁸⁾ Richtlinie 75/442/EWG des Rates vom 15. Juli 1975 über Abfälle, ABl. EG L 194 vom 25. Juli 1975, S. 47; Richtlinie 91/156/EWG des Rates vom 18. März 1991 zur Änderung der Richtlinie 75/442/EWG, ABl. EG L 78 vom 26. März 1991, S. 32.

²⁹⁾ Vgl. Bundeskartellamt, Bericht über seine Tätigkeit in den Jahren 1993/94 sowie über die Lage und Entwicklung auf seinem Aufgabengebiet, BT-Drucksache 13/1660 vom 14. Juni 1995, S. 127.

öffentlich-rechtlichen Entsorgungsträger die Erzeuger- und Besitzerpflichten direkt übertragen werden.

82. Ob und in welcher Weise diese Regelung die Anwendbarkeit des Kartellrechts einschränkt, ist offen. Teile der Industrie und des Handels sehen in ersten Reaktionen darin einen Freibrief zur *kooperativen Organisation ihrer Rücknahme- und Verwertungsverpflichtungen*. Demgegenüber betont das Bundeswirtschaftsministerium, daß mit dem Inkrafttreten des Kreislaufwirtschaftsgesetzes keine neue Situation entstehe. „Auch Verbände, die gemäß § 17 Kreislaufwirtschaftsgesetz von denjenigen Unternehmen, die ihre Pflichten allein nicht erfüllen können, ... gebildet werden, müssen die Grenzen des nationalen und europäischen Wettbewerbsrechts einhalten.“³⁰⁾ Auch nach Auffassung des Bundeskartellamts wird das Kartellverbot des § 1 GWB nicht durch die Verbänderegelung verdrängt.³¹⁾ Gleichwohl hatte das Amt den Entwurf der Abfallgesetznovelle an diesem Punkt wiederholt kritisiert. Letztlich ist jedoch einzuräumen, daß eine Beschränkung der Anwendbarkeit des Kartellrechts durch das Abfallrecht – was im Ergebnis der Schaffung eines kartellrechtlichen Ausnahmebereichs gleichkäme – im Zweifel nur das nationale Recht betreffen würde. Das Kartellverbot des Artikels 85 Abs. 1 EGV bleibt in jedem Fall anwendbar. Dessen Durchsetzung im nationalen Rahmen steht gemäß § 47 Abs. 2 GWB dem Bundeskartellamt zu.

3. Entwurf für eine Novellierung der Verpackungsverordnung

83. Seit Ende 1995 liegt ein *Referentenentwurf zur Novellierung der Verpackungsverordnung* aus dem Jahre 1991 vor.³²⁾ Zweck der Novelle ist es vorrangig, das nationale an das europäische Recht anzupassen.³³⁾ Gleichzeitig soll das Vermeidungs- und Verwertungskonzept der Verpackungsverordnung weiterentwickelt werden. Dabei geht es auch darum, die wettbewerbsmindernden Effekte der ursprünglichen Verordnung zu reduzieren. Eckpunkte des Entwurfs sind:

- Die Begriffe Verkaufs-, Um- und Transportverpackungen sollen den europarechtlichen Vorgaben angepaßt werden.
- Der Anwendungsbereich der Verordnung soll auf grundsätzlich alle Verpackungen ausgeweitet werden, unabhängig davon, wo sie anfallen und aus welchen Materialien sie bestehen.

³⁰⁾ Bundesministerium für Wirtschaft, Kriterienkatalog für die wettbewerbskonforme Erfüllung von Rücknahme- und Verwertungsverpflichtungen, Pressemitteilung vom 25. November 1994.

³¹⁾ Vgl. Bundeskartellamt, Tätigkeitsbericht 1993/94, a. a. O., S. 127.

³²⁾ Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit, Referentenentwurf zur Novellierung der Verpackungsverordnung – Stand 20. Dezember 1995.

³³⁾ Richtlinie 94/62/EG des Europäischen Parlaments und des Rates über Verpackungen und Verpackungsabfälle vom 20. Dezember 1994, ABl. EG L 365 vom 31. Dezember 1994, S. 10.

– Die bisherigen Verwertungsquoten (ab 1. Juli 1995 je nach Verpackungsmaterial entweder 64 % oder 72 %) sollen abgesenkt und die Fristen für das Erreichen der Quoten verlängert werden. Danach sollen ab dem 1. Januar 1996 Quoten zwischen 50 % und 70 % und ab dem 1. Januar 1998 zwischen 60 % und 70 % erreicht werden. Kunststoffverpackungen sollen ab 1996 zu 50 %, ab 1998 zu 60 % einer Verwertung zugeführt werden. Die bisherige Differenzierung nach Erfassungs-, Sortier- und Verwertungsquoten entfällt.

– Im Hinblick auf das Verwertungsverfahren wird der absolute Vorrang der stofflichen Verwertung abgeschwächt. Für alle in der Verordnung genannten Materialien gilt das stoffliche Verwertungsgebot innerhalb der genannten Quoten, soweit dies technisch möglich und wirtschaftlich zumutbar ist. Oberhalb der Quoten sind die stoffliche und energetische Verwertung gleichgestellt. Für Kunststoffverpackungen gilt eine werkstoffliche Verwertungspflicht für 50 % derjenigen Mengen, die der Verwertung zugeführt werden. Durchgerechnet bedeutet dies, bezogen auf die Gesamtmenge der in Umlauf gebrachten Kunststoffverpackungen, eine Verwertungsquote von 30 % ab 1998.

– Für mehr Wettbewerb und Chancengleichheit bei der Entsorgung und Verwertung von Verpackungen sollen ein Ausschreibungsgebot für Entsorgungsaufträge innerhalb kollektiver Erfassungssysteme, das nunmehr fehlende Abstimmungsgebot mit bestehenden kommunalen Entsorgungssystemen, die Aufhebung der sogenannten Schnittstelle Null beim Übergang zur Verwertung sowie die Einfügung von Effizienzanforderungen an Entsorgungssysteme außerhalb der Kollektivsysteme sorgen.

84. Aus wettbewerbspolitischer Sicht sind diese Vorschläge *differenziert* zu bewerten. Uneingeschränkt positiv zu sehen, da wettbewerbsfördernd, sind das Ausschreibungsgebot innerhalb der Kollektivsysteme, das Zurückdrängen des kommunalen Einflusses auf die Wahl der Entsorger im Dualen System und die Aufhebung der Schnittstelle Null.

Das *Ausschreibungsgebot* sorgt für ein Mindestmaß an Wettbewerb auf der Entsorgungsstufe. Wenn, wie im Dualen System zur Entsorgung von Verkaufsverpackungen, regionale Monopole unumgänglich erscheinen, wird damit ein Wettbewerb um die Entsorgungsgebiete möglich. Damit sich dieser entfalten kann, bedarf es darüber hinaus einer Laufzeitbegrenzung bei Entsorgungsaufträgen, die so zu bemessen ist, daß sie insbesondere auch kleinen und mittleren Entsorgern eine Auftragsübernahme ermöglicht.

Der bislang dominierende Einfluß der Gebietskörperschaften auf die Wahl des Auftragnehmers im Dualen System entfällt mit der *Abstimmungsverpflichtung* der privaten auf die bestehenden kommunalen Entsorgungssysteme. Diese Öffnung wird jedoch im Anhang zu § 6 der Verordnung wiederum relativiert. Danach sollen die bestehenden Entsorgungssysteme der kommunalen Gebietskörperschaften – wie bis-

her – einbezogen werden. Damit bleibt offen, ob die Aufhebung der Abstimmungsverpflichtung tatsächlich zu einer Wettbewerbsöffnung führt oder ob die Kommunen ihren Einfluß auf die Auftragsvergabe im Dualen System faktisch behalten.

Zu mehr Wettbewerb bei der Vermarktung der Wertstoffe führt die Aufhebung der *Schnittstelle Null*. Bisher mußten die im Dualen System gesammelten Wertstoffe den Garantiegebern kostenlos zur Verwertung überlassen werden. Im Rahmen des noch nicht endgültig abgeschlossenen Freistellungsverfahrens nach Artikel 85 Abs. 3 EGV hat die Europäische Kommission dieses Verfahren bemängelt und eine Vermarktungsmöglichkeit der DSD-Entsorger angemahnt. Der Novellierungsentwurf folgt diesem Ansatz.

85. Neben wettbewerbsfördernden Elementen enthält der Reformentwurf Neuregelungen, von denen *wettbewerbsmindernde Wirkungen* ausgehen. Zunächst ist hier die *definitorische Ausweitung des Begriffs privater Endverbraucher* in § 3 Abs. 9 Satz 2 des Entwurfs zu nennen, deren Verpackungen im Rahmen eines kollektiven Systems nach § 6 Abs. 3 VerpackV entsorgt werden können. Private Endverbraucher im Sinne der Verordnung sind Haushaltungen und vergleichbare Anfallstellen, insbesondere Gaststätten, Hotels, Kantinen, Verwaltungen, Kasernen, Krankenhäuser, Bildungseinrichtungen, caritative Einrichtungen, Freiberufler und Handwerksbetriebe mit Ausnahme industrieller Fertigung. Damit wird der Teilnehmerkreis des Dualen Systems weiter als bisher gezogen. Es fehlt der Hinweis, daß die genannten Anfallstellen lediglich dann den privaten Haushalten vergleichbar sind, wenn Art und Menge der anfallenden Verpackungen vergleichbar sind. Der Verzicht auf diese Klarstellung kann die Bemühungen des Bundeskartellamts untergraben, die eine Ausdehnung des Dualen Systems auf den großgewerblichen Bereich bisher verhindert haben.

86. Im Ergebnis wettbewerbsmindernde Wirkungen gehen auch von den im Anhang zu § 6 der Verordnung eingefügten *Effizienzkriterien für alternative Entsorgungssysteme* aus. Danach sollen diejenigen Hersteller und Vertrieber, die sich nicht an dem flächendeckenden Kollektivsystem zur Entsorgung von Verkaufsverpackungen (DSD) beteiligen, zukünftig die gleichen quantitativen Anforderungen, namentlich die Verwertungsquoten und deren Nachweis, erfüllen. Damit verstärkt die novellierte Verordnung den Druck auf Außenseiter zur Teilnahme am Kollektivsystem zu Lasten alternativer Lösungen. Auch wenn dieser Ansatz Vorteile wie eine strengere Durchsetzung der Verwertungsquoten bietet und zugleich dem „Trittbrettfahrerproblem“ der DSD entgegenwirkt, trägt er aus wettbewerbspolitischer Sicht zur Stabilisierung und Ausweitung des wettbewerbsbeschränkenden gesamthaften Kollektivsystems DSD bei.

87. Die Monopolkommission hat sich in ihrem Zehnten Hauptgutachten kritisch zu den *Erfassungs- und Verwertungsquoten* der Verpackungsverordnung sowie der expliziten Vorgabe der stofflichen

Verwertung geäußert.³⁴⁾ Durch die quantitativen Anforderungen sind Verwertungskapazitäten entstanden, die vom Markt nie realisiert worden wären und die auch ökologisch teilweise als fragwürdig zu betrachten sind.³⁵⁾ Die Beschränkung der Verwertungsalternativen auf das Verfahren der stofflichen Verwertung verhindert nicht nur die Nutzung vorhandener, sondern vor allem die Suche nach neuen, möglicherweise ökologisch und ökonomisch vorteilhafteren Methoden zur Ressourcenschonung. Der Ausschluß von Substitutionskonkurrenz wird darüber hinaus einen negativen Einfluß auf die Intensität des Preiswettbewerbs auf den Märkten für Verwertungsleistungen haben.

88. Aus ökonomischer Sicht wäre es konsequent, die Quotenvorgaben aufzugeben. Eine ökologisch erwünschte und zugleich ökonomisch effiziente Lösung würde allerdings eine grundsätzlich andere ordnungspolitische Ausrichtung der Abfallpolitik erfordern. Statt der vom Gesetzgeber gewählten Alternative einer Auflagenregelung wäre der Einsatz *marktwirtschaftlicher Instrumente* vorzugswürdig. Ansatzpunkt dafür sind die Preise für Verwertungsleistungen. Sie sind insoweit zu korrigieren, daß sie die bestehenden Knappheitsverhältnisse widerspiegeln. Konkret bedeutet dies, daß sie die externen Kosten der Umweltnutzung, etwa des Deponierens oder der Verbrennung, einschließen. Als Instrumente zur Internalisierung externer Kosten stehen Zertifikate oder Abgaben zur Verfügung. Da die Ausgabe von handelbaren Deponierungs- oder Emissionsrechten (Zertifikate) in der Praxis der Hausmüllentsorgung kaum lösbare Folgeprobleme aufwirft (eine Vielzahl von zu zertifizierenden Stoffen, eine unübersichtlich große Zahl von Zertifikatsnachfragern, kaum übersehbarer Überwachungsaufwand), bleibt als Lösungsansatz eine Verwertungsabgabe. Das damit verbundene Problem liegt bei der Ermittlung der jeweiligen Abgabenhöhe. Um eine ökonomisch effiziente Lösung zu erreichen, müßte sie mehr oder weniger exakt den nicht internalisierten Kosten der Umweltnutzung einer Verwertungsoption entsprechen. Dies ist zwar unrealistisch, aber als näherungsweise Lösung nicht von vornherein zu verwerfen.

89. Eine ähnliche *second-best-Lösung* erkennt die Monopolkommission in den Quotenvorgaben der Verpackungsverordnung. Ohne sie würde jeder Zwang zu einem umweltsschonenden Verhalten fehlen. Der zunehmende Aufbau von Verwertungskapazitäten sowie die entstandenen Wertstoffmärkte machen es allerdings möglich, die Quotenvorgaben schrittweise zu lockern. Die im Novellierungsentwurf der Verpackungsverordnung modifizierten Verwertungsanforderungen tragen dem Rechnung. Das Absenken der quantitativen Vorgaben und die Einschränkung des Gebotes der stofflichen Verwertung vergrößern den Spielraum für die Nutzung von ökonomisch effizienteren Verwertungsalternativen. Um

³⁴⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1992/1993, a. a. O., Tz. 54.

³⁵⁾ Vgl. Benzler, G. u. a., Wettbewerbskonformität von Rücknahmeverpflichtungen im Abfallbereich, Untersuchungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, Heft 17, Essen 1995, S. 64.

dem vorrangigen abfallpolitischen Ziel der Vermeidung von Abfällen innerhalb des gewählten Auflagensystems Rechnung tragen zu können, empfiehlt es sich jedoch, die Verwertung insgesamt schrittweise mit den bisher nicht berücksichtigten externen Kosten der Umweltnutzung zu belasten.

4. Regulierung der Produktverantwortung versus Selbstverpflichtungen der Wirtschaft

4.1 Sachstand

90. Nach § 24 KrW-/AbfG kann die Bundesregierung unter Zustimmung des Bundesrates die Produktverantwortung von Herstellern und Vertreibern durch Rechtsverordnungen konkretisieren. Im Entwurf lagen zunächst Verordnungen zur Regelung der Rücknahme und Verwertung von Batterien und Akkumulatoren, Elektronikschrott, Altautos und Altpapier vor. Die Pläne zum Erlaß einer Altpapier- und einer Altautoverordnung sind inzwischen zugunsten freiwilliger Maßnahmen der Wirtschaft aufgegeben worden. Auch in den beiden übrigen Bereichen streben die Industrie und die Bundesregierung verordnungseretzende Selbstverpflichtungen an.

91. Die Verabschiedung der ursprünglich für 1994 vorgesehenen *Elektronikschrottverordnung* ist verschoben worden. Sie sah zunächst, analog zur Verpackungsverordnung, eine Ausnahme von den Individualverpflichtungen für den Fall vor, daß sich Hersteller und Vertreiber an einem System beteiligen, das die Rücknahme der Altgeräte beim Endverbraucher oder in der Nähe der Verkaufsstellen gewährleistet. Das Bundeskartellamt hatte den Entwurf kritisiert, da er nach seiner Auffassung die Bildung branchenweiter Herstellerkooperationen begünstigt und wettbewerbsmindernde Wirkungen beim Absatz von Neuprodukten nach sich gezogen hätte.³⁶⁾ Inzwischen konnten sich im Bereich der Verwertung von Elektronikschrott kartellrechtskonforme mittelständische Unternehmenskooperationen unter der Systemführung der Deutschen Aerospace AG (DASA) entwickeln.³⁷⁾ Es liegt nahe, diese Lösung mit dem ordnungspolitischen Freiraum in Verbindung zu bringen, der durch die Verschiebung der Verordnung entstanden ist.

92. Der Erlaß einer *Batterieverordnung* ist der Bundesregierung durch Gemeinschaftsrecht vorgegeben.³⁸⁾ Bei der Umsetzung besteht Verzug seitens des deutschen Gesetzgebers, der diesbezüglich im November 1994 von der Europäischen Kommission angemahnt wurde. Gegenstand des europäischen Rechts ist die Entsorgung und Verwertung schadstoffhaltiger Batterien. Der deutsche Gesetzgeber

strebt zusätzlich die Einbeziehung schadstoffarmer Batterien an. Der vorliegende Entwurf für eine Batterienverordnung sieht Rücknahme-, Kennzeichnungs-, Entsorgungs- und Verwertungsverpflichtungen für sämtliche Batterien vor. Das Bundeskartellamt sieht darin eine Überregulierung, da rund 88 % der Batterien schadstofffrei sind.³⁹⁾

Im Bereich der schadstoffhaltigen Batterien praktizieren Industrie und Handel bereits seit 1989 eine Selbstverpflichtung. Gegenstand ist die Verminderung des Schadstoffgehaltes von Batterien sowie die Kennzeichnung, Rücknahme und Verwertung schadstoffhaltiger Batterien. Die Rücknahme und Entsorgung geschieht in einem kooperativen System. Trotz wettbewerbsbeschränkender Wirkungen ist das Kooperationsmodell vom Bundeskartellamt nicht aufgegriffen worden, da es wegen des vergleichsweise geringen Anteils schadstoffhaltiger Batterien am Gesamtaufkommen nicht zu spürbaren Beeinträchtigungen des Wettbewerbs auf den Batterie- und Entsorgungsmärkten kommt. Zugleich hat das Amt jedoch deutlich gemacht, daß der Übertragung des Modells eines kollektiven Entsorgungs- und Verwertungspools auf sämtliche anfallenden Batterien, wie es der Entwurf einer zweiten Selbstverpflichtung zur Vermeidung der geplanten Batterieverordnung vorsieht, erhebliche kartellrechtliche Bedenken entgegenstehen.

93. Die Bundesregierung verzichtet auf Verordnungen zur Regulierung der Entsorgung von *Altpapier* und *gebrauchten Kraftfahrzeugen* zugunsten von freiwilligen Maßnahmen der betroffenen Wirtschaftszweige. Inhalt der Selbstverpflichtung der Arbeitsgemeinschaft Graphische Papiere ist die kontinuierliche Steigerung der Wiederverwertungsquote bei graphischem Papier von derzeit 53 % auf 60 % im Jahr 2000. Nach anfänglichen Einwendungen des Bundeskartellamts haben die beteiligten Verbände eine Umsetzung der Selbstverpflichtung ohne wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen zugesagt.⁴⁰⁾

Schwieriger gestaltet sich die konkrete Ausgestaltung der Selbstverpflichtung von insgesamt 15 Verbänden der Automobil- und Zulieferindustrie. Sie sieht in der bisherigen Fassung den Aufbau einer flächendeckenden Infrastruktur zur kostenlosen Rücknahme und Verwertung von bis zu zwölf Jahre alten Kraftfahrzeugen vor. Eine weitere Voraussetzung soll der lückenlose Nachweis sein, daß bei Fahrzeugreparaturen während der gesamten Lebensdauer ausschließlich Originalersatzteile der Hersteller verwendet wurden. Einbezogen werden sollen Fahrzeuge, die nach dem Inkrafttreten der Regelung zugelassen werden. Damit bleibt der gegenwärtige Bestand von etwa 40 Mio. Autos unberücksichtigt. Das Bundeskartellamt hat den Entwurf der Selbstverpflichtung beanstandet. Unter anderem würde die Bedingung einer ausschließlichen Verwendung von Originalersatzteilen die nicht an Hersteller gebundenen Werkstätten im Wettbewerb benachteiligen.

³⁶⁾ Vgl. Bundeskartellamt, Tätigkeitsbericht 1993/94, a. a. O., S. 127.

³⁷⁾ Vgl. ebenda, S. 127 f.

³⁸⁾ Vgl. Richtlinie 91/157/EWG des Rates vom 18. März 1991 über gefährliche Stoffe enthaltene Batterien und Akkumulatoren, ABl. EG L 78 vom 26. März 1991, S. 38, sowie ergänzend: Richtlinie 93/86/EWG der Kommission vom 4. Oktober 1993 zur Anpassung der Richtlinie 91/157/EWG des Rates über gefährliche Stoffe enthaltene Batterien und Akkumulatoren an den technischen Fortschritt, ABl. EG L 264 vom 23. Oktober 1993, S. 51.

³⁹⁾ Vgl. Kartelle sind das falsche Mittel, Handelsblatt vom 19./20. April 1996.

⁴⁰⁾ Vgl. Bundeskartellamt, Tätigkeitsbericht 1993/94, a. a. O., S. 127.

4.2 Zur Ordnungskonformität von Selbstverpflichtungen

94. *Selbstverpflichtungen der Industrie und des Handels* gelten als vorzugswürdige Alternative zum Ausbau des abfallpolitischen Ordnungsrahmens. Gemeint sind Vereinbarungen zwischen den Unternehmen einer Branche und dem Verordnungsgeber, wobei sich erstere freiwillig zu bestimmten Maßnahmen verpflichten und der Gesetzgeber im Gegenzug auf geplante bzw. angedrohte ordnungsrechtliche Mittel verzichtet.

Die Bedeutung von Selbstverpflichtungen als normersetzendes Instrument der Umweltpolitik nimmt zu. Inzwischen gibt es über 40 Verpflichtungen der Wirtschaft zur freiwilligen Umsetzung umweltpolitischer Maßnahmen.⁴¹⁾ Die Bundesregierung hat in ihren Koalitionsvereinbarungen vom Herbst 1994 festgehalten, daß sie bei der Umsetzung des Kreislaufwirtschafts- und Abfallgesetzes vorrangig auf freiwillige Maßnahmen der betroffenen Wirtschaftszweige setzt.

95. Seine derzeitige Popularität verdankt dieser Instrumententyp vor allem zwei Umständen. Für die Wirtschaft bedeuten freiwillige Maßnahmen, daß sie ihre zukünftigen Belastungen durch Umweltschutzmaßnahmen weitgehend selbst definieren können. Für den Gesetzgeber sind Selbstverpflichtungen attraktiv, da sie die Politik aus der Verantwortung zur Schaffung eines ziel- und ordnungskonformen Ordnungsrahmens entlassen. „Ordnungspolitische Fehlgriffe“ wie bei der Verpackungsverordnung können vermieden werden. Unstreitig liegt der Vorteil von freiwilligen Maßnahmen gegenüber ordnungsrechtlichen Lösungen vor allem darin, daß sie den Unternehmen größere Gestaltungsspielräume bei der Entwicklung und Umsetzung von Umweltschutzmaßnahmen lassen. Damit können Effizienzgewinne und Kosteneinsparungen verbunden sein. Gerade in Situationen, in denen die Umweltpolitik über keine hinreichenden Erfahrungen über die Wirkungen ordnungsrechtlicher Maßnahmen verfügt, können *Selbstverpflichtungen eine Experimentierphase ermöglichen*, in der die Unternehmen nach effizienten Problemlösungen und die Umweltpolitik nach geeigneten Rahmenbedingungen suchen.

96. Ob Selbstverpflichtungen ein wirksames Instrument der Umweltpolitik sein können, hängt von ihrem *Wirkungsgrad* ab. Die bisher gemachten Erfahrungen deuten darauf hin, daß ihr Zielerreichungsgrad hinter dem von Umweltschutzregulierungen zurückbleibt. Dies erscheint zwangsläufig, da freiwillige Maßnahmen ihrer Natur nach rechtlich unverbindlich bleiben. Um einen hohen Zielerreichungsgrad zu erreichen, müssen sich branchenweite Selbstverpflichtungen an den finanziellen und organisatorischen Möglichkeiten der am wenigsten leistungsfähigen Unternehmen orientieren. Akzeptanz- und Umsetzungsprobleme werden eher vermieden, wenn die Belastungen der Mitgliedsunternehmen möglichst gering gehalten werden. Verbandsinterne Vereinbarungen zur Erhöhung der Verbindlichkeit einer Selbstverpflichtung sind aus kartellrechtlichen

Gründen ausgeschlossen. Jede Maßnahme, die die Freiwilligkeit der Teilnahme der verpflichteten Unternehmen einschränkt, konstituiert ein wettbewerbswidriges Zwangskartell.

97. Selbstverpflichtungen fehlt es darüber hinaus an der *Marktkonformität*. Der tatsächliche Zwang des Ordnungsrechts wird lediglich durch die Androhung von staatlichen Eingriffen ersetzt. Ökonomische Anreize zu einem verpflichtungskonformen Verhalten existieren dagegen nicht. Wettbewerbsvorteile können vor allem diejenigen Unternehmen erreichen, denen es gelingt, ihren Beitrag zur Umsetzung einer branchenweiten Verpflichtung zu minimieren. Damit verbunden sind Anreize zu sogenanntem Trittbrettfahren.

98. Ordnungspolitisch vorzugswürdig sind Selbstverpflichtungen nur dann, wenn sie die bisher zu verzeichnenden *Kartellprobleme in der Entsorgungswirtschaft* überwinden. Das setzt allerdings den weitgehenden Verzicht auf kollektive und kooperative Elemente in den Vereinbarungen voraus. Für den Wettbewerb ist nichts gewonnen, wenn regulierungsbedingte Wettbewerbsbeschränkungen lediglich durch freiwillige Kartellvereinbarungen ersetzt werden. Selbst der Zielkonflikt zwischen Umwelt- und Wettbewerbspolitik wird im Kern nicht aufgelöst, soweit die „freiwilligen Maßnahmen“ staatlich veranlaßt sind. Wenig hilfreich ist in diesem Zusammenhang die Forderung nach einer größeren Flexibilität bei der Anwendung des Kartellrechts auf Selbstverpflichtungen im Umweltschutz, wie sie jüngst von der Bundesumweltministerin und einzelnen Gewerkschaften erhoben wurde.⁴²⁾ Das Bundeskartellamt bleibt als rechtsanwendende Behörde dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen verpflichtet. Für den Fall, daß Wettbewerbsbeschränkungen aus überwiegenden Gründen der Gesamtwirtschaft und des Gemeinwohls gerechtfertigt erscheinen, bietet die Ministererlaubnis des § 8 Abs. 1 GWB die Möglichkeit der Legalisierung von Sonderkartellen. Wenn die Politik für eine bevorzugte Umsetzung umweltpolitischer Ziele eintritt, für die es gute Gründe geben mag, sollte sie dafür auch die Verantwortung übernehmen. Nur so ist auch eine hinreichende Kontrolle durch die öffentliche Meinung gewährleistet.

5. Konzentration und Kartelle in der Entsorgungswirtschaft

99. Der seit Ende der 80er Jahre zu beobachtende *Konzentrationsprozeß in der Entsorgungswirtschaft* hält an. Die Zahl der beim Bundeskartellamt angezeigten Fusionen nimmt weiterhin zu. In den Jahren 1994 und 1995, dem Berichtszeitraum dieses Gutachtens, hat das Amt 272 Unternehmenszusammenschlüsse in der Entsorgungswirtschaft registriert. Damit werden die bereits vergleichsweise hohen Zahlen der Vorjahre nochmals übertroffen.⁴³⁾ Die Marktstrukturentwicklung hat allerdings noch nicht das

⁴¹⁾ Vgl. Selbstverpflichtungen – ordnungspolitisch richtig, in: iwD – Informationsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft, Jg. 21, Nr. 12 vom 23. März 1995, S. 2.

⁴²⁾ Vgl. Ministerin Merkel, Für mehr Flexibilität im Kartellrecht, Handelsblatt vom 9. April 1996; IG-Chemie: Kritik an Kartellamts-Chef Wolf, Handelsblatt vom 14. Mai 1996.

⁴³⁾ Vgl. Bundeskartellamt, Tätigkeitsbericht 1993/94, a. a. O., S. 14.

Stadium erreicht, daß marktbeherrschende Stellungen entstehen oder verstärkt werden. Bei der wettbewerbspolitischen Bewertung des Konzentrationsprozesses ist davon auszugehen, daß die Marktstrukturveränderungen zum größten Teil Reaktionen auf die veränderten abfallpolitischen Rahmenbedingungen sind. Überdurchschnittliche Wachstumsraten, hohe Investitionserfordernisse und die Existenz von Größen- und Verbundvorteilen machen auch in der Entsorgungswirtschaft größere Unternehmenseinheiten notwendig. Weiterhin stark engagiert sind die öffentlichen Versorgungsunternehmen, namentlich die RWE und die VEW. Damit verbinden sich Befürchtungen, daß es den Gebietsmonopolisten der Versorgungswirtschaft gelingt, auch auf regionalen Entsorgungsmärkten überragende Marktstellungen zu erreichen.⁴⁴⁾ Dazu kann insbesondere die Verbindung von Energieversorgern und den für die öffentliche Abfallentsorgung zuständigen Gebietskörperschaften zu gemischtwirtschaftlichen Gemeinschaftsunternehmen beitragen, denen häufig die Verwaltung der gesamten lokalen Abfallentsorgung und -verwertung übertragen wird. Allein 44 der insgesamt 272 im Berichtszeitraum angezeigten Fusionen in der Entsorgungswirtschaft betraf die Gründung von Gemeinschaftsunternehmen mit direkter oder indirekter Beteiligung der öffentlichen Hand. Damit steht nicht zuletzt, ähnlich wie bereits in der Telekommunikation, die angestrebte Privatisierung wesentlicher Teile der Entsorgungswirtschaft in Frage. Selbst von einer Teilprivatisierung kann dann nicht mehr die Rede sein, wenn es sich bei den „privaten“ Gesellschaftern der Gemeinschaftsunternehmen um öffentliche oder öffentlich dominierte Energieversorger handelt.

100. Das Bundeskartellamt hat bisher kein *gemischtwirtschaftliches Gemeinschaftsunternehmen* bei seiner Gründung nach § 24 Abs. 2 GWB untersagt. Voraussetzung dafür wäre das Entstehen oder die Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung auf dem sachlich und räumlich relevanten Markt. Räumlich relevant in der Entsorgungswirtschaft sind unter Anwendung des Bedarfsmarktkonzeptes überregionale Märkte. Je nach betroffenem sachlich relevanten Markt kann das ein Regierungsbezirk, ein Bundesland oder das gesamte Bundesgebiet sein. Da gemischtwirtschaftliche Gemeinschaftsunternehmen ihren Tätigkeitsbereich regelmäßig auf das Gebiet der beteiligten Körperschaft beschränken, kann es zu marktbeherrschenden Stellungen nur dann kommen, wenn die nicht-kommunalen Gesellschafter in diesem größeren Raum über entsprechende Marktstellungen verfügen.

101. Gleichwohl können gemischtwirtschaftliche Gemeinschaftsunternehmen gegen das Kartellverbot des § 1 GWB verstoßen. Das Oberlandesgericht Düsseldorf hat in seiner Entscheidung vom 9. November 1993⁴⁵⁾ das kooperative Gemeinschaftsunternehmen einer entsorgungspflichtigen Gebietskörperschaft und vier privater Entsorgungsunternehmen untersagt. Der Landkreis, zu 52 % an der geplanten Gesellschaft beteiligt, hatte dem Gemeinschaftsunter-

nehmen sämtliche ihm obliegenden hoheitlichen Aufgaben der Abfallentsorgung im Wege der Drittbeauftragung übertragen. Die zusätzliche Übernahme privater Entsorgungs- und Verwertungsaufträge, insbesondere solche im Rahmen des Dualen Systems, war vorgesehen. Das Oberlandesgericht Düsseldorf nahm einen Verstoß gegen das Kartellverbot an, da die Körperschaft ihr Entsorgungsmonopol uneingeschränkt auf die private Gesellschaft übertragen hatte. Innerhalb der Gruppe der privaten Gesellschafter führe die gemeinsame Beteiligung ebenso zu Wettbewerbsbeschränkungen wie im Außenverhältnis des Kartells. Den nicht zum Gesellschafterkreis gehörenden privaten Entsorgern werde der Zutritt zu dem Markt für Drittbeauftragung erschwert. Ebenso erhalte das Gemeinschaftsunternehmen bei den Entsorgungsaufträgen im Dualen System den „ersten Zugriff“. Nach Auffassung des Gerichts unterliegen gemischtwirtschaftliche Gemeinschaftsunternehmen jedenfalls immer dann dem Kartellverbot, wenn daran mehr als ein privates Entsorgungsunternehmen beteiligt ist.

102. Das Urteil des Oberlandesgerichts und seine Begründung ist in der Literatur eher kritisch kommentiert worden.⁴⁶⁾ Danach bestehen Bedenken, ob die Wettbewerbsbeschränkungen mit den Mitteln des Kartellrechts erfaßt werden können. Eine Beschränkung des Nachfragewettbewerbs durch die Übertragung sämtlicher kommunaler Entsorgungsaufgaben auf das gemischtwirtschaftliche Gemeinschaftsunternehmen sei fraglich, da es sich um die bloße Verschiebung eines bereits bestehenden Nachfragemonopols der öffentlichen Hand auf das Gemeinschaftsunternehmen handle. Gegen eine Beschränkung des Anbieterwettbewerbs spreche, daß die privaten Gesellschafter mit ihrem Eintritt in die Gesellschaft nicht Wettbewerbsbeschränkung, sondern einen verbesserten Zugang zur Marktgegenseite bezweckten. Das Gemeinschaftsunternehmen bleibe regelmäßig zur Ausschreibung der Entsorgungsaufträge gemäß den öffentlichen Vergaberichtlinien verpflichtet. Nicht zuletzt fehle es an einer Marktgegenseite, zu deren Lasten eine eventuelle Anbieterwettbewerbsbeschränkung gehe.

103. Die vertretenen Bedenken werden zum Teil von den *Landeskartellbehörden* geteilt, die bei regional tätigen gemischtwirtschaftlichen Gemeinschaftsunternehmen für die kartellrechtliche Prüfung zuständig sind. Dort wird als Alternative zu einer mit Rechtsunsicherheiten behafteten Untersagung eine *Tolerierungslösung* diskutiert. Im Wege von Einzelaufträgen, wie die zwingende Vergabe von Unteraufträgen für die Funktionen Sammeln und Transport, den Ausschluß von Gesellschaftern des Gemeinschaftsunternehmens bei der Vergabe solcher Aufträge, die Begrenzung der Laufzeit von Unteraufträgen auf maximal fünf Jahre sowie Vorschriften im Hinblick auf die Unvereinbarkeit von Tätigkeiten für das Gemeinschaftsunternehmen und die Gesell-

⁴⁴⁾ Vgl. ebenda, S. 15.

⁴⁵⁾ WuW/E OLG 5213 „Gemischtwirtschaftliche Abfallverwertung“.

⁴⁶⁾ Vgl. Richter, B., Zur Anwendung des § 1 GWB auf Public-Private-Partnerships, in: Tettinger, P. J. (Hrsg.), Rechtlicher Rahmen für Public-Private-Partnerships auf dem Gebiet der Entsorgung, Bochumer Beiträge zum Berg- und Energierecht, Bd. 22, Stuttgart u. a. 1994, S. 47 ff.

schafter, sollen Wettbewerbsbeschränkungen – insbesondere solche zu Lasten kleiner und mittlerer Versorgungsunternehmen – weitgehend verhindert werden.

104. Die Monopolkommission teilt die angeführten Bedenken hinsichtlich der *Anwendbarkeit des Kartellverbots auf gemischtwirtschaftliche Gemeinschaftsunternehmen der Entsorgungswirtschaft* nicht. Ihrer Auffassung nach kann eine gesellschaftsrechtliche Verbindung zwischen einer entsorgungspflichtigen Gebietskörperschaft als Nachfragemonopolist auf den Märkten für die abfallrechtliche Drittbeauftragung und einem oder mehreren privaten Entsorgungsunternehmen die Wettbewerbschancen von Nicht-Gesellschaftern deutlich mindern. Ob solche Gesellschaften dem Kartellverbot unterliegen, hängt von den Umständen des Einzelfalls ab. Bestehende Rechtsunsicherheiten hinsichtlich der Anwendbarkeit und Durchsetzbarkeit des Kartellverbots sprechen eher für ein Aufgreifen durch die Kartellbehörden und eine abschließende Klärung durch die Rechtsprechung als für Zurückhaltung. Kritisch sieht die Monopolkommission das Vorhaben, die wettbewerbsbeschränkenden Wirkungen gemischtwirtschaftlicher Gemeinschaftsunternehmen durch Einzelaufgaben zu minimieren. Fraglich bleibt, ob solche Auflagen durchsetzbar sind, wie ihre Einhaltung auf Dauer gewährleistet werden soll und ob sie tatsächlich geeignet sind, die Kartellproblematik zu begrenzen. Als Beispiel sei auf die vorgeschlagene generelle Begrenzung der Laufzeit von Unteraufträgen auf fünf Jahre verwiesen. Dahinter steht die Vorstellung, einer Verfestigung von Versorgungsstrukturen durch kurze Vertragslaufzeiten entgegenzuwirken. Auch wenn der Ansatzpunkt in die richtige Richtung weist, können kurze Vertragslaufzeiten so bemessen sein, daß eine vollständige Amortisierung der getätigten Investitionen nicht möglich ist. Damit würde die kurze Vertragslaufzeit zu einer Marktzugangsbarriere werden, statt für mehr Wettbewerb zu sorgen. Vorzugswürdig wären dem jeweiligen Einzelfall angepaßte begrenzte Vertragslaufzeiten, die es möglichst vielen konkurrierenden Entsorgern ermöglichen, den Auftrag zu übernehmen. Um den erwünschten Wettbewerb um ein Versorgungsgebiet dort aufrecht zu erhalten, wo eine Leistungserbringung im Wettbewerb nicht möglich ist, sollte mindestens zusätzlich zu einer zeitlichen Begrenzung der Auftragslaufzeiten, die Laufzeit des Gemeinschaftsunternehmens selbst begrenzt werden. Diese vom Bundeskartellamt bei gemischtwirtschaftlichen Gemeinschaftsunternehmen zur Übernahme von DSD-Entsorgungsaufträgen angewendete Auflage würde eine erneute kartellrechtliche Prüfung des dann wieder zu gründenden Gemeinschaftsunternehmens sicherstellen.

E. Privatisierungspolitik bei Bund, Ländern und Gemeinden

105. Die Monopolkommission hat sich mehrfach, zuletzt in ihrem Neunten Hauptgutachten im Jahre 1992, für eine *durchgreifende Privatisierung bei Bund, Ländern und Gemeinden* ausgesprochen und

konkrete Privatisierungsvorschläge gemacht.⁴⁷⁾ Trotz der im Anschluß geführten intensiven öffentlichen Diskussion, in deren Mittelpunkt das Für und Wider einer Privatisierung der Sparkassen stand, hat sich am Befund einer unzureichenden Privatisierungspolitik nichts geändert. Nach wie vor ist es in erster Linie der Bund, der weiterhin eine vergleichsweise konsequente Haltung in Sachen Privatisierung einnimmt. Die Länder folgen dem nur zögerlich, die Städte und Gemeinden so gut wie überhaupt nicht. Insbesondere die Kommunen verfolgen in den letzten Jahren sogar eine gegenläufige Strategie. Offensichtlich ist das bei der Abfallwirtschaft und der Telekommunikation. In dem Maße wie der Bundesgesetzgeber – bei der Telekommunikation explizit auf der Grundlage eines Verfassungsauftrages – auf Privatisierung und Wettbewerb setzt, streben öffentliche oder öffentlich dominierte Unternehmen, namentlich die Energieversorger und kommunale Eigenbetriebe nach einer Ausweitung ihrer unternehmerischen Betätigung in diesen Bereichen. Vor diesem Hintergrund wiederholt die Monopolkommission ihre Forderung nach einem konsequenten Rückzug der öffentlichen Hand aus privater Wirtschaftstätigkeit und benennt Ansatzpunkte für eine stärkere Institutionalisierung der Privatisierungspolitik.

106. Eine *Rückführung der Staatstätigkeit* auf sein unerläßliches Maß – im Kern ist dies die Bereitstellung öffentlicher Güter – ist primär ordnungspolitisch geboten. Dabei geht es um einen Zugewinn an individueller Handlungsfreiheit und ökonomischer Effizienz, um die Entzerrung wirtschaftlicher Macht und politischer Entscheidungskompetenz sowie um die Stärkung des Wettbewerbs als Lenkungs- und Kontrollverfahren.⁴⁸⁾ Von zunehmender Bedeutung ist auch das finanzpolitische Argument einer Entlastung der öffentlichen Haushalte. Der Schuldenstand des öffentlichen Gesamthaushalts (Bund, Länder, Gemeinden, alle Nebenhaushalte) hat die Grenze von 60 % des Bruttosozialprodukts überschritten. Zur Zeit ist Deutschland damit für die Teilnahme an der Europäischen Währungsunion disqualifiziert. Eine entschlossene Privatisierung könnte hier deutliche Entlastungen bringen. Die Monopolkommission hat das Privatisierungspotential im gesamten öffentlichen Bereich auf einen dreistelligen Milliardenbetrag geschätzt.⁴⁹⁾ Da das öffentliche Vermögen stetig durch Wertsteigerungen beim Grundvermögen, einbehaltenen Gewinne und durch weitere Investitionen anwächst, dürften die potentiellen Privatisierungserlöse heute noch weitaus größer sein. Soweit Privatisierungserlöse zum Schuldenabbau genutzt werden, entlasten sie die öffentlichen Haushalte auf Dauer von Zins- und Tilgungszahlungen. Die dabei möglichen Einsparungen dürften die tatsächlichen regelmäßigen Erträge aus Unternehmensteilungen des Staates weit übertreffen.

⁴⁷⁾ Vgl. Monopolkommission, Wettbewerbspolitik oder Industriepolitik, Hauptgutachten 1990/1991, Baden-Baden 1992, Tz. 43 ff.

⁴⁸⁾ Vgl. Monopolkommission, Wettbewerbspolitik vor neuen Herausforderungen, Hauptgutachten 1988/1989, Baden-Baden 1990, Tz. 66.

⁴⁹⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1990/1991, a. a. O., Tz. 43.

107. Von eigenständiger ordnungspolitischer Bedeutung ist die *wettbewerbsverzerrende Wirkung*, die von öffentlichen Unternehmen ausgeht. Öffentliche Unternehmen unterliegen praktisch keinem Konkursrisiko, sie sind steuerlich vielfach bessergestellt und können sich oftmals deutlich günstiger refinanzieren als private Unternehmen. Wegen ihrer Nähe zum Staat und zu Behörden ist ein bevorzugter Zugang zu öffentlichen Aufträgen nicht auszuschließen. Überkommene Monopolstrukturen wie in der Energie- und Versorgungswirtschaft sowie lange Zeit in der Telekommunikation werden länger und ausdauernder verteidigt, wenn es um die Besitzstände öffentlicher Unternehmen geht. Der jüngste Vorschlag des Bundesministers für Post und Telekommunikation, weitere fünf Jahre am Briefdienstmonopol der Deutschen Post AG festhalten zu wollen, mag diesen Gedanken illustrieren.

108. Die *Privatisierungspotentiale* sind nach wie vor erheblich. Die Monopolkommission wiederholt und bekräftigt ihre bereits früher gemachten Vorschläge.⁵⁰⁾ Der Bund hat seine Privatisierungspolitik fortgesetzt. Dies gilt namentlich für den industriellen Beteiligungsbesitz. Wesentliche Beteiligungen des Bundes bestehen weiterhin bei den Nachfolgegesellschaften der Deutschen Bundespost, bei der Deutschen Bahn AG, der Lufthansa AG und der Saarbergwerke AG. Der Einstieg in eine materielle Privatisierung der Deutschen Telekom AG erfolgt im Herbst dieses Jahres. Bei der Lufthansa AG ist eine weitere Reduzierung der Beteiligung des Bundes angekündigt. Nachdem die spezifischen Probleme der Altersversorgung der Lufthansa-Beschäftigten gelöst wurden, hat der Bund seine Beteiligung von knapp 52 % auf inzwischen knapp 36 % verringert. Inklusive der Beteiligungen der Deutschen Postbank AG, der Deutschen Bahn AG, des Landes Nordrhein-Westfalen und der Kreditanstalt für Wiederaufbau beträgt die Gesamthöhe des öffentlichen Anteilsbesitzes an der Lufthansa AG gegenwärtig 40,65 %. Die bestehende Beteiligung an der Saarbergwerke AG in Höhe von 74 % – die übrigen 26 % der Anteile hält das Saarland – ist auf die ungelöste Problematik der Kohlepolitik zurückzuführen.

109. Als ordnungspolitische Fehlentwicklung sieht die Monopolkommission die geplante *Rückverflechtung der Postbank AG* mit der Deutschen Post AG. Geplant ist eine gemeinsame Beteiligung mit der Deutschen Bank und der Schweizerischen Rückversicherung. Dabei soll der Anteil der Post bei 40 % liegen. Die Verselbständigung der Postbank AG sollte ursprünglich die Chance bringen, das überkommene Spezialinstitut für Spareinlagen und Zahlungsverkehr in eine moderne Universalbank mit einem breiten Angebot an Finanzdienstleistungen umzuformen. Darin läge grundsätzlich auch eine Chance für mehr Wettbewerb im Bankensektor. Beide Optionen, die unternehmenspolitische und die wettbewerbspolitische, werden mit der Rückverflechtung vertan. Unter dem Einfluß der Deutschen Post AG kann sich die Postbank kaum zu einem starken Wettbewerber auf den Bankenmärkten entwickeln. Statt dessen muß

sie sich dem politisch mitbestimmten Konzerninteresse eines Transportunternehmens unterordnen. Im wesentlichen soll die Postbankbeteiligung einer weiteren Ausdünnung des Filialnetzes der Post entgegenwirken. Statt zu einer materiellen Privatisierung führt die Beteiligung zu einer Rückverstaatlichung auf Dauer. Von den Nachfolgegesellschaften der Deutschen Bundespost hat die Deutsche Post AG sicherlich die geringsten Chancen auf Privatisierung. Selbst bei einer Teilprivatisierung wird sie wegen ihres Infrastrukturauftrages unter maßgeblichem politischem Einfluß bleiben.

110. Die Monopolkommission äußert Bedenken, ob eine solche Rückverflechtung zwischen der Deutschen Post AG und der Postbank AG *rechtlich überhaupt zulässig* wäre. Das Modell einer Kapitalverflechtung war während des Gesetzgebungsverfahrens im Zuge der Postreform II ausgiebig diskutiert und vom Gesetzgeber bewußt verworfen worden. Diese Entscheidung kann jetzt nicht auf Verwaltungsebene korrigiert werden. Überdies ist eine materielle und nicht nur eine formelle Verselbständigung zwischen den Nachfolgegesellschaften der früheren Deutschen Bundespost Teil des mit der Postreform II auf den Weg gebrachten Privatisierungsprogramms. Dieses ist verfassungsrechtlich gewährleistet und kann nicht auf der Ebene des einfachen Gesetzgebers, schon gar nicht der Regierung, rückgängig gemacht werden. Eine Rückverflechtung zwischen der Deutschen Post AG und der Postbank AG ist infrastrukturell motiviert. Mittelbar wird damit die Postbank AG dem Regulierungsauftrag des Artikels 87 f. Abs. 1 GG unterstellt. Nach dieser Norm erstreckt sich die hoheitliche Regulierung nur auf das Postwesen und die Telekommunikation, nicht dagegen auf die Postbank AG. Auch bei einer jetzt ins Auge gefaßten Beteiligung der Deutschen Post AG an der Postbank AG in Höhe von unter 25 % wird nur dem Verfassungsbedenken der gebotenen Verselbständigung der Postnachfolgeunternehmen Rechnung getragen. Die übrigen Einwände bestehen fort.

111. Bei den *Bundesländern* fallen in erster Linie die *Beteiligungen im Banken-, Versicherungs- und Energiesektor* ins Gewicht. Von Bedeutung sind darüber hinaus die Engagements in den Bereichen Verkehr, Wohnungswirtschaft, Wirtschaftsförderung und Messen. Direkte Industriebeteiligungen der Länder wie in Niedersachsen (Volkswagen AG) oder im Saarland (Saarbergwerke AG) werden seltener. Allerdings geben insbesondere Nordrhein-Westfalen und Bayern Beispiele für eine umfängliche mittelbare Expansion in das Industriegeschäft. In Nordrhein-Westfalen geschieht dies vor allem über die Westdeutsche Landesbank, in Bayern über die Bayernwerk AG. Einzelne Bereinigungen wie die Übertragung der Bayernwerk AG auf die VIAG AG bei gleichzeitiger Minderheitsbeteiligung des Bundeslandes an diesem Unternehmen und die Unterbringung weiterer Anteile bei „befeundeten“ Institutionen wie der Bayerischen Vereinsbank und der Bayerischen Hypotheken- und Wechselbank bleiben Scheinprivatisierungen. Gleichwohl sind sie als Einstieg in eine Entstaatlichung positiv zu bewerten.

⁵⁰⁾ Vgl. ebenda, Tz. 52.

112. Ähnlich unbefriedigend sind die teilweisen Veräußerungen von *Landesbankbeteiligungen* verlaufen. Getrennt von ihren Anteilen haben sich Hessen und Rheinland-Pfalz. Erwerber waren andere öffentliche Institutionen, in Hessen die Sparkassen, in Rheinland-Pfalz die Westdeutsche Landesbank. Denselben Verlauf wird die angekündigte Veräußerung eines Teils der Hamburgischen Landesbank nehmen. Interessenten sind hier wiederum die Westdeutsche und die Bayerische Landesbank.

113. Trotz einer Reihe vollzogener und angekündigter Privatisierungen auf Landesebene hat bisher *kein grundsätzlicher Richtungswechsel* stattgefunden. Im wesentlichen unangetastet bleiben die vorwiegend strukturpolitisch motivierten Beteiligungen an den Landesbanken. Gerade bei ihnen tritt die ordnungspolitische Problematik, namentlich die wettbewerbsverzerrenden Wirkungen, besonders deutlich zutage. So verfügen z. B. mehrere Institute über ein Triple-A-Rating. Dieses von anerkannten Rating-Agenturen festgestellte „Gütesiegel“ ist die unverzichtbare Marktzutrittsvoraussetzung für das internationale Kreditgeschäft und senkt, wie die Feststellungen der für Wettbewerbsfragen zuständigen Generaldirektion IV der Europäischen Kommission ergaben, die Refinanzierungskosten deutlich. Nach den Untersuchungen der Brüsseler Wettbewerbsbehörde versah die Rating-Agentur Moody's am 24. August 1995 acht deutsche Banken mit dem höchsten Gütesiegel. Darunter waren drei Privatbanken, vier Landesbanken und eine bundeseigene Bank. Sechs weitere Landesbanken erhielten die zweithöchste Einstufung. Für das sehr gute Rating der Landesbanken ist es ein zentraler Faktor, daß ihre Solvenz aufgrund der uneingeschränkten Haftungszusage des Staates über jeden Zweifel erhaben ist. Unstreitig ist auch, daß die Landesbanken keinen öffentlichen Auftrag mehr haben, der als Gegenleistung für eine derart umfassende Absicherung dienen kann. Sie agieren auf den nationalen und internationalen Märkten nicht anders als andere inländische und ausländische Großbanken. Die Europäische Kommission quantifiziert den Wettbewerbsvorteil der öffentlichen Banken, je nach Größe, auf Beträge zwischen 250 und 500 Mio. DM pro Jahr. Darin sieht sie eine unzulässige Beihilfe, die den Wettbewerb innerhalb der Gemeinschaft verfälscht. Befäßt ist die Kommission darüber hinaus mit einer Beschwerde der privaten Banken gegen die Übertragung von Wohnungsvermögen auf die Landesbanken. Konkreter Anlaß für die Prüfung ist die Übertragung solcher Mittel in Höhe von knapp 6 Mrd. DM durch die Landesregierung Nordrhein-Westfalen auf die Westdeutsche Landesbank. Eine abschließende Entscheidung der Europäischen Kommission zu diesem Sachverhalt steht noch aus.

114. Nach Auffassung der Monopolkommission trifft der Einwand der fehlenden Konformität mit den Beihilfavorschriften des Gemeinschaftsrechts den gesamten *Sparkassensektor*. Wie bei den Landesbanken existiert auch auf der regionalen Ebene kein die kommunale Gewährträgerhaftung rechtfertigender spezifischer öffentlicher Auftrag. Da Landesbanken und Sparkassen keine substantiellen Erträge aus-

schütten, erhalten die Gesellschafter (Länder, Kommunen) keinen Gegenwert für ihre Garantiezusagen. Ein vernünftig denkender Investor („reasonable investor“) würde niemals sein Vermögen für eventuelle Verbindlichkeiten der Institute verpfänden, ohne eine entsprechende Gegenleistung dafür zu verlangen. Dies wäre aber die Voraussetzung für eine zulässige Beihilfe.

Anders als bei den Landesbanken scheint die Europäische Kommission bei den Sparkassen allerdings nicht gewillt, in das bestehende öffentlich-rechtliche System einzugreifen. Nach den bisherigen Aussagen des europäischen Wettbewerbskommissars fallen Sparkassen wegen ihrer regionalen Bedeutung nicht in den Anwendungsbereich der europäischen Beihilfenkontrolle. Diese Auslegung ist eher restriktiv. Nach Auffassung der Monopolkommission spricht allein schon der Umstand, daß – je nach Definition – in Deutschland 36–40% des Bankensektors von öffentlichen Instituten beherrscht wird, dafür, daß der zwischenstaatliche Handel berührt ist. Darüber hinaus hat der Europäische Gerichtshof in seiner Rechtsprechung die Zwischenstaatlichkeitsklausel weit gefaßt. Danach gelangt sie bereits dann zur Anwendung, wenn auch nur theoretisch die Möglichkeit besteht, daß der Handel innerhalb der Gemeinschaft betroffen sein könnte.

Mit der *kommunalen Gewährträgerhaftung* steht zugleich das Regionalprinzip auf dem Prüfstand. Danach dürfen Sparkassen nur innerhalb des Gebietes ihres Gewährträgers Filialen unterhalten. Nach Gemeinschaftsrecht kann jedoch jedes Kreditinstitut innerhalb der Europäischen Union Zweigstellen errichten. Soweit sich die Sparkassenorganisationen in den Mitgliedstaaten darauf verständigt haben, auf die Errichtung von Zweigstellen in anderen Mitgliedsländern zu verzichten, ist dies ein substantieller Verstoß gegen die Wettbewerbsregeln des Gemeinschaftsrechts.

115. Ein Privatisierungspotential von ähnlichem Gewicht wie bei den öffentlichen Banken besteht bei den *Stromversorgungsunternehmen*. Dies gilt nicht nur für die überwiegend im kommunalen Eigentum befindlichen Regionalversorger, sondern vor allem auch für die großen Verbundunternehmen. Der größte deutsche Energieversorger, die RWE AG, wird über Mehrfachstimmrechte von kommunalen Eignern beherrscht. Bereits seit geraumer Zeit leistet die RWE AG wie andere große Verbundunternehmen der Stromwirtschaft durch eine aggressive Diversifikations- und Expansionsstrategie in andere Märkte einen ordnungspolitisch unerwünschten Beitrag zu einer mittelbaren Ausdehnung der Staatstätigkeit. Exemplarisch dafür steht das Vordringen der Stromversorger in die Telekommunikation und – mit einem Schwerpunkt in Nordrhein-Westfalen – in die Entsorgungswirtschaft. Gegenwärtig zeichnen sich bei den kommunalen Unternehmen ähnliche Entwicklungen ab. Neben dem Recht, parallel zu den Konzessionsabgaben der Energieversorger Entgelte für die Nutzung öffentlicher Wege von Telekommunikationsnetzbetreibern zu erheben, planen eine Reihe von Städten und Gemeinden ein direktes oder indirektes unternehmerisches Engagement in der Telekommu-

nikation.⁵¹⁾ Die Monopolkommission lehnt dies unter anderem mit Blick auf das Privatisierungsgebot des Artikel. 87f. Abs. 2 Satz 1 GG ab.⁵²⁾ Ordnungspolitisch problematisch sind weiterhin die Rückverstaatlichungstendenzen im Bereich der Abfallentsorgung. Die dort mit der Umgestaltung der abfallrechtlichen Rahmenbedingungen eingeleitete Entwicklung hin zu einer stärker privatwirtschaftlichen und wettbewerblichen Organisation wird durch den massiven Einstieg der Energieversorger und die zunehmende Tendenz kommunaler Gebietskörperschaften, im Rahmen von Public-Private-Partnerships selbst zum Anbieter auf Entsorgungsmärkten zu werden, stark eingeschränkt.⁵³⁾

116. Die unternehmerische Tätigkeit des Staates unterliegt wie die Politik der Subventionsgewährung so gut wie keinen Einschränkungen durch nationales Recht.⁵⁴⁾ Das Grundgesetz, die deutschen Wettbewerbsgesetze und die Haushaltsordnungen von Bund, Ländern und Gemeinden ermöglichen keine nachhaltige Begrenzung. Ebenso fehlt es auf seiten der Politik und der Bürokratie an hinreichenden Anreizen zur Privatisierung, da damit regelmäßig der Verlust von Einfluß sowie attraktiven und zum Teil gut dotierten Aufsichtsratsmandaten verbunden ist. Selbst wenn Privatisierungen aufgrund faktischer Gegebenheiten oder aus finanzpolitischen Erwägungen unumgänglich werden, erschöpfen sich diese häufig in der Umwandlung hoheitlicher Institutionen in öffentliche Unternehmen mit privatrechtlicher Gesellschaftsform. Eine gleichzeitige Wettbewerbsöffnung ist damit nicht verbunden.⁵⁵⁾ Zur Überwindung der Anreizproblematik werden *institutionelle Lösungen* vorgeschlagen.⁵⁶⁾ Für eine Forcierung der Privatisierungspolitik kommen dabei zunächst die einschlägigen Vorschriften in der *Bundeshaushaltsordnung* und den *verschiedenen Landeshaushaltsordnungen* in Betracht. Dabei geht es um die Aufnahme von Bestimmungen, wonach eine wirtschaftliche Betätigung der Gebietskörperschaften nur in engen Grenzen möglich ist. Die Länder sollten verpflichtet werden, diese Grundsätze in ihre jeweiligen *Gemeindeordnungen* aufzunehmen, damit auch die Ebene der Kommunen erfaßt wird.

117. Ansatzpunkt kann das *Bundesgesetz über die Grundsätze des Haushaltsrechts des Bundes und der Länder* (Haushaltsgrundsätzegesetz – HGrG) sein. In der Formulierung kann sich der Gesetzgeber an Vorschriften anlehnen, die in einzelnen Haushaltsordnungen (z. B. § 65 Bundeshaushaltsordnung) bereits vorhanden sind. Dabei sollten die dort geforderten Voraussetzungen für eine unternehmerische Tätigkeit der öffentlichen Hand insoweit verschärft werden, daß nicht nur ein wichtiges öffentliches Interesse, sondern ein zwingendes erforderlich ist. Die

weitere Voraussetzung, daß der angestrebte Zweck nicht besser und wirtschaftlicher „auf andere Weise“ erlangt werden kann, sollte durch den Zusatz „insbesondere nicht durch eine Wirtschaftstätigkeit Privater“ ergänzt werden. Von Bedeutung ist, daß eine solche Begrenzung als Schutzgesetz für die davon betroffenen privaten Wirtschaftsunternehmen ausgestaltet wird. Die Zielrichtung sollte nicht wie bisher darin liegen, die Träger von Hoheitsgewalt vor finanziellen Abenteuern zu bewahren, sondern ordnungspolitisch ausgerichtet sein. Danach darf der Staat in einer Marktwirtschaft nur strikt subsidiär wirtschaftlich tätig werden. Ergänzend sollten die Gebietskörperschaften zu einer turnusmäßigen Vorlage sogenannter Privatisierungsrechnungen verpflichtet werden.⁵⁷⁾ Sie erst ermöglichen eine realistische Bewertung der verfügbaren Handlungsoptionen durch die zuständigen Parlamente und die allgemeine Öffentlichkeit.

118. Ein zweiter Ansatz zur Erhöhung der Privatisierungsanreize, der gleichzeitig zum Abbau von Wettbewerbsverzerrungen zu Lasten privater Marktteilnehmer beiträgt, liegt im *Steuerrecht*.⁵⁸⁾ Die Gebietskörperschaften, speziell die Gemeinden, sind im Rahmen ihrer hoheitlichen Leistungserstellung nicht steuerpflichtig. Potentielle konkurrierende private Unternehmen wie z. B. private Abfallentsorger zahlen dagegen Körperschafts-, Umsatz-, Gewerbe- und Vermögensteuer. Privatisierungsentscheidungen werden dadurch systematisch verzerrt. Selbst im Fall einer wesentlich unwirtschaftlicheren öffentlichen Leistungserbringung bleibt diese kostengünstiger als die privatwirtschaftliche, weil Steuerersparnisse erzielt werden. Wird die öffentliche Wirtschaftstätigkeit in Unternehmen eigener Rechtsform ausgegliedert, so geschieht dies häufig in der Weise, daß gewinnbringende und verlustbringende Betriebe gekoppelt werden. Dies führt unmittelbar zu wettbewerbsverzerrenden internen Quersubventionierungen. Vor diesem Hintergrund empfehlen sich eine steuerliche Gleichbehandlung privater und öffentlicher Leistungserstellung sowie Maßnahmen zur Unterbindung von Quersubventionierungen. Diese lassen sich durch das Gebot eigener Rechnungslegungen wesentlich erschweren.

119. Die Monopolkommission verkennt nicht, daß die vorgeschlagenen institutionellen Reformen politisch schwer durchsetzbar sein werden. Dazu trägt nicht zuletzt der Umstand bei, daß es sich um zustimmungspflichtige Gesetze handelt. Auf kurze Sicht erfolgsversprechender erscheint es daher, den Ansatzpunkt für die Überwindung überkommener Strukturen in Deutschland in einer strikteren *Anwendung des europäischen Gemeinschaftsrechts* zu sehen. Es setzt, verglichen mit dem nationalen Recht, sehr viele engere Grenzen sowohl für die Beihilfepolitik als auch für die Wirtschaftstätigkeit des Staates.⁵⁹⁾ Die wichtigste wirtschaftsverfassungsrecht-

⁵¹⁾ Vgl. Monopolkommission, Sondergutachten 24, a. a. O., Tz. 41 ff.

⁵²⁾ Vgl. dazu auch Tz. 61.

⁵³⁾ Vgl. Tz. 99–104.

⁵⁴⁾ Vgl. Möschel, W., Den Staat an die Kette legen – Gegen die Aushöhlung des Wettbewerbs durch den Staat, Kleine Handbibliothek, Bd. 13, Bad Homburg 1995, S. 48 ff.

⁵⁵⁾ Vgl. zu den verschiedenen Privatisierungsformen Monopolkommission, Hauptgutachten 1990/1991, a. a. O., Tz. 44 ff.

⁵⁶⁾ Vgl. ebenda, Tz. 53; Vaubel, R., Privatisierung als wettbewerbspolitische Aufgabe, in: ORDO, Bd. 42, 1991, S. 255 ff.

⁵⁷⁾ Vgl. Kronberger Kreis, Privatisierung auch im Westen, Schriftenreihe des Frankfurter Instituts für wirtschaftspolitische Forschung, Bd. 26, Bad Homburg 1993, Tz. 36.

⁵⁸⁾ Vgl. ebenda, Tz. 34 ff.

⁵⁹⁾ Vgl. Möschel, W., Den Staat an die Kette legen, a. a. O., S. 52 ff.

liche Vorschrift in diesem Zusammenhang ist Artikel 90 Abs. 1 EGV. Danach ist es den Mitgliedstaaten untersagt, in bezug auf öffentliche Unternehmen und Unternehmen, denen sie besondere oder ausschließliche Rechte gewähren, dem Vertrag und insbesondere den Wettbewerbsregeln widersprechende Maßnahmen zu treffen oder beizubehalten. Mit Ausnahme der Telekommunikation fehlt es bislang an durchgreifenden Initiativen der Europäischen Kommission zur Überwindung der nationalen Reformunfähigkeit. Hier wäre mehr Initiative nützlich.

F. Ladenschluß- und Rabattgesetz – Die Deregulierungspolitik bleibt unzureichend

120. „Many nations regulate store hours and retail trade practices, but few can match Germany for complexity and constraint.“⁶⁰⁾ Dieses Zitat aus der Washington Post spiegelt treffend die Verwunderung und das Unverständnis wider, auf die das *deutsche Ladenschlußgesetz* im Ausland stößt. In Deutschland steht die Regelung seit geraumer Zeit im Mittelpunkt der öffentlichen und politischen Diskussion, greifbare Ergebnisse sind jedoch nicht in Sicht. Die vorliegenden Vorschläge tragen dem Reformanliegen, wenn überhaupt, nur unzureichend Rechnung.

In ihrem Standortbericht vom September 1993 kündigte die Bundesregierung das Vorhaben an, in der 13. Legislaturperiode die Vorschriften über die Ladenöffnungszeiten angesichts der Praxis in anderen Ländern und der deutschen Erfahrungen mit dem Dienstleistungsabend zu überprüfen. Das ifo Institut für Wirtschaftsforschung in München wurde mit dem Forschungsprojekt „Überprüfung des Ladenschlußgesetzes vor dem Hintergrund der Erfahrungen im In- und Ausland“ beauftragt. In seinem Schlußbericht sprach sich das Institut für eine *Verlängerung der täglichen Öffnungszeiten* von 6 bis 22 Uhr aus, der Gesetzentwurf der Bundesregierung schränkt diesen Zeitrahmen nochmals um zwei Stunden am Abend ein.

121. Nach der Auffassung der Monopolkommission können diese Vorschläge lediglich als ein *bescheidener Schritt* auf dem Wege zu einer vollständigen Liberalisierung betrachtet werden. Sie gibt zu bedenken, daß eine restriktiv ausgestaltete Reglementierung der Ladenschlußzeiten dem angestrebten Ziel der Erweiterung des persönlichen Verhaltensspielraums aller Marktteilnehmer nicht gerecht werden kann. Aus diesem Anlaß wiederholt sie ihre Forderung nach einer Aufhebung des Ladenschlußgesetzes und einer vollständigen Liberalisierung der Öffnungszeiten.⁶¹⁾

Die Kommission verkennt nicht die Problematik, ein solches Reformvorhaben politisch durchzusetzen. Aus diesem Grunde kann es unumgänglich sein, in

⁶⁰⁾ Atkinson, R., Fresh bread on Saturday but never on Sunday – German retailers need a law degree to figure out what they can sell under convoluted shop-closing laws, in: Washington Post vom 5. Mai 1996.

⁶¹⁾ Vgl. beispielsweise Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1989, a. a. O., Tz. 52–61.

gewissem Ausmaß Kompromisse zu akzeptieren. Sie weist jedoch darauf hin, daß bereits die Vorschläge des ifo Instituts diese Problematik berücksichtigten und insofern ein Zugeständnis an die politische Umsetzbarkeit beinhalteten. Die gegen eine Deregulierung angeführten Argumente können nach Ansicht der Monopolkommission nicht überzeugen, sie stellen keine ausreichende Rechtfertigung für die staatliche Regulierung dar.

122. Besonders kontrovers wird darüber diskutiert, ob die Deregulierung die *Konzentration im Einzelhandel* verschärft, oder ob sie dekonzentrativ wirkt. Die Monopolkommission verspricht sich von der Liberalisierung des Ladenschlusses eher eine dekonzentrierte Wirkung auf den Einzelhandel.⁶²⁾ Die flexibleren und aktiveren Unternehmer werden den größeren Verhaltensspielraum, der ihnen durch den zusätzlichen Wettbewerbsparameter Öffnungszeit zuwächst, nutzen und auf diese Weise den Wettbewerb beleben. Zu diesen dynamischen Unternehmern zählen gerade die kleinen und mittelständischen Anbieter. Sie können vergleichsweise schneller als Großunternehmen auf die sich ändernden Kundenbedürfnisse reagieren. Großunternehmen sind demgegenüber mit dem Nachteil eines größeren Abstimmungsaufwandes konfrontiert und können sich häufig nicht so rasch auf regionale und saisonale Besonderheiten einstellen. Der besonders dynamische Strukturwandel im Handel wird ohnehin weitergehen.

Wie in anderen Dienstleistungsbranchen auch sollte dem Einzelhandel das Aufspüren der für die eigene geschäftliche Betätigung günstigsten Zeiten ermöglicht werden. Dies betrifft sowohl die Dauer als auch die Aufteilung der Öffnungszeiten. Dem Schutzbedürfnis der im Einzelhandel Beschäftigten vor ungünstigen Arbeitszeiten wird – wie in den übrigen Branchen – durch arbeitsrechtliche Bestimmungen ausreichend Rechnung getragen. Aus ordnungspolitischer Sicht ist die bisherige besondere Regulierung des Einzelhandels und die Ungleichbehandlung gegenüber anderen Produktions- und Dienstleistungsbranchen nicht zu rechtfertigen.

123. Die Behauptung, es existiere auf der Seite der Konsumenten kein Bedürfnis, längere oder flexiblere Öffnungszeiten in Anspruch zu nehmen, wird von der Inanspruchnahme des Dienstleistungsabends am Donnerstag, den Erfahrungen im Ausland und das in den Abendstunden und am Wochenende zu beobachtende Kaufverhalten an Tankstellen, Bahnverkehrsverkaufsstellen und Kiosken widerlegt. Offenbar vermögen auch die dafür zu entrichtenden höheren Preise keine abschreckende Wirkung auszuüben.

Ob die *Preise* durch einen erweiterten oder veränderten Öffnungsrahmen wesentlich steigen werden, ist a priori nicht zweifelsfrei zu prognostizieren. Gegen starke Preissteigerungen sprechen die mit längeren Geschäftszeiten einhergehenden verbesserten Möglichkeiten des Preisvergleichs sowie die Erfahrungen in anderen Ländern. In Schweden beispielsweise sank das Preisniveau um 0,6%. Wie sich der Umfang

⁶²⁾ Vgl. näher Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1989, a. a. O., Tz. 57.

der wöchentlichen Gesamtöffnungszeit entwickeln wird, bleibt offen. Vor allem wird es aber zu einer veränderten Aufteilung der Geschäftszeiten kommen, wobei die Zeiten auf die Kundenbedürfnisse abgestimmt sind und damit Rationalisierungspotentiale eröffnen.

124. Durch eine Umgestaltung der Öffnungszeiten in Richtung auf einen größeren Spielraum für abendliche Einkäufe entsteht ein *Substitutionsverhältnis* zwischen dem Einzelhandel und Konsumoptionen in anderen Dienstleistungsbranchen sowie dem von den Geschäftszeiten unabhängigen Versandhandel. Die Attraktivität des Einzelhandels nimmt in Relation zu den Alternativen zu. Die aus diesem Grunde zu erwartende Umschichtung in der Einkommensverwendung wird sich zugunsten der Einzelhandelsumsätze auswirken.

125. Das Szenario des *orientierungslosen Käufers*, der während einer Übergangsphase keine Informationen darüber hat, welche Geschäfte zu welchem Zeitpunkt geöffnet sind, erscheint nicht realistisch. Die Händler werden nicht versäumen, rechtzeitig auf die von ihnen zukünftig angebotenen Öffnungszeiten hinzuweisen. Ihr Interesse, die Verbraucher möglichst frühzeitig davon in Kenntnis zu setzen, bildet geradezu das Komplement zu dem Informationsbedürfnis der Kunden. Der Einzelhändler wird erst durch die Liberalisierung in die Lage versetzt, diesen Wettbewerbsparameter offensiv einzusetzen und die Geschäftszeiten den Kundenströmen anzupassen.

Die Öffnungszeiten müssen – ebenso wie Preise, Qualität, Sortimentsgestaltung, Vertriebsformen und Standortwahl – als *wettbewerbliche Instrumente des Einzelhandels* betrachtet werden und als solche zur Verfügung stehen. Bei der gegenwärtig vorliegenden Regulierung ist dies nicht der Fall, und die zur Zeit in Rede stehenden Alternativen vermögen in dieser Hinsicht ebenfalls keine nennenswerten Impulse auszulösen.

126. Die Monopolkommission plädiert daher weiterhin für eine *vollständige Liberalisierung der Ladenschlußregelung*. Sie verspricht sich davon eine Belebung des Wettbewerbs im Handel und eine dekonzentrierte Wirkung. Angesichts des zunehmenden internationalen Standortwettbewerbs sollten die unternehmerischen Spielräume nicht begrenzt, sondern vielmehr erweitert werden. Innerhalb des fortschreitenden Strukturwandels im Handel können namentlich die kleinen und innovativen Einzelhandelsunternehmer, die ihr Angebot serviceorientiert gestalten und rasch auf neue Kundenpräferenzen reagieren, diese Chance nutzen. Unter Wettbewerbsbedingungen werden sich einige Anbieter auf eine Bedarfsdeckung außerhalb der üblichen Verkaufszeiten spezialisieren, andere Einzelhändler werden die bisherigen Geschäftszeiten beibehalten und schwerpunktmäßig den Preiswettbewerb in den Mittelpunkt ihrer Angebotsstrategie stellen, um dadurch Kosten zu sparen. Auf diese Weise wird sich auch die Nachfrage entwickeln: Ein Teil der Verbraucher wird bereit sein, höhere Preise zu entrichten, um dafür zu unüblichen Zeiten einkaufen zu können. Andere Nachfrager wiederum werden niedrigere Preise vor-

ziehen und die Anbieter präferieren, die zur Kostenvermeidung die bisherigen Geschäftszeiten beibehalten.

Die Erfahrungen mit liberalisierten Ladenschlußzeiten in anderen Ländern deuten darauf hin, daß der *Gesamtumfang der wöchentlichen Öffnungszeit* nicht nennenswert zunimmt. Vornehmlich ist mit einer anderen Verteilung der Geschäftszeiten zu rechnen. Die genaue Aufteilung sollte das Ergebnis des Wettbewerbs sein, der die Voraussetzung dafür darstellt, daß Nachfragebedürfnisse aufgespürt und optimal befriedigt werden. Der wettbewerbsaktive Anbieter ist nicht vor sich selbst, sondern vor Wettbewerbsbeschränkungen durch Konkurrenten und den Staat zu schützen. Der mit dem Ladenschlußgesetz angestrebte Ausgleich der Interessen zwischen den Arbeitnehmern, Verbrauchern und Arbeitgebern stellt sich in der Realität anders dar. Es geht nicht um einen Interessenkonflikt zwischen Arbeitnehmern einerseits und Arbeitgebern und Verbrauchern andererseits, sondern um einen Konflikt zwischen zwei verschiedenen Gruppen von Arbeitnehmern. Mit der zunehmenden Flexibilisierung von Arbeits- und Freizeitgestaltung wächst neben der Nachfrage nach Einkaufsmöglichkeiten am späten Abend auch die Nachfrage nach flexiblen Beschäftigungsmöglichkeiten, die sowohl Teilzeitbeschäftigung als auch Arbeit am Abend umfaßt. Die gesetzliche Regelung von Ladenöffnungszeiten schützt somit in der Tendenz die Interessen einer kleiner werdenden Zahl von etablierten Beschäftigten gegen die Interessen einer wachsenden Zahl von Arbeitnehmern, die gerade solche Beschäftigungsmöglichkeiten suchen. Aus dieser Perspektive erscheint das Argument als Schutz von Partikularinteressen, deren Schutzwürdigkeit in einer offenen Gesellschaft fragwürdig ist. Wie jeder Eingriff des Staates in die Privatwirtschaft bedarf auch die Regulierung der Ladenöffnungszeiten – und nicht die Deregulierung – einer ausdrücklichen Begründung. Nach Auffassung der Monopolkommission bieten die in diesem Zusammenhang vorgetragenen Argumente keine ausreichende Legitimationsgrundlage.

127. Hinter die Debatte um die Ladenschlußregelung zurückgetreten ist das Vorhaben der Bundesregierung, das *Rabattgesetz* und die zugehörige *Verordnung zur Durchführung des Rabattgesetzes* aufzuheben. Entsprechende Gesetzentwürfe der Fraktionen der CDU/CSU und FDP sowie der Bundesregierung lagen Anfang 1994 vor, konnten sich jedoch nicht durchsetzen.⁶³⁾ Statt dessen wurde im Sommer 1994 im Deutschen Bundestag eine Teilaufhebung, das sogenannte *Rabatt deregulierungsgesetz* beschlossen.⁶⁴⁾ Danach sollte das Verbot der Rabattgewährung im Grundsatz aufgegeben werden. Nicht zugelassen sein sollte allerdings die Gewährung von

⁶³⁾ Entwurf eines Gesetzes zur Aufhebung des Rabattgesetzes und der Verordnung zur Durchführung des Rabattgesetzes (Rabattgesetzaufhebungsgesetz – RabattGAufhG), BT-Drucksache 12/6722 vom 1. Februar 1994 sowie BT-Drucksache 12/7271 vom 14. April 1994.

⁶⁴⁾ Entwurf eines Gesetzes über die Deregulierung des Rabattrechts (Rabatt deregulierungsgesetz – RabattDeregG), BT-Drucksache 12/7715 vom 27. Mai 1994.

Gesamtumsatzrabatten. Erlaubt wiederum wären Gesamtumsatzrabatte gegenüber gewerblichen Kunden, Großverbrauchern und Betriebsangehörigen gewesen. Damit sollten im Kern die bestehenden Gesamtumsatzrabatte der Lufthansa (Miles & More), der Deutschen Bahn, einzelner Hotelketten und bestimmter Großhandelsunternehmen legalisiert werden. Die zunächst beabsichtigte gleichzeitige Aufhebung der Zugabenverordnung wurde aufgegeben. Nachdem das Rabatt-Deregulierungsgesetz im Bundesrat abgelehnt und im Vermittlungsausschuß letztlich wegen des Ablaufs der Legislaturperiode nicht mehr behandelt werden konnte, waren die Reformbemühungen im Herbst 1994 endgültig gescheitert. Bisher hat es keine neue Initiative der Bundesregierung gegeben.

128. Die Monopolkommission bedauert nicht das Scheitern des Rabatt-Deregulierungsgesetzes. Jede *Teillösung* – zumal eine überaus intransparente, einseitig auf bestehende Rabattsysteme ausgerichtete und damit letztlich wettbewerbsverzerrende sowie kaum überwachbare Regelung wie die vorgesehene – wäre ordnungspolitisch halbherzig und hätte im konkreten Fall mehr Schaden angerichtet als Nutzen gebracht. Verbunden ist damit die Chance, das Thema der ersatzlosen Aufhebung des Rabattgesetzes erneut auf die Tagesordnung zu setzen. Die Monopolkommission sieht hierfür hinreichenden Anlaß und tritt weiterhin für eine rasche Umsetzung des Gesetzesvorhabens ein.

129. Regelungsinhalte des Rabattgesetzes vom 25. November 1933 sind Art und Ausmaß von zulässigen Preisnachlässen bei Waren des täglichen Bedarfs im Einzelverkauf an Letztverbraucher. Es zielt auf den Schutz von Wettbewerbern vor einseitigen Verzerrungen des Preiswettbewerbs durch wirtschaftlich nicht vertretbare Rabattgewährungen. Nach der Rechtsprechung ist der Kreis der Waren, die vom Verbot des § 1 Abs. 1 RabattG erfaßt werden, weit zu ziehen. Lediglich Luxusgüter, die langlebig sind, deren Abnehmerkreis sehr klein ist, und für die nur selten ein Bedarf auftritt, werden nicht erfaßt. Damit schränkt das Gesetz einen Teilbereich des Preiswettbewerbs im Einzelhandel, nämlich die situationsbedingte oder auf einen bestimmten Kunden oder Kundenkreis abzielende Reduzierung des angekündigten oder allgemein geforderten Preises über ein festgelegtes Ausmaß hinaus ein.

130. Die Monopolkommission erwartet von der Aufhebung des Rabattgesetzes die *Sicherung des bestehenden intensiven Preiswettbewerbs im Einzelhandel und dessen Stärkung in Randbereichen durch die Zulassung von Rabattwettbewerb*. Ausgeschlossen dagegen scheint, daß der Preiswettbewerb im Einzelhandel in seinem Kern berührt wird. Insbesondere wird es nicht zu ruinösen Formen des Preiswettbewerbs kommen. Für diese Annahme spricht, daß eine Rabattgewährung nur in Ausnahmesituationen sinnvoll ist. Eine regelmäßige Rabattierung käme einer allgemeinen und damit zulässigen Preissenkung gleich. In der Realität des Einzelhandels spielen Preisnachlässe vor allem bei längerlebigen Konsumgütern eine gewisse Rolle. Die hier anzutreffende

Praxis, das Rabattgesetz, etwa durch höhere Preise bei der Inzahlungnahme von Gebrauchsgütern, zu umgehen, wird durch das geltende Recht kaum tangiert. Bei Gütern des täglichen Bedarfs wie z. B. Lebensmitteln sind Rabatte unüblich und von den Verbrauchern offenbar auch wenig gefragt.

131. Die Aufhebung des Rabattgesetzes wird im wesentlichen *drei Wirkungen* haben: erstens die Legalisierung einer üblichen und im Zweifel kaum verfolgbaren Praxis von Preisnachlässen bei längerlebigen Konsumgütern, zweitens eine Erhöhung der Flexibilität des Einzelhandels, situationsbedingt auf eine bestimmte Wettbewerbssituation mit Preisnachlässen zu reagieren. Davon wird der selbständige und kooperierende kleine und mittelständische Einzelhandel stärker profitieren als die filialisierten Großbetriebe. Dort sind eher zentrale Preissetzungen und ein geringer Entscheidungsspielraum des Verkaufspersonals vor Ort üblich. Drittens werden systematische Formen der Rabattgewährung möglich, etwa nach Umsätzen gestaffelte Preisnachlässe. Grundsätzlich kann dabei nicht nur der Umsatz pro Einzeleinkauf, sondern auch der Umsatz in einem festgelegten Zeitraum zur Grundlage für eine Rabattgewährung gemacht werden. Wegen des damit verbundenen Erfassungsaufwandes – z. B. in Form elektronischer Systeme, möglicherweise in Verbindung mit einer Kundenkarte – werden solche Handlungsoptionen, die letztlich auf eine stärkere Bindung der Kunden an das Unternehmen abzielen, eher von den größeren als den kleinen und mittelständischen Unternehmen umgesetzt werden. Die Befürchtung, damit werde der Strukturwandel im Einzelhandel zu Lasten der kleinen und mittleren Unternehmen beschleunigt, ist nach Auffassung der Monopolkommission jedoch unbegründet. Dafür spricht allein schon der Umstand, daß der Spielraum des Einzelhandels für systematische Formen der Rabattgewährung angesichts des bereits intensiven Preiswettbewerbs mit entsprechend niedrigen Betriebsergebnissen gering sein dürfte.

132. Das gängige Argument für eine Beibehaltung des gegenwärtigen Rabattgesetzes ist die Angst vor Täuschungen des Verbrauchers. Die Monopolkommission teilt solche Befürchtungen nicht, insbesondere sieht sie keine negativen Auswirkungen auf die *Preisklarheit* und *Preiswahrheit* im Einzelhandel. Im Gegenteil, die Verbraucher sind an Preisvergleiche gewöhnt. Ihnen pauschal zu unterstellen, sie könnten durch unseriöse Praktiken wie künstlich überhöhte Ausgangspreise und das Suggieren von Preisvorteilen durch spektakuläre Rabatte getäuscht werden, entspricht nicht der Sicht vom *verständigen und mündigen Verbraucher*. Es muß auch bezweifelt werden, daß Einzelhandelsunternehmen, die auf Dauer erfolgreich sein wollen, auf solche Praktiken zurückgreifen. Im übrigen reichen für deren Bekämpfung die gegenwärtig schon vorhandenen Rechtsgrundlagen, insbesondere die §§ 1 und 3 UWG völlig aus. Rabattwettbewerb ist nichts anderes als eine Form des Preiswettbewerbs. Ihn zu unterdrücken, geht zu Lasten der Verbraucher und der wettbewerbsaktiven Einzelhändler.

G. Subventionsbegrenzungsgesetz

133. Wir schätzen *Wettbewerb* wegen seiner Voraussetzungen, der Handlungsfreiheit der Einzelnen, und wegen seiner Wirkungen, der wirtschaftlichen Effizienz, zugleich. Dabei sind diese Ergebnisse schon durch die Art ihres Zustandekommens legitimiert. Beschränkungen des Wettbewerbs verfälschen eine solche freie Handelsordnung. Soweit sie privat-autonom veranlaßt sind, greift das Kartellgesetz, das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, ein. In dieser Richtung wurden in den letzten Jahrzehnten enorme Fortschritte erzielt, auch bewußtseinsmäßig. Dies gilt nicht nur für Deutschland, sondern für ganz Europa.

134. Eine offene Flanke stellen dagegen *Verfälschungen des Wettbewerbs seitens des Staates* dar. Einer schon paläoliberalen Einsicht folgend, ist er der eigentlich böse Bube im ganzen Spiel. Allein er verfügt über Hoheitsmacht und kann Wettbewerbs-ergebnisse auf Dauer korrigieren. Private Wettbewerbsbeschränkungen bleiben demgegenüber fragil und haben bei den sogenannten handelbaren Gütern unter den Bedingungen des internationalen Freihandels kaum Aussicht auf nachhaltige Durchsetzung. Zudem ist der Traum vom neutralen Gesetzgeber und/oder Administrator, die sich nur dem Gemeinwohl verpflichtet sehen, längst ausgeträumt, nicht erst unter dem Einfluß moderner „public choice theory“ und damit verbundener politökonomischer Analyse. Subvention und Protektion in vielfältigen, häufig verdeckten Ausprägungen sind die typischen Instrumente. Sonderordnungen in einzelnen Wirtschaftszweigen gehören dazu. Erinnerung sei nur an das öffentliche Bankwesen, das Versicherungswesen, die Stromversorgung, den Rundfunk, zum Teil auch den Verkehr. Die Monopolkommission hat dazu wiederholt Stellung genommen.⁶⁵⁾ Der Sektor Telekommunikation hat erst unter dem Druck des europäischen Gemeinschaftsrechts eine stärkere Wendung hin zu Markt und Wettbewerb genommen. Die praktischen Ergebnisse wird man abzuwarten haben.⁶⁶⁾

135. Anders als bei den privaten Wettbewerbsbeschränkungen ist es hier kaum zu einer Veränderung des Bewußtseins gekommen. Der subventionierende und protegierende Staat behält in aller Regel ein unbeirrbar gutes Gewissen, mag es auch nur daher rühren, daß man den Eigengesetzlichkeiten beim Kampf um Wählerstimmen in flexibler Weise nachzukommen scheint. Es zeichnen sich sogar wachsende Gefährdungen ab: Die westlichen Industrieländer haben ihre früher eher als selbstverständlich empfundene technologische Überlegenheit weitgehend eingebüßt. Sie muß jeden Tag neu und mühsam erkämpft werden. Die Lasten im Strukturwandel, die sich angesichts der Globalisierung zahlreicher

Märkte und einer damit verbundenen Neuorientierung in der internationalen Arbeitsteilung ergeben, könnten übermächtig werden. Der Ruf nach staatlichem Schutz liegt dann nahe. Im ersten wirklich kritischen Fall, der Niedriglohnkonkurrenz auf den einheimischen Märkten für Bauleistungen, hat man mit dem Entsendegesetz geantwortet. Wird der von den Tarifvertragsparteien mittlerweile vereinbarte Mindestlohn für allgemeinverbindlich erklärt, sind die Wirkungen eines staatlichen Zwangskartells über Mindestpreise hergestellt. Die Wettbewerbs- und Freihandelsorientierung in unserem Lande könnte ein nur dünner Firnis sein. Solange man sich das – aufs Ganze gesehen – leisten konnte, war ein Festhalten daran ohne Risiko. Die wirkliche Bewährung kommt im Konflikt. Die Diskussion um ein Subventionsbegrenzungsgesetz, welche die Monopolkommission aufnimmt, ist vor diesem Hintergrund zu sehen.

1. Zum Subventionsbegriff

136. Unter Subventionen versteht man im Ausgangspunkt *Leistungen der öffentlichen Hand*, die ohne Gegenleistung gewährt werden. Eine solche Abgrenzung ist so allgemein, daß damit wenig gewonnen ist. Unterhalb solcher Abstraktionshöhe herrscht ausgedehnter Streit. Er erklärt sich aus unterschiedlichen Erkenntniszwecken.

137. Am engsten ist der Subventionsbegriff innerhalb der *volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung*. Er erfaßt keine Steuervergünstigungen, nur Finanzhilfen, keine Zuwendungen an Private, nur an den Unternehmenssektor und auch hier nur laufende Einkommensübertragungen im Gegensatz zu Vermögensübertragungen. Laufende Zinszuschüsse zur Verbilligung betrieblicher Investitionen sind danach Subventionen, nicht aber einmalige Investitionszuschüsse. Man kommt so auf ein Subventionsvolumen von rund 60 Mrd. DM pro Jahr.

138. Weitergefaßt ist der Subventionsbegriff in der *zweijährlichen Subventionsberichterstattung des Bundes*. Sie nimmt ihren Ausgangspunkt bei § 12 Stabilitäts- und Wachstumsgesetz. Neben Finanzhilfen sind Steuervergünstigungen berücksichtigt, teilweise auch Zuwendungen an Private wie innerhalb der Sparförderung, der Vermögensbildung, des Wohnungsbaues. Zweck dieser Berichterstattung ist freilich in erster Linie die Information über eine Belastung des Bundes innerhalb des jeweiligen Haushaltsjahres. Soweit es eine spezielle Berichterstattung gibt, wie etwa mit dem Sozial-, Agrar-, Raumordnungs-, Umwelt- und Forschungsbericht, sind subventionsähnliche Zuwendungen aus diesen Bereichen nicht erfaßt. Auch schwer quantifizierbare Eventualverpflichtungen, wie sie für Bürgschaften als Instrument der Wirtschaftsförderung typisch sind, bleiben ausgeklammert. Insbesondere werden Zuwendungen, die als Teil einer allgemeinen Staatsaufgabe verstanden werden, wie z. B. das Wohngeld an Private, von vornherein nicht ins Visier genommen. In dieser Abgrenzung kommt man für Bund und Länder zusammen auf ein Subventionsvolumen von jährlich rund 120 Mrd. DM. Beim Bund stehen im Jahre

⁶⁵⁾ Vgl. die Berichterstattung zum Rundfunk in den letzten Hauptgutachten (jeweils Kapitel V) sowie Monopolkommission, Die Wettbewerbsordnung erweitern, Hauptgutachten 1986/1987, Baden-Baden 1988, Kapitel VI (Versicherungswirtschaft); dies., Hauptgutachten 1988/1989, a. a. O., Kapitel VI (Verkehrswirtschaft); dies., Hauptgutachten 1992/1993, a. a. O., Kapitel VI (leitungsgebundene Energiewirtschaft).

⁶⁶⁾ Vgl. hierzu Tz. 57-66.

1996 sektoral die Landwirtschaft (einschließlich EG-bedingter Maßnahmen), der Bergbau, das Wohnungswesen und regionale Strukturmaßnahmen im Vordergrund. Bei den Finanzhilfen der Länder sind es die Wohnungswirtschaft, die gewerbliche Wirtschaft, der Verkehr und die Landwirtschaft.⁶⁷⁾

139. Am weitesten ist der Subventionsbegriff in der *Berichterstattung der Wirtschaftsforschungsinstitute*, die an der sogenannten *Strukturberichterstattung* beteiligt sind. Er zielt auf das Erkennen von Allokationsverzerrungen, unmittelbaren wie mittelbaren, im Unternehmenssektor. Transfers an Private wie das Wohngeld oder auch einzelne Leistungen der Bundesanstalt für Arbeit werden mit hineingerechnet, soweit deren Wirkungen auf den Unternehmensbereich ausstrahlen. Die Gesamtsumme der Subventionen verdoppelt sich dann ungefähr noch einmal auf rund 220 Mrd. DM im Jahr. In ihrem jüngsten Frühjahrgutachten 1996 schätzen die Institute den Bereich der „schädlichen“ Steuervergünstigungen und Finanzhilfen mit Subventionscharakter auf eine Bandbreite von 150–200 Mrd. DM im Jahr.⁶⁸⁾

140. Wiederum anders ist der spezifische Rechtsbegriff der *Beihilfe* in Artikel 92 EGV zu verstehen. Er betrifft nur Maßnahmen, die sich als eine Begünstigung „bestimmter Unternehmen“ oder „bestimmter Produktionszweige“ erweisen. Nicht erfaßt sind Maßnahmen allgemeiner Wirtschaftspolitik, welche der gesamten Wirtschaft eines Mitgliedstaates zugute kommen wie eine allgemeine Steuersenkung, Investitionszulagen für alle Unternehmen oder Zuschüsse für die Einstellung von Langzeitarbeitslosen. Es muß ein diskriminierendes Element vorhanden bleiben, im Jargon „Spezifikat“ genannt. Auch Transfers an private Haushalte, seien sie einkommens-, sozial- oder vermögenspolitisch motiviert, werden von vornherein nicht erfaßt. Dies ist erst dann anders, wenn die allgemeine Maßnahme oder der Transfer privaten punktuell bestimmten Unternehmen oder Regionen zugute kommt, z. B. wenn damit entsprechende Bezugsauflagen verbunden sind. Die innere Rechtfertigung für eine solche Interpretation des Beihilfebegriffes in Artikel 92 EGV liegt darin, daß die Regelung zwar einen diskriminierungsfreien Wettbewerb zwischen Unternehmen ermöglichen soll, nicht aber eine Gleichschaltung der einzelnen Volkswirtschaften anstrebt. Soweit hier eine Harmonisierung gewünscht wird, ist dies nicht Aufgabe der Kommission nach Artikel 92 EGV, sondern des Ministerrates. Er muß dann eine Rechtsangleichung herstellen.

2. Zu den wirtschaftlichen Wirkungen

141. Zu den wirtschaftlichen Wirkungen von Subventionen sollen einige Hinweise genügen. Hier herrscht weitgehende Einigkeit. Eine Wirkungsanalyse kann dabei auf *drei Ebenen* erfolgen, bei den *Allokationsverzerrungen*, den *ungünstigen Wirkun-*

gen von der Finanzierungsseite her und auf der Ebene von *Politikdefekten* wie Subventionswettlauf zwischen politischen Entscheidungsträgern, Handlungschancen für „rent seeking groups“, Beharrungs- und Ausweitungstendenzen bei Subventionen usf. Zum Aspekt der Allokationsverzerrungen sei aus dem *Neunten Subventionsbericht* der Bundesregierung zitiert:

- „Beeinträchtigung des marktwirtschaftlichen Steuerungsprozesses über den Preis mit negativer Wirkung für die Ressourcenallokation und den gesamtwirtschaftlichen Produktivitätsfortschritt,
- Störung des Wettbewerbs und des Ausleseprozesses über den Markt zu Lasten derjenigen, die sich ohne staatliche Hilfe am Markt behaupten müssen,
- Schwächung von Antriebskräften, Leistungsbereitschaft und Wille zur Selbsthilfe in den Unternehmen, wenn bei wirtschaftlichen Schwierigkeiten mit Staatshilfe gerechnet wird,
- falsche Weichenstellung für den Strukturwandel zu Lasten des wirtschaftlichen Wachstums,
- Verzerrungen der internationalen Wettbewerbsstruktur zum Nachteil anderer Länder und damit der weltweiten Arbeitsteilung.“⁶⁹⁾

Insbesondere ist in Erinnerung zu rufen: Die Aufrechterhaltung eines Arbeitsplatzes irgendwo durch Einsatz von Subventionen geht in vielen Fällen zu Lasten eines Arbeitsplatzes an anderer Stelle, der als Folge dessen entweder wegfällt oder jedenfalls nicht entsteht.

142. Auf der anderen Seite ist zu sehen, daß in bestimmten Szenarien Subventionen Sinn machen können. Extreme Strukturbrüche wie im Zusammenhang der Wiedervereinigung seien hier genannt. Dahinter steht im Grunde genommen die allgemeine Idee, *mit Subventionen Zeit einzukaufen*. Das große Risiko ist, daß man zum Gefangenen einer solchen Politik wird. Subventionierungen in der Landwirtschaft und im Steinkohlenbergbau sind die bekanntesten Beispiele. Aber auch das Gesetz über die Gewährung von Bergmannsprämien aus dem Jahre 1956 gilt heute noch, obwohl es keinerlei Mangel an Kohle und den zu ihrer Förderung nötigen Facharbeitern mehr gibt. Niemand wagt es, an der Sinnfälligkeit solcher Vergünstigungen zu rütteln. Sie ist politisch zum Tabu geworden.

143. Im Einzelfall mögen *Abwehrsubventionen* sinnvoll sein. Dieser Gedanke war bei der Subventionierung des deutschen Schiffbaus vorhanden. Die vorzugswürdige Option ist freilich eine internationale Subventionsabrüstungsaktion. Dazu ist es inzwischen auf der Ebene der OECD gekommen. Besonders gefährlich ist der Gedanke einer *Subventionierung von Zukunftsindustrien* in der Erwartung positiver externer Effekte für die gesamte Volkswirtschaft. Mittlerweile hat sich daraus die Theorie der strategischen Handelspolitik entwickelt. Die Monopolkommission hat sich dazu in ihrem Hauptgutach-

⁶⁷⁾ Fünfzehnter Subventionsbericht der Bundesregierung, BT-Drucksache 13/2230 vom 1. September 1995, S. 12–13 und S. 241 (Anlage 5).

⁶⁸⁾ Vgl. Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Frühjahr 1996, in: DIW Wochenbericht, Jg. 63, 1996, S. 306.

⁶⁹⁾ Neunter Subventionsbericht der Bundesregierung, BT-Drucksache 10/352 vom 6. September 1983, S. 5.

ten 1990/1991 umfänglich geäußert.⁷⁰⁾ Der entscheidende Einwand gegen diesen Denkansatz liegt darin, daß er auf einer völlig realitätsfernen Bedingungsannahme beruht. Es ist die Erwartung, andere Staaten würden auf solche Politik nicht im Sinne von Nachahmungs- oder Vergeltungsmaßnahmen reagieren. Das genaue Gegenteil ist wahrscheinlich. Es müßte zu einem Subventions- und/oder Protektionswettbewerb der beteiligten Staaten kommen. Der Wettbewerb der Unternehmen ginge in einen *Wettbewerb der Staaten* über. Der Hinweis auf die desaströsen Erfahrungen mit einer verbreiteten „beggar my neighbour policy“ in den 20er Jahren möge dafür genügen.

144. Abgrenzend sei betont: *Regionalpolitik*, die sich als Wachstumspolitik versteht, ist nicht zwingend Subventionspolitik. Hier kann es sich um staatliche Investitionen in Infrastruktur handeln, um daraus später höhere Steuereinnahmen zu erzielen. Dies ist anders bei Regionalpolitik als Ausgleichspolitik. Sie dokumentiert Respekt vor der Bodenständigkeit einer Bevölkerung, die ohne Subventionen zur Abwanderung gezwungen wäre. Auch die *Vorhaltung meritokratischer Güter* gehört nicht in diesen Kontext. Autarkie, etwa im Bereich militärischer Basisproduktion, mag als Beispiel genannt sein. Solche Zuwendungen lassen sich als staatlicher Kaufpreis für ein erwünschtes und im freien Markt so nicht zustande kommendes Angebot begreifen.

3. Optionen einer Begrenzung

145. Mustert man die Optionen einer Begrenzung von Subventionen durch, so verbleiben im wesentlichen die folgenden Handlungsmöglichkeiten:

Man könnte versuchen, die Subvention im Einzelfall zu belassen, aber ihre *Effizienz zu erhöhen*. So wird geschätzt, innerhalb der Agrarpolitik kämen nur rund 25 % der Subventionen bei den Landwirten als den eigentlichen Destinatären an. Der Rest versickert auf dem Weg dahin, etwa bei den Betreibern von Kühlhäusern, bei der Verschleuderung von Waren außerhalb der EG usw. Auch profitieren von diesem System am ehesten die Großbauern. Eine mindestens tendenzielle Umstellung des Systems auf eine Direktförderung wäre in der Lage, jedenfalls die Allokationsverzerrungen, die sich heute aus den falschen Preissignalen ergeben, abzubauen. Doch ist dies genau der Punkt, weshalb solches Reformbemühen auf beträchtliche Schwierigkeiten stößt: Innerhalb unserer grundsätzlich wettbewerbs- und leistungsorientierten Gesellschaft würde dann präzise offenbar, in welchem Umfang einzelne Marktteilnehmer auf Kosten Dritter alimentiert werden.

146. *Kürzungen im Einzelfall*, eine Degression mit Befristung, mag eine sinnvolle Perspektive sein. Die Förderung des Steinkohlenbergbaus ist dafür das wichtigste Beispiel. Der Widerstand erwächst hier aus regional- und sozialpolitischen Gründen. Politökonomisch ist ebenso aufschlußreich wie bezeichnend, daß bei gleicher Parteizugehörigkeit revier-

ferne Politiker für einen Abbau der Subventionen in diesem Bereich eintreten, revierangehörige dagegen nicht. Als punktuelle Maßnahmen kommen lineare Haushaltskürzungen in Form eines Haushaltssicherungsgesetzes in Betracht. Doch dies sind keine Dauerlösungen, sondern eher Ad-hoc-Antworten in Situationen beträchtlicher Haushaltsanspannung.

147. Eine wirklich *durchgreifende Lösung* könnte ein Subventionsbegrenzungsgesetz sein, welches den Gesetzgeber auf Dauer binden würde. Die Chancen zur Realisierung eines solchen Gesetzes mögen in heutiger Zeit zunehmen: Es erlaubt den politischen Entscheidungsträgern, sich hinter einem solchen Gesetz zu verstecken und Subventionsbegehren abzuwehren, zu deren Finanzierung man ohnehin kaum in der Lage ist.

4. Zum „Ob“ eines Subventionsbegrenzungsgesetzes

148. Das Ob eines Subventionsbegrenzungsgesetzes bedarf einer Begründung insoweit, als auf europäischer Ebene bereits eine Regelung vorhanden ist, nämlich die Beihilfekontrolle in den Artikeln 92 f. EGV. Ein *nationales* Subventionsbegrenzungsgesetz würde gleichwohl Sinn machen.

- Die praktische Wirkungskraft der europäischen Beihilfenvorschriften ist begrenzt. In Baden-Württemberg z. B. wurde in der soeben zu Ende gegangenen Wahlperiode über 5 000 Betrieben mit mehr als 200 000 Arbeitsplätzen Beistand in Höhe von 2,4 Mrd. DM gegeben.
- Obwohl die Beihilfenkontrolle aus Brüssel bis zu Sachverhalten in der bescheidenen Größenordnung von 100 000 ECU Subventionsbetrag hinuntergeht, konzentriert sie sich doch eher auf die größeren Fälle und auf solche, die Anlaß zur Entwicklung genereller Maßstäbe geben. Auch setzt Artikel 92 EGV immer eine Beeinträchtigung des zwischenstaatlichen Handels in der Europäischen Union voraus.
- Wie häufig auf der Ebene der Europäischen Union entsteht das Risiko einer Politisierung innerhalb der Anwendung unbestimmter Rechtsbegriffe. Die Kommission versteht sich primär als ein politisch gestaltendes und weniger als ein administrativ-vollziehendes Organ. Erinnert sei an die in diesem Frühjahr getroffene Entscheidung, eine Kapitalzufuhr des spanischen Staates an seine Fluggesellschaft Iberia in Höhe von rund 1,3 Mrd. DM zu genehmigen. 1992 hatte das Unternehmen schon einmal im Rahmen eines Sanierungsprogrammes eine Finanzspritze in Höhe von etwa 1,8 Mrd. DM erhalten. Die Bedenken des Wettbewerbskommissars Karel van Miert und des heute für Handelspolitik, früher für Wettbewerbspolitik zuständigen Kommissars Sir Leon Brittan, wurden übergangen.
- Insbesondere ist ungewiß, welche Entwicklung die Praxis zu Artikel 92 f. EGV in Zukunft nehmen wird. Die Beurteilungsspielräume der Kommission sind groß. Der Europäische Gerichtshof überprüft sie in der Substanz nur auf Verfahrensverstöße und auf gröbliche Fehler. Der Vertrag von Maas-

⁷⁰⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1990/1991, a. a. O., Kapitel VII.

tricht hat im übrigen diesem Trend zu stärker diskretionär-politischen Entscheidungen hin einen weiteren Impuls gegeben.

- Das Verfahren in der europäischen Beihilfenkontrolle ist recht kompliziert, die Rechtsschutzmöglichkeit betroffener Dritter, die durchaus vorhanden sind, sind entsprechend erschwert. Auch verfügt die zuständige Generaldirektion IV insoweit nicht über genügend Personal. Die Bearbeitung von Fällen, die nach Brüssel gebracht werden, nimmt leicht 18 bis 24 Monate in Anspruch. Von daher erscheint ein Bemühen um eine eigene dezentrale Kontrolle auf der Ebene eines Mitgliedstaates durchaus sinnvoll.

5. Zum „Wie“ eines Subventionsbegrenzungsgesetzes

Hier gibt es verschiedene Optionen.

5.1 Verfassungslösung

149. Am sichersten wäre es, wenn es gelänge, eine *Subventionsbegrenzung mit Verfassungsrang* auszustellen, wenigstens in einem Kernbereich. Angesichts der Schäden, die mit Subventionen insgesamt angerichtet werden, wäre eine mit solcher Regelung verbundene Inflexibilität kein zu hoher Preis. Doch dürfte eine Absicherung mit Verfassungsrang gegenwärtig und auf absehbare Zeit illusionär bleiben.

150. Gleiches gilt für ein Bemühen, nicht bei den Aufgaben und damit bei der Ausgabenseite des Staates anzusetzen, sondern *auf der Einnahmenseite*. Eine Begrenzung hier wäre in der Lage, den Zusammenhang zwischen Zugang zu den Einkünften der Bürger und ständiger Ausdehnung der Staatsaufgaben zu unterbrechen. Auch ließe sich auf diese Weise der Wettstreit zwischen unterschiedlichen Interessengruppen, mit Hilfe des Gesetzgebers für sich leistungsfremde Einkommen zu erzielen, etwas dämpfen. Doch wird man den Verfassungsgesetzgeber für ein solches Ziel nicht in Bewegung setzen können. Der Impuls aus der jüngsten Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichtes, bezüglich der Steuerbelastung der Bürger Grenzen aus der Eigentumsgewährleistung in Artikel 14 GG abzuleiten, ist eher als atypischer Glücksfall zu werten.

5.2 Einfaches Gesetz

151. Worauf man allenfalls setzen kann, ist eine Subventionsbegrenzung innerhalb eines *einfachen Gesetzes*. Ein solcher Weg ist dornig genug. So finden sich Stimmen, wonach ein Subventionsbegrenzungsgesetz schwerlich praktikabel sei. Die Erfahrungen mit den europäischen Beihilferegeln werden dabei souverän verdrängt. Einfache Gesetze haben zwar den Nachteil, daß sie nachträglich wieder mit einfachen Mehrheiten geändert werden können. Doch ließe sich dem in der Form entgegenwirken, daß einem Subventionsbegrenzungsgesetz in der Öffentlichkeit ein ähnlicher Rückhalt verschafft wird, wie dies im Falle des Bundesbankgesetzes und der Unabhängigkeit der Deutschen

Bundesbank gelungen ist. Aus diesem Grunde sollte man Regeln zur Begrenzung von Subventionen auch nicht in verunglücktem Kontext wie dem des Stabilitäts- und Wachstumsgesetzes oder an versteckter Stelle wie im Haushaltsgrundsätzegesetz unterbringen. Eine Bezugnahme in letzterem nach Maßgabe von Artikel 109 Abs. 3 GG würde allerdings einen zweifachen Vorteil bieten: Auch der Bund könnte ohne Zustimmung der Länder davon nicht mehr abweichen. Die Grundsätze könnten überdies nur gemeinsam für Bund und Länder geändert werden.

Vier Gesichtspunkte seien hervorgehoben:

5.2.1 Zum Subventionsbegriff

152. Es empfiehlt sich ein *Subventionsbegriff in Anlehnung an Artikel 92 EGV*. Primäres Ziel wäre dann, einer Aushöhlung des Wettbewerbs durch den Staat entgegenzutreten. Wer weitergehende Ziele verfolgt, z. B. eine generelle Begrenzung von staatlichen Ausgaben aus fiskalischen Gründen heraus, muß einen sehr viel weitergehenden Subventionsbegriff wählen. Die Monopolkommission bleibt in diesem Punkt eher skeptisch:

- Ein solcher Subventionsbegriff tendiert zur Uferlosigkeit. In äußerster Konsequenz müßte die Idee der Besteuerung in Frage gestellt werden. Als Abgabe für nicht zweckgebundene Staatsaufgaben enthalten Steuern immer Umverteilungselemente. Wer dies ablehnt, muß für ein durchgehendes System von Preisen bzw. Gebühren auch im öffentlichen Bereich eintreten.
- Die Weite eines solchen Subventionsbegriffs müßte durch eine entsprechende Großzügigkeit bei den Rechtfertigungsgründen ausbalanciert werden. Im Saldo wäre wahrscheinlich wenig erreicht.

5.2.2 Rechtfertigungsmöglichkeiten

153. Materiell ist ein *grundsätzliches Verbot* vorzusehen, von dem im Einzelfall abgewichen werden kann. Man sollte nicht auf konkrete Rechtfertigungsmöglichkeiten setzen. Hier entsteht nur ein Risiko, daß ein Subventionsbegehren entsprechend zurechtgestutzt wird. Verbandsgeschäftsführern eröffnete sich ein üppiges Betätigungsfeld. Vorzugswürdig erscheinen stärker unbestimmte Rechtsbegriffe mit einer verfahrensmäßigen Gewährleistung, daß sie teleologisch korrekt konkretisiert werden. So sollte ein *zwingendes* öffentliches Interesse an der Subventionsgewährung erforderlich sein. Dabei sollte ein gesamtstaatlicher Bezug entscheiden. Die Aufrechterhaltung von Arbeitsplätzen z. B. in Lemwerder mit der Folge, daß sie auf der Lufthansawerft in Hamburg verlorengehen, würde nicht hierher gehören. Zu denken wäre weiter an ein Erfordernis der Subsidiarität. Vorrang würde anderen administrativen, gegebenenfalls auch legislativen Maßnahmen zukommen. Dies könnte wenigstens im Grundsatz gelten, etwa in der Weise, daß eine zielgenaue Subjekt-

förderung eher in Betracht zu ziehen ist als eine Objektförderung unter damit verbundenen Streuverlusten.

5.2.3 Flankierende Regelungen

154. Wichtiger sind zusätzliche flankierende Regelungen. Von einer Subventionsgewährung betroffene Konkurrenten könnten ein Anhörungsrecht erhalten. Subventionen sollten immer nur *zeitlich befristet* und aus der Logik heraus, die Förderung absehbar auf einen Punkt Null zu bringen, *degressiv* gewährt werden. Sie sollten überdies einer *periodischen Erfolgskontrolle* unterworfen sein. *Umfassende Transparenz* wäre herzustellen. Hier ist an ein Subventionsregister zu denken und an Bilanzierungsregeln bei den Empfängern. Österreich kennt Vorkehrungen dieser Art. Ein *unabhängiger Subventionskontrollrat*, der über entsprechende Anhörungs-, Äußerungs- und Berichtsrechte verfügt, könnte die Aufmerksamkeit in der politischen Öffentlichkeit wachhalten. Es wäre dies ein institutioneller Stabilisierungsfaktor innerhalb unseres demokratischen Systems, ähnlich den unabhängigen Rechnungshöfen oder der unabhängigen Notenbank. Einen Vorschlag der Politik aufgreifend, ließe sich mit dieser Aufgabe auch der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung betrauen. Bedenken unter dem Aspekt des *Datenschutzes* bestehen nicht. Es gibt nur ein Grundrecht auf informationelle Selbstbestimmung, nicht auf finanzielle Selbstbediening. Unter Transparenzaspekten sind offene Finanzhilfen vorzugsweise gegenüber Steuervergünstigungen.

5.2.4 Konkurrentenklage

155. Am wichtigsten wäre es, betroffenen Dritten die Möglichkeit zu einer *Konkurrentenschutzklage* einzuräumen. Diese wäre gegen die subventionsgewährende Stelle zu richten. Die Subvention selbst stünde unter dem Damoklesschwert einer *Rückzahlungsverpflichtung*. Für Vertrauensschutz sollte von vornherein kein Raum sein. Zudem sollte den mit einer Subventionsbegrenzung verfolgten Zwecken ein *drittschützender Charakter* beigemessen werden. Dann käme gegebenenfalls auch ein Schadensersatzanspruch als Sanktion in Betracht. Dabei könnte für die Schadensberechnung an spezifische Beweiserleichterungen gedacht werden, wie sie im Rechtsgedanken des § 287 Zivilprozeßordnung bereits enthalten sind. Solche Aktivierung von Privatinteressen verbürgt einen von politischer Opportunität unabhängigen Kontrollmechanismus und entfaltet die Chance zu weiterer gerichtlicher Konkretisierung der einschlägigen Gesetzesgrundlagen.

156. Insgesamt mißt die Monopolkommission solchen Bemühungen, die offene Flanke des Wettbewerbsrechts gegenüber dem Staat zu schließen, sehr viel größere Bedeutung bei als den aktuellen Vorstellungen, das deutsche Kartellrecht den europäischen Wettbewerbsvorschriften anzupassen.⁷¹⁾

⁷¹⁾ Vgl. hierzu Kapitel VI dieses Gutachtens.

H. Zusammenfassung der Ergebnisse

1. Stand und Entwicklung der Konzentration im Produzierenden Gewerbe nach Anbietern, Unternehmen und Konzernen

157. Nach dem in § 24 b Abs. 1 Satz 1 und Abs. 3 Satz 1 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen formulierten Auftrag an die Monopolkommission soll diese, im Kontext der *Mißbrauchsaufsichts- und Fusionskontrollvorschriften* „den Stand der Unternehmenskonzentration sowie deren absehbare Entwicklung unter wirtschafts-, insbesondere wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten beurteilen“. Darüber hinaus soll sie „nach ihrer Auffassung notwendige Änderungen der einschlägigen Bestimmungen dieses Gesetzes aufzeigen.“ Hierzu führt die Kommission für den Bereich des Produzierenden Gewerbes (Kapitel I) und des Handels (Kapitel II) den Nachweis, daß die vom Gesetzgeber erwartete Konzentrationsberichterstattung zukünftig weniger denn je ohne eine *entscheidende Verbesserung* der Datenbasis durch Einbeziehung von *Konzernen und Unternehmensgruppen* zu leisten ist. Die Kommission hat Empfehlungen erarbeitet, diesem Zustand abzuwehren.⁷²⁾ (Tz. 260-262, 330-351)

158. Unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten sind die der Monopolkommission zur Verfügung gestellten Konzentrationsstatistischen Angaben der amtlichen Statistik *systematisch verzerrt*, da sich diese auf die Erhebung und Aufbereitung der jeweils *kleinsten rechtlichen Einheiten* beschränkt, d. h. die Existenz und die Bildung neuer Konzerne durch Fusionen oder sonstige wettbewerbsrelevante Unternehmensgruppen vernachlässigt. Es ist zu vermuten, daß der *tatsächliche Konzentrationsgrad im Produzierenden Gewerbe etwa 50% über den Angaben der amtlichen Statistik liegt*. (Tz. 300, 307, 325)

159. Die Kommission stützt ihre Vermutung auf eigene Berechnungen, die sie für den Bereich des Produzierenden Gewerbes durchgeführt hat. Diese Berechnungen liefern empirische Anhaltspunkte für das Ausmaß der systematischen Verzerrungen, mit denen die amtliche Unternehmensstatistik aufgrund der Vernachlässigung von Konzernen und Unternehmensgruppen behaftet ist. Als Korrektiv der amtlichen Angaben werden die Ergebnisse von Recherchen in den Unternehmensdatenbanken des Verbandes der Vereine Creditreform und des Verlages Hoppenstedt verwendet. Die Ergebnisse der Vergleichsrechnungen sind zum Stand der Konzentration für das Bezugsjahr 1992 in *Abbildung 1* enthalten. Die Ergebnisse zur Entwicklung des Konzentrationsprozesses von 1978 bis 1992 werden in *Abbildung 2* demonstriert. Danach ist evident, daß die Abweichungen der amtlichen Angaben von den tatsächlichen Marktstrukturen in der Wirtschaft der Wettbewerbspolitik *keine empirisch fundierten Entscheidungsgrundlagen* zu liefern vermögen. (Tz. 290-329)

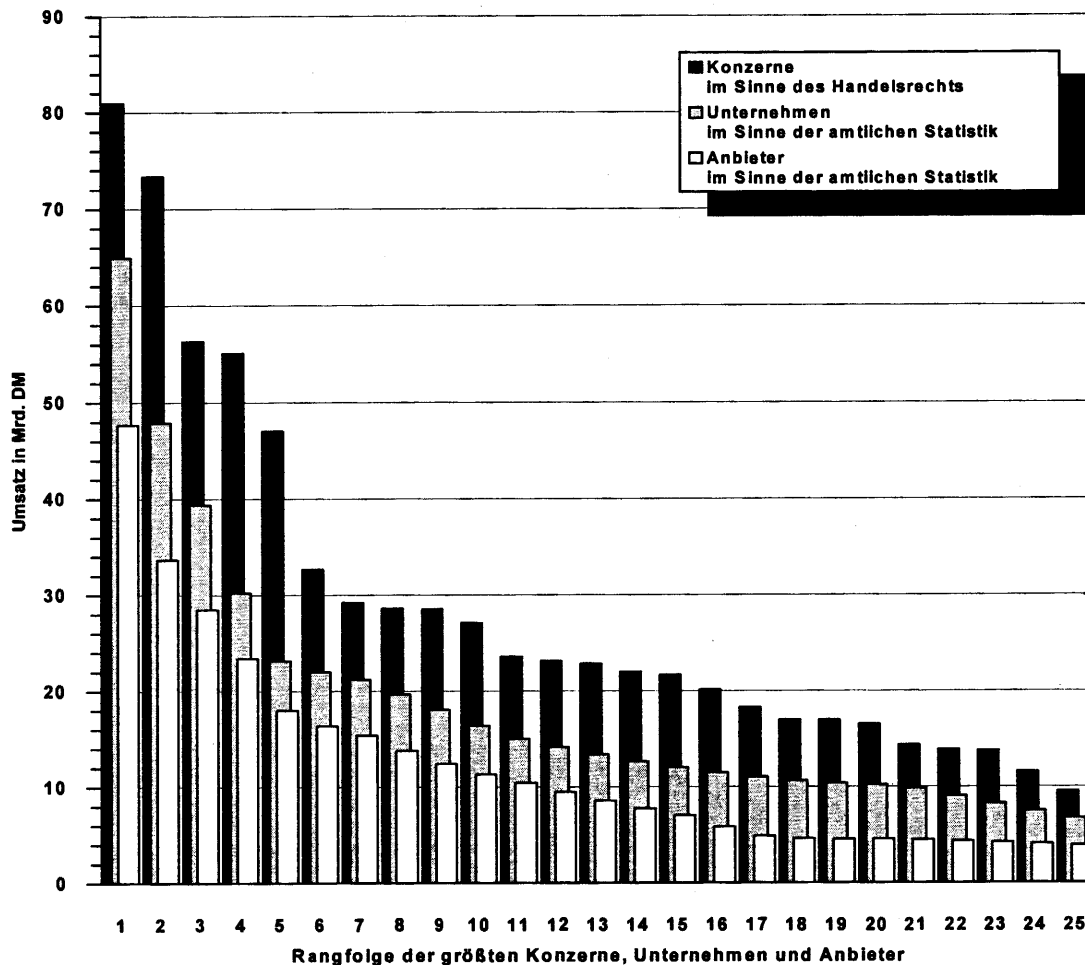
Die Berechnungen der Monopolkommission besitzen durch ihren Bezug auf den gesamten Bereich des

⁷²⁾ Vgl. die „Empfehlungen der Monopolkommission zur Reform der amtlichen Statistik durch Öffnung für externe Datenquellen“ in Teil B dieses Einleitungskapitels sowie in Kapitel I, Abschnitt 4 dieses Gutachtens.

Abbildung 1

Die 25 größten Konzerne¹, Unternehmen² und Anbieter³ im Produzierenden Gewerbe⁴
gemessen am Umsatz⁵

Deutschland 1992



Quellen:

Eigene Unternehmensbefragungen; Geschäftsberichte von Konzernen und Unternehmen; Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank; Verband der Vereine Creditreform e. V., Unternehmensdatenbank; Statistisches Bundesamt, Sonderaufbereitungen für die Monopolkommission vom 13. September 1995 und 8. Januar 1996

Anmerkungen:

Die einer Rangziffer zugeordneten Angaben beziehen sich nicht auf identische Einheiten, sondern jeweils auf diejenigen, die nach einer getrennten Größenverteilung für Konzerne, Unternehmen und Anbieter an der gleichen Stelle stehen.

¹ Konzerne im Sinne des Handelsrechts.

² Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik als kleinste bücherführende rechtliche Einheiten.

³ Anbieter in Gestalt fachlicher Unternehmensteile oder von Betrieben im Sinne der amtlichen Statistik.

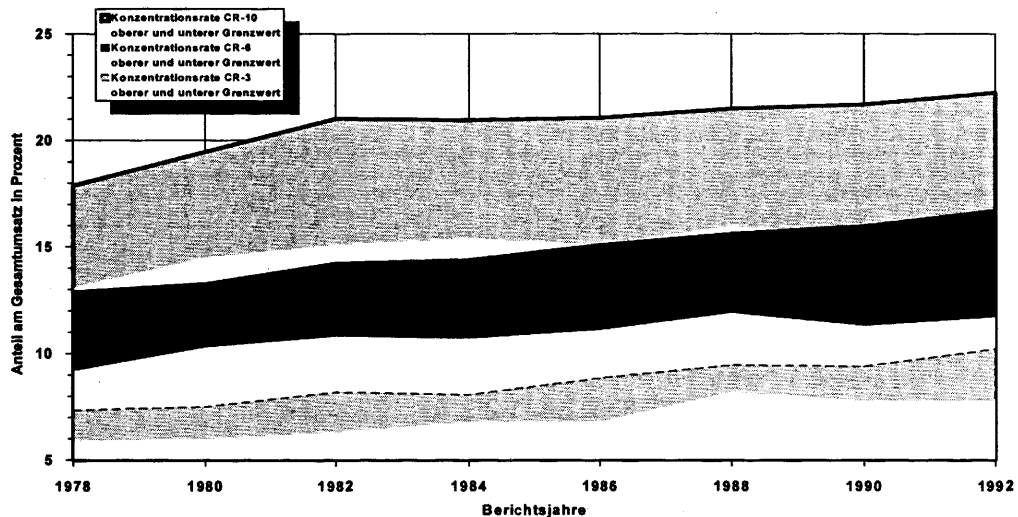
⁴ Vgl. Statistisches Bundesamt, Systematik der Wirtschaftszweige mit Erläuterungen, Ausgabe 1979, Wiesbaden 1980. Angaben für Konzerne einschl. Unterabteilung 10 (Energie- und Wasserversorgung) und Abteilung 3 (Baugewerbe), Angaben für Unternehmen und Anbieter ausschl. dieser Positionen.

⁵ Konsolidierter Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften, Umsatz der Unternehmen und Produktionswerte der Anbieter; ohne Mehrwertsteuer.

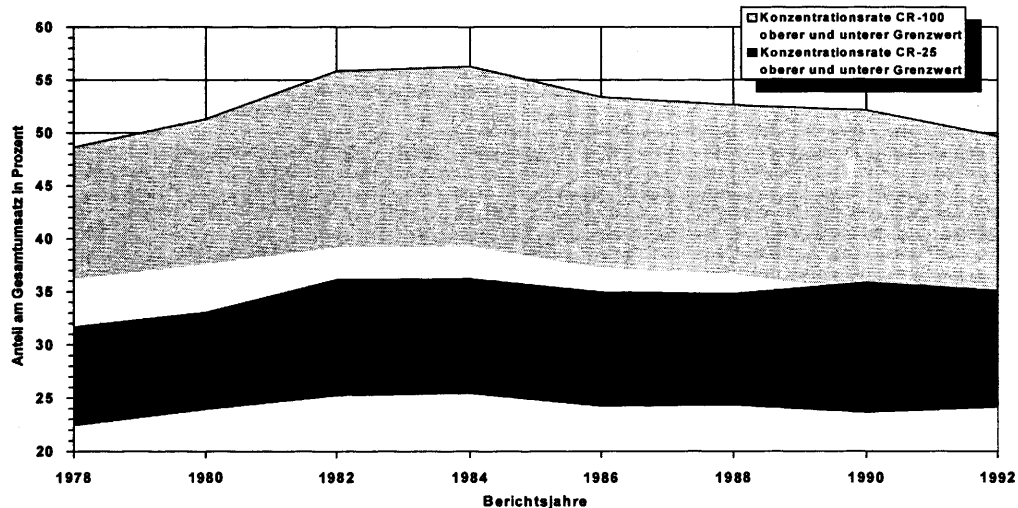
Abbildung 2

Die Entwicklung der Konzentrationsraten¹ der jeweils 3, 6, 10, 25 und 100 größten Unternehmen² (untere Grenzwerte) und Konzerne³ (obere Grenzwerte) im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe⁴ gemessen am Umsatz

– Deutschland 1978 bis 1992 –



Konzentrationsraten CR₂₅ und CR₁₀₀



Quellen:

Monopolkommission, Hauptgutachten 1973/1975 ff., Kap. II, 1980/1981 ff., Kap. III; Geschäftsberichte von Unternehmen; Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank; Verband der Vereine Creditreform e. V., Unternehmensdatenbank; Statistisches Bundesamt, Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe S. 9, Konzentrationsstatistische Daten für den Bergbau und das Verarbeitende Gewerbe 1954 bis 1982, S. 69, 235; dass., Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 4.2.3: Konzentrationsstatistische Daten für den Bergbau und das Verarbeitende Gewerbe sowie das Baugewerbe 1983 und 1984 ff., zweijährlich, jeweils Tabelle 1.1, S. 41; dass., Abt. IV C, Sonderaufbereitungen für die Monopolkommission, zweijährlich, 1979 ff.

Anmerkungen:

¹ Anteil der jeweils größten Erhebungseinheiten (Unternehmen, Konzerne) an der Merkmalssumme (Umsatz).

² Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik als jeweils kleinste bücherführende rechtliche Einheiten.

³ Konzerne und größte Unternehmen im Sinne des Handelsrechts, einschließlich Baugewerbe.

⁴ Statistisches Bundesamt, Systematik der Wirtschaftszweige mit Erläuterungen, Ausgabe 1979, Wiesbaden 1980.

Produzierenden Gewerbes nur exemplarischen Charakter. Eine Differenzierung nach den einzelnen Wirtschafts- und Güterbereichen würde zu unterschiedlichen Ergebnissen führen. Dies vermag aber die Erkenntnis nicht zu entkräften, daß die Kapitalverflechtung und die Gruppenbildung der Unternehmen von grundlegender Bedeutung für eine realistische Erfassung und wettbewerbspolitische Beurteilung der Marktstrukturen sind. (Tz. 325)

160. Die Evidenz der gewonnenen empirischen Ergebnisse belegt zugleich, daß die von der Monopolkommission empfohlene Öffnung der amtlichen Statistik für externe Datenquellen inhaltlich ergiebig, methodisch vertretbar und technisch-organisatorisch durchführbar ist. Im Verhältnis zu dem zu erwartenden wettbewerbspolitischen Erkenntnisgewinn bedarf es nur eines relativ geringen Aufwandes, nähere empirische Anhaltspunkte über die tatsächlichen Marktstrukturen und den marktübergreifenden Einfluß dominierender wirtschaftlicher Entscheidungseinheiten insbesondere in Gestalt von Konzernen und Unternehmensgruppen zu gewinnen. (Tz. 326)

Daß die Empfehlungen der Monopolkommission nicht unangemessen sind, belegen die „Vorschläge des Statistischen Beirats für ein Rahmenkonzept zur Neuordnung der amtlichen Statistik“.⁷³⁾ Vielmehr konkretisiert die Monopolkommission auf ihrem Gebiet zentrale Vorschläge des Beirats zu „Vorrang der Datenqualität, ... Erhöhung der Aktualität amtlicher Daten, ... Modernisierung des rechtlichen Rahmens, ... Perspektiven europäischer amtlicher Statistik, ... Nutzung der aufzubauenden Unternehmensregister“ und nicht zuletzt zum „Infrastrukturcharakter der amtlichen Statistik“. (Tz. 326)

161. Das infolge fehlender Konzernstatistiken seit Jahren bestehende wettbewerbs-, mittelstands- und strukturpolitische Informationsdefizit ist unübersehbar. Dessen gesamtwirtschaftliche Kosten sind nicht unbeachtlich. Zahlreiche wirtschaftspolitische Entscheidungen verlangen eine rationale empirische Fundierung und Folgenabschätzung für Marktstruktur und Wettbewerb. Ein Kompetenzverzicht des Staates führt auf diesem Gebiet zu einem Kompetenzverlust. Verfestigte Marktstrukturen sind schwer reversibel. Kommerzielle Datenbanken sind in Teilbereichen an die Stelle der dem Allgemeininteresse und der Neutralität verpflichteten amtlichen Statistik getreten. (Tz. 327)

162. Der Rat der Europäischen Union hat unter ausdrücklicher Berufung auf *wettbewerbspolitische* Erwägungsgründe in einer bereits Mitte 1993 in Kraft getretenen Verordnung über den gemeinschaftlichen Aufbau von Unternehmensregistern für statistische Zwecke (EG-UnternehmensregisterVO)⁷⁴⁾ vorgesehen, unter verschiedenen Merkmalen (Branche, Umsatz, Beschäftigte u. a.) auch einen Hinweis über die Konzernzugehörigkeit der Unternehmen aufzunehmen. Zu diesem Zweck dürfen auch *außerhalb* der amtlichen Statistik bestehende Unternehmensregi-

ster herangezogen werden. Die Bundesregierung hat erfolgreich mit dem Ziel interveniert, daß auf die Erfassung der Konzernzugehörigkeit der Unternehmen *verzichtet* werden kann. Zwischenzeitlich ist der Aufbau von Unternehmensregistern im Produzierenden Gewerbe und im Handel weit fortgeschritten, *ohne* von der europarechtlichen Option Gebrauch zu machen. (Tz. 328)

Auf die Erfassung von Konzernen und sonstigen wettbewerbsrelevanten Unternehmensverbindungen zu verzichten, bedeutet jedoch zugleich den Verzicht auf eine wettbewerbspolitisch relevante Konzentrationsberichterstattung. Dies genügt dem Willen des Gesetzgebers in § 24 b GWB nicht. (Tz. 329)

2. Stand und Entwicklung der Konzentration im Handel nach Unternehmen, Konzernen und Unternehmensgruppen

163. Die für den Bereich des Produzierenden Gewerbes begründete Skepsis der Monopolkommission gegenüber den Angaben der amtlichen Unternehmensstatistik ist auch für den Bereich des Handels begründet. Für diesen Bereich gilt ebenfalls, daß die Existenz und die Bildung von wettbewerbsrelevanten Unternehmensverbindungen, insbesondere in Gestalt von Konzernen und Gruppen, keine Berücksichtigung finden. (Tz. 357-361; 367-369)

164. Die Tatsache jedoch, daß der Stand und die Entwicklung der Unternehmenskonzentration im Handel in erster Linie durch die Bildung von Konzernen und Unternehmensgruppen bestimmt werden, ist mit Hilfe *außerhalb der amtlichen Statistik* verfügbarer Datenquellen⁷⁵⁾ hinreichend deutlich zu belegen. (Tz. 370)

– Stellt man für das Jahr 1992 den Umsatz der jeweils größten Unternehmen, Unternehmensgruppen und Konzerne im Sinne wettbewerbsrelevanter Einheiten dem Umsatz der Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik gegenüber, so dürfte der tatsächliche Konzentrationsgrad im Handel *mehr als das zweifache der amtlichen Angaben* betragen. Die von der Monopolkommission hierzu exemplarisch vorgenommenen Berechnungen enthält *Abbildung 3*. (Tz. 372-375)

– Zur langfristigen Entwicklung der Konzentration im Handel liegen der Monopolkommission keine geeigneten amtlichen Angaben vor. Sie geht jedoch davon aus, daß das besondere Gewicht, das der Existenz vielgestaltiger Unternehmensverbindungen im Handel zukommt, auch den Verlauf des Konzentrationsprozesses entscheidend prägt. Die Entwicklung der Größenverteilung und des Konzentrationsgrades der Konzerne, Unternehmensgruppen und größten unabhängigen Unternehmen, gemessen am Umsatz im Handel mit Lebensmitteln sowie im Einzelhandel, zeigen die *Abbildungen 4 und 5*. (Tz. 376-385)

⁷³⁾ Wirtschaft und Statistik, Jg. 1996, S. 219 ff.

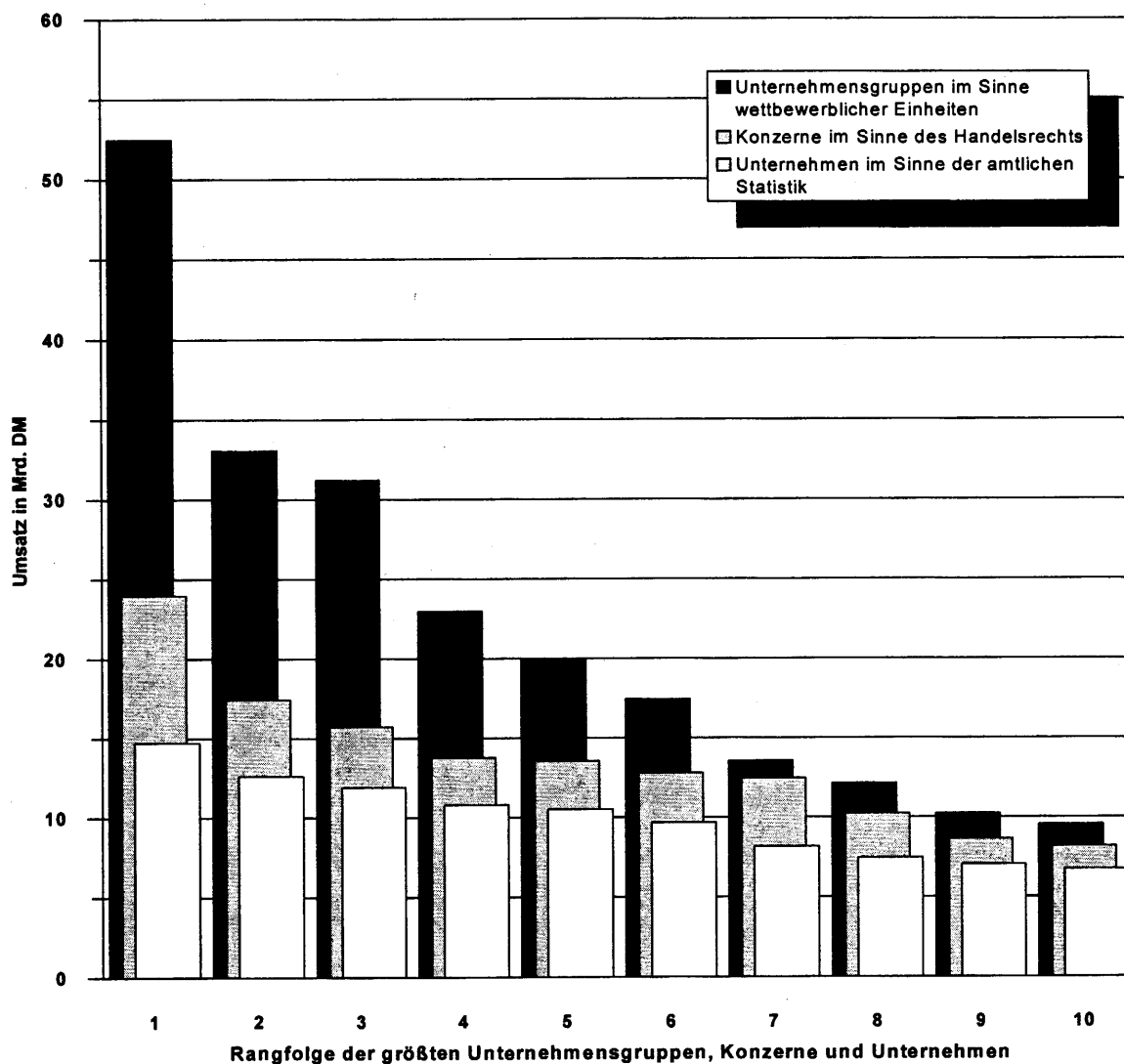
⁷⁴⁾ Verordnung (EWG) Nr. 2186/93 des Rates vom 22. Juli 1993 über die innergemeinschaftliche Koordinierung des Aufbaus von Unternehmensregistern für statistische Verwendungszwecke, ABl. EG L 196 vom 5. August 1993, S. 1.

⁷⁵⁾ Die Monopolkommission stützt ihre Berechnungen auf eigene Befragungen und Geschäftsberichte von Unternehmen sowie für den Bereich des Lebensmittelhandels auf die Handelsdatenbank (EuroData) der M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH, Frankfurt a. M.

Abbildung 3

Die Größenverteilung der zehn größten Unternehmensgruppen¹, Konzerne² und Unternehmen³ im Handel nach dem Gesamtumsatz⁴

Deutschland einschließlich neue Bundesländer 1992



Quellen:

Berechnungen und Schätzungen nach eigenen Befragungen, Geschäftsberichten von Unternehmen, Ergebnissen der amtlichen Statistik sowie Recherchen in den Unternehmensdatenbanken von: Verlag Hoppenstedt GmbH, Verband der Vereine Creditreform e. V., M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH

Anmerkungen:

¹ Unternehmensgruppen im Sinne wettbewerblich relevanter Einheiten.

² Konzerne im Sinne des Handelsrechts.

³ Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik als kleinste bücherführende rechtliche Einheiten.

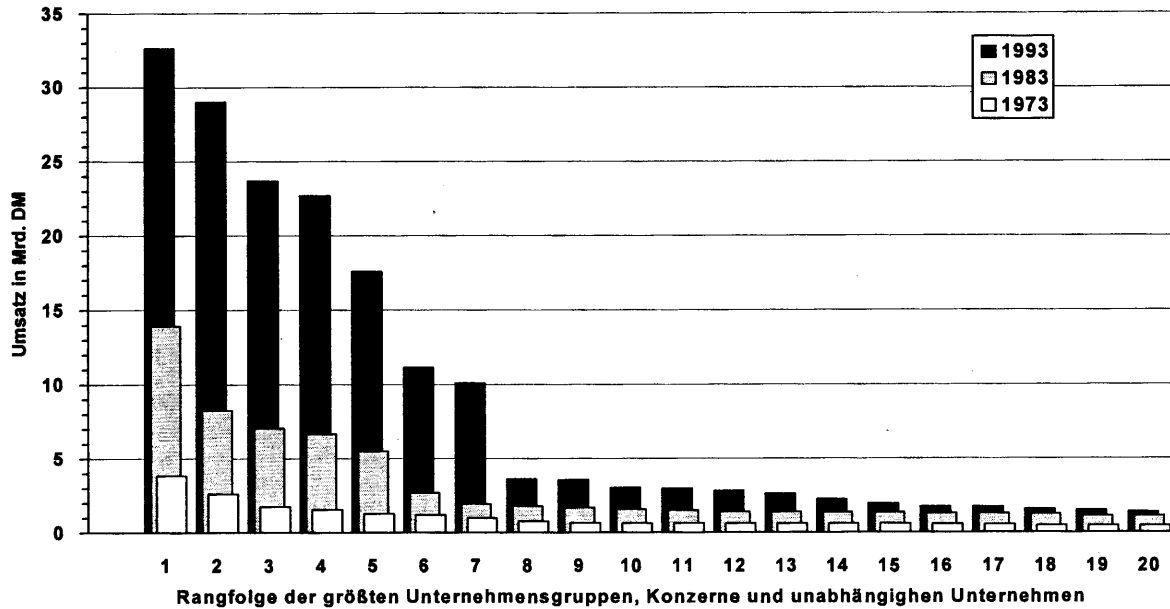
⁴ Umsatz ohne Mehrwertsteuer, ohne Innenumsätze. Konsolidierter Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften.

Abbildung 4

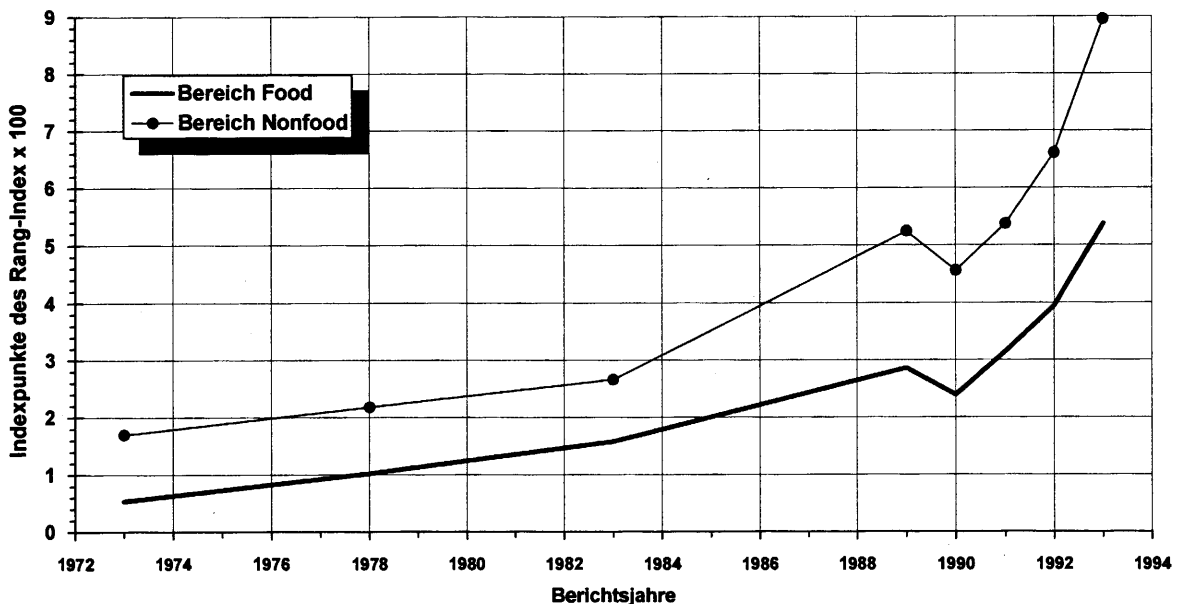
Die Entwicklung der Größenverteilung und des Konzentrationsgrades der Konzerne¹, Unternehmensgruppen² und unabhängigen Unternehmen im Handel mit Lebensmitteln³ nach dem Umsatz⁴ mit Food

Deutschland 1973, 1983, 1993⁵

Größenverteilung der zwanzig größten Einheiten nach dem Umsatz mit Food



Absoluter Konzentrationsgrad gemessen am Umsatz mit Food



Quelle:

Eigene Berechnungen nach aufbereiteten Daten der M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH vom 5. Februar 1996

Anmerkungen:

¹ Konzerne im Sinne des Handelsrechts.

² Unternehmensgruppen im Sinne wettbewerblich relevanter Einheiten.

³ Lebensmittel einschließlich Randsortiment mit Putz-, Wasch- und Reinigungsmitteln, Hygieneartikeln, Körperpflegemitteln und Drogeriewaren, die dem Bereich Food zugerechnet werden.

⁴ Berechnet nach Umsätzen ohne Mehrwertsteuer.

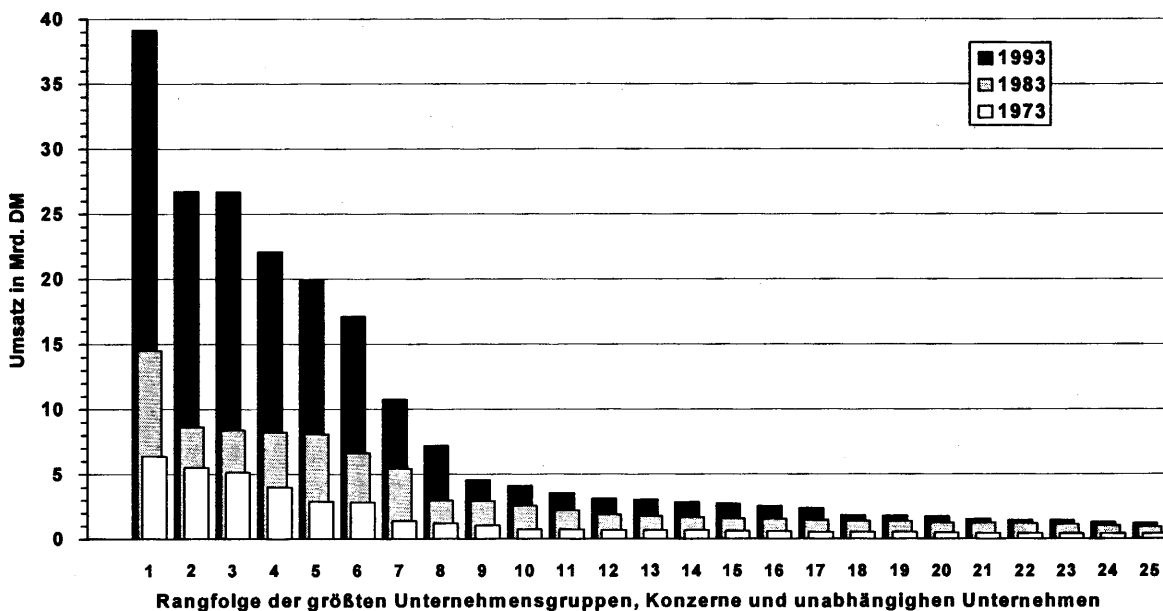
⁵ Bis 1989 ohne neue Bundesländer, ab 2. Halbjahr 1990 einschließlich neue Bundesländer.

Abbildung 5

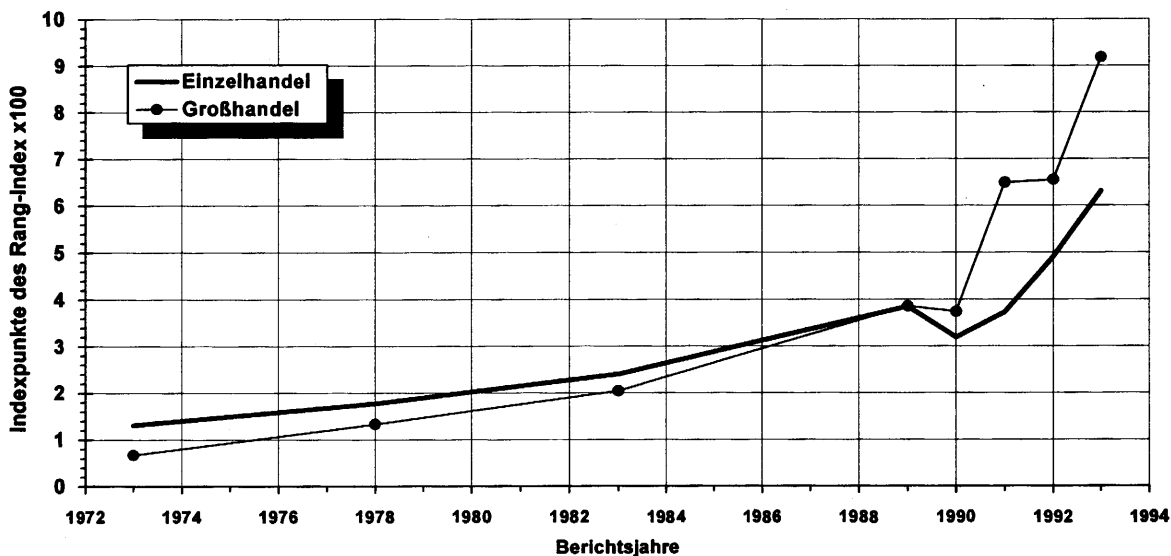
Die Entwicklung der Größenverteilung und des Konzentrationsgrades der Konzerne¹, Unternehmensgruppen² und unabhängigen Unternehmen im Handel mit Lebensmitteln³ nach dem Umsatz⁴ im Einzelhandel

Deutschland 1973, 1983, 1993⁵

Größenverteilung der zwanzig größten Einheiten nach dem Umsatz im Einzelhandel



Absoluter Konzentrationsgrad gemessen am Umsatz im Einzelhandel



Quelle:

Eigene Berechnungen nach aufbereiteten Daten der M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH vom 5. Februar 1996

Anmerkungen:

¹ Konzerne im Sinne des Handelsrechts.

² Unternehmensgruppen im Sinne wettbewerlich relevanter Einheiten.

³ Lebensmittel einschließlich Randsortiment mit Putz-, Wasch- und Reinigungsmitteln, Hygieneartikeln, Körperpflegemitteln und Drogeriewaren, die dem Bereich Food zugerechnet werden.

⁴ Berechnet nach Umsätzen ohne Mehrwertsteuer.

⁵ Bis 1989 ohne neue Bundesländer, ab 2. Halbjahr 1990 einschließlich neue Bundesländer.

Die im Handel besonders dominierende Präsenz von Konzernen und Unternehmensgruppen schlägt sich sowohl in dem geringer werdenden Anteil unabhängiger Unternehmen als auch in einem erheblich höheren Konzentrationsgrad nieder. Zusätzlich wird sichtbar, daß die dem Bereich Food zugeordneten Umsatzanteile im Handel mit Nonfood sowie im Großhandel ebenfalls stark konzentriert sind und besondere wettbewerbspolitische Aufmerksamkeit verdienen. (Tz. 384)

165. Über die gewonnenen empirischen Ergebnisse hinaus, lassen die von der Monopolkommission verwendeten amtlichen und privaten Datenquellen ihre jeweiligen Vor- und Nachteile deutlich erkennen: (Tz. 386-388)

- Die *amtliche Statistik* ignoriert die Existenz der einzelnen Unternehmen jeweils übergeordneten wirtschaftlichen Entscheidungseinheiten.

Demgegenüber erfolgt eine detaillierte Erfassung der unternehmerischen Geschäftsfelder nach der Klassifikation der Wirtschaftszweige. Diese dient jedoch in erster Linie der Bestimmung des wirtschaftlichen Schwerpunkts eines Unternehmens, dem es mit seinem *gesamten* Umsatz zugeordnet wird. Danach gehen die wettbewerbspolitisch aufschlußreichen Informationen zur Diversifizierung der Unternehmen weitgehend verloren. Die Branchenergebnisse selbst werden durch die in ihnen enthaltenen branchenfremden Umsatzteile sowie die fehlenden branchentypischen Teile verzerrt.

- Die verwendeten *privaten Unternehmensdatenbanken* enthalten gegenüber der amtlichen Statistik eine Zuordnung der einzelnen Unternehmen nach den ihnen jeweils übergeordneten Konzernen und Unternehmensgruppen.

Demgegenüber erschöpft sich die Gliederung des Gesamtumsatzes auf wenige elementare Angaben. Im Bereich des Lebensmittelhandels sind dies funktional die Bereiche Food und Nonfood und institutionell der Groß- und Einzelhandel. Diese Beschränkung mag dem Marketingkonzept des betreffenden Datenbankanbieters genügen, sie bedeutet wettbewerbspolitisch aber ein Informationsdefizit.

Die Gegenüberstellung legt den Vorschlag nahe, durch eine Verbindung amtlicher und privater Datenquellen ihre jeweiligen Vorteile zu nutzen und Nachteile zu vermeiden. (Tz. 387)

166. Unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten sind die branchenspezifischen Ergebnisse der amtlichen Unternehmensstatistik zusätzlich nach Konzernen und Unternehmensgruppen aufzubereiten. Die Monopolkommission hat in ihren hierzu vorgelegten Empfehlungen neben statistikrechtlichen Aspekten aufgezeigt, wie dies methodisch, organisatorisch und technisch ohne erheblichen zusätzlichen Aufwand möglich ist. Danach sollte sich die amtliche Statistik nicht länger grundsätzlich auf die Ergebnisse eigener Befragungen beschränken, sondern auch gesicherte, allgemein zugängliche – öffentliche

oder private – Datenquellen nutzen. Daß eine neben anderen auch wettbewerbspolitischen Erkenntniszielen dienende amtliche Statistik im Allgemeininteresse liegt, sollte keiner weiteren Begründung bedürfen. (Tz. 388)

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

167. Das Untersuchungsprogramm der Monopolkommission zur Beurteilung von Stand und Entwicklung der aggregierten Konzentration umfaßt zwei Bereiche. Der erste Berichtsteil beinhaltet die *branchenspezifische* Analyse der Konzentrationsentwicklung bei Großunternehmen. Im einzelnen werden die hundert größten Industrieunternehmen, die zwanzig größten Handelsunternehmen und die jeweils zehn größten Kreditinstitute, Versicherungsgesellschaften sowie Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen des Jahres 1994 nach den für sie üblichen Geschäftsvolumenmerkmalen (Umsatz, Bilanzsumme, Beitragseinnahmen) ermittelt. Die *auf das Bundesgebiet konzentrierte* Untersuchung wird seit dem Zehnten Hauptgutachten dahingehend ergänzt, daß den größten deutschen Unternehmen aller Wirtschaftsbereiche die entsprechenden größten Unternehmen Europas gegenübergestellt werden. (Tz. 406-407)

Schwerpunkt der Berichterstattung im Rahmen von Kapitel III ist die Ermittlung der hundert größten Unternehmen *aus allen Wirtschaftsbereichen* nach dem *Kriterium der Wertschöpfung*. Das Erhebungsmerkmal Wertschöpfung konnte trotz der Probleme bei der Datenbeschaffung, die mit dem seit 1990 zwingend geltenden Rechnungslegungsrecht verbunden sind, auch im Berichtsjahr 1994 beibehalten werden. Die Bedeutung und Entwicklung der hundert Großunternehmen wird im *gesamtwirtschaftlichen Zusammenhang* anhand der Kriterien Wertschöpfung, Umsatz, Anzahl der Beschäftigten, Sachanlagen und Cash-flow betrachtet. Das Untersuchungsprogramm erstreckt sich darüber hinaus auf die Verflechtungen zwischen den hundert größten Unternehmen im Hinblick auf Anteilsbesitz, die Zusammenarbeit über Gemeinschaftsunternehmen und personelle Verflechtungen. Außerdem wird die Beteiligung der hundert größten Unternehmen an den dem Bundeskartellamt nach § 23 GWB angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen untersucht. (Tz. 390, 393-396)

168. Der *Umsatz der hundert größten Industrieunternehmen* ging zwischen 1992 und 1994 um 4,0% auf 985 Mrd. DM zurück. Der traditionelle Vergleich mit der Gesamtheit der Unternehmen, der auf Zahlen aus der Umsatzsteuerstatistik beruht, mußte unterbleiben, da die Angaben bei Fertigstellung des Gutachtens noch nicht verfügbar waren. Aus der Entwicklung der Umsätze des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes, die aus anderen Quellen hervorgehen und sich im Berichtszeitraum um 4,8% reduzierten, kann aber abgeleitet werden, daß sich die hundert größten Industrieunternehmen zumindest nicht ungünstiger entwickelt haben als der Durchschnitt. (Tz. 413-415)

Im *europäischen Vergleich* belegten die hundert größten deutschen Industrieunternehmen Ränge zwischen zwei und 525 (1992: Ränge zwischen drei und 419). Die Position der deutschen Unternehmen stellte sich damit etwas schlechter dar als 1992, wobei allerdings berücksichtigt werden muß, daß einige der Unternehmen auf den unteren Rängen 1992 nicht berücksichtigt werden konnten, weil die europäische Rangliste insgesamt eine geringere Anzahl an Unternehmen umfaßte als diejenige für 1994. In den meisten der vertretenen Branchen war die Entwicklung uneinheitlich. Ausnahmslos gute Geschäftsverläufe verzeichneten wie in den Vorperioden die Unternehmen der Bauwirtschaft. (Tz. 419-425)

Ein Vergleich der Angaben für die inländischen Konzernbereiche mit denen der Gesamtkonzerne verdeutlicht die Bedeutung der ausländischen Konzern-töchter. 1994 betrug der kumulierte Anteil aller ausländischen Tochtergesellschaften an den Umsätzen der Unternehmen und Konzerne des Berichtskreises ca. 24 % (1992: 20 %). (Tz. 426-427)

169. Der *Umsatz der zwanzig größten Handelsunternehmen* nahm zwischen 1992 und 1994 um 9,7% zu und damit in geringerem Ausmaß als in der Vorperiode, in der der Zuwachs 13,5% betragen hatte. Die zwanzig größten deutschen Handelsunternehmen erzielten 1994 Umsätze von 224 Mrd. DM. Auf den herkömmlichen gesamtwirtschaftlichen Vergleich mußte aus den oben genannten Gründen auch beim Handel verzichtet werden. Eine Überprüfung anderer Indikatoren, zu denen beispielsweise Umsatzmeßzahlen gehören, läßt aber die Vermutung zu, daß die Umsatzentwicklung der zwanzig größten Handelsunternehmen günstiger verlief als diejenige aller Unternehmen dieses Wirtschaftssektors. (Tz. 431-433)

Die Liste der zwanzig größten Handelsunternehmen ist wie in den Vorjahren insofern unvollständig, als einige große Firmengruppen mangels konsolidierter Jahresabschlüsse nicht berücksichtigt werden konnten, obwohl angenommen werden muß, daß sie unter einheitlicher Leitung stehen (Metro, Tengelmann und Aldi). Dadurch wird die *Konzentration im Handel unterschätzt*. (Tz. 435)

Wie bei den Industrieunternehmen wurden die zwanzig größten deutschen Handelsunternehmen den Größten Europas gegenübergestellt. Dabei hat sich gezeigt, daß die deutschen Unternehmen *in Europa eine starke Stellung* innehaben. Unter den zehn größten europäischen Handelsunternehmen befanden sich vier deutsche. (Tz. 437-440)

Die Bedeutung der ausländischen Konzernbereiche wird an ihrem Beitrag zu den Umsätzen der Gesamtkonzerne abgelesen, der 1994 13,1% (1992: 21,2%) betrug. Der Rückgang dieses Anteilswertes ist auf den Austritt der Klöckner & Co. AG, deren ausländischer Konzernanteil überdurchschnittlich hoch war, aus dem betrachteten Unternehmenskreis zurückzuführen. (Tz. 441-442)

Neben den unter einheitlicher Leitung stehenden Großunternehmen stellen *Einkaufsvereinigungen* eine weitere Form der Konzentration im Handel dar.

Sie dienen dem Zweck, die Wettbewerbsfähigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen durch die Möglichkeit zum gemeinsamen Einkauf zu verbessern. Ihre Bedeutung im Beschaffungsbereich ist weiterhin groß. Das kann unter anderem aus den günstigen Geschäftsverläufen der EDEKA und der Markant, die hohe Umsatzzuwächse erzielten, gefolgert werden. (Tz. 443-446)

170. Die *Bilanzsumme der zehn größten Kreditinstitute* erhöhte sich zwischen 1992 und 1994 auf 3 071 Mrd. DM. Das entspricht einer Wachstumsrate von 29,1%, die höher war als die Zuwachsrate der Bilanzsumme aller Kreditinstitute, die bei 18,0% lag. Die zehn größten Kreditinstitute konnten somit ihren Anteil an der Bilanzsumme aller Banken um 3,5 Prozentpunkte auf 41,5% steigern. (Tz. 448-451)

Europaweit belegten die zehn größten deutschen Kreditinstitute Ränge zwischen eins und 23 (1992: zwischen zwei und 31). Unter den ersten Zehn befanden sich die Deutsche Bank AG auf Rang eins und die Dresdner Bank AG auf dem achten Platz. Beide Institute verbesserten im Berichtszeitraum ihre Rangpositionen. Dies ist darauf zurückzuführen, daß ihr Wachstum über demjenigen der anderen Banken aus dem Kreis der zehn Größten lag. Wie in der Vorperiode stellten die französischen Banken 1994 mit vier Unternehmen die größte Gruppe innerhalb der Ränge eins bis zehn. (Tz. 454-455)

171. Die *zehn größten Versicherungsunternehmen* erzielten insgesamt Beitragseinnahmen in Höhe von 133 Mrd. DM. Gegenüber der Vorperiode verzeichneten sie somit ein überdurchschnittliches Wachstum von 27,2% (1990/92: 38,6%). Das Beitragswachstum aller Versicherungsunternehmen betrug 21,1% (1990/92: 22,8%). Das macht deutlich, daß die größten Versicherungsunternehmen zu dem Zuwachs der Branche maßgeblich beitrugen. (Tz. 458-461)

In Europa war die Allianz AG Holding gemessen an ihren Beiträgen die größte Versicherung. Als zweites deutsches Unternehmen befand sich 1994 erstmals die Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG unter den zehn größten europäischen Versicherungen. Durch die Konsolidierung der Hamburg-Mannheimer-Gruppe erreichte sie europaweit Rang fünf. Erhebliche Bedeutung haben aber auch die französischen und die schweizerischen Versicherer, von denen sich 1994 jeweils drei unter den größten Zehn befanden. Die zehn größten deutschen Versicherungsunternehmen belegten Ränge zwischen eins und 42 (1992: zwischen eins und 43). (Tz. 463-464)

172. Im *Verkehrs- und Dienstleistungsgewerbe* erreichten die zehn größten Unternehmen 1994 insgesamt Umsätze von 160 Mrd. DM. Der Zuwachs gegenüber 1992, der 245,7% betrug, erklärt sich aus der erstmaligen Einbeziehung der Unternehmen der Deutschen Bundespost und der Deutschen Bahn AG in die Untersuchungen. Eine mit den Vorjahren vergleichbare gesamtwirtschaftliche Beurteilung der Entwicklung der größten deutschen Dienstleistungsunternehmen war aus denselben Gründen wie bei der Industrie und beim Handel nicht möglich. Ersatzweise wurden aber die Produktionswerte herangezogen, die in den vergangenen Jahren ähnliche Ände-

rungsraten aufwiesen. Zwischen 1992 und 1994 lag die *Steigerung des Produktionswertes* der berücksichtigten Sektoren bei 3,2%, diejenige der größten Dienstleistungsunternehmen ohne die Unternehmen, die in einem der Jahre 1992 und 1994 nicht zu den zehn Größten gehörten, bei 16,2%. (Tz. 467-469)

Die größten Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen Europas sind wie in den Vorjahren ausschließlich dem *Transport-, Post- und Telekommunikationssektor* zuzuordnen. Auf Rang eins lag die Deutsche Bundespost Telekom, gefolgt von der France Télécom und der italienischen SIP. Insgesamt belegten die zehn größten deutschen Unternehmen der betreffenden Wirtschaftsbereiche Plätze zwischen eins und 81. (Tz. 471-473)

173. Die Ermittlung der *hundert größten Unternehmen nach dem Kriterium der Wertschöpfung des Inlandskonzerns* erlaubt den direkten Vergleich zwischen Unternehmen verschiedener Branchen und Wirtschaftsbereiche hinsichtlich ihres Beitrags zum Sozialprodukt. Die konzeptionellen Grundlagen dieses Teils der Berichterstattung konnten trotz der mit dem Bilanzrichtlinien-Gesetz verbundenen Verschlechterung der Datenbasis beibehalten werden. Ein Schwerpunkt der Änderungen bei der Rechnungslegung lag auf der Umstellung auf das Weltabschlußprinzip, das grundsätzlich eine Einbeziehung aller Tochterunternehmen unabhängig von ihrem Sitz vorsieht. Da die Monopolkommission in ihren Gutachten auf die inländischen Konzernbereiche abstellt, wurde die Datenbeschaffung dadurch erschwert. In den Fällen, in denen die für die Berechnung der inländischen Wertschöpfung benötigten Daten dem Geschäftsbericht des betreffenden Unternehmens nicht zu entnehmen waren, wurde eine Befragung durchgeführt. Insgesamt hat die Monopolkommission 101 Unternehmen befragt, von denen 72 die erfragten Daten zur Verfügung gestellt haben. Die Zahl jener Fälle, in denen die Wertschöpfung geschätzt werden mußte, lag mit 28 unter derjenigen der Vorperiode. Durch eine umfassende Überprüfung der Schätzmethoden anhand von Ex-post-Schätzungen konnte die Monopolkommission die ausreichende Güte der Schätzverfahren verifizieren. (Tz. 474-478)

174. *Unterschiedliches Branchen- und Unternehmenswachstum* führte zwischen 1992 und 1994 zu zahlreichen Veränderungen sowohl in der Zusammensetzung des Kreises der „100 Größten“ als auch in der Reihenfolge innerhalb der Rangliste. Die Unternehmen der Deutschen Bundespost und die Deutsche Bahn AG wurden erstmals in die Untersuchung einbezogen. Die hundert größten Unternehmen wiesen insgesamt eine Wertschöpfung von rd. 408 Mrd. DM auf. Sie stieg damit um 21,3% und somit infolge der Veränderungen im Kreis der hundert Größten deutlich stärker als in der Vorperiode, in der die Steigerung 9,7% betragen hatte. Gleichzeitig wuchs die Wertschöpfung aller Unternehmen um 8,8% (1992: 14,0%). Der Anteil der hundert Größten an der Wertschöpfung aller Unternehmen nahm damit erstmals seit 1988 wieder zu und wies 1994 einen Wert von 19,6% auf. (Tz. 479-485)

175. Eine Betrachtung der „100 Größten“ nach *Zehner-Ranggruppen* macht deutlich, daß zwischen den Ranggruppen ein großes Gefälle besteht. Der Anteil der zwanzig größten Unternehmen an der Wertschöpfung der „100 Größten“ betrug 1994 61% und lag damit über dem Wert der Vorperiode. Die Ursache dafür liegt hauptsächlich in dem Zugang der Unternehmen Deutsche Bundespost Telekom, Deutsche Bundespost Postdienst und Deutsche Bahn AG unter die zehn größten Unternehmen. Nimmt man den Cash-flow als Maßstab, so besteht zwischen der ersten Zehner-Ranggruppe und den übrigen Unternehmen ein noch größeres Gefälle als bei der Wertschöpfung. (Tz. 486)

176. Soweit die jeweiligen Daten für beide Jahre festgestellt werden konnten, wurde die Entwicklung der Großunternehmen zwischen 1992 und 1994 nach den Merkmalen *Umsatz, Anzahl der Beschäftigten, Sachanlagevermögen und Cash-flow* aufgezeigt. Der *Umsatz* konnte für 71 Unternehmen, die in beiden Jahren unter den „100 Größten“ waren, ermittelt werden. Unberücksichtigt blieben dabei die Unternehmen der Bank- und Versicherungswirtschaft. Die einbezogenen Unternehmen erreichten Umsätze in Höhe von 1 011 Mrd. DM und verzeichneten damit eine Steigerung von 0,02%. Sie entwickelten sich demzufolge günstiger als die im ersten Berichtsteil ermittelten hundert größten Industrieunternehmen, bei denen die Umsätze um 4,0% zurückgegangen waren. (Tz. 488-493)

Im Hinblick auf die *Zahl ihrer Beschäftigten* wurden 82 Unternehmen, die in beiden Jahren zu den hundert Größten gehörten, in die Untersuchung einbezogen. Ihr Anteil an der Beschäftigtenzahl aller Unternehmen betrug 15,2% (1992: 15,9%). (Tz. 494-499)

Das *Sachanlagevermögen* lag bei 62 Unternehmen für beide Jahre vor. Unternehmen des Kredit-, Versicherungs- und Dienstleistungsgewerbes wurden hierbei nicht berücksichtigt. Die einbezogenen Unternehmen erreichten 31,3% (1992: 29,3%) des Sachanlagevermögens aller Unternehmen aus den betreffenden Wirtschaftsbereichen. (Tz. 500-506).

In die Untersuchung der hundert Größten nach dem Merkmal *Cash-flow* wurden 1994 46 (1992: 51) Unternehmen einbezogen. Der Anteil dieser Unternehmen an dem Cash-flow aller Unternehmen betrug 1994 22,3% gegenüber 18,5% im Jahr 1992. Damit wuchs der Cash-flow der Großunternehmen gemessen an der Vergleichsgröße deutlich stärker. (Tz. 507-513)

177. Die Aufschlüsselung der „100 Größten“ nach der *Rechtsform* ergab wie 1992, daß der überwiegende Teil der Unternehmen (82%) Kapitalgesellschaften waren. Die meisten Personengesellschaften unter den hundert Größten rangierten in der unteren Hälfte der Rangliste. Hauptsächlich durch den Eintritt der Unternehmen der Deutschen Bundespost und die Norddeutsche Landesbank Girozentrale, nahm die Anzahl der Unternehmen in der Kategorie „sonstige Rechtsformen“ von fünf auf zehn zu. (Tz. 514)

178. Der *Anteilsbesitz an den hundert Größten* wird nach verschiedenen Gesichtspunkten betrachtet. Zum

einen werden die Kapitalverflechtungen der „100 Größten“ untereinander analysiert, zum anderen wird der Anteilsbesitz unterschiedlicher Kategorien von Anteilseignern untersucht. Für die meisten Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ haben sich die Besitzverhältnisse nicht wesentlich verändert. In den Fällen, in denen Veränderungen stattfanden, waren überwiegend Anteilseigner aus dem Kreis der hundert Größten beteiligt. Die Änderungen der Kapitalverflechtungen zwischen den hundert Größten waren zum einen eine Folge der Wechsel in der Zusammensetzung des Unternehmenskreises, zum anderen resultierten sie aus Erwerb und Veräußerung von Kapitalanteilen. Zu den häufigsten Anteilseignern zählten zwei Versicherungskonzerne und zwei Großbanken. Die durch Kapitalverflechtungen entstandene *Interdependenz* zwischen den „100 Größten“ nahm anders als in den Vorperioden zwischen 1992 und 1994 ab. (Tz. 515-523)

Bei 13 Unternehmen befand sich die Aktienmehrheit im Besitz der öffentlichen Hand und in 18 Fällen in ausländischem Einzelbesitz, wobei die Zahl der Unternehmen in diesen Kategorien gegenüber 1992 jeweils geringfügig zunahm. Bei den Unternehmen, die mehrheitlich in staatlichem Eigentum stehen, hatte bereits zwischen 1990 und 1992 eine Zunahme stattgefunden. Die erneute Steigerung seit 1992 ist auf die Einbeziehung der Unternehmen der Deutschen Bundespost und die Deutsche Bahn AG in die Untersuchung zurückzuführen. Abgenommen hat demgegenüber die Anzahl der Gesellschaften im Besitz von Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen sowie ohne Mehrheitsbesitz. Die Kategorien „über 50 % Streubesitz“ und „sonstiger Mehrheitsbesitz“ haben sich bezüglich der Zahl der ihnen zuzurechnenden Unternehmen nicht verändert. (Tz. 524-527)

179. Insgesamt bestanden 1994 719 Verflechtungen über *Gemeinschaftsunternehmen* (1992: 583). Zwei der Gemeinschaftsunternehmen gehörten selbst dem Kreis der „100 Größten“ an. Die Gemeinschaftsunternehmen waren insgesamt 82 (1992: 73) Großunternehmen zuzurechnen, wobei die Anzahl der Gemeinschaftsunternehmen, an denen ein Unternehmen beteiligt ist, von seiner Größe abhängt. Die größte Zahl von Verflechtungen über Gemeinschaftsunternehmen wiesen 1994 die Unternehmen VEBA AG und RWE AG auf. (Tz. 528-539)

180. Im Rahmen der Untersuchung *personeller Verflechtungen* werden ausschließlich die direkten berücksichtigt, bei denen eine oder mehrere Personen gleichzeitig den Geschäftsführungs- oder Kontrollorganen von mindestens zwei Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ angehören. 1994 entsandten 37 (1992: 41) Unternehmen Mitglieder ihrer Geschäftsleitung in die Kontrollorgane anderer Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten. Demgegenüber waren in den Kontrollorganen von 66 (1992: 70) der zu den „100 Größten“ gehörenden Unternehmen Mitglieder der Geschäftsführung anderer Unternehmen aus diesem Kreis vertreten. Die Gesamtzahl der Verflechtungen über Geschäftsführungsmitglieder betrug 169 (1992: 178) und nahm damit wie in den Vorperioden auch zwischen 1992 und

1994 ab. Die Anzahl der Verbindungen über Geschäftsführungsmitglieder von Banken und Versicherungen erhöhte sich demgegenüber entgegen der Entwicklung in der Vorperiode von 85 auf 91. Auch die Anzahl der Verknüpfungen über sonstige Mandatsträger nahm zu. Unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten ist die Frage von Interesse, ob durch Mandatsträger Unternehmen gleicher Wirtschaftszweige miteinander verbunden werden. 1994 konnten 14 Verflechtungen dieser Art festgestellt werden gegenüber 23 im Jahr 1992. (Tz. 540-552)

181. Mit der Untersuchung der *Beteiligung der „100 Größten“ an den dem Bundeskartellamt nach § 23 GWB angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen* weist die Monopolkommission auf die wettbewerbspolitische Bedeutung des externen Wachstums der „100 Größten“ hin. An den 1994/95 insgesamt angezeigten 3 094 (1992/93: 3 257) Zusammenschlüssen waren Unternehmen aus dem Betrachtungskreis in 1 370 (1992/93: 1 403) Fällen beteiligt. (Tz. 553-555)

4. Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen und Zusammenschlußkontrolle

4.1 Mißbrauchsaufsicht

182. Nachdem die Sondereinflüsse der deutschen Wiedervereinigung und die damit einhergehende Zunahme von Verfahren der Mißbrauchsaufsicht nunmehr entfallen sind, ging die Anzahl der auf der Basis des § 22 GWB eingeleiteten Verfahren – wie im vorhergehenden Berichtszeitraum – in den Jahren 1994/1995 zurück. Abermals lag der *Schwerpunkt der Anwendungspraxis* im Bereich der leitungsgelassenen Energieversorgung. Das Bundeskartellamt nutzt zunehmend die Möglichkeit, das vorrangige europäische Wettbewerbsrecht anzuwenden, um grundsätzliche Rechtsfragen zur Anwendbarkeit von Artikel 85 Abs. 1 EGV auf die Vereinbarungen in der Versorgungswirtschaft zu klären. Die Bedeutung der *Preismißbrauchsaufsicht* blieb aufgrund der methodischen Probleme und der von der Rechtsprechung gestellten Anforderungen weitgehend gering. Für die Landeskartellbehörden in den neuen Bundesländern besitzt die Mißbrauchsaufsicht eine beachtliche Bedeutung. (Tz. 556, 557)

183. Im Oktober 1995 erließ das Bundeskartellamt eine auf § 103 Abs. 5 GWB gestützte *Untersagungsverfügung* gegen das in den neuen Bundesländern tätige regionale Gasversorgungsunternehmen Spree-Gas Gesellschaft für Gasversorgung und Energiedienstleistung mbH, das von seinen Tarif- und Heizgassonderkunden höhere Preise fordert, als die Kunden der Energieversorgung Weser-Ems (EWE) AG in vergleichbaren Abnahmefällen entrichten. Ein Gesamtpreisvergleich ergibt eine Preisdivergenz von durchweg mehr als 10 %. Die vom Bundesgerichtshof im Fall „Strompreis Schwäbisch-Hall“ entwickelten Grundsätze hinsichtlich der Gleichartigkeit zweier Unternehmen im Sinne von § 103 Abs. 5 Satz 2 Nr. 2 GWB erlauben es nach Ansicht des Bundeskartellamtes, SpreeGas und EWE als vergleichbare regionale Gasversorgungsunternehmen zu betrachten. (Tz. 558, 559)

184. Im Berichtszeitraum wurde ein Mißbrauchsverfahren gegen die Deutsche Bahn AG eingeleitet, die sich weigerte, beim Vertrieb von Bahnfahrtscheinen mit dem Computer-Reservierungssystem (CRS) SABRE zusammenzuarbeiten. Das Amt sah in diesem Verhalten eine *unbillige Behinderung* im Sinne von § 26 Abs. 2 Satz 1 GWB. Für CRS-Anbieter ist die Gesamtheit der Anwendungspotentiale des jeweiligen Systems ein wichtiger Wettbewerbsparameter, und die Zugriffsoption auf das deutsche Eisenbahnnetz stellt einen bedeutsamen Bestandteil der non-airline-Leistungsträger dar. Die Erfahrungen mit der Installation von SABRE in anderen Ländern und dem Vertrieb von Bahnleistungen der dortigen Eisenbahngesellschaften weisen darauf hin, daß das SABRE-CRS geeignet ist, ein für Reisebüros und die Bahn gleichermaßen zufriedenstellendes Reservierungs- und Buchungssystem aufzubauen. Zur Zeit erfolgt das Angebot von Bahndienstleistungen ausschließlich über das START-System, das auf dem deutschen Markt einen Anteil von über 90 % innehat. Anfang 1996 konnte das Mißbrauchsverfahren eingestellt werden, da die Deutsche Bahn AG ihre Bereitschaft zur Zusammenarbeit mit SABRE erklärte. (Tz. 560-564)

185. Der Bundesgerichtshof bestätigte die Untersagungsverfügung des Bundeskartellamtes gegen die Weigerung dreier führender Pharmagroßhändler, *importierte Arzneimittel* der Eurim-Pharm Arzneimittel GmbH abzunehmen. Nach Auffassung des Bundesgerichtshofs bestehen angesichts der Kontrahierungspolitik der Apotheken, die ihren Bedarf zu etwa 90 % über den Pharmagroßhandel decken, keine ausreichenden Möglichkeiten, auf einen Direktvertrieb auszuweichen. Er verweist auf § 129 SGB V, der die Apotheken unter bestimmten Voraussetzungen dazu verpflichtet, anstelle eines inländischen Originalpräparats ein preisgünstigeres namensgleiches importiertes Medikament auszugeben. Die Weigerung der Großhandelsunternehmen, die importierten Produkte in ihr Sortiment einzufügen, unterlaufe die gesetzliche Vorgabe eines allen Pharmalieferanten offenstehenden Marktes. Unter Berücksichtigung des § 129 SGB V wertet der Bundesgerichtshof die aus der Bezugsverweigerung folgenden Einschränkungen für den Zutritt zur Großhandelsstufe, den durch die Importpräparate entstandenen Preiswettbewerb und die Betätigungsfreiheit von Eurim stärker als den den Pharmagroßhändlern auferlegten Kontrahierungszwang. Die von re- und parallelimportierten Arzneimitteln ausgehenden preisdämpfenden Effekte entsprechen der auf Kostenbegrenzung gerichteten Gesundheitspolitik des Gesetzgebers. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, daß die niedrigen Preise für Arzneimittel in anderen europäischen Staaten ebenfalls vielfach nicht im Wettbewerb entstanden sind, sondern staatlich festgesetzt werden. Das günstigere Preisniveau ist aber auch auf unterschiedliche Distributionsformen und Abnehmerpräferenzen, Wechselkursabweichungen und auf ein insgesamt niedrigeres Einkommensniveau – namentlich in den mediterranen Ländern – zurückzuführen. Die Monopolkommission vertritt die Auffassung, daß ein echter Preiswettbewerb durch Importarzneimittel erst dann zu erwarten ist, wenn auf der Seite der Nachfrager

wirksame Anreize für den Kauf preisgünstiger Medikamente gesetzt werden. (Tz. 565-568)

186. Die Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen der Versorgungswirtschaft konzentrierte sich im Berichtszeitraum auf die *Überprüfung von Demarkationsverträgen und ausschließlichen Konzessionsverträgen* auf der Grundlage des nationalen und europäischen Wettbewerbsrechts. Bei den zwischen der Wintershall Erdgas Handelshaus GmbH (WIEH) mit der Verbundnetz Gas AG (VNG) und der Erdgasversorgungsgesellschaft mbH abgeschlossenen Demarkationsverträgen liegen nach Auffassung des Bundeskartellamtes nicht die Freistellungsvoraussetzungen gemäß § 103 Abs. 1 Nr. 1 GWB vor. Der Freistellungsmißbrauch resultiert zum einen aus der Existenz der konzerneigenen Ferngasleitung und der damit verbundenen Präsenz der WIEH in dem durch Demarkationsabrede abgegrenzten Gebiet, wodurch wettbewerbliche Prozesse mit Preisvorteilen für die Abnehmer entstanden sind. Überdies unterbinden die Gebietsschutzvereinbarungen von vornherein die Möglichkeit, daß WIEH im VNG-Versorgungsgebiet Dritte auf dem Wege wettbewerbsbegründender Durchleitungen versorgt. Angesichts des Angebots durch zwei konkurrierende Ferngasunternehmen und teils parallel verlaufende Leitungen ergeben sich für die Abnehmer in den neuen Bundesländern ein günstigeres Preisniveau und eine höhere Versorgungssicherheit. Die Monopolkommission begrüßt die Vorgehensweise des Kartellamtes, da der wettbewerbliche Druck schwinden wird, wenn alle Gebiete gegeneinander abgegrenzt sind. Der Vorstoß des Kartellamtes ist zunächst einmal an Grenzen gestoßen, da das Kammergericht die Untersagungsverfügung des Amtes Anfang dieses Jahres aufhob. (Tz. 569-575)

Wie schon im vorhergehenden Berichtszeitraum prüfte das Bundeskartellamt die Vereinbarkeit von Ausschließlichkeitsbindungen in Konzessionsverträgen mit dem europäischen Wettbewerbsrecht. Der vom Bundeskartellamt in dem Fall RWE Energie AG und Stadt Kleve – der durch Anmeldung in Brüssel in die Zuständigkeit der Europäischen Kommission fiel – beanstandete Vertrag endete im Dezember 1994, und ab diesem Zeitpunkt wurde die Stromversorgung von der Stadt Kleve übernommen. Anfang 1996 erließ das Kartellamt eine Untersagungsverfügung gegen das im Konzessionsvertrag zwischen der Stadt Nordhorn und der RWE Energie AG vereinbarte exklusive Versorgungsrecht. Die Wettbewerbsbeschränkung ist nach Ansicht des Kartellamtes geeignet, den Handel zwischen Mitgliedstaaten der Europäischen Union spürbar zu behindern. Ohne die vertragliche Vereinbarung könnten in Nordhorn ansässige Stromabnehmer die Energie von niederländischen Energieversorgungsunternehmen kontrahieren. Diese Option wäre über Sticheleitungen durchaus zu wirtschaftlichen Bedingungen zu realisieren, zumal die Preise der RWE Energie in vergleichbaren Abnahmefällen höher sind. Bislang leitete die Europäische Kommission kein eigenes Verfahren ein. (Tz. 576-579)

187. Im Fall der *Durchleitungsverweigerung* der Verbundnetz Gas gegen die WIEH kam der Bundes-

gerichtshof im Rahmen einer Interessenabwägung zu dem Schluß, die Interessen des Leitungseigentümers seien stärker zu gewichten als das Durchleitungsbegehren des Wettbewerbers. Entscheidend für das Ergebnis der Abwägung war, daß der Leitungsinhaber in die vom Konkurrenten offerierten Konditionen eingetreten war. Nach der Auffassung des Bundesgerichtshofs könnte auf dem Wege der Durchleitung keine weitere Verbesserung der energiewirtschaftlichen Interessen der Abnehmer erzielt werden. Auf die Entwicklung der Wettbewerbsverhältnisse wird diese Entscheidung nach Ansicht der Monopolkommission negative Auswirkungen haben, da der Durchleitungstatbestand damit an praktischer Relevanz einbüßt. Darauf weisen auch die seither zu beobachtenden Entwicklungen hin. Das „Eintrittsargument“ des Bundesgerichtshofs hat den Anreiz für Konkurrenten, eine Durchleitung zu beantragen und gegebenenfalls auf gerichtlichem Wege durchzusetzen, stark vermindert. Überdies sind marktbeherrschende Unternehmen – wie beispielsweise die Ruhrgas AG – in der Lage, in die günstigeren Konditionen einzutreten. Hinzu kommt, daß sich weder der Leitungsinhaber noch der Abnehmer dem Risiko lang andauernder gerichtlicher Auseinandersetzungen aussetzen wollen. Bei kurzfristiger und statischer Betrachtungsweise übt die Drohung einer Durchleitung einen preisdisciplinierenden Effekt aus. In den Augen der Monopolkommission wird diese Wirkung jedoch auf lange Sicht nicht anhalten, da die zu beobachtenden Arrangements zwischen Netzinhaber und Abnehmer die Zahl der Durchleitungsanträge weiter reduzieren werden und in der Folge die Drohung einer Durchleitung an Wirksamkeit verliert. Der Durchleitungstatbestand wird auf diese Weise quasi ausgehöhlt.

Die Monopolkommission spricht sich für eine spezielle Durchleitungsregelung im Gesetz aus. Der im vorigen Berichtszeitraum von der Kommission unterstützte Reformentwurf des Bundesministeriums für Wirtschaft zur Weiterentwicklung des Ordnungsrahmens für Strom und Gas⁷⁶⁾ enthielt eine solche Regelung, die ihrer Auffassung nach größere Erfolgsaussichten hat als die Durchsetzung einer wettbewerbsbegründenden Durchleitung auf Basis der kartellrechtlichen Mißbrauchsaufsicht. (Tz. 580-588)

4.2 Zusammenschlußkontrolle

188. Der sich seit dem vorhergehenden Berichtszeitraum abzeichnende Trend des Rückgangs der beim Bundeskartellamt *angezeigten Zusammenschlüsse* setzte sich in den Jahren 1994/1995 fort. Mit 3 094 angezeigten vollzogenen Zusammenschlüssen (1992/1993: 3 257) stieg die Zahl der seit Inkrafttreten der Fusionskontrolle im Jahre 1974 angezeigten vollzogenen Zusammenschlüsse bis Ende 1995 auf insgesamt 20 754. Der Abschluß der Tätigkeit der Treuhänderanstalt fiel in die Mitte der elften Berichtsperiode der Monopolkommission, die aufgrund der Privatisierungen in den neuen Bundesländern erfolgten Zusammenschlußaktivitäten sind weitgehend been-

det. Daher üben die aus der deutschen Wiedervereinigung resultierenden Sondereinflüsse – die zu Beginn der 90er Jahre zu einem erheblichen Anstieg der Zusammenschlüsse geführt haben – nur noch einen geringen Einfluß auf die Zusammenschlußstatistik aus. Die Gründe für die im Berichtszeitraum ergangenen acht Untersagungen (1992/1993: 6) sind auf einzelfallbezogene Umstände zurückzuführen. Das seit mehreren Jahren weitgehend gleichbleibende zahlenmäßige Niveau der Untersagungenfälle kann auch auf die starke Vorfeldwirkung der Fusionskontrolle zurückgeführt werden. Nach der Art des Zusammenschlußstatbestandes dominieren – wie in den Vorjahren – der Vermögens- und Anteilerwerb sowie die Gründung von Gemeinschaftsunternehmen. Die Auffangtatbestände „sonstige Unternehmensverbindung“ und „wettbewerblich erheblicher Einfluß“ traten demgegenüber zurück. (Tz. 589-592)

189. Der *Anwendungsschwerpunkt* des im Jahre 1990 eingeführten Zusammenschlußstatbestandes des § 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB – der Fusionskontrolle unterstellt werden dort Beteiligungen unterhalb von 25 %, soweit damit ein wettbewerblich erheblicher Einfluß verbunden ist – lag bisher im Bereich der Medienfusionskontrolle. In der jüngsten Entscheidungspraxis wird seine Reichweite auch zunehmend in der leitungsgebundenen Energiewirtschaft geprüft. Dabei geht es in einem Fall um den Anteilserwerb an einem regionalen Stromversorgungsunternehmen in Höhe von 24,9 %, der nach dieser Vorschrift aufgegriffen wurde. Erheblich unterhalb der 25 %-Schwelle liegende Beteiligungen – geprüft wurden in zwei Fällen Anteilserwerbe in der Größenordnung von 12 % – fielen nicht unter die Zusammenschlußkontrolle. In einem weiteren Verfahren hat das Bundeskartellamt festgestellt, daß ein wettbewerblich erheblicher Einfluß und damit ein Zusammenschluß auch dann vorliegen kann, wenn eine Beteiligung unterhalb von 25 % nicht direkt, sondern *treuhänderisch* durch eine Bank gehalten wird. Soweit der Treugeber wie im vorliegenden Fall das Kursrisiko der Anteile und damit das wirtschaftliche Risiko der Beteiligung trägt, ist ihm diese gemäß § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 2 GWB zuzurechnen. Die Art der Unternehmensverbindung – direkte versus treuhänderische Beteiligung – kann im Rahmen einer Gesamtschau der Umstände des Einzelfalles für oder gegen einen wettbewerblich erheblichen Einfluß sprechen. Gegen die Anwendbarkeit von § 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB spricht letztere nicht. (Tz. 593-601)

190. Im Berichtszeitraum untersagte das Bundeskartellamt die Gründung zweier Gemeinschaftsunternehmen im Bereich der leitungsgebundenen Energieversorgung. In dem Fall Stadtwerke Garbsen GmbH erfüllte die 20%ige Beteiligung der Stadtwerke Hannover AG nach der Auffassung des Kartellamtes den Zusammenschlußstatbestand des § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 4 GWB, da eine Gesamtbetrachtung aller gesellschaftsvertraglich vermittelten Einfluß- und Informationsmöglichkeiten zu dem Ergebnis führte, daß das Unternehmen über eine einem Minderheitsaktionär mindestens gleichwertige Position verfüge. Die 26%ige Beteiligung der Hannover-

⁷⁶⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1992/1993, a. a. O., Tz. 863-871.

Braunschweigischen Stromversorgungs-AG (Hastra) fällt unter § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 1 lit. a GWB. Die Hastra wechselt von der marktbeherrschenden unmittelbaren Stromversorgerin in Garbsen zu einem Verteilerunternehmen, das die Stadtwerke Garbsen mit derselben Strommenge beliefert.

Die schrittweise Gründung des Gemeinschaftsunternehmens Stromversorgung Aggertal GmbH (Aggerstrom) erfüllt den Zusammenschlußtatbestand des § 23 Abs. 2 Nr. 3 Satz 3 GWB. Zunächst gründete die Vorlieferantin RWE Energie AG die 100%ige Tochtergesellschaft Aggerstrom, an der sich neben der RWE Energie (49,999%) die Stadtwerke Wiehl GmbH sowie Städte und Gemeinden des Oberbergischen Kreises zu einem späteren Zeitpunkt – wie zuvor konsortialvertraglich festgelegt – beteiligten. Entgegen der Auffassung der RWE Energie behandelt das Kartellamt die Gründung des Tochterunternehmens zusammen mit dem geplanten Anteilswerb der übrigen Gesellschafter als *wirtschaftliche Einheit*. In beiden Fällen kam es zu einer gesellschaftsrechtlichen Beteiligung von Lieferanten an Abnehmern, die nach übereinstimmender Auffassung von Bundeskartellamt und Monopolkommission die langfristige Absicherung der Versorgungsgebiete durch den Lieferanten zur Folge hat. Im Vergleich zu einem schuldrechtlichen Vertrag – wie beispielsweise einem Konzessionsvertrag – implizieren derartige gesellschaftsrechtliche Unternehmensverbindungen ein engeres Verhältnis zwischen den Vertragsparteien. (Tz. 602-607)

191. Ob rechtlich selbständige Unternehmen am Markt wie eine *wettbewerbliche Einheit* agieren, ist für die fusionskontrollrechtliche Beurteilung von Zusammenschlußvorhaben relevant. Kann das Vorliegen einer solchen wettbewerblichen Einheit im Sinne des § 23 Abs. 1 Satz 2 GWB bejaht werden, sind die Marktanteile und Ressourcen der verbundenen Unternehmen dem an einem Zusammenschluß beteiligten Unternehmen zuzurechnen. Das Bundeskartellamt ging im Fall der beabsichtigten Verschmelzung der Raiffeisen Hauptgenossenschaft Nord AG (HaGe Kiel) mit der Raiffeisen Hauptgenossenschaft e. G. (RHG Hannover) aufgrund der Besonderheiten der genossenschaftlichen Zusammenarbeit von einer wirtschaftlichen und wettbewerblichen Einheit der Haupt- und Primär-genossenschaften aus. Der von der RHG Hannover beim Kammergericht gegen die Untersagungsverfügung eingelegte Beschwerde wurde stattgegeben. Der Bundesgerichtshof wies das Verfahren an das Kammergericht zurück und folgte im wesentlichen der Argumentationslinie des Kartellamtes. Die *Verbundklausel* ist – den Ausführungen des Bundesgerichtshofs zufolge – für die Frage, ob ein Unternehmen aufgrund seiner überragenden Marktstellung als marktbeherrschend einzustufen ist, nicht entsprechend heranzuziehen. Bei Vorliegen der Voraussetzungen sei die Gesamtbetrachtung nach § 22 Abs. 1 GWB vorzunehmen, und zwar ohne schematische Bindung an die Marktanteilsaddition. Dabei seien auch die zwischen den am Zusammenschluß beteiligten und anderen Unternehmungen vorliegenden besonderen gesellschaftsrechtlichen und geschäftlichen Beziehungen

sowie die sich daraus ergebenden Wirkungen einschließlich der Marktanteile zu berücksichtigen, wobei diese Prüfung nicht daran gebunden ist, daß die Voraussetzungen der Verbundklausel erfüllt sind. (Tz. 608-613)

Der Erwerb sämtlicher Anteile der Deil-KG („Pirmasenser Zeitung“) durch die Tukan Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG (Tukan) wurde Anfang 1996 vom Bundeskartellamt untersagt. Tukan und der Rheinpfalz/Medien Union-Konzern („Pirmasenser Rundschau“) unterliegen nach Ansicht des Amtes einer wettbewerblich einheitlichen und gleichgerichteten unternehmerischen Gesamtkonzeption und bilden einen *faktischen Gleichordnungskonzern*. Diese Schlußfolgerung zieht das Kartellamt aus der Verteilung der Gesellschaftsanteile bei Tukan, Rheinpfalz und Medien Union auf jeweils dieselben fünf Familienstämme, den starken wettbewerblichen Berührungspunkten zwischen den Unternehmen, den Erfahrungswerten bezüglich der Vorgehensweise des Rheinpfalz/Medien Union-Konzerns in der Vergangenheit und dem Marktverhalten der Unternehmen. Auf dem Lesermarkt für regionale Abonnement-Tageszeitungen und auf dem Anzeigenmarkt im Verbreitungsgebiet der „Pirmasenser Zeitung“ führt das Zusammenschlußvorhaben zu einer Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung des Rheinpfalz/Medien Union-Konzerns. (Tz. 614, 615)

192. Im Januar 1995 hat das Bundeskartellamt das Vorhaben der Hochtief AG untersagt, ihre Beteiligung an dem größten deutschen Baukonzern, der Philipp Holzmann AG, von 20% auf 35% zu erhöhen. Dazu sollten zwei Anteilspakete von der Bank für Gemeinwirtschaft in Höhe von 10% und der Commerzbank AG in Höhe von 5% übernommen werden. Der Zusammenschluß hätte auf dem *sachlich relevanten Markt für Baugroßprojekte* zu einer marktbeherrschenden Stellung geführt. Neben dem erreichten Marktanteil von über einem Drittel sprachen dafür der Marktanteilsabstand zum nächstfolgenden Wettbewerber, die Kumulation der finanziellen und sonstigen Ressourcen, zu denen die der RWE AG als Konzernmutter von Hochtief hinzuzurechnen waren, der bevorzugte Zugang des Unternehmensverbundes zu den Beschaffungs- und Absatzmärkten sowie die Verflechtung mit anderen Unternehmen, die zur Absicherung der beherrschenden Stellung von Hochtief/Holzmann beitragen würde. Neben den Untersagungsbedingungen des § 22 Abs. 1 GWB war nach Auffassung des Bundeskartellamtes zugleich der Tatbestand der Größenvermutung des § 23 a Abs. 1 Nr. 2 GWB erfüllt. Danach entsteht eine überragende Marktstellung bei Großfusionen mit zusammengefaßten Umsätzen von mindestens 12 Mrd. DM bereits als Folge der Ressourcenzusammenführung. Der erreichte Marktanteil bleibt dabei als Vermutungskriterium für die Marktbeherrschung unbeachtlich. (Tz. 616-623)

193. Hochtief hat gegen den Untersagungsbeschluß Rechtsmittel eingelegt. Dabei richten sich die Einwände primär gegen das *Konzept zur sachlichen Marktabgrenzung*. Das Bundeskartellamt hatte bei der Abgrenzung sachlich relevanter Baumärkte auf die Angebotsflexibilität der Marktteilnehmer abge-

stellt. Aus Sicht der Nachfrager kommen für unterschiedliche Bauleistungen verschiedene Anbietergruppen in Betracht. Für technisch, organisatorisch und finanziell anspruchsvolle Baugroßprojekte mit einem Auftragsvolumen ab 50 Mio. DM sind dies vergleichsweise wenige Anbieter, die über ein bestimmtes Leistungs- und Anforderungsprofil verfügen. Dabei bleibt die exakte Grenzziehung bei 50 Mio. DM Auftragswert, ab dem ein Bauvorhaben dem Markt für Baugroßprojekte zuzurechnen ist, auch aus der Sicht des Bundeskartellamtes unsicher. Berührt wird davon lediglich die zweifelsfreie Quantifizierung des Marktvolumens und der jeweiligen Marktanteile. Da es im vorliegenden Fall für die Feststellung der Marktbeherrschung darauf nicht entscheidend ankommt, gehen die verbleibenden Unsicherheiten nicht zu Lasten der Unternehmen. Die Monopolkommission stimmt mit dem Bundeskartellamt darin überein, daß das im übrigen einheitliche Bild einer überragenden Marktstellung bestehen bleibt. Übereinstimmung besteht auch darin, daß die Einwendung von Hochtief, durch den Zusammenschluß würde die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen auf dem Markt für internationale Großprojekte verbessert, nicht durchgreift. Die führenden Bauunternehmen arbeiten im Rahmen von Arbeitsgemeinschaften bei nationalen und internationalen Großprojekten traditionell zusammen. Dies wird kartellrechtlich akzeptiert. Eine gesellschaftsrechtliche Verflechtung ist dazu nicht erforderlich. (Tz. 617-621)

194. Der Unternehmenszusammenschluß Hochtief/Holzmann stand insbesondere wegen seiner *Begleitumstände* im Blickpunkt einer breiteren Öffentlichkeit. Dazu gehörte zunächst der Umstand, daß die Übernahme gegen den ausdrücklichen Willen des Managements von Philipp Holzmann erfolgen sollte. Zu der Abwehrstrategie des Unternehmens gehörte eine umfassende, das übliche Maß weit übersteigende Zusammenarbeit mit dem Bundeskartellamt. Auf der Grundlage gelieferter „sensibler“ Strukturdaten über die inländischen Baumärkte war das Amt in der Lage, die relevanten Teilmärkte sehr viel genauer als in vergleichbaren Fällen zu untersuchen und darzustellen. Zu den Besonderheiten des Falles gehört weiterhin, daß Hochtief die untersagten Beteiligungen im nachhinein zu einem Teil vollzogen und zu dem anderen Teil mittels einer Treuhandvereinbarung strukturell abgesichert hat. Die Prüfung, ob der Tatbestand eines Verstoßes gegen das Vollzugsverbot vorliegt, ist gegenwärtig noch nicht abgeschlossen. Dasselbe gilt für Verhandlungen zwischen Hochtief und dem Bundeskartellamt über die konkrete Ausgestaltung einer Treuhandvereinbarung zur Sicherung des inzwischen von der Commerzbank übernommenen 10%-Anteils der BfG-Bank an Holzmann. Angestrebt wird eine Lösung, die einerseits dem Untersagungsbeschluß entspricht, d. h. es darf kein Zusammenschluß entstehen, und die andererseits Hochtief den ersten Zugriff auf die Beteiligung bis zum endgültigen Abschluß des Fusionskontrollverfahrens sichert. (Tz. 624-628)

195. Im Fall des 1994 untersagten Zusammenschlußvorhabens Philips/Lindner Licht konnten die beteiligten Unternehmen die *Oligopolvermutung* des

§ 23 a Abs. 2 Satz 1 Nr. 1 GWB nicht widerlegen. Nach Auffassung des Bundeskartellamtes hätte die Fusion eine bestehende marktbeherrschende Stellung der Unternehmen Philips und Osram auf dem inländischen Markt für Allgebrauchsglühlampen verstärkt. Auf diesem Markt halten Osram und Philips bereits vor der Fusion einen gemeinsamen Marktanteil von knapp 80%. Neben den Voraussetzungen für eine gemeinsame Marktbeherrschung erfüllt Osram mit einem Marktanteil von mehr als 50% gleichzeitig die Vermutung für die Einzelmarktbeherrschung. Letztere war jedoch durch fehlenden Wettbewerb im Innenverhältnis des Oligopols widerlegt. Dafür sprechen über Jahre stabile Marktstrukturen mit nur geringen Marktanteilsverschiebungen, die gemeinsame Produktion von Vorprodukten und insbesondere die Existenz eines wechselseitigen Patentlizenzvertrages bei Lampen der allgemeinen Beleuchtung, der wirksamen Innovationswettbewerb verhindert. Im übrigen befindet sich der Glühlampenmarkt in einer Phase, die durch ausgereifte Produkte und ein stagnierendes Marktvolumen gekennzeichnet ist. Intensiver Preiswettbewerb ist in einer solchen Marktsituation nicht wahrscheinlich, da Preissenkungen Gegenreaktionen hervorrufen würden, die zu Lasten der Gewinnmargen sämtlicher Oligopolmitglieder ginge. Das Oligopol wird darüber hinaus aufgrund seiner dominierenden Stellung im Inland, auf dem europäischen Markt und auf dem Weltmarkt von aktuellem Wettbewerb kaum bedroht. Die Existenz von Marktzutrittschranken auf dem inländischen Markt für Allgebrauchsglühlampen verhindert zugleich die Wirksamkeit potentiellen Wettbewerbs. (Tz. 629-633)

196. Die Monopolkommission sieht wie das Bundeskartellamt den deutschen Glühlampenmarkt als *duopolistisch beherrscht* an. Da auf einem Markt nicht gleichzeitig eine Oligopol- und eine Monopol-situation bestehen kann, ist die Vermutung einer Einzelmarktbeherrschung widerlegt. Die Widerlegung der qualifizierten Oligopolvermutung gelingt den Unternehmen zu Recht nicht. Alle vom Bundeskartellamt im Verlauf einer langjährigen Anwendungspraxis als Widerlegungsargumente anerkannten Marktstrukturmerkmale treffen nicht zu. Besteht auf einem Markt eine marktbeherrschende Oligopolstellung, wird diese grundsätzlich durch jede Übernahme eines der Oligopolmitglieder verstärkt. Eine zulässige Aufholfusion ist in einer solchen Situation ausgeschlossen. (Tz. 634-637)

197. Die vom Bundeskartellamt gegen das Zusammenschlußvorhaben *Stadtwerke Garbsen GmbH* erlassene Untersagungsverfügung wurde vom Kammergericht aufgehoben. Das Gericht zieht die zukünftige Existenz der zum Zeitpunkt der Entscheidung bestehenden Marktbeherrschung angesichts der nationalen und europäischen Reformbestrebungen in Zweifel. Bei der Umsetzung dieser Reformpläne sei mit einer Neuordnung der räumlichen Märkte zu rechnen. Die Monopolkommission gibt zu bedenken, daß die Erwartungen des Kammergerichts selbst auf erhebliche Unsicherheitsfaktoren gestützt sind. Im Hinblick auf nationale Reformvorhaben unterstellt das Gericht die Integration des

speziellen Durchleitungstatbestandes. Er fehlt im aktuellen Gesetzentwurf. Eine durchgreifende Änderung der gegenwärtigen Strukturen aufgrund der europäischen Entwicklung ist ebenfalls ungewiß. Vor diesem Hintergrund empfiehlt die Monopolkommission, nicht im Vorgriff grundlegende Änderungen an den in der nationalen Fusionskontrolle geltenden Maßstäben vorzunehmen. Damit würde dem Reformziel – Intensivierung des Wettbewerbs in der Energiewirtschaft – in der Summe mehr Schaden als Nutzen zugefügt. (Tz. 638-642)

198. Die langjährige Praxis des Bundeskartellamtes, Untersagungen bei Zusammenschlüssen durch die Entgegennahme von *Zusagen* zu vermeiden, wurde im Berichtszeitraum faktisch ausgesetzt. Damit reagiert das Amt auf die weiterhin ungeklärte Rechtslage um die Durchsetzbarkeit von Zusagen. Die nach der Kündigung eines Zusagenvertrages gegen die Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp erlassene Entflechtungsanordnung wurde von dem Unternehmen angefochten. Das Beschwerdeverfahren vor dem Kammergericht ist anhängig. Damit fehlt es der Fusionskontrolle gegenwärtig an einem Instrument zur Sicherung der notwendigen Flexibilität bei Zusammenschlüssen mit lediglich partiellen wettbewerbsbeschränkenden Wirkungen. Vor diesem Hintergrund hat das Bundeskartellamt in einem Verfahren zur Vermeidung einer Untersagung eine Anmeldeänderung akzeptiert, in der die nachfristige Veräußerung eines Unternehmensteils durch einen Treuhänder vorgesehen war. Das Entstehen einer marktbeherrschenden Stellung wurde dadurch vermieden, daß ein Tochterunternehmen zur treuhänderischen Weiterveräußerung auf eine Bank übertragen wurde. Eine Rückübertragung auf die am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen oder an verbundene Unternehmen war vertraglich ausgeschlossen. (Tz. 643-651)

199. Gegen eine generelle Anwendbarkeit von Treuhänderlösungen als Alternative zu der bisherigen Zusagenregelung sprechen eine Reihe ungeklärter Detailfragen. Wer bestimmt den Treuhänder? Soll er weisungsgebunden oder -ungebunden agieren? Welche Rechtsfolgen hätte ein Scheitern der Veräußerungsbemühungen durch den Treuhänder? Ein solches Modell bliebe zudem auf Verfahren beschränkt, bei denen Unternehmensteile oder Geschäftsbereiche ohne Probleme ausgegliedert oder verselbständigt werden können. Die Monopolkommission stimmt mit dem Bundeskartellamt darin überein, daß vor einer breiteren Anwendung einer ebenfalls mit Unsicherheiten behafteten Alternativlösung zu der Zusagenregelung der Gesetzgeber aufgefordert ist, das Flexibilitätsproblem der Fusionskontrolle zu lösen. Denkbar ist dabei vor allem die Regelung einer *Auflagenkompetenz*, wie sie das Gemeinschaftsrecht kennt. (Tz. 652, 653)

200. Ein anschauliches Beispiel für die Problematik, rechtskräftig untersagte, bereits vollzogene Zusammenschlüsse nachträglich per *Entflechtung* aufzulösen, bietet der Fall der niederrheinischen Anzeigenblätter. Ausgangspunkt des Entflechtungsverfahrens ist eine Untersagungsverfügung aus dem Jahre 1983, die aufgrund der sich über ein Jahrzehnt erstreckenden gerichtlichen Auseinandersetzungen erst 1994

Rechtskraft erlangte. Nach diesem Zeitraum lagen die zum Gegenstand der Entflechtung gehörenden Vermögenswerte nicht mehr in der gleichen Form vor. Die Titelrechte an den Anzeigenblättern wurden per Lizenzvertrag weiterhin genutzt. Diese Verträge wurden 1994 gekündigt, und die Anzeigenblätter erscheinen seither unter neuen Titeln. Die im Jahre 1982 übernommenen Kundenlisten und Auftragsbestände stellten kurzfristige Vermögenswerte dar, die zum Zeitpunkt der rechtskräftigen Entscheidung des Bundesgerichtshofs keine Bedeutung mehr besaßen. Das Verfahren mußte aufgegeben werden, ohne daß die wirtschaftlichen und wettbewerbsbeeinträchtigenden Konsequenzen des Zusammenschlusses rückgängig gemacht werden konnten. (Tz. 654-656)

201. Die *Fusionskontrolle im Handel*, speziell im Lebensmittelhandel, ist im Berichtszeitraum durch einen Rückgang bei der Zahl der Verfahren und den übernommenen Umsätzen gekennzeichnet. Damit ist die seit nahezu zehn Jahren anhaltende Tendenz einer stetigen, vorwiegend auf externes Unternehmenswachstum gestützten Konzentrationszunahme im Lebensmittelhandel zunächst unterbrochen. Ob es sich dabei um eine lediglich temporäre Atempause handelt und welche Ursachen diese Entwicklung hat, ist gegenwärtig nicht mit letzter Sicherheit zu klären. (Tz. 657, 658)

202. Vergleichsweise aktiv bei unternehmensinternen Umstrukturierungen und bei externen Übernahmen war im Berichtszeitraum die *EDEKA-Gruppe*. Der gemessen am übernommenen Umsatzvolumen im Lebensmittelhandel größte vollzogene Zusammenschluß war die Mehrheitsbeteiligung der EDEKA Minden-Hannover e.G. an der Otto Reichelt AG, Berlin. Mit der Übernahme durch eine der regionalen EDEKA-Genossenschaften wird die bisherige Praxis innerhalb der EDEKA-Gruppe durchbrochen, daß als Erwerber bei externem Wachstum entweder die Zentrale oder die regionalen Großhandelsbetriebe auftreten. Gleichzeitig stößt die EDEKA Minden-Hannover e.G. mit der Beteiligung an Reichelt in das angestammte Absatzgebiet einer anderen Regionalgliederung der Gruppe vor. Das Bundeskartellamt hatte in diesem, wie in einem zweiten ähnlich gelagerten Fall zu prüfen, ob die *Verbundklausel* des § 23 Abs. 2 Satz 2 GWB anwendbar ist. Im Ergebnis wurde dies mit der Konsequenz befürwortet, daß die EDEKA-Gruppe für die Zwecke der Fusionskontrolle als wettbewerbliche Einheit anzusehen ist. (Tz. 659-664)

Mit einer ebenfalls deutlich verminderten Intensität haben die Großunternehmen des Lebensmittelhandels ihre Bemühungen um weitere *Diversifizierungen* in den Non-Food-Handelsbereichen fortgesetzt. Die in Fusionskontrollverfahren im Einzelhandel mit Non-Food-Gütern festgestellten Marktstrukturen zeigen weiterhin ein starkes Vordringen der führenden Handelsunternehmen. Gleichwohl liegen die dort festgestellten Konzentrationsraten noch deutlich unter denen des Lebensmittelhandels. (665-672)

4.3 Europäische Fusionskontrolle

203. Seit Inkrafttreten der europäischen Fusionskontrollverordnung (FKVO) am 21. September 1990 sind bis zum 31. Dezember 1995 insgesamt 398 Zu-

sammenschlußvorhaben in Brüssel angemeldet worden. Im Berichtszeitraum erhöhte sich die Zahl der Anmeldungen im Vergleich zu den Vorjahren erheblich – auf 95 Fälle im Jahr 1994 und 111 Fälle im Jahr 1995. Dieser Anstieg beruht nach Ansicht der Monopolkommission auf einer faktischen Absenkung der Schwellenwerte und einer Ausweitung des materiellen Anwendungsbereichs der Fusionskontrollverordnung. Die Europäische Kommission hat insgesamt *378 Verfahren abgeschlossen*. In der Berichtsperiode gab sie vier Fälle ohne Auflagen frei und verband in weiteren vier Fällen die Freigabe mit Auflagen. Die Europäische Kommission hat drei Untersagungen ausgesprochen. (Tz. 674)

Zum zweiten Mal seit Inkrafttreten der Fusionskontrollverordnung machte im April 1995 ein Mitgliedstaat von seinem *Antragsrecht gemäß Artikel 22 Abs. 3 FKVO* Gebrauch. Die niederländische Regierung ersuchte die Europäische Kommission um Überprüfung des bereits vollzogenen Zusammenschlusses RTL/Veronica/Endemol. Die Europäische Kommission nahm den Antrag zum Anlaß, den Anwendungsbereich des Artikels 22 Abs. 3 FKVO näher zu definieren und stellte ihr *umfassendes Prüfungsrecht* fest. (Tz. 675)

Artikel 21 Abs. 3 FKVO gestattet den Mitgliedstaaten, geeignete Maßnahmen zum *Schutz anderer berechtigter Interessen* als derjenigen zu treffen, welche in der Fusionskontrollverordnung berücksichtigt werden. Danach ist die Europäische Kommission weiterhin für die Anwendung der Fusionskontrollverordnung auf ein Zusammenschlußvorhaben zuständig, der Mitgliedstaat darf dieses Vorhaben aber gegebenenfalls mit Auflagen versehen oder untersagen. Vor dem Hintergrund des geplanten Zusammenschlusses Lyonnaise des Eaux/Northumbrian Water erkannte die Europäische Kommission die Regelungen des Water Industry Act 1991 grundsätzlich als berechtigtes Interesse im Sinne des Artikels 21 Abs. 3 FKVO an, behielt sich allerdings die Prüfung der Maßnahmen in jedem Einzelfall vor. (Tz. 676)

Während des Berichtszeitraums wurden *vier Anträge gemäß Artikel 9 Abs. 2 FKVO* auf Verweisung an einen Mitgliedstaat gestellt. Lediglich der Verweisungsantrag Frankreichs in dem Verfahren Holdercim/Cedest hatte teilweise Erfolg. (Tz. 677)

204. Die *Abgrenzung zwischen konzentrativen und kooperativen Gemeinschaftsunternehmen* bildet eines der zentralen Anwendungsprobleme der Fusionskontrollverordnung. Im Dezember 1994 erließ die Europäische Kommission eine weitere Bekanntmachung über die Unterscheidung zwischen konzentrativen und kooperativen Gemeinschaftsunternehmen. Danach fallen nach Auffassung der Monopolkommission nun nahezu alle Gemeinschaftsunternehmen in den Anwendungsbereich der Fusionskontrollverordnung. Es ist davon auszugehen, daß nur ein einziges Gemeinschaftsunternehmen kartellrelevant bleibt: das Gemeinschaftsunternehmen, das in einem *aktuellen Wettbewerbsverhältnis* mit seinen Gründern steht. Die Bekanntmachung wird so zu einer Arbeitsentlastung der Europäischen Kommission beitragen,

die Abgrenzung zwischen konzentrativen und kooperativen Gemeinschaftsunternehmen erleichtern und dazu führen, daß mehr Zusammenschlußvorhaben als bisher nach fusionskontrollrechtlichen Regeln geprüft werden. Die Monopolkommission gibt allerdings zu bedenken, daß diese Vorteile nur aufgrund sehr weiter Auslegung des von der Fusionskontrollverordnung vorgegebenen rechtlichen Rahmens erzielt werden. Im einzelnen bleiben Fragen offen, weil sich die Europäische Kommission auf eine Vielzahl unbestimmter Rechtsbegriffe stützt. (Tz. 678-684)

Erfolgversprechender erscheint der Monopolkommission daher ein im Grünbuch über die Revision der Fusionskontrollverordnung vorgeschlagener und inzwischen weiterentwickelter Lösungsansatz. Danach sollen alle kooperativen Vollfunktionsgemeinschaftsunternehmen in einem *einheitlichen Verfahren* nach fusionskontrollrechtlichen Vorschriften und – wenn die beteiligten Unternehmen mit dem Zusammenschluß eine Koordinierung bezwecken und bewirken – daneben nach den Kriterien des Artikels 85 Abs. 1 und 3 EGV geprüft werden. Ein solches Vorgehen verbindet nach Auffassung der Monopolkommission mehrere Vorteile. Die Europäische Kommission ist in der Lage, alle Aspekte eines Vorhabens umfassend zu prüfen. Die problematische Abgrenzung zwischen konzentrativen und kooperativen Vollfunktionsgemeinschaftsunternehmen entfällt. Das Vorhaben unterliegt einem einzigen Verfahren, das mit einer einheitlichen Entscheidung endet. Dadurch sparen die beteiligten Unternehmen Transaktionskosten und erhalten zügig – spätestens nach fünf Monaten – Rechtssicherheit. (Tz. 685)

205. Im Berichtszeitraum hat die Europäische Kommission *drei Untersagungen* aufgrund von Einzelmarktbeherrschung ausgesprochen. Die Ablehnung des Zusammenschlußvorhabens MSG Media Service hat die Europäische Kommission unter anderem damit begründet, daß gerade die beteiligten Unternehmen auch getrennt in der Lage wären, die nötige Infrastruktur für digitales Pay-TV und das entsprechende Dienstleistungsangebot bereitzustellen. Die tatsächliche Entwicklung zeigt nach Auffassung der Monopolkommission, daß diese Einschätzung zutraf. Bertelsmann und Kirch haben getrennt voneinander die Decoderentwicklung vorangetrieben, so daß in absehbarer Zeit voraussichtlich zwei Systeme auf dem Markt konkurrieren werden. In dem Verfahren RTL/Veronica/Endemol kündigte die Europäische Kommission die *Anordnung von Entflechtungsmaßnahmen* an und gab den Parteien Gelegenheit, geeignete Vorschläge zu unterbreiten. Die darauf einsetzenden Verhandlungen sind zur Zeit noch nicht abgeschlossen. Angesichts der in Deutschland bekannten Problematik solcher Maßnahmen ist dieses erste Entflechtungsverfahren auf europäischer Ebene von besonderem Interesse. In der Entscheidung Nordic Satellite Distribution setzte sich die Europäische Kommission mit der Frage auseinander, ob der Zusammenschluß gemäß Artikel 2 Abs. 1 lit. b FKVO die *Entwicklung des technischen und wirtschaftlichen Fortschritts* fördere. Ihrer Ansicht nach genügen die vorgebrachten Argumente der Parteien nicht,

um das Vorhaben trotz der festgestellten Marktherrschaft freizugeben. Die Monopolkommission sieht die Gefahr, daß angesichts des weiten Beurteilungsspielraums im Rahmen der „französischen Klausel“ auch wettbewerbsfremde Erwägungen in die Entscheidungen eingehen könnten. Sie unterstützt daher mit Nachdruck die restriktive Praxis der Europäischen Kommission. (Tz. 686-693)

206. Seit der Entscheidung Nestlé/Perrier steht fest, daß die Europäische Kommission Artikel 2 FKVO auch auf Fälle *kollektiver Marktbeherrschung* anwendet. Rechtsprechung zu diesem Punkt liegt bisher nicht vor. Die Europäische Kommission hat auch während des Berichtszeitraums Zusammenschlußvorhaben unter dem Gesichtspunkt der oligopolistischen Marktbeherrschung geprüft und ihre Beurteilungsmaßstäbe weiterentwickelt. Neben Kriterien wie Produkthomogenität, Markttransparenz, Symmetrie der Oligopolisten und Marktzutrittsbedingungen berücksichtigt die Europäische Kommission auch die Verhandlungsmacht der Kunden. Die Nachfragemacht bildet das ausschlaggebende Kriterium in dem Fall ABB/Daimler-Benz. In dem Verfahren Mannesmann/Vallourec/Ilva wurde der Wettbewerbskommissar im Gremium der 17 Kommissare überstimmt und fand nicht die erforderliche Mehrheit für die von ihm vorgeschlagene Untersagung. Die Europäische Kommission begründete die Freigabe des Zusammenschlusses mit dem Bestehen wesentlichen Außenwettbewerbs. Die dafür angeführten Argumente können die Monopolkommission nicht überzeugen. (Tz. 694-697)

207. Die Europäische Kommission hat bislang erst einmal die Voraussetzungen einer *Sanierungsfusion* als erfüllt angesehen. In dem Verfahren Mercedes-Benz/Kässbohrer fand dieses Argument nach Auffassung der Monopolkommission zu Recht keinen Eingang. Der Zusammenschluß der beteiligten Unternehmen wird zu einem wesentlich größeren Marktanteilszuwachs bei Mercedes-Benz führen als im Falle eines Konkurses von Kässbohrer. (Tz. 698)

208. Im Berichtszeitraum wurden vier Zusammenschlußvorhaben *unter Auflagen* gemäß Artikel 8 Abs. 2 FKVO freigegeben. Die Monopolkommission bewertet die Entgegennahme von Zusagen aus Gründen der Verhältnismäßigkeit grundsätzlich positiv. Dies gilt allerdings nur insoweit, als die Zusagen *inhaltlich angemessen und durchsetzbar* sind. Werden Zusagen im Rahmen der materiellen Beurteilung berücksichtigt, sollte die Europäische Kommission ihre Einhaltung nicht in das Belieben der Parteien stellen, sondern sie mit einer Auflage in der Freigabeentscheidung absichern; dies würde ihre Durchsetzbarkeit erleichtern. Ferner müssen der Grundsatz der Transparenz sowie die Rechte von Dritten und Mitgliedstaaten gewahrt bleiben.

Die Erfahrung zeigt, daß essentielle Zusagen erst abgegeben werden, wenn eine Untersagung unausweichlich scheint. Solche „*Zusagen in letzter Minute*“ werden durch eine Ergänzung der Durchführungsverordnung zur Fusionskontrollverordnung in Zukunft verhindert. Änderungen des Zusammenschlußvorhabens müssen der Kommission danach

innerhalb einer Frist von höchstens drei Monaten nach Einleitung des Hauptverfahrens vorliegen. Diese Verfahrensänderung ist zu begrüßen. (Tz. 699-705)

Auch in diesem Berichtszeitraum hat die Europäische Kommission *Zusagen in der ersten Prüfungsphase* entgegengenommen. Der bestehende Zeitdruck kann zu dem unbefriedigenden Ergebnis führen, daß dem Bundeskartellamt lediglich 24 Stunden für die Abgabe einer Stellungnahme zu dem Zusammenschluß und den angebotenen Zusagen verbleiben. Unter diesen Umständen erscheint der Monopolkommission die Wahrung des Mitwirkungsrechts von Mitgliedstaaten gefährdet. Um die Transparenz sowie die Rechte von Dritten und Mitgliedstaaten zu gewährleisten, schlägt die Europäische Kommission vor, die Möglichkeit von Erste-Phase-Zusagen im Gesetz zu verankern und im Zusammenhang damit gewisse Verfahrensänderungen vorzunehmen. Obwohl dieses Vorhaben nicht in der Lage ist, sämtliche Bedenken der Monopolkommission auszuräumen, unterstützt sie den genannten Vorschlag in Anbetracht der Ankündigung der Europäischen Kommission, sie werde auch in Zukunft Zusagen in der ersten Phase entgegennehmen. Der Vorschlag sorgt für Rechtssicherheit und verbessert die Möglichkeit von Dritten und Mitgliedstaaten, ihre Rechte wahrzunehmen. (Tz. 706-708)

209. Im Berichtszeitraum wurden vier *Anträge auf Verweisung* an die Mitgliedstaaten gestellt. Die Europäische Kommission verwies lediglich den Fall Holdercim/Cedest zum Teil an die französische Behörde. Ein weiteres Vorhaben stellte nach Auffassung der Europäischen Kommission keinen Zusammenschluß dar, so daß sich eine Verweisungsentcheidung erübrigte. Die zwei verbleibenden Zusammenschlußvorhaben behandelte die Europäische Kommission selbst und eröffnete das Hauptverfahren. Die Monopolkommission begrüßt die Praxis der Europäischen Kommission, das Verfahren gemäß Artikel 6 Abs. 1 lit. c FKVO in den Fällen einzuleiten, in denen sie einen Antrag auf Verweisung ablehnt und das Zusammenschlußvorhaben nicht offensichtlich unproblematisch ist.

Nach einem Vorschlag der Europäischen Kommission sollen die Mitgliedstaaten in Zukunft nicht mehr darlegen müssen, daß ein Zusammenschluß, der sich nur auf einen unwesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes auswirkt, eine beherrschende Stellung zu begründen oder zu verstärken droht. Die Monopolkommission unterstützt diesen Vorschlag; seine Realisation bedeutet angesichts der kurzen Frist, die den Behörden der Mitgliedstaaten für Ermittlungen zur Verfügung steht, eine erhebliche Erleichterung. Die Monopolkommission regt darüber hinaus eine Lockerung der restriktiven Praxis der Europäischen Kommission an, die nach wie vor in bezug auf nationale Referenzmärkte geboten erscheint, wenn sowohl der wirtschaftliche Schwerpunkt als auch das Wettbewerbsproblem eines Zusammenschlusses allein in einem Mitgliedstaat liegen. (Tz. 709-712)

210. Eine *Absenkung der Aufgreifschwelle* – wie im Grünbuch der Europäischen Kommission vorgeschlagen – ist nach Auffassung der Monopolkommission

sion zum jetzigen Zeitpunkt nicht empfehlenswert. In den letzten zwei Jahren ist die Zahl der Anmeldungen stetig angewachsen, für eine darüber hinausgehende Zuständigkeiterweiterung der Europäischen Kommission besteht derzeit kein Anlaß. Greifbare zusätzliche Vorteile unter dem Gesichtspunkt eines effektiveren Wettbewerbsschutzes lassen sich nicht feststellen. (Tz. 713, 714)

Die Europäische Kommission erörtert in ihrem Grünbuch auch das Problem der *Mehrfachanmeldungen*. Ihrer Einschätzung nach führen Parallelverfahren in mehreren Mitgliedstaaten zu Rechtsunsicherheit, Zeitverlust und vermeidbarem Kostenaufwand. Die Monopolkommission sieht die quantitative Dimension des Problems als eher gering an. In Fällen der Zweifachanmeldung kommt es aufgrund der bilateralen Kontakte und Koordination zwischen den beteiligten Behörden in der Regel nicht zu Nachteilen für die Unternehmen. Angesichts der geringen Zahl verbleibender Fälle schätzt die Monopolkommission die Nachteile der geplanten Zuständigkeitsänderung höher ein als ihre Vorteile. Zum einen entstehen erhebliche Verfahrensprobleme, die mit einer unvermeidlichen Verfahrensverlängerung einhergehen. Zum anderen werden die Unternehmen durch die Berücksichtigung von Kontrollsystemen mit freiwilliger Anmeldung in die Lage versetzt, selbst darüber zu befinden, welche Kontrollinstanz für sie zuständig ist. (Tz. 715, 716)

Zu der Frage der *institutionellen Fortentwicklung* des europäischen Wettbewerbsrechts hat sich die Monopolkommission bereits früher geäußert; auf diese Ausführungen wird verwiesen. Essentiell bleibt die Befürchtung, daß mit einer unabhängigen Wettbewerbsbehörde ein zweistufiges Verfahren eingeführt und so das Ziel, politischen Einfluß zu verringern, nicht nur nicht erreicht, sondern in sein Gegenteil verkehrt würde. (Tz. 717)

5. Ordnungspolitische Probleme im Medienbereich – Rundfunk und Multimedia

211. Die *Bundesregierung* hat in ihrer Stellungnahme zum Zehnten Hauptgutachten ausgeführt, daß sie es begrüßen würde, wenn die Monopolkommission in einem Sondergutachten die mit der Multimedia-Entwicklung verbundenen Probleme aufgreift. Die Monopolkommission hat diese in Kapitel V dieses Hauptgutachtens thematisiert. (Tz. 719)

212. In den letzten beiden Jahrzehnten haben vielfältige und zum Teil rasante *Fortschritte in der Medientechnik* zu bedeutenden Innovationen bei der Erfassung, Speicherung, Verarbeitung und Weitergabe von Informationen geführt. Mit der digitalen Übertragungstechnik ist der vermutlich weitreichendste Schritt zur Multimedia-Entwicklung vollzogen worden. Nach dem gegenwärtigen technischen Kenntnisstand kann der *Kapazitätsbedarf für die digitale Übertragung* erheblich reduziert werden. Damit wird beispielsweise bei allen drei für die Verbreitung von Fernsehprogrammen genutzten Übertragungswegen (terrestrische Funkwellen, Breitbandkabelnetze und Satelliten) eine Vervielfachung

der Zahl gleichzeitig übertragbarer Programme ermöglicht. (Tz. 725-728)

213. Die technischen Innovationen heben innerhalb der Medienordnung traditionelle Gliederungen auf und lassen deren Grenzen zerfließen. Die medientechnischen Fortschritte führen zu einer *Konvergenz der Übertragungswege* insgesamt. Auch die *Medieninhalte*, die auf den verschiedenen Übertragungswegen verbreitet werden, sind in der Endstufe der Nutzung austauschbar. Gleichzeitig läßt eine entsprechende Entwicklung der Gerätetechnik längerfristig auch eine *Konvergenz der Endgeräte* (als „intelligente Fernsehempfänger“ bzw. „fernsehtaugliche Personalcomputer“) erwarten. Damit verwischen sich die Grenzen von Massen- und Individualkommunikation. Die herkömmlichen Zuordnungen der Medien lösen sich auf. (Tz. 729-732)

214. Unter dem Begriff „Multimedia“ werden vielfältige Formen medialer Kommunikation erfaßt. Das macht eine schlüssige allgemeingültige Definition schwierig. Multimedia-Angebote sind gekennzeichnet durch die Integration unterschiedlicher Medien, durch Digitalisierung und Datenkompression sowie durch Zweiweg- anstelle von Einwegkommunikation; Übertragungsinhalte spielen für diese begriffliche Zuordnung keine Rolle. (Tz. 733)

215. Die Meinungen in der Fachwelt über die *künftige Multimedia-Entwicklung* differieren sehr stark: einerseits wird ein expandierender Zukunftsmarkt, verbunden mit einem massiven gesamtwirtschaftlichen Strukturwandel erwartet; eine eher skeptische Auffassung setzt auf das gesellschaftliche Beharrungsvermögen und geht von einem wesentlich verhalteneren Verlauf aus. Ein vergleichsweise stärkerer Impuls für die Multimedia-Marktentwicklung zeichnet sich im geschäftlichen Bereich (private Unternehmen und öffentlicher Sektor) ab. Bei den privaten Nutzern dürfte dagegen für absehbare Zeit die Unterhaltung den Schwerpunkt der Multimedia-Nutzung bilden; am ehesten werden sich Benutzungstrends durchsetzen, die zur Förderung der Bequemlichkeit und Servicequalität beitragen (z. B. Homebanking, Homeshopping). Die Umsätze im Markt für Multimedia-Anwendungen werden nach Expertenschätzungen im Jahr 2000 im geschäftlichen Bereich deutlich über 10 Mrd. DM liegen und im privaten Segment 15 bis 20 Mrd. DM erreichen. (Tz. 735-739)

216. Das *digitale Fernsehen* ist der wichtigste Multimedia-Baustein im privaten Sektor. Besonderen ordnungspolitischen Handlungsbedarf sieht die Monopolkommission in der *Standardisierungsproblematik*. Die Wettbewerbswirkungen technischer Standards sind ambivalent, weil einerseits Marktentwicklungsprozesse beschleunigt werden können; zum anderen werden durch Standards gegebenenfalls Markt-machtstellungen verfestigt. Die Digitalisierung der Datenübertragung im Multimedia-Bereich macht Standards erforderlich, die sich nicht nur auf ein Anwendungsgebiet oder eine Plattform beschränken. Die Monopolkommission beurteilt die bereits bestehenden Standardisierungsansätze und -prozesse positiv. Allerdings muß im Hinblick auf die künftige

Standardsetzung sichergestellt werden, daß die Offenheit und die Weiterentwicklung von Multimedia-Diensten gewahrt bleibt. (Tz. 741-748)

217. Die großen Übertragungskapazitäten des digitalen Fernsehens dürften in Zukunft vor allem mit Angeboten gefüllt werden, die verschlüsselt sind und über einen *Decoder* gegen zusätzliches Entgelt abgerufen werden können. Eine schnelle Markteinführung wird durch den Systemstreit zweier potentieller Anbieter von Decodern erschwert. Bei der Decoder-Verbreitung hätten sich durch eine Vereinheitlichung der Standards Vorteile ergeben. Die Anbieter konnten sich jedoch nur auf eine gemeinsame Schnittstelle, die die beiden Decoder kompatibel macht, einigen. (Tz. 749-755)

218. Der Fortschritt in der Antennentechnik hat dazu geführt, daß erheblich mehr Programme über *Satelliten* abgestrahlt werden können. Der Markt für Satellitenkapazitäten besteht aus den beiden europaweiten Systemen, die von Astra und Eutelsat betrieben werden.

Bei der Satellitenübertragung kann trotz reichlich vorhandener Übertragungskapazität eine Engpaßsituation auftreten, wenn von Unternehmensgruppen frühzeitig hohe Kapazitäten gebucht werden. Eine marktadäquate Lösung ist nicht zu erwarten, weil die Kapazitäten in einer Orbitposition nicht beliebig ausbaubar sind. Grundsätzlich können knappe Sendemöglichkeiten auf Märkten gehandelt und versteigert werden. Bei der Satellitenübertragung werden Verfügungsrechte allerdings nur in internationaler Zuständigkeit vergeben. (Tz. 756-760)

219. Die Telekom ist derzeit nicht bereit, eine Frequenzerweiterung auf 606 MHz vorzunehmen. Dieser *Netzausbau* wird von Teilen der Wirtschaft für betriebs- und volkswirtschaftlich sinnvoll gehalten; dagegen geht die Telekom davon aus, daß sie die mit dem geforderten Netzausbau verbundenen Investitionskosten nicht umlegen kann. Nach Auffassung der Monopolkommission ist ein wesentlicher Grund für die Weigerung der Telekom die fehlende Anreizstruktur: Für die Telekom gibt es keine hinreichende Veranlassung zu Erweiterungsmaßnahmen, wenn sie anschließend nicht über die Verwendung der neuen Kapazitäten entscheiden darf. (Tz. 763)

220. Die Monopolkommission nimmt die sich zumindest für einen Übergangszeitraum abzeichnenden Kapazitätsengpässe zum Anlaß, ihre frühere Forderung nach *Zulassung von Netzwettbewerb* zu wiederholen. Auch bei der Zuteilung terrestrischer Frequenzen können Senderechte gehandelt und versteigert werden. Bei Kapazitätsüberfluß wird ein behördliches Zuteilungsverfahren ohnehin obsolet. (Tz. 764)

221. Ebenso wie beim Fernsehen befindet sich auch die Hörfunktechnik in einer Umbruchphase. *Digitaler Hörfunk* ist dem analogen Hörfunk in mehrfacher Hinsicht überlegen; dennoch wird auch mittelfristig der analoge UKW-Hörfunk das Standardsystem bleiben, da beide Verfahren nicht kompatibel sind und die erforderliche Umstellung oder Ersetzung von Empfangsgeräten erst allmählich vonstatten gehen wird.

Im digitalen Hörfunk sind neue Angebotsformen, wie Abonnement-Radio oder Radio auf Abruf, entstanden. Multimedia-Bestandteil im engeren Sinne ist digitales Radio durch die gleichzeitige Übertragung von zusätzlichen Diensten. (Tz. 766)

222. Die Monopolkommission kann nicht beurteilen, ob die *Bevorzugung der Programme des Digitalen Satelliten Radio* bei der Einspeisung in die Kabelnetze der Telekom sachlich gerechtfertigt ist. Unter den gegenwärtigen rechtlichen Rahmenbedingungen könnte die publizistische Vielfalt beim Hörfunk durch Entscheidungen der Landesmedienanstalten sichergestellt werden. Unter ordnungspolitischen Gesichtspunkten hält die Monopolkommission dies jedoch nur für die „zweitbeste“ Lösung. (Tz. 771)

223. Langfristig soll der UKW-Hörfunk durch *Digital Audio Broadcasting (DAB)* ersetzt werden. Bei seiner Einführung rechnet die Monopolkommission wegen des Frequenzmangels bei terrestrischer Übertragung mit erheblichen wettbewerbspolitischen Problemen. Die Kommission warnt davor, daß sich die aus der Anfangszeit des privaten Rundfunks bekannten aggressiven Expansionsstrategien der öffentlich-rechtlichen Rundfunkanbieter, die sich in Kanalverstopfung und Mehrfachbelegung bei verschiedenen Übertragungswegen zeigten, wiederholen könnten. (Tz. 772, 781)

224. Zur flächendeckenden Einrichtung des DAB-Hörfunks sind mehrere *Pilotprojekte* gestartet worden bzw. in Vorbereitung. Hauptziel ist die Erprobung von Programmen und Datendiensten sowie die Bereitstellung von Infrastruktur einschließlich der Endgeräte. Die Monopolkommission hegt erhebliche Zweifel an der Sinnfälligkeit von standort- und industriepolitisch motivierten DAB-Pilotprojekten in sehr großer Zahl, da die Kosten sehr hoch sind, die Zusatzserkenntnisse aus jedem weiteren Projekt dagegen immer geringer werden. (Tz. 775-780, 782)

225. Das *Angebotsmonopol bei Abonnement-Radio*, das durch den weltweiten Zusammenschluß der beiden einzigen in Deutschland anbietenden Unternehmen droht, stößt bei der Monopolkommission nicht auf große Besorgnis. Die Kommission hält die Substitutionskonkurrenz durch andere Multimedia-Formen (online oder offline) für hinreichend wirksam. (Tz. 785)

226. Der *Markt für Online-Dienste* hat sich mit einer enormen Dynamik entwickelt, die auch gegenwärtig noch anhält. Obwohl die Schätzungen über die Entwicklung des Marktpotentials stark voneinander abweichen, werden die Zukunftsaussichten allgemein als günstig angesehen und hohe Wachstumsraten prognostiziert.

Die Entfaltung der Online-Dienste wurde vorangetrieben durch kommerzielle Anbieter, aber auch durch das überwiegend nicht-kommerzielle *Internet*. An dieses weltweite Netz sind die Rechner von Universitäten, Regierungen, Verbänden, Unternehmen und zunehmend Privatpersonen angeschlossen. Schätzungen gehen von einem Anstieg von derzeit etwa 60 Millionen auf 120 Millionen Nutzer im Jahre 1997 aus. (Tz. 786, 787)

227. Die *Bildung strategischer Allianzen* auf dem Markt für Online-Dienste verdient nach Auffassung der Monopolkommission wettbewerbspolitische Beachtung. Einerseits machen schwer abschätzbare Risiken in einem zunehmend branchenübergreifenden globalisierten Wettbewerb eine Risikoaufteilung durch unternehmerische Zusammenarbeit nötig. Andererseits ist eine Kooperation bedenklich, wenn sie zwischen den wichtigsten Konkurrenten auf einem Markt vereinbart wird. (Tz. 799)

228. Die *publizistische Regulierung von Online-Diensten* stellt nach Meinung der Monopolkommission ein besonderes Problem dar. Ein Kontrahierungszwang, wie er etwa im Bildschirmtext-Staatsvertrag normiert ist, paßt nicht auf einen Markt, auf dem reger Wettbewerb herrscht. Ein solcher verhindert, daß die Kabelbetreiber ihr Dienstangebot auf die Nachfrage und damit die spezifischen Bedürfnisse ihren Kunden zuschneiden. Eine Produktdifferenzierung als Reaktion auf bestehende oder sich ändernde Kundenpräferenzen wäre damit ausgeschlossen. (Tz. 802)

229. Von erheblicher Bedeutung für die Entwicklung der Online-Märkte ist die *Regulierung durch die Vorschriften in den Landesmediengesetzen*. Unter den Voraussetzungen der Anwendbarkeit der jeweiligen landesgesetzlichen Bestimmungen könnte das Angebot eines Online-Dienstes inhaltlich durch öffentlich-rechtliche Verfahren bestimmt werden, anzeige- bzw. genehmigungspflichtig sein und bei Verstößen gegen eine der umfangreichen materiell-rechtlichen Anforderungen untersagt werden.

Die Monopolkommission stellt grundsätzlich in Zweifel, daß Online-Dienste eigenen publizistischen Anforderungen ausgesetzt werden müssen. Der Online-Betreiber entspricht eher einem *Pressegrossisten*, der die einzelnen Angebote nicht redigiert, sondern lediglich ein Bündel entsprechend den Wünschen seiner Abnehmer zusammenstellt. (Tz. 803)

230. Die *Kontrollmöglichkeiten der Inhalte* von Online-Diensten sind begrenzt. Eine Vorabkontrolle ist vielfach kaum zu realisieren und im Internet unmöglich. Nationale Auflagen lassen sich umgehen, indem der Zugang zum Datennetz in ein Land mit niedrigeren Anforderungen verlegt wird. Zugangsbeschränkungen könnten daher nur weltweit vorgenommen werden. Die Kontrollmöglichkeiten der Diensteanbieter beschränken sich auf Stichproben, die Suche mit sehr großen Merkmalrastern und die nachträgliche Kontrolle. (Tz. 804)

231. Ähnlich wie bei den Online-Diensten expandiert auch der Markt für *Offline-Angebote*. Als Datenträger hat sich die bespielte *Compact Disc (CD-ROM)* durchgesetzt, die sich auch als Speichermedium für Bewegtbilder eignet. Nicht nur bei den Inhalten, sondern auch bei den Vertriebswegen wird sichtbar, daß die CD-ROM häufig ein elektronisches Substitut für das Buch darstellt; dementsprechend wurde hierfür eine Ausdehnung der kartellrechtlichen Regelung der Buchpreisbindung gefordert. Die Monopolkommission hält bereits eine mit kulturpolitischen Erwägungen begründete Preisbindung bei Büchern für verfehlt. Eine Ausdehnung auf CD-

ROM-Anwendungen als Form eines „interaktiven Buches“ lehnt sie deshalb ab. (Tz. 805, 806)

232. Bei der wettbewerbspolitischen Beurteilung der sich abzeichnenden *weltweiten strategischen Allianzen* ist zu berücksichtigen, daß bei den hohen Volumina der Multimedia-Märkte Kooperationen notwendig sind, um über die Vereinheitlichung von technischen Standards und die Reduzierung der Entwicklungskosten eine raschere Markteinführung zu erreichen. Nach Auffassung der Monopolkommission ist entscheidend, daß der Marktzugang für interessierte Unternehmen offenbleibt. (Tz. 810)

233. Im Rahmen der *Abgrenzung der Gesetzgebungskompetenzen* zwischen Bund und Ländern gehört die Telekommunikation in den Regelungsbezug des Bundes (Artikel 73 Nr. 7 GG). Daneben ist dem Bund die Kompetenz zur Verhütung des Mißbrauchs wirtschaftlicher Machtstellungen zugewiesen (Artikel 74 Nr. 16 GG). Insbesondere im Zusammenhang mit der Multimedia-Entwicklung ist daran zu erinnern, daß aus der konkurrierenden Gesetzgebungskompetenz für das Recht der Wirtschaft (Artikel 74 Nr. 11 GG) zusätzliche Einwirkungsmöglichkeiten des Bundes abgeleitet werden können. Die Zuständigkeit der Bundesländer für das Rundfunkwesen ergibt sich aus ihrer Auffangkompetenz nach Artikel 30, 70 Abs. 1 GG.

Innerhalb der Zuordnung der Bund-/Länder-Zuständigkeit können *Kompetenzkonflikte* auftreten. Bei Überschneidungen ist der jeweilige Regelungsgegenstand entscheidend. Insoweit kann der Rundfunkgesetzgeber an wirtschaftliche Tatbestände anknüpfen und kartellrechtliche Instrumente einsetzen; andererseits kann der Bundesgesetzgeber in seinem Kompetenzbereich auch Rechtsfragen regeln, die Teilaspekte oder Einzelsachverhalte des Rundfunks tangieren. (Tz. 812-816)

234. Die *Regelungsziele des Rundfunkrechts* sind weitgehend durch die *Auslegungsgrundsätze* vorgegeben, die das *Bundesverfassungsgericht* in einer Reihe von Rundfunkurteilen im Hinblick auf die besondere Bedeutung und Aufgabe des Rundfunks entwickelt hat. Das Gericht hat seine Begründungen zum Erfordernis der Rundfunkregulierung im Verlaufe seiner Judikatur weiterentwickelt, aber gleichzeitig auch inhaltlich verändert. Dabei sind die ursprünglichen Argumente für eine straffe Regulierung immer weiter in den Hintergrund getreten, so daß sich ein Widerspruch auftut zwischen der gegenwärtigen Kontroll- und Regulierungsdichte und ihrer aus Artikel 5 Abs. 1 Satz 2 GG abgeleiteten Rechtfertigung. Im Ergebnis kann die Monopolkommission keine Begründung erkennen, mit der sich die vom Bundesverfassungsgericht festgestellte *Sondersituation des Rundfunks* und die darauf gestützte umfangreiche Regulierung aus heutiger Sicht noch rechtfertigen ließe. Mit dem Vordringen von Multimedia werden publizistische Erfordernisse für eine Rundfunkkontrolle noch weiter in den Hintergrund gerückt. (Tz. 817-820)

235. In seiner Rechtsprechung überträgt das Bundesverfassungsgericht den Grundgedanken des öffentlich-rechtlichen Rundfunks auch auf die privaten

Konkurrenten, denen in der Tendenz eine demokratische und kulturpolitische Aufgabe zugewiesen wird. Die Ausnahme „positive Sonderordnung“ wird so zum Normalfall. (Tz. 821, 822)

236. Die bekannten Ansätze einer publizistischen Konzentrationskontrolle des Rundfunks knüpfen nicht an die Bewertung von Programminhalten, sondern an *wirtschaftliche und gesellschaftsrechtliche Tatbestände* (Marktanteile, Beteiligungen). Mit dem Rundfunkrecht der Bundesländer ist somit eine Art „*konkurrierendes Wettbewerbsrecht*“ entstanden. (Tz. 826)

237. Die Defizite der bisherigen Rundfunkregulierung haben die Bundesländer zu Reformüberlegungen veranlaßt. In einer vorgesehenen *Neufassung des Rundfunkstaatsvertrags (RStV)* soll „vorherrschende Meinungsmacht“ vermutet werden, wenn im Jahresdurchschnitt ein bundesweiter Zuschauermarktanteil von 30% erreicht wird. Eine entsprechende Marktstellung wird auch aus einer Gesamtbeurteilung von Zuschauermarktanteil und der Stellung des Programmanbieters auf „medienrelevanten verwandten Märkten“ vermutet. Einem Unternehmen werden Programme vollständig zugerechnet, wenn es am Programmveranstalter mit 10% oder mehr beteiligt ist. Bereits bei Überschreiten einer Bagatellschwelle von 10% des Zuschauermarktanteils werden „vielfaltssichernde Maßnahmen“ ergriffen. Dabei handelt es sich um die Verpflichtungen zur Einräumung von Sendezeit an „unabhängige Dritte“ (sogenannte „Fensterprogramme“) und zur Einrichtung eines Programmbeirats. (Tz. 827-829)

238. Die Monopolkommission begrüßt die im Zuge der Revision von § 21 RStV erwogene Aufhebung der Beteiligungsbegrenzung als Eingriffstatbestand einer Rundfunkkonzentrationskontrolle, hat aber erhebliche *Vorbehalte gegen die geplante Neuregelung*. Einerseits ist fraglich, ob für die Messung des Zuschauermarktanteils hinreichend zuverlässige methodische und empirische Grundlagen existieren. Auch die Abgrenzung und gegebenenfalls Gewichtung der „medienrelevanten verwandten Märkte“ ist ungeklärt. Zudem hält die Kommission die Eingriffe in die Programmgestaltung für systemwidrig. Insbesondere ist ein Zwang zur Einrichtung von „Fensterprogrammen“ abzulehnen, wenn die entsprechende Eingriffsschwelle durch internes Wachstum erreicht wird. Es läßt sich weder mit den Prinzipien des publizistischen Wettbewerbs noch mit der (passiven) Meinungsfreiheit der Rezipienten vereinbaren, wenn an publizistischen Erfolg rundfunkrechtliche Sanktionen geknüpft werden. (Tz. 830)

239. Der *Schutzzweck Rundfunkregulierung* beschränkt sich auf publizistische Kriterien. Die Monopolkommission vertritt auch heute noch die Auffassung, daß wirtschaftlicher Wettbewerb tendenziell die publizistische Vielfalt fördert. Hauptaufgabe der Ordnungspolitik muß daher die Offenhaltung der Märkte sein. Im Hinblick auf Konzentrationsabwehr und Sicherung der Meinungsvielfalt ist der Rundfunk nicht anders zu behandeln als die übrigen Medien. Die bestehende „positive Steuerung“ des Rundfunks sollte daher durch einen ergebnisoffenen

rechtlichen Ansatz ersetzt werden. Das gilt besonders für die Multimedia-Dienste, die auf individuellen Abruf bereitgestellt und so Bestandteil eines persönlichen Wirtschaftsaustausches werden oder dem Wesen nach der Presse zuzuordnen sind. (Tz. 831-834)

240. Im Zusammenhang mit der sachlichen Markt-abgrenzung sollte davon ausgegangen werden, daß *beim werbefinanzierten Rundfunk ein Rezipientenmarkt existiert*, weil der an das Zuschauerinteresse anknüpfende Werbeumsatz mittelbare Marktbedingungen schafft. Der Rezipient bezahlt zwar nicht die Programme, „opfert“ aber seine Zeit für den Fernsehkonsum. Die Anbieter konkurrieren somit um sein „Zeitbudget“, das dem Werbetreibenden für Werbezwecke zur Verfügung steht.

Beim entgeltfinanzierten Rundfunk kann es sinnvoll sein, die Märkte *nach Programmsparten* abzugrenzen. Die dabei entstehenden engeren Märkte müssen allerdings unter Gesichtspunkten des potentiellen Wettbewerbs gewürdigt werden, wenn Substitutionsprodukte gleichen Inhalts (online und offline) zur Verfügung stehen.

Die Werbebegrenzungen für den öffentlich-rechtlichen Rundfunk legen zudem eine *zeitliche Abgrenzung des Werbemarktes* nahe. (Tz. 836, 837)

241. Die Wirksamkeit des *Diskriminierungsverbots* in § 26 Abs. 2 GWB wird durch die dort enthaltene Begünstigung von kleineren und mittleren Unternehmen begrenzt. Die Monopolkommission gibt zu erwägen, die Einschränkung dieses Diskriminierungsverbots auf den Anlaßfall zu beschränken (Nachfragemacht des Einzelhandels). (Tz. 838)

242. Nach vorherrschender Meinung wird die Veranstaltung eines neuen Rundfunkprogramms im allgemeinen als internes Wachstum angesehen. Die Monopolkommission hatte wiederholt vorgeschlagen, durch eine gesetzliche Fiktion *die Vergabe von Rundfunklizenzen rechtlich wie einen Unternehmenszusammenschluß zu behandeln* und die Kontrolle darüber dem Bundeskartellamt zu übertragen. (Tz. 839)

243. Mit der notwendig gewordenen Neuorientierung der Rundfunkregulierung nimmt die Bedeutung des öffentlich-rechtlichen Rundfunks im dualen Rundfunksystem zwangsläufig ab. Das Bundesverfassungsgericht hat dem öffentlich-rechtlichen Rundfunk die *Grundversorgung* als öffentliche Aufgabe zugewiesen. Aus der Sicht des Gerichts darf das öffentlich-rechtliche Rundfunksystem in seiner gesamten Bedeutung für die Gesellschaft nicht reduziert werden. Dabei wird das Risiko einer Parteinähe der öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten wenig gewichtet. Ferner bleibt außer Betracht, daß sich die öffentlich-rechtlichen und privaten Programme im Wettbewerb gegenseitig beeinflussen. (Tz. 840-842)

244. Die künftige Hauptaufgabe des öffentlich-rechtlichen Rundfunks liegt nach Meinung der Monopolkommission in der *„Bereitstellung meritotischer Güter“*. Damit wird letztlich auch die *Gebührenfinanzierung* legitimiert. Denkbar wäre anstelle des öffentlich-rechtlichen Rundfunksystems auch

eine marktnahe Ausgestaltung des Rundfunks, in welcher der Staat das gewünschte meritorische Gut abstrakt definiert und unter den privaten Interessenten versteigert. Als weitere Alternative kämen Programmauflagen (gegebenenfalls in asymmetrischer Regulierung nur für marktbeherrschende Anbieter) in Betracht. (Tz. 843)

245. Im Zuge der jüngsten Entwicklung wäre es naheliegend, das öffentlich-rechtliche Rundfunkangebot – reduziert auf die eigentliche Funktion der öffentlich-rechtlichen Anstalten – in seiner Gesamtheit zu verschlanken und auf Inhalte zu reduzieren, die von privater Seite nicht oder nicht in ausreichender Quantität bzw. Qualität angeboten werden. In Wirklichkeit bemühen sich die Rundfunkanstalten hingegen um eine *Ausweitung ihres Angebots auf Multimedia-Vorhaben*.

Die Monopolkommission hält die weitere Expansion des öffentlich-rechtlichen Rundfunks – insbesondere in „rundfunkfremde Bereiche“ – durch den Auftrag der Grundversorgung für nicht mehr gedeckt. Ein öffentlicher Auftrag zur Teilnahme der gebührenfinanzierten Anstalten an Multimedia-Diensten läßt sich nicht erkennen. Im übrigen stehen die Expansionspläne der öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten in Widerspruch zu ihren Klagen über eine angeblich mangelhafte Finanzausstattung im Zusammenhang mit der derzeitigen Rundfunkgebührendiskussion. (Tz. 844-847)

246. Die undifferenzierte, von der tatsächlichen Nutzung unabhängige *Zwangsg Gebühr für den öffentlich-rechtlichen Rundfunk* stößt aus Sicht der Monopolkommission unverändert auf ordnungspolitische Bedenken und ist unter dem europarechtlichen Ansatz des Beihilfeverbots fragwürdig. Die Kommission verweist auf ihren früheren Vorschlag, die ausschließliche Nutzung privater Rundfunkprogramme grundsätzlich gebührenfrei zu stellen. Eine *Werbefinanzierung* des öffentlich-rechtlichen Rundfunks lehnt die Monopolkommission weiterhin ab. (Tz. 848-851)

247. Derzeit plant die Bundesregierung, ein *Multimedia-Gesetz* zu erlassen, um die Rechtsunsicherheit für Investoren und Konsumenten zu beenden. Im Ergebnis geht es darum, den zukünftigen Multimedia-Markt offenzuhalten. Entsprechend einem bisher nicht veröffentlichten Arbeitsentwurf will das Gesetz einheitliche Rahmenbedingungen für die verschiedenen Nutzungsmöglichkeiten der Informations- und Kommunikationstechnik schaffen.

Die Bundesländer ordnen Multimedia in ihren Kompetenzbereich ein und haben Verfassungsklage angedroht. Sie beabsichtigen einen „*Staatsvertrag über Mediendienste*“ zu schließen, der den bisherigen Bildschirmtext-Staatsvertrag ersetzen soll. Der vorgesehene Staatsvertrag entwickelt ein kompliziertes Anzeige- und Zulassungsverfahren für Mediendienste und Textdienste und soll mit dem Dritten Rundfunkänderungsstaatsvertrag Anfang Januar 1997 in Kraft treten. (Tz. 852, 853)

248. Nach Auffassung der Monopolkommission lassen sich Multimedia-Dienste in ihrer Gesamtheit nicht unter die Rundfunkregulierung einordnen. Die

Kommission wendet sich dagegen, daß die verfassungsrechtliche Rundfunkgarantie ohne Rücksicht auf andere (individuelle) Freiheiten so ausgedehnt wird, daß sie jeglichen Informationsaustausch erfaßt, der über die Kommunikation zwischen einzelnen Personen hinausgeht.

Die Monopolkommission spricht sich dafür aus, die *gegenwärtige überzogene Rundfunkregulierung abzubauen* und nicht noch weiter auf den Multimedia-Bereich auszudehnen. Es ist nicht erkennbar, daß für Online-Angebote und Abrufdienste gesonderte rundfunkspezifische Kontrollmechanismen neben den (immer anwendbaren) allgemeinen Gesetzen erforderlich sind. Anstelle der nationalen Regulierung wird ein möglichst liberaler, räumlich umfassender (gegebenenfalls in weltweiten Abkommen festgeschriebener) Ordnungsrahmen benötigt. (Tz. 854-856)

249. Bei der anstehenden *Novellierung der „Fernsehrichtlinie“* der Europäischen Union sollte nach Auffassung der Monopolkommission eine *Streichung der Quotenregelungen* erfolgen. Neue multimediale Dienste sollten nicht der Richtlinie unterworfen werden, da diese aufgrund ihres interaktiven Charakters keine Rundfunkprogramme im originären Sinn darstellen. Deshalb schlägt die Monopolkommission vor, den Geltungsbereich der Fernsehrichtlinie nicht auszuweiten, sondern auf Programmdienstleistungen zu beschränken. (Tz. 857-863)

250. Die *Liberalisierung der Telekommunikationsmärkte* ist für die Entwicklung der Online-Dienste entscheidend. Die Monopolkommission begrüßt daher die auf die Öffnung der Telekommunikationsmärkte ausgerichtete Deregulierungspolitik der Europäischen Union.

Die Zulässigkeit der auf EU-Ebene angestrebten *Vereinheitlichung des Medienkonzentrationskontrollrechts* auf europäischer Ebene ist juristischen Zweifeln nicht entzogen. Die vordringliche Aufgabe europäischer Medien- und Wettbewerbspolitik sollte darin bestehen, die Monopolisierung von Übertragungswegen, Exklusivrechten oder Inhalten zu verhindern und eine strikte Trennung der verschiedenen Marktstufen im Multimedia-Bereich durchzusetzen. (Tz. 868-871)

6. Novellierung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen

251. Die Diskussion um die *Anpassung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB)* ist durch eine entsprechende Absichtserklärung der Bundesregierung in ihrem Bericht zur Zukunftssicherung des Standortes Deutschland ausgelöst worden. In einem einheitlichen Wirtschaftsraum seien unterschiedliche wettbewerbsrechtliche Wertungen des nationalen und des europäischen Gesetzgebers bei gleichgelagerten Sachverhalten nicht mehr vertretbar. Nationales und europäisches Wettbewerbsrecht müßten daher möglichst weitgehend in Übereinstimmung gebracht und damit das Wettbewerbssystem insgesamt gestärkt werden. Angesichts der Dominanz und des Vorrangs des Gemeinschaftsrechts

könne dies nur auf eine Anpassung des GWB an das europäische Referenzmodell hinauslaufen. Abweichungen von Systematik und Inhalt der europäischen Regelungen bleiben möglich, bedürfen aber einer besonderen Begründung. Im Mai 1996 legte das Bundeswirtschaftsministerium ein Eckpunktepapier für eine Novelle des GWB vor.

Die Forderungen der Wirtschaft sind ebenfalls auf eine Anpassung des deutschen Kartellrechts an das Gemeinschaftsrecht gerichtet. Insbesondere der Bundesverband der Deutschen Industrie unterstützt das Vorhaben des Bundeswirtschaftsministeriums nachdrücklich. Dagegen weist der Bundesrat darauf hin, daß der Reformprozeß nicht einseitig gerichtet ablaufen dürfe. Eine sinnvolle Harmonisierung könne nur durch eine parallele Weiterentwicklung beider Wettbewerbsordnungen zu einem abgestimmten und verbesserten System des Schutzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen erreicht werden. Auch das Bundeskartellamt warnt vor einer übereilten, einseitigen Anpassung des deutschen Rechts. Wesentliche wettbewerbspolitische und -rechtliche Defizite des GWB seien nicht erkennbar. Das GWB sichere ein hohes Niveau an Wettbewerbsschutz und verwirkliche die ordnungspolitischen Zielsetzungen der deutschen Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik. Dagegen zeige das europäische Wettbewerbsrecht sowohl in Hinsicht auf die wettbewerbspolitische Konzeption als auch auf seine Ausformung und Praxis bisher in weiten Bereichen noch unscharfe Konturen. Von einem „Referenzmodell Europa“ könne deshalb – wenn überhaupt – nur mit starken Einschränkungen gesprochen werden.

Die Europäische Union hat bisher auf den Erlaß einer nach Artikel 100 a EGV möglichen Richtlinie in Hinblick auf die Wettbewerbsordnungen der Mitgliedstaaten verzichtet. Sie setze weder zeitliche noch inhaltliche Ziele für eine „Harmonisierung von unten“. (Tz. 897-901)

252. Eine Reform des GWB kann nach Auffassung der Monopolkommission *zwei Ziele* verfolgen. Zum einen ließen sich überflüssige Vorschriften streichen und dogmatisch überholte Regelungen moderner Anwendungspraxis folgend ändern. Zum anderen könnte das GWB inhaltlich und verfahrensrechtlich an das europäische Wettbewerbsrecht angepaßt werden. (Tz. 902)

253. Die wesentlichen Unterschiede zwischen deutschem und europäischem Wettbewerbsrecht bestehen bei den Einzelregelungen und den ihnen zugrundeliegenden Wettbewerbskonzeptionen, während die vordergründigen *Strukturen der beiden Wettbewerbsordnungen übereinstimmen*. Sie sehen ein Kartellverbot mit Ausnahmetatbeständen und die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen vor, erfassen vertikale Wettbewerbsbeschränkungen und den Mißbrauch marktbeherrschender Positionen. Unternehmen der öffentlichen Hand sind in das Kontrollsystem einbezogen, behördliche Entscheidungen unterliegen der gerichtlichen Prüfung. Das primäre Gemeinschaftsrecht kennt mit Ausnahme der Landwirtschaft zwar keine Ausnahmereiche, Unterschiede zum deutschen Recht werden aber durch zahlreiche Ratsverordnungen und Gruppen-

freistellungsverordnungen abgeschwächt. Wesentliche strukturelle Unterschiede lassen sich lediglich bei der institutionellen Ausgestaltung feststellen. In Deutschland besteht mit dem Bundeskartellamt eine unabhängige Kartellbehörde, die ihre Entscheidungen aufgrund rein wettbewerbsbezogener Kriterien trifft. Die Berücksichtigung sonstiger Ziele ist erst im Rahmen der Ministererlaubnis möglich. Das Verfahren in Brüssel ist dagegen einstufig angelegt und weist der Europäischen Kommission – einer politischen Instanz – die alleinige Entscheidungskompetenz zu. Eine Veränderung der institutionellen Ausgestaltung nach europäischem Vorbild zieht allerdings auch die Bundesregierung nicht in Betracht. Sie tritt vielmehr dafür ein, daß die Entscheidungskompetenz von der Europäischen Kommission auf eine unabhängige europäische Wettbewerbsbehörde übertragen wird. (Tz. 903-905)

254. *Unterschiede grundsätzlicher Art* bestehen bei den jeweils zugrundeliegenden *Wettbewerbskonzeptionen*. Sie bestimmen maßgeblich die Rechtsanwendung. Das GWB will die Wettbewerbsfreiheit schützen, auf daß wirtschaftliche Handlungsfreiheiten der Einzelnen miteinander verträglich bleiben. Es ist nicht auf die Herbeiführung bestimmter Marktergebnisse, sondern auf die Abwehr von Beschränkungen gerichtet. Raum für die Verfolgung industriepolitischer oder sonstiger nicht wettbewerblischer Ziele bleibt nur in dem engen Rahmen der Ministererlaubnis gemäß §§ 8 und 24 Abs. 3 GWB.

Auch auf europäischer Ebene stellt die Errichtung eines Systems, das den Wettbewerb innerhalb des Binnenmarktes vor Verfälschungen schützt, gemäß Artikel 3 lit. g EGV ein zentrales Ziel dar. Die Durchsetzung wettbewerblischer Prinzipien gilt hier jedoch nicht als Wert für sich. Die Wettbewerbspolitik dient vielmehr als Instrument, das zur Erreichung der grundlegenden Ziele der Gemeinschaft beiträgt. Bereits gegenwärtig können spezielle Zielvorstellungen wie die Errichtung des Binnenmarktes und der Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Industrie auf verschiedenen Wegen in wettbewerbsrechtliche Entscheidungen Eingang finden. Formulierungen wie die Förderung bzw. Entwicklung des technischen und wirtschaftlichen Fortschritts sowie die Auflagenentscheidungen im Rahmen der Fusionskontrolle eröffnen weite Beurteilungsspielräume. Darüber hinaus erleichtert die institutionelle Ausgestaltung des europäischen Wettbewerbsrechts die Berücksichtigung wettbewerbsfremder Gesichtspunkte. Der Vertrag von Maastricht führte mit Artikel 130 EGV erstmals eine spezifische, über die Forschung hinausgehende industriepolitische Kompetenz in den EG-Vertrag ein. Ihre Bedeutung ist bislang noch ungeklärt. Eine Umwertung des Vertragssystems zu Lasten des Wettbewerbsprinzips ist allerdings vorstellbar. Die Zielvorstellungen des Artikels 130 Abs. 1 EGV und der ebenfalls neu eingefügte Artikel 3 lit. 1 EGV, der die „Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der Industrie der Gemeinschaft“ dem in Artikel 3 lit. g EGV genannten Ziel gleichberechtigt gegenüberstellt, lassen sich dafür aktivieren. (Tz. 906-909)

Die Harmonisierung der Auslegungspraxis per Gesetz ist angesichts der langjährigen Rechtstradition

Deutschlands, in der sich eine allein an wettbewerblichen Erwägungen orientierte Entscheidungspraxis herausgebildet hat, nicht sinnvoll. Eine Annäherung der Wettbewerbskonzeptionen kann nur aufgrund eines *dauerhaften Prozesses gegenseitiger Beeinflussung* erfolgen. Eine völlige Übereinstimmung läßt sich jedoch auch auf diese Weise nicht erreichen. Denn die europäische Wettbewerbspolitik bleibt in einen grundsätzlich anderen Rahmen – sie hat auch sonstige Ziele des EG-Vertrags zu berücksichtigen – eingebettet als die nationale Wettbewerbspolitik. (Tz. 910)

255. Vor diesem Hintergrund ist die einseitige Übernahme des europäischen Gesetzeswortlauts zum jetzigen Zeitpunkt *weder notwendig noch sinnvoll*. Nicht der Gesetzeswortlaut, sondern die ihm zugrundeliegende Wettbewerbskonzeption ist maßgeblich für die Behandlung von wettbewerbsrelevantem Verhalten. Die für eine Harmonisierung vorgebrachten Argumente halten nach Auffassung der Monopolkommission einer Überprüfung nicht stand. Die Anpassung des GWB an ein Referenzmodell Europa scheitert an den Defiziten und Unklarheiten, die das Gemeinschaftsrecht selbst aufweist. Hingewiesen sei auf die Zusammenfassung horizontaler und vertikaler Wettbewerbsbeschränkungen in Artikel 85 Abs. 1 EGV, die unbekannte Reichweite der Folgetheorie innerhalb des Verbotstatbestands sowie die materiellen Unschärfen in der Anwendung des Artikels 85 Abs. 3 EGV. Nachteilig wirken sich ferner Rechtsunsicherheiten im Bereich der Fusionskontrolle und im Rahmen des Artikels 85 Abs. 1, 3 EGV aus. Anlaß zur Kritik gibt schließlich die institutionelle Ausgestaltung, die den Einfluß wettbewerbsfremder Kriterien nicht transparent werden läßt. Angesichts der Reformbestrebungen auf europäischer Ebene und der ungewissen Entwicklung insbesondere der europäischen Fusionskontrolle hält die Monopolkommission den Zeitpunkt einer Harmonisierung für verfrüht. (Tz. 911-915)

Existieren unterschiedliche Wettbewerbskonzeptionen und Rahmenbedingungen, lassen sich durch die Übernahme europäischer Vorschriften in das nationale Recht weder Transaktionskosten senken noch Fälle von Ungleichbehandlung vermeiden. Bemühungen um ein höheres Maß an Rechtseinheit, Gleichbehandlung und Effizienz werden darüber hinaus erfolglos bleiben, solange die Anpassung der Wettbewerbsordnungen auf das Verhältnis Bundesrepublik Deutschland und Europäische Union beschränkt bleibt und andere Mitgliedstaaten ihr durchaus abweichendes Wettbewerbsrecht beibehalten. Soll eine stringenter Kontrolle der Unternehmen ausgeschlossen werden, die dem Anwendungsbereich des deutschen Rechts unterfallen, müßte der Gesetzgeber schließlich das Schutzniveau des GWB absenken. Dies widerspräche dem erklärten Ziel des Bundeswirtschaftsministeriums, das in Deutschland erreichte Niveau des Wettbewerbsschutzes durch die angestrebte Novellierung zu erhalten und zu stärken. (Tz. 916-922; 925-927)

Für wenig überzeugend hält die Monopolkommission eine Überlegung, wonach sich mit der Übernahme der europäischen Regelungen ein größerer Ein-

fluß deutscher Vorstellungen auf die europäische Anwendungspraxis verbindet. Realistischer ist die Erwartung, daß eine solche Maßnahme den Erhalt der nationalen Wettbewerbspolitik erschweren und somit das Subsidiaritätsprinzip schwächen wird. Dies liegt schon deshalb nahe, weil europäische Wettbewerbsvorschriften in Deutschland unmittelbar geltendes Recht sind, innerhalb ihres Anwendungsbereichs Vorrang gegenüber entgegenstehendem nationalem Recht haben und mit dem Bundeskartellamt von ein und derselben Wettbewerbsbehörde administriert werden. (Tz. 928, 929)

Die Monopolkommission sieht nicht, daß ein streng angewandtes GWB deutsche Unternehmen belasten könnte. Im Gegenteil, ein konsequentes Wettbewerbsrecht wirkt sich günstig auf die Wettbewerbsfähigkeit der betroffenen Unternehmen aus. Nach Auffassung der Monopolkommission gingen durch eine einseitige Anpassung des GWB darüber hinaus die auf einer fast 40jährigen Rechtstradition beruhende Rechtssicherheit und die damit verbundenen Vorteile für die Normadressen ohne Kompensation verloren. Schließlich wäre die einseitige Übernahme des europäischen Wettbewerbsrechts mit einem Verzicht, mindestens aber einer Schwächung des Systemwettbewerbs verbunden. Selbst Befürworter einer Harmonisierung greifen jedoch auf den Lernvorteil der gesetzlichen Vielfalt zurück, wenn sie trotz der generellen Ausrichtung am europäischen Modell ausgewählte Regelungen des GWB beibehalten wollen. (Tz. 923, 924; 930-934)

256. Die Monopolkommission wendet sich nicht per se gegen eine Fortentwicklung des Kartellgesetzes. Primäres Regelungsziel darf dabei allerdings – jedenfalls zum gegenwärtigen Zeitpunkt – nicht die möglichst weitgehende Anpassung an das europäische Wettbewerbsrecht sein. Vorrangiges Ziel der Novellierung muß vielmehr die *Wirksamkeit* des nationalen Kartellrechts bleiben. Unter Effizienzgesichtspunkten unterstützt die Monopolkommission eine Reihe von Empfehlungen des Bundeswirtschaftsministeriums. Sie begrüßt ausdrücklich die Forderung nach Beibehaltung der Ministererlaubnis gemäß §§ 8 und 24 Abs. 3 GWB. Auch die legislative Trennung horizontaler und vertikaler Wettbewerbsbeschränkungen sollte beibehalten werden. Daneben könnte die Formulierung des Kartellverbots in § 1 GWB moderner Dogmatik entsprechend angepaßt werden, ein ausdrückliches Verbot aufnehmen sowie Verträge, Beschlüsse und abgestimmte Verhaltensweisen zusammenfassen. Die enumerativen Freistellungstatbestände der §§ 2 ff. GWB ließen sich ebenso wie die weitgehend obsolet gewordenen Bereichsausnahmen der §§ 99 ff. GWB überarbeiten und kürzen. Im einzelnen bietet sich die Aufgabe der §§ 2, 3, 5 c, 6 Abs. 1 und 7 GWB an. Für die Übernahme der Gruppenfreistellungsverordnungen in das deutsche Recht besteht kein Bedarf. (Tz. 935-943; 950-961; 998; 1006, 1007)

Wie das Bundeswirtschaftsministerium empfiehlt die Monopolkommission darüber hinaus, das Preisbindungsverbot des § 15 GWB sowie die Marktbeherrschungsdefinitionen des § 22 Abs. 1, 2 GWB und die Mißbrauchsaufsicht bei relativer Marktmacht beizu-

behalten. Im Bereich der Fusionskontrolle ist der Übergang zur generellen Prävention in Verbindung mit einer Erhöhung der Aufgreifschwelle zu erwägen. Die Monopolkommission befürwortet die Beibehaltung der Marktbeherrschungsvermutungen. Eine ausdrückliche Zusagenregelung könnte die rechtlichen Probleme der derzeitigen Praxis lösen. Die Einführung des Genehmigungsverfahrens mit der damit verbundenen Ausdehnung des Drittrechtsschutzes würde sich insgesamt als positiv erweisen. (Tz. 966-979; 988-992; 999-1005)

257. Wesentliche Teile des Reformvorhabens bewirken nach Auffassung der Monopolkommission allerdings nicht eine Stärkung des deutschen Wettbewerbsrechts, sondern begünstigen eine *Absenkung des Schutzniveaus und eine Aufweichung des rule of law-Konzepts*. Für die Einfügung eines generellen Freistellungstatbestands in Anlehnung an Artikel 85 Abs. 3 EGV besteht weder in bezug auf Kooperationen bei Forschung und Entwicklung noch bei strategischen Allianzen Bedarf. Einzelfälle, die nicht aufgrund teleologischer Reduktion aus dem Anwendungsbereich des Kartellverbots fallen, sind nach § 8 GWB zu behandeln. Die Straftung der §§ 2 ff. GWB und die Streichung der Ausnahmereiche soll den Wegfall wettbewerbspolitisch unerwünschter Freistellungstatbestände und Bereichsausnahmen bewirken. Die Bereithaltung einer Generalklausel, um gerade diese Ausnahmen wieder einzuführen, würde sich als kontraproduktiv erweisen. Abgesehen davon ist mit der Übernahme einer Generalklausel ein Systemwechsel mit erheblicher Signalwirkung verbunden. Das GWB hält bislang eine Verfahrenslösung bereit, bei der sich Freistellungsvoraussetzungen und -verfahren an der Intensität der Wettbewerbsbeschränkungen orientieren. Diese Differenzierung ginge verloren, wenn die Generalklausel – wie angedacht – mit einem Anmelde-/Widerspruchsverfahren verbunden würde. Innerhalb des Widerspruchsverfahrens erlangt jedes Kartell automatisch Wirksamkeit, sofern die Kartellbehörde nicht einschreitet. Es kommt daher de facto einem Mißbrauchsprinzip mit Anmeldepflicht gleich. Zwar kann ein solches Mißbrauchsverfahren zu gleichen Ergebnissen wie das Verbotungsverfahren mit Erlaubnisvorbehalt führen. Geschwächt würde aber die mit einem echten Verbotsprinzip verbundene Signalwirkung. Dies könnte auf Dauer zu einem geänderten Bewußtsein in bezug auf die Akzeptanz oder Mißbilligung von Kartellen führen. (Tz. 944-949; 962-965; 1014)

In Richtung einer Absenkung des Schutzniveaus wird sich tendenziell auch die Ergänzung des Marktbeherrschungsbegriffs um die Merkmale „*aktueller und potentieller Wettbewerb aus dem Ausland*“ und „*die Entwicklung des technischen und wirtschaftlichen Fortschritts*“ auswirken. Schon bisher bezog das Bundeskartellamt den aktuellen und potentiellen Wettbewerb ausländischer Konkurrenten in ihre Gesamtanalyse der Wettbewerbsverhältnisse ein. Nach Auffassung der Monopolkommission schließt daher die Beschränkung auf den Inlandsmarkt bei der Marktabgrenzung die Berücksichtigung des Auslandswettbewerbs nicht aus. Durch die ausdrück-

liche Erwähnung im Gesetz könnte der fälschliche Eindruck entstehen, dies müsse in Zukunft vermehrt geschehen. Das Merkmal des technischen und wirtschaftlichen Fortschritts ist in der europäischen Praxis noch ungeklärt. Die Formulierung entspringt einem dilatorischen Formelkompromiß zwischen Deutschland und Frankreich bei Entstehung der Fusionskontrollverordnung und hat weder durch die Anwendungspraxis der Europäischen Kommission noch durch die Rechtsprechung Konturen erhalten. Eine Anpassung folgt dann keinem wettbewerbspolitischen Ziel, sondern wird zum Selbstzweck. (Tz. 993-997)

Ähnlich problematisch wertet die Monopolkommission die Aufnahme des *Kontrollerwerbs* als zusätzliche und zugleich grundlegende Variante des Zusammenschlußtatbestandes. Sie ist insbesondere im Bereich der Minderheitsbeteiligungen in der Lage, restriktiv auf die verbleibenden Tatbestände auszustrahlen. Die gegenwärtige Praxis der Europäischen Kommission, gewisse Minderheitsbeteiligungen als Kontrollerwerb zu bewerten, läßt sich auf ihr Interesse zurückführen, die eigenen Kompetenzen auszuweiten. Dieser Anreiz entfällt jedoch spätestens bei einer – für die Zukunft realistischen – Absenkung der Aufgreifschwelle. (Tz. 981-985)

258. Die Einführung weiter Beurteilungsspielräume an verschiedenen Stellen des GWB gefährdet darüber hinaus eine *säkulare Errungenschaft* des nationalen Wettbewerbsrechts – die ordnungspolitische Trennung zwischen rein wettbewerblicher Prüfung durch eine unabhängige Wettbewerbsbehörde und die politische Gesamtabwägung durch den Bundeswirtschaftsminister. Diese Zweistufigkeit sorgt für ein hohes Maß an Transparenz des kartellrechtlichen Verfahrens und für die nötige Akzeptanz der behördlichen Entscheidungen. Sie mindert den auf der Wettbewerbsbehörde lastenden Entscheidungsdruck und teilt die Verantwortung für die politische Gesamtabwägung dem politisch legitimierten Entscheidungsträger zu. Sie sollte daher nicht ohne Not gefährdet werden. Aus der Übernahme einer Artikel 85 Abs. 3 EGV entsprechenden Generalklausel und der Erweiterung der Marktbeherrschungsdefinition resultieren weite Beurteilungsspielräume der Wettbewerbsbehörde. Mit der Änderung des Gesetzeswortlauts könnte die Erwartung verbunden werden, das Bundeskartellamt müsse auch seine Praxis an die Vorgaben auf europäischer Ebene anpassen. Diese sind in gänzlich andere Rahmenbedingungen eingebunden – mit der Europäischen Kommission entscheidet eine politische Institution in einem einstufigen Verfahren – und berücksichtigen schon aufgrund der Mehrfachzielsetzung des EG-Vertrages auch sonstige politische Aspekte. Würde das Bundeskartellamt berechtigt oder verpflichtet, verschiedene politische und damit inkommensurable Zielsetzungen in Einklang zu bringen, bedürfte es einer politischen Legitimation. Die Unabhängigkeit der Wettbewerbsbehörde in der Entscheidung von Einzelfällen ist dann in Frage gestellt. Sie ist nur vor dem Hintergrund zu rechtfertigen, daß die wettbewerbliche Kontrolle nach stringenten Rechtsregeln in Distanz von der Politik erfolgt. Die Konzeption einer unabhängigen Wettbewerbsbehörde kann jedoch nicht

aufrecht erhalten werden, wenn diese verschiedene politische Zielsetzungen abwägen müßte. (Tz. 948, 949; 993-997)

259. Die Monopolkommission empfiehlt, die ins Auge gefaßte Harmonisierungsnovelle erst einmal zurückzustellen. Vor solch einschneidenden Änderungen des GWB muß eine gründliche Bestandsaufnahme des geltenden Rechts erfolgen, welche Defizite bestehen und wie sie am besten zu beheben sind. Dann könnten auch die Ergebnisse der gegenwärtigen Reformdebatte auf der Ebene des europäischen Wettbewerbsrechts berücksichtigt werden. Die Monopolkommission hielte es darüber hinaus für

wünschenswert, wenn das Bundeswirtschaftsministerium seine wettbewerbspolitischen Energien auf diese *europäische Reformdebatte* konzentrieren würde. Ihr kommt angesichts des Vorrangs des Gemeinschaftsrechts auch in der Perspektive einer nochmaligen Erweiterung der Europäischen Union besonderes Gewicht zu.

Falls das Vorhaben einer 6. GWB-Novelle noch in der bis zum Jahre 1998 laufenden Legislaturperiode umgesetzt wird, sollte jedenfalls den grundlegenden Bedenken Rechnung getragen werden. Zu diesen gehört ein generalklauselartig gefaßter Kartellerlaubnisbestand. (Tz. 1016)

KAPITEL I

Stand und Entwicklung der Konzentration im Produzierenden Gewerbe nach Anbietern, Unternehmen und Konzernen

1. Konzeptionelle und methodische Erläuterungen zur Konzentrationsstatistik im Produzierenden Gewerbe

260. Nach dem in § 24 b Abs. 1 Satz 1 und Abs. 3 Satz 1 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen formulierten Auftrag an die Monopolkommission soll diese im Kontext der Mißbrauchsaufsichts- und Fusionskontrollvorschriften „den Stand der Unternehmenskonzentration sowie deren absehbare Entwicklung unter wirtschafts-, insbesondere wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten beurteilen“. Darüber hinaus soll sie, „nach ihrer Auffassung notwendige Änderungen der einschlägigen Bestimmungen dieses Gesetzes aufzeigen.“ Der gutachterliche Auftrag der Monopolkommission ist daher nicht nur auf die Erstellung einer empirischen Konzentrationsberichterstattung gerichtet. Er umfaßt darüber hinaus den konzeptionellen Auftrag, Empfehlungen an den Gesetzgeber zu formulieren, die einer wirksameren Anwendung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen dienen.

Im vorliegenden Kapitel I ihres Hauptgutachtens stellt die Kommission den Stand und die Entwicklung der Unternehmenskonzentration im Produzierenden Gewerbe auf der Grundlage amtlicher Daten dar. Sie führt den Nachweis, daß die vom Gesetzgeber erwartete Konzentrationsberichterstattung zukünftig weniger denn je ohne eine *entscheidende* Verbesserung der Datenbasis zu leisten ist, und erarbeitet Empfehlungen, diesem Zustand abzuweichen.

261. Zur Erfüllung ihres empirischen Auftrags hatte die Monopolkommission in ihrem Ersten Hauptgutachten¹⁾ ein konzentrationsstatistisches Programm zur Beschreibung und Analyse des Standes und der Entwicklung der Unternehmens- und Betriebskonzentration in den Wirtschaftsbereichen des Produzierenden Gewerbes auf der Grundlage amtlicher Daten entwickelt. In den folgenden Berichtsjahren wurde das Konzept schrittweise ausgebaut und im Vierten Hauptgutachten²⁾ durch Einbeziehung der Sonderaufbereitungen des Statistischen Bundesamtes zur Produktionsstatistik erweitert.³⁾ Dieses Konzept wurde bis zum Achten Hauptgutachten⁴⁾ weitge-

hend unverändert fortgeschrieben. Seit dem Neunten Hauptgutachten⁵⁾ war die Kommission zunehmend bemüht, ein möglichst mehrdimensionales und repräsentatives Bild zum Stand und zur Entwicklung der horizontalen Konzentration in den einzelnen Wirtschafts- und Güterbereichen des Produzierenden Gewerbes und des Handels zu geben. Nach langjähriger Erfahrung ist nicht länger zu übersehen, daß der Versuch, in erster Linie amtliche Daten zu verwenden, zum Scheitern verurteilt ist. Die Ursache ist, daß die amtlichen Statistiken nicht in Hinblick auf wettbewerbspolitische Fragestellungen erstellt werden. Die Folge sind zahlreiche systematische Einschränkungen und Verzerrungen, die die amtlichen Angaben realitätsfern und als wettbewerbspolitische Entscheidungshilfen ungeeignet erscheinen lassen.⁶⁾

Der empirische Nachweis dieser Auffassung wird in dem folgenden Abschnitt geführt. Anschließend wird auf alternative Datenquellen hingewiesen, die in Verbindung mit der amtlichen Statistik einen entscheidenden Abbau des wettbewerbspolitischen Informationsdefizits bewirken könnten. Die administrativ-politischen und legislatorischen Schlußfolgerungen der Monopolkommission sind Gegenstand des letzten Abschnitts dieses Kapitels. Eine Zusammenfassung im Kontext ihrer wirtschafts- und wettbewerbspolitischen Implikationen enthält das Einführungskapitel, Teil B, des Gutachtens.

262. Die konzeptionelle und methodische Problematik der Konzentrationsstatistik auf der Grundlage amtlicher Daten bezieht sich insbesondere auf folgende Sachverhalte:

– *Aggregierte Einzelangaben:* Nach den statistischen Geheimhaltungsvorschriften erhält die Monopolkommission nur aggregierte Einzelangaben über die jeweils größten Unternehmen und Anbieter.⁷⁾ Dadurch ist es nicht möglich, Änderungen in

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

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

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

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

⁵⁾ Vgl. Monopolkommission, Wettbewerbspolitik oder Industriepolitik, Hauptgutachten 1990/1991, Baden-Baden 1992, Tz. 205 ff.

⁶⁾ Eine eingehende Darlegung der in diesem Zusammenhang bestehenden Probleme und konkreten Vorschläge, diesen zu begegnen, behandelt das Siebente Hauptgutachten der Monopolkommission 1986/1987, Die Wettbewerbsordnung erweitern, Baden-Baden 1988, Anlagenband, Tz. 50–167. Eine Zusammenfassung der Problemstellungen sowie eine Skizze des weiteren Arbeitskonzepts enthält das Neunte Hauptgutachten 1990/1991, a. a. O., Tz. 206–209, 234, 265.

⁷⁾ Vgl. § 24 c GWB in der Fassung der Bekanntmachung vom 20. Februar 1990 (BGBl. I S. 235) i. V. m. § 16 Gesetz über die Statistik für Bundeszwecke (Bundesstatistikgesetz – BStatG) vom 22. Januar 1987 (BGBl. I S. 462).

- der Struktur und Identität eines Aggregats wettbewerblich zu interpretieren.⁸⁾
- **Kapitalverflechtung:** Unternehmen im Sinne der jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten entsprechen als Erhebungseinheiten der Statistiken im Produzierenden Gewerbe nicht den wirtschaftlichen, insbesondere wettbewerblichen Entscheidungseinheiten.⁹⁾ Unternehmensverbindungen aufgrund von Kapitalverflechtungen oder sonstigen Tatbeständen werden nicht berücksichtigt.¹⁰⁾ Der Konzentrationsgrad wird dadurch systematisch unterschätzt.
 - **Sachliche Marktabgrenzung:** Die wirtschaftssystematische Abgrenzung der Positionen der Statistik nach Wirtschaftszweigen und der Statistik der Güterproduktion spiegeln nicht die sachliche Abgrenzung aktueller oder potentieller Märkte wider.¹¹⁾
 - **Marktnähe:** Die Messung der Unternehmenskonzentration nach dem Gesamtumsatz und der Angebotskonzentration nach dem Wert der Absatzproduktion weisen eine unterschiedliche Marktnähe auf. Die Ergebnisse sind insofern nur eingeschränkt miteinander vergleichbar.
 - **Interne Umsätze:** Der als Indikator der vertikalen Integration und des potentiellen Wettbewerbs ausschlußreiche Anteil der internen Umsätze bzw. der Güter zur Verwendung im eigenen Unternehmen wird nicht bzw. nicht hinreichend erfaßt.
 - **Diversifizierung:** Im Rahmen der Statistik nach Wirtschaftszweigen werden die Unternehmen nach ihrem wirtschaftlichen Schwerpunkt als Ganzes einem Wirtschaftsbereich (institutionell) zugeordnet. In der Güterstatistik werden die Unternehmen nach der Art ihres Güterangebots (funktional) ggf. auf verschiedene Wirtschaftsbereiche aufgeteilt. Beide Sachverhalte betreffen jeweils nur eine Dimension diversifizierter Unternehmen, ohne daß eine Zusammenführung beider Statistiken möglich ist. Ansatzpunkte liefert die Statistik der fachlichen Unternehmensteile, die jedoch nur für die Beobachtungsperiode 1981 bis 1995 vorliegt.¹²⁾
 - **Außenhandelsverflechtung:** Die Exporte inländischer Unternehmen sowie die Importe ausländischer Unternehmen werden im Rahmen der Statistiken für das Produzierende Gewerbe nicht bzw. nur unvollkommen erfaßt. Sie sind mit der Außenhandelsstatistik nicht verzahnt und erlauben keine

unmittelbaren Berechnungen zum inländisch verfügbaren Güterangebot, dem Marktvolumen sowie den hierauf bezogenen Größenstrukturen und Konzentrationsverhältnissen der Unternehmen und Betriebe.¹³⁾

- **Erfassungsgrenzen:** Die amtlichen Erhebungen bei Unternehmen und Betrieben basieren auf einer Erfassungsgrenze für Unternehmen von 20 Beschäftigten und mehr. Dadurch werden die tatsächlichen Größenstrukturen in den einzelnen Bereichen in unterschiedlichem Umfang verzerrt. Das mit Markteintritten und -austritten verbundene Fluktuationsgeschehen wird nur teilweise berücksichtigt.¹⁴⁾
- **Wirtschaftsräume:** Das Berichtsgebiet der Bundesrepublik Deutschland wird zu einem Wirtschaftsraum zusammengefaßt. Die für einzelne Bereiche (z. B. Druckereien, Baugewerbe) abgrenzbaren regionalen Märkte werden vernachlässigt. In diesen Fällen wird der Konzentrationsgrad unterschätzt.
- **Konzentrationsprozeß:** Der Zeitvergleich der amtlichen Angaben erlaubt keine dynamische Analyse des Konzentrationsprozesses. Hierzu wäre anstelle aggregierter Angaben zumindest eine Zuordnung identischer Erhebungseinheiten im Zeitablauf nötig. Dies ist durch die statistischen Geheimhaltungsvorschriften ausgeschlossen. Ein elementares analytisches Konzept zur dynamischen Konzentrationsmessung wurde im Siebenten Hauptgutachten¹⁵⁾ näher erläutert.
- **Strukturbrüche:** Die frühesten Konzentrationsstatistischen Daten liefert die Konzentrationsenquete von 1964¹⁶⁾ für fachliche Unternehmensteile in

⁸⁾ Eine im Zeitablauf konstante Konzentrationsrate kann sowohl auf unveränderten Marktanteilen der gleichen Unternehmen beruhen als auch auf veränderten Marktanteilen einer anderen Gruppe jeweils größter Unternehmen. Beide Sachverhalte sind unter wettbewerbsspolitischen Gesichtspunkten ceteris paribus gegensätzlich zu interpretieren.

⁹⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a. a. O., Anlagenband, Tz. 94 ff.

¹⁰⁾ In begrenztem Umfang werden Kapitalverflechtungen in Gestalt des steuerrechtlichen Instituts der Organschaft im Rahmen der Umsatzsteuerstatistik berücksichtigt.

¹¹⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a. a. O., Anlagenband, Tz. 62 ff.

¹²⁾ Vgl. zur Behandlung dieses Problems im Rahmen der Statistik für fachliche Unternehmensteile Abschnitt 4 in diesem Kapitel sowie Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a. a. O., Anlagenband, Tz. 135 ff., 162 ff.

¹³⁾ Das Statistische Bundesamt hat für die Monopolkommission auf der Grundlage der Produktionsstatistik zu verschiedenen zweistelligen Gütergruppen (Elektrotechnische Erzeugnisse, Feinmechanische und optische Erzeugnisse, Chemische Erzeugnisse, Erzeugnisse des Ernährungsgewerbes) und verschiedenen Jahren (1986, 1987) eine Sonderauswertung durchgeführt, welche die inländische Verfügbarkeit des Güterangebots enthält. Da diese Aufbereitung keine Angaben über die Größenstruktur der jeweiligen Importeure und Exporteure enthält, kann der Einfluß des Außenhandels auf den inländischen Konzentrationsgrad nur innerhalb gewisser Grenzwerte bestimmt werden. Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a. a. O., Anlagenband, Tz. 111 ff.

¹⁴⁾ Zum Untersuchungskonzept vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a. a. O., Anlagenband, Tz. 124 ff. Empirische Anhaltspunkte liefern die Ergebnisse der Handwerksstatistik, der Statistik industrieller Kleinbetriebe mit weniger als 20 Beschäftigten sowie die Konzentrationsstatistische Aufbereitung der Arbeitsstättenzählung im Rahmen der Volkszählung 1987. Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 2: Unternehmen und Arbeitsstätten – Arbeitsstättenzählung vom 25. Mai 1987, Sonderh. 1 und 2, H. 1–16. Im vorliegenden Zusammenhang von besonderer Bedeutung ist H. 12: Konzentration und Beschäftigte, Mai 1991. Dieses Heft enthält Konzentrationsraten sowie kumulierte Anteile der Beschäftigten in den Unternehmen nach Wirtschaftszweigen. Der Monopolkommission liegt eine Sonderaufbereitung dieser Daten zur weiteren Analyse vor.

¹⁵⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a. a. O., Anlagenband, Tz. 146 ff.

¹⁶⁾ Bundesamt für gewerbliche Wirtschaft, Bericht über das Ergebnis einer Untersuchung der Konzentration in der Wirtschaft vom 29. Februar 1964, BT-Drucksache IV/2320 und Anlagenband.

den Beobachtungsjahren 1954 und 1960.¹⁷⁾ Weitere industriestatistische Daten liegen zweijährlich für die Zeitabschnitte 1962 bis 1967 sowie 1968 bis 1974 und 1975 vor. Aufgrund einer Neuordnung der Statistik im Produzierenden Gewerbe¹⁸⁾ sind die Daten vor 1977 mit jenen späterer Jahre nur eingeschränkt vergleichbar.¹⁹⁾ Diese bilden bis zum vorliegenden Berichtsjahr 1993 konsistente Zeitreihen. Entsprechendes gilt durch die Einführung einer neuen Systematik für die Güterproduktion (GP) ab 1. Januar 1990.²⁰⁾ Eine langfristige Beobachtung des Konzentrationsprozesses ist danach mit verschiedenen Brüchen in der statistischen Datenbasis verbunden²¹⁾ und erlaubt über den gesamten Zeitraum keine eindeutige Interpretation.

263. Die Konzentrationsberichterstattung der Monopolkommission leidet weiterhin an zahlreichen Lücken in der Datenbasis. Sie beruhen auf der strengen Auslegung und Anwendung der statistischen Geheimhaltungsvorschriften durch das Statistische Bundesamt.²²⁾ Die Vorschriften gelten grundsätzlich auch gegenüber der Monopolkommission.

Die Monopolkommission hat zu den voranstehend zusammengefaßten Sachverhalten wiederholt Stellung genommen und Lösungsvorschläge vorgetragen.²³⁾ Grundlegende Fortschritte wurden nicht erzielt.

264. Eine Übersicht zu der der Monopolkommission auch zum vorliegenden Berichtsjahr 1993 verfügbaren Datenbasis zum Produzierenden Gewerbe wird in *Tabelle I.1* gegeben.

Von besonderer Bedeutung ist die Berücksichtigung der *neuen Bundesländer*. Wie bereits im letzten Hauptgutachten berichtet, stimmen der Vorschlag der Monopolkommission und die Planungen des Statistischen Bundesamtes darin überein, die Ergebnisse

¹⁷⁾ Vgl. die eingehende Darstellung in: Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a. a. O., Anlagenband, Tz. 102.

¹⁸⁾ Gesetz über die Statistik im Produzierenden Gewerbe vom 6. November 1975 (BGBl. I S. 2779) in der Fassung der Bekanntmachung vom 30. Mai 1980, einschl. Änderungen (BGBl. I S. 641) in Verbindung mit den folgenden Statistikbereinigungsgesetzen und dem Gesetz über die Statistik für Bundeszwecke (Bundesstatistikgesetz – BStatG) in der Fassung vom 22. Januar 1987 (BGBl. I S. 462) mit Berichtigung vom 9. Februar 1987 (BGBl. I, S. 565).

¹⁹⁾ Vgl. zur Umstellung der Systematik der Wirtschaftszweige im einzelnen Monopolkommission, Fusionskontrolle bleibt vorrangig, Hauptgutachten 1978/1979, Baden-Baden 1980, Tz. 182–186; dies., Hauptgutachten 1980/1981, a. a. O., Tz. 241–243.

²⁰⁾ Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Güterverzeichnis, Systematisches Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1989, Wiesbaden 1989. Zur Problematik der Umstellung der Systematik von der Ausgabe 1982 auf 1989 vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1990/1991, a. a. O., Tz. 268–270, 272.

²¹⁾ Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe S. 9: Konzentrationsstatistische Daten für den Bergbau und das Verarbeitende Gewerbe 1954 bis 1982.

²²⁾ Vgl. § 24c GWB in der Fassung der Bekanntmachung vom 20. Februar 1990 (BGBl. I S. 235) i. V. m. § 16 Gesetz über die Statistik für Bundeszwecke (Bundesstatistikgesetz – BStatG) vom 22. Januar 1987 (BGBl. I S. 462).

²³⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1992/1993, a. a. O., Tz. 213–216.

der Konzentrationsstatistik über eine hinreichende Anzahl von Jahren für den alten und für den neuen Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland sowohl gemeinsam als auch getrennt aufzubereiten.

265. Die horizontale Konzentration wird empirisch mit Hilfe *statistischer Maßzahlen* erfaßt. Sie messen, wie ungleichmäßig sich eine Summe von Merkmalswerten auf die einzelnen Einheiten, die das Merkmal tragen, verteilt.

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

| | Statistik nach Wirtschaftsbereichen | Statistik nach Güterbereichen |
|--------------------------|--|--|
| Konzentrations-einheiten | Unternehmen bzw. deren fachliche Teile | Teile von Unternehmen oder Betriebe im Sinne von Anbietern |
| Konzentrationsmerkmale | Betriebe Umsatz Beschäftigte | Wert der Absatzproduktion |
| Begleitmerkmale | Beschäftigte Investition Census Value Added Anzahl der Betriebe | |

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

Das Konzentrationsmerkmal für Unternehmen ist der Gesamtumsatz mit vier Begleitmerkmalen: Anzahl der Beschäftigten, Investitionen, Census Value Added und Anzahl der Betriebe der Unternehmen. Das Konzentrationsmerkmal für Betriebe ist die Anzahl der Beschäftigten mit dem Begleitmerkmal Investitionen. Die Konzentration der Anbieter von Gütern wird nach dem Wert der *Absatzproduktion* in den jeweiligen Bereichen der Güterproduktion gemessen.

266. Zur Messung der horizontalen Konzentration werden die folgenden *Maßzahlen* verwendet.

Messung der absoluten Konzentration:

- Konzentrationsraten bezogen auf die jeweils 3, 6, 10, 25, 50 und 100 größten Merkmalsträger (Unternehmen, Anbieter),
- Herfindahl-Index.

Messung der relativen Konzentration:

- Disparitätsraten bezogen auf die den Konzentrationsraten entsprechenden jeweils größten Merkmalsträger,
- Variationskoeffizient.

Tabelle I.1

**Datenbasis der Monopolkommission für das Produzierende Gewerbe
auf der Grundlage der amtlichen Statistik**

| Aufbereitungsmerkmale | Erhebungseinheiten | Anbieter (Unternehmensteile) | | Unternehmen | | Betriebe | |
|--|---------------------------------|--|------------------|---------------------------------|------------------|------------------|--|
| | Erhebungsmerkmale | Produktionswert | | Umsatz | | Beschäftigte | |
| | Berichtsperioden | 1977–1980 (jährlich) 1982–1990 (zweijährlich) ab 1991 für ungerade Jahre | | ab 1979ff. für ungerade Jahre | | | |
| | Berichtskreise | Güterklassen ¹⁾ | | Wirtschaftszweige ²⁾ | | | |
| | Zweisteller seit 1990 | Viersteller seit 1977 | Zwei- steller | Vier- steller | Zwei- steller | Vier- steller | |
| Anzahl der Erhebungseinheiten | x | x | x | x | x | x | |
| Merkmalssummen | x | x | x | x | x | x | |
| Anteile der . . . größten Erhebungseinheiten (Konzentrationsraten) ³⁾ gemessen an der Merkmalssumme | | | | | | | |
| a | am Produktionswert bzw. Umsatz | x | x | x | x | | |
| b | an der Anzahl der Beschäftigten | | | x | x | x | |
| c | an den Investitionen | | | x | x | x | |
| d | am Census Value Added | | | ohne | x | x | |
| e | an der Zahl der Betriebe | | | Bau | x | x | |
| Herfindahl-Index gemessen an der Merkmalssumme | | | x | x | x | | |
| | | | | ab 1985 mit Bau | | | |
| Zu- und Abgänge während der jeweils letzten zwei Jahre | | x | x | x | x | | |
| | | ab 1993/1991 | | ab 1987/1985 | | | |

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

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

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

Zeichenerklärung:

x Ergebnisse in der Datenbasis der Monopolkommission enthalten. Nähere Erläuterungen zu den gewählten Merkmalskombinationen werden im folgenden Text gegeben.

Die von der Monopolkommission angewendete Konzeption und das Verfahren der horizontalen Konzentrationsmessung sind im *statistischen Anlagenband* zu diesem Hauptgutachten, Teil A, näher beschrieben.

267. Der *statistische Anlagenband*, Teil B, enthält – wie in der Vergangenheit – die vom Statistischen Bundesamt übermittelten und von der Kommission weiter aufbereiteten und ausgewerteten konzentrationsstatistischen Ergebnisse zum Produzierenden Gewerbe (Tabellen I.1 bis I.8). Hierbei wurden die Vorgaben des Statistischen Bundesamtes zur statistischen Geheimhaltung übernommen, die für dessen eigene Veröffentlichungen gelten.

2. Stand und Entwicklung der Konzentration der Unternehmen und Anbieter im Produzierenden Gewerbe nach Daten des Statistischen Bundesamtes

2.1 Methodische Erläuterungen und Beschreibung der Datenbasis zur Erfassung der Unternehmens- und Angebotskonzentration

2.1.1 Methodische Erläuterungen zur Erfassung der Unternehmens- und Angebotskonzentration

268. Wesentlich für das Verständnis des Konzepts der amtlichen *Unternehmensstatistik nach Wirtschaftszweigen* ist, daß die Unternehmen jeweils als

Ganzes erfaßt und, auch wenn sie in verschiedene Wirtschaftsbereiche diversifizieren, nur dem Wirtschaftsbereich (institutionell) zugeordnet werden, in dem der größte Anteil der Bruttowertschöpfung erzielt wird (Schwerpunktprinzip).²⁴⁾

Es kann daher nicht davon ausgegangen werden, daß in den Statistiken nach Wirtschaftszweigen Unternehmen danach zusammengefaßt sind, ob sie aus der *Sicht der Güternachfrage* gleichartige Güter anbieten, die in einer möglichen Substitutionskonkurrenz zueinander stehen. Eine näher an der Nachfrage und damit am Markt orientierte Abgrenzung der jeweils relevanten Anbieter ist eher mit Hilfe einer Statistik der fachlichen Unternehmensteile²⁵⁾ oder – wie im folgenden Abschnitt – mit Hilfe der Statistik der Absatzproduktion zu erreichen.

Möglicherweise werden aber aus der *Sicht des Güterangebots* im Rahmen der Statistiken nach Wirtschaftszweigen in der Fassung der SYPRO-Klassifikation²⁶⁾ vornehmlich jene Unternehmen abgegrenzt, die auf vergleichbaren Produktionsstufen tätig sind und innerhalb gewisser Grenzen über austauschbare Technologien verfügen.²⁷⁾ Ist dies der Fall, so steht die Umsatzkonzentration der Unternehmen in den einzelnen Wirtschaftsbereichen weniger mit dem effektiven als mit dem *potentiellen* Wettbewerb in Beziehung. Dieser wird vor allem durch die Verhaltensspielräume der jeweils größeren Unternehmen und ihre Möglichkeiten bestimmt, in mehreren Märkten mit ähnlichen Produktionsbedingungen tätig zu sein.

269. Im Rahmen der *Produktionsstatistik* wird die Produktion der Unternehmen in ihren einzelnen Teilen (in der Regel Betriebe), unabhängig davon, in welchem Wirtschaftsbereich das betreffende Unternehmen seinen Schwerpunkt hat, (funktional) auf die entsprechenden Positionen der Gütersystematik (GP)²⁸⁾ aufgeteilt. Dagegen wird im Rahmen der Statistik nach Wirtschaftszweigen (SYPRO)²⁹⁾ der gesamte Umsatz eines Unternehmens (institutionell) dem Wirtschaftsbereich zugeordnet, in dem sein

²⁴⁾ Vgl. Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Systematik der Wirtschaftszweige mit Erläuterungen, Ausgabe 1979, Stuttgart und Mainz 1980, S. 11 f.

²⁵⁾ Der Monopolkommission liegt eine Sonderaufbereitung des Statistischen Bundesamtes über fachliche Unternehmensanteile für die Periode 1981 bis 1985 vor.

²⁶⁾ Statistisches Bundesamt, Systematik der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1979, Fassung für die Statistik im Produzierenden Gewerbe (SYPRO), Arbeitsunterlage 1982.

²⁷⁾ Die Systematik der Wirtschaftszweige folgt daneben auch anderen Kriterien. Vgl. Hauptgutachten 1988/1989, a. a. O., Tz. 273-274 sowie die Untersuchungen in Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a. a. O., Anlagenband, Tz. 162 ff. Die Ergebnisse dieser Untersuchungen zeigen, daß die bisherige Vermutung der Monopolkommission zur wettbewerbspolitischen Relevanz zweistelliger SYPRO-Positionen einer empirischen Überprüfung bedarf.

²⁸⁾ Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Systematisches Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1989, Teil 2: Systematisches Güterverzeichnis für Statistiken im Produzierenden Gewerbe, Wiesbaden 1989, S. 45-547.

²⁹⁾ Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Systematik der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1979, Fassung für die Statistik im Produzierenden Gewerbe (SYPRO) mit Meldenummern des Güterverzeichnisses für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1982 (GP), Arbeitsunterlage, Wiesbaden 1982.

wirtschaftlicher Schwerpunkt liegt. In den Maßzahlen zur Unternehmenskonzentration sind damit auch branchenfremde Umsatzteile enthalten bzw. die Umsätze branchenfremder Unternehmen in diesem Wirtschaftsbereich nicht enthalten. Gegenüber den Statistiken nach Wirtschaftszweigen weist die Produktionsstatistik eine größere Nähe zu den relevanten Märkten auf.

Unternehmen stehen jedoch wirtschaftlichen Entscheidungseinheiten näher als Teile oder Betriebe von Unternehmen. Aus diesem Grunde bleibt die Erfassung der Unternehmenskonzentration unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten notwendig. Infolge der zunehmenden Diversifizierung der Unternehmen in verschiedene Absatzmärkte muß die dadurch beeinflusste Konzentration des Güterangebots zusätzlich berücksichtigt werden. Die Erfassung der wirtschaftlichen Konzentration nach beiden Konzepten ist unverzichtbar, weil sie zwei unterschiedliche wettbewerbspolitisch relevante Momente eines mehrdimensionalen Sachverhalts betrifft.

270. Zu weiteren, auch erhebungstechnisch bedingten Differenzen zwischen beiden Konzeptionen der empirischen Konzentrationsmessung – der Unternehmenskonzentration und der Angebotskonzentration – wird auf den methodischen Teil A des Anlagenbandes zu diesem Hauptgutachten sowie zum Siebenten Hauptgutachten 1986/1987 verwiesen.³⁰⁾

2.1.2 Beschreibung der Datenbasis zur Erfassung der Unternehmens- und Angebotskonzentration

271. Die von der Monopolkommission geführten Konzentrationsstatistiken basieren für 1993, wie für die vorangegangenen Berichtsjahre, auf *amtlichen Erhebungen* bei Unternehmen und Betrieben mit Schwerpunkt im Bergbau, im Verarbeitenden Gewerbe und im Baugewerbe. Die Daten werden vom Statistischen Bundesamt für die Monopolkommission konzentrationsstatistisch aufbereitet.

272. Die in der Konzentrationsberichterstattung verwendeten Definitionen entsprechen der amtlichen Statistik.³¹⁾

– *Berichtskreis:* Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe, ab 1978 einschließlich Verarbeitendes Handwerk, sowie Baugewerbe. Nicht einbezogen wird die innerhalb des Produzierenden Gewerbes zur Abteilung 1 gehörende Unterabteilung 10 (Elektrizitäts-, Gas-, Fernwärme- und Wasserversorgung).³²⁾

– *Berichtsgebiet:* Bundesrepublik Deutschland einschließlich dem bisherigen Berlin (West), alternativ einschließlich oder ohne neue Bundesländer.

³⁰⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a. a. O., Anlagenband, Tz. 1 ff.

³¹⁾ Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 4.2.3: Konzentrationsstatistische Daten für den Bergbau und das Verarbeitende Gewerbe sowie das Baugewerbe, 1985 und 1986, S. 5 f.

³²⁾ Im folgenden wird der Begriff des Produzierenden Gewerbes in dieser engeren Abgrenzung verwendet.

- *Berichtsperioden*: Zweijährlich. Die Monopolkommission behält die seit dem Fünften Hauptgutachten 1982/1983 übliche zweijährliche Berichterstattung ab 1977 bzw. 1979 bei. Die gegenüber den Daten zur Angebotskonzentration bestehende Differenz in den Berichtsperioden von einem Jahr wurden ab dem Berichtsjahr 1991 synchronisiert, um die Vergleichbarkeit der Ergebnisse zu erhöhen.

- *Merkmalsträger*:

Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik als *kleinste rechtliche Einheiten*, die aus handels- und/oder steuerrechtlichen Gründen Bücher führen und einen Jahresabschluß erstellen müssen, einschließlich aller Verwaltungs- und Hilfsbetriebe u. ä. sowie aller nichtproduzierenden Teile, ohne Zweigniederlassungen im Ausland und ohne rechtlich selbständige Tochtergesellschaften.

Betriebe im Sinne der amtlichen Statistik als örtliche Einheiten bzw. örtlich getrennte Niederlassungen einschließlich der zugehörigen oder in der Nähe liegenden Verwaltungs- und Hilfsbetriebe. Örtlich getrennte Hauptverwaltungen gelten als Betrieb. Einbezogen sind alle Betriebe des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes von Unternehmen des Produzierenden Gewerbes und von Unternehmen der übrigen Wirtschaftsbereiche. Im Falle einer einzigen Niederlassung sind Betrieb und Unternehmen identisch.

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

- *Umsatz*: Wert der abgerechneten Lieferungen und Leistungen an Dritte ohne die in Rechnung gestellte Umsatz-(Mehrwert-)Steuer. Der Gesamtumsatz umfaßt den Umsatz aus eigenen Erzeugnissen und Leistungen sowie den Umsatz aus Bauleistungen, Handelsware und sonstigen nicht industriellen, nicht handwerklichen Tätigkeiten. Im Umsatz enthalten sind Verbrauchsteuern und Kosten für Fracht, Verpackung und Porto. Nicht im Umsatz enthalten sind außerordentliche und betriebsfremde Erträge aus dem Verkauf von Anlagegütern, aus der Verpachtung von Grundstücken, Zinsen, Dividenden und dergleichen.
- *Beschäftigte*: Alle im Unternehmen bzw. Betrieb tätigen Personen einschließlich tätiger Inhaber und Mitinhaber, Mitglieder der Geschäftsleitung, mithelfender Familienangehöriger sowie aller Personen, die in einem arbeitsrechtlichen Verhältnis zum Unternehmen stehen. Nicht einbezogen sind Heimarbeiter.
- *Investitionen*: Bruttobezüge an Sachanlagen d. h. Ersatz- und Neuinvestitionen. Nicht berücksichtigt werden die Anzahlungen auf Anlagen, Investitionen in Zweigniederlassungen im Ausland, Zugänge durch den Kauf ganzer Unternehmen oder Betriebe, die bei Investitionen entstandenen Finanzierungskosten, Umbuchungen zwischen Anlagekonten, der Erwerb von Beteiligungen, von Konzessionen usw.
- *Census Value Added*: Die der internationalen Industriestatistik entsprechende Maßzahl der Wert-

schöpfung. Sie wird vom Statistischen Bundesamt aus den wirtschaftlichen Leistungsdaten der Unternehmen ermittelt, soweit diese erhoben werden. Darüber hinaus werden Schätzverfahren angewendet.³³⁾

- *Betriebe* im o. a. Sinne der amtlichen Statistik.

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

- *Unternehmen*: Allgemein 20 Beschäftigte und mehr.

In den Monatsberichten für Betriebe und Unternehmen ist in einigen vierstelligen Wirtschaftszweigen mit überwiegend kleineren Betriebs- und Unternehmensgrößen die Erfassungsgrenze auf zehn Beschäftigte herabgesetzt.³⁴⁾

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

Die Ergebnisse umfassen sämtliche Betriebe des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes von Unternehmen des Produzierenden Gewerbes mit 20 Beschäftigten und mehr sowie die Betriebe des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes mit 20 Beschäftigten und mehr von Unternehmen der übrigen Wirtschaftsbereiche. Zur besseren Erfassung der Güterproduktion in Bereichen, in denen der Anteil kleinerer Betriebe und Unternehmen relativ hoch ist, besteht eine Erfassungsgrenze bei zehn Beschäftigten.³⁵⁾

275. Die *Datenbasis* der Monopolkommission zur Angebotskonzentration beruht wie die der Unternehmenskonzentration auf Angaben des Statistischen Bundesamtes.

Datensätze zur Angebotskonzentration liegen nach vierstelligen Güterklassen über die Periode 1977 bis 1982 für jedes Jahr und seitdem für jedes zweite Jahr vor. Ab dem Berichtsjahr 1991 wurden die Berichtsperioden um ein Jahr versetzt, um sie mit denen der Unternehmensstatistiken zu synchronisieren. Die Daten zur Angebotskonzentration sind das Ergebnis von Sonderaufbereitungen, die das Statistische Bundesamt für die Monopolkommission auf der Grund-

³³⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a. a. O., Anlagenband, Tz. 36.

³⁴⁾ Vgl. 2512 Gewinnung von Natursteinen, a. n. g.,
2516 Gewinnung von Sand, Kies,
2591 Herstellung von Transportbeton,
6816 Herstellung von Kartoffelerzeugnissen, a. n. g.,
6825 Obst- und Gemüseverarbeitung,
6847 Talgschmelzen, Schmalzsiedereien,
6856 Fischverarbeitung,
6872 Mälzerei,
6873 Alkoholbrennerei,
6875 Herstellung von Spirituosen,
6879 Mineralbrunnen, Herstellung von Mineralwasser,
Limonaden,
6889 Herstellung von Futtermitteln.

Statistisches Bundesamt, Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 4.1.2: Betriebe, Beschäftigte und Umsatz im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe nach Beschäftigtengrößenklassen 1990, S. 5.

³⁵⁾ Vgl. hierzu die Zusammenstellung in Statistisches Bundesamt, Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 3.1: Produktion im Produzierenden Gewerbe, 1992, S. 7.

lage der Vierteljährlichen Produktionserhebungen³⁶⁾ unter Hinzuziehung einzelner Fachstatistiken unter konzentrationsstatistischen Gesichtspunkten durchgeführt. Merkmalswerte jeder Gütergruppe sind die Anzahl der jeweils zu verschiedenen Unternehmen gehörenden Unternehmensteile – Anbieter im Sinne der Monopolkommission – und der Wert ihrer Absatzproduktion, gegliedert nach den Anteilen der jeweils größten Anbieter, sowie der Herfindahl-Index.

Das Statistische Bundesamt hat auf Wunsch der Monopolkommission die konzentrationsstatistischen Ergebnisse für das Berichtsjahr 1993 zusätzlich getrennt für den Gebietsstand der alten Bundesländer, der neuen Bundesländer sowie für den neuen gemeinsamen Gebietsstand aufbereitet. Wie erstmals für das Berichtsjahr 1990 wurden auch für 1993 aggregierte Angaben auf der Ebene der fünf industriellen Hauptgruppen und der 35 zweistelligen Gütergruppen übermittelt. Erstmals wurde die Veränderung der Zahl der Anbieter zwischen den Berichtsperioden nach Zu- und Abgängen gegliedert.

276. Zur Statistik zur Angebotskonzentration gelten ergänzend bzw. abweichend zur Statistik der Unternehmenskonzentration folgende Abgrenzungen:

- *Berichtskreis:* Produzierende Betriebe, einschließlich Fertigteilbaubetriebe, des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes von Unternehmen, die dem Produzierenden Gewerbe oder anderen Wirtschaftsbereichen angehören. Nicht einbezogen wird die zweistellige Gütergruppe 10 (Elektrizität, Gas, Fernwärme, Wasser).³⁷⁾ Ab 1978 wird das Produzierende Handwerk einbezogen.
- *Merkmalsträger:* Erhebungseinheiten der für konzentrationsstatistische Zwecke aufbereiteten Produktionsstatistik sind Unternehmensteile, deren Ergebnisse aus den Daten der Betriebe des Berichtskreises zusammengeführt und nach ihrer Produktion auf der Ebene vierstelliger Güterklassen der amtlichen Systematik für Produktionsstatistiken³⁸⁾ abgegrenzt werden.
- *Konzentrationsmerkmal:* Wert der zum Absatz bestimmten Produktion.³⁹⁾ Er umfaßt real im allgemeinen den *verkaufsfähigen, für den Markt vorgesehenen Produktionsausstoß* sowie den Eigenverbrauch. Der Wert berechnet sich nach dem *Verkaufspreis ab Werk*. Er umfaßt nicht die in Rechnung gestellte Umsatz-(Mehrwert-) und Verbrauchsteuer sowie Frachtkosten und Rabatte.

³⁶⁾ Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Katalog der Statistiken zum Arbeitsgebiet der Bundesstatistik, Kapitel 6.1.2, Vierteljährliche Produktionserhebung, Mainz 1988, S. 77 f.; dass., Katalog der Statistiken zum Arbeitsgebiet der Bundesstatistik, Kapitel 6.1.2, Vierteljährliche Produktionserhebung, Mainz 1992, S. 76 f.

³⁷⁾ Im folgenden wird der Begriff des Produzierenden Gewerbes in dieser engeren Abgrenzung verwendet.

³⁸⁾ Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Systematisches Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1989, Teil 2: Systematisches Güterverzeichnis für Statistiken im Produzierenden Gewerbe, Wiesbaden 1989, S. 45–547.

³⁹⁾ Zur Definition der zum Absatz bestimmten Produktion vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 3.1: Produktion im Produzierenden Gewerbe, 1992, S. 7 f.

Die Unterschiede zwischen dem Wert der zum Absatz bestimmten Produktion bei der Messung der Angebotskonzentration und dem Gesamtumsatz bei der Messung der Unternehmenskonzentration beziehen sich insbesondere auf folgende Sachverhalte:

- Lagerbestandsveränderungen,
- unterschiedliche Bewertung der Produktion,
- im Umsatz enthaltene nichtindustrielle/nicht-handwerkliche Dienstleistungen,
- im Umsatz enthaltene Teile aus nicht branchentypischer Produktion sowie Umsätze aus Handelsware,
- im Umsatz enthaltene Verbrauchsteuern.

277. Die *wirtschaftssystematische* Gliederung der Konzentrationsberichterstattung nach Unternehmen folgt der amtlichen Systematik für die Statistiken nach Wirtschaftszweigen im Produzierenden Gewerbe (SYPRO)⁴⁰⁾.

Der Konzentrationsstatistik nach Anbietern liegt das Systematische Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1989, zugrunde, das ab 1. Januar 1990 angewendet wurde.⁴¹⁾ Sie ersetzt die Ausgabe 1982, die ihrerseits eine Revision der vor 1982 geltenden Warensystematik⁴²⁾ ist. Die seinerzeit vorgenommenen Umstellungen der konzentrationsstatistischen Zeitreihen sind im Sechsten Hauptgutachten 1984/1985 und im Zehnten Hauptgutachten 1992/1993 näher beschrieben.⁴³⁾

Da beide Systematiken auf der Ebene zweistelliger Positionen weitgehend vergleichbar sind, verwendet die Monopolkommission diese Ebene sowie deren Zusammenfassung zu industriellen Hauptgruppen für einen Vergleich der Angebots- und Unternehmenskonzentration.

278. Eine ausführliche Darstellung der konzentrationsstatistischen Datenbasis im Produzierenden Gewerbe auf der Grundlage der Statistiken nach Wirtschaftszweigen sowie der Produktionsstatistiken enthalten der methodische Teil A des Anlagenbandes zu diesem Hauptgutachten, die vorangehenden Hauptgutachten sowie insbesondere das Siebente Hauptgutachten 1986/1987.⁴⁴⁾

⁴⁰⁾ Statistisches Bundesamt, Systematik der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1979, Fassung für die Statistik im Produzierenden Gewerbe (SYPRO), Arbeitsunterlage 1982.

⁴¹⁾ Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Güterverzeichnis, Systematisches Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1989, Wiesbaden 1989. Relevant für die Konzentrationsstatistiken der Monopolkommission ist Teil 2: Systematisches Güterverzeichnis für Statistiken im Produzierenden Gewerbe, S. 45–547.

⁴²⁾ Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Systematisches Warenverzeichnis für die Industriestatistik, Ausgabe 1975, Stuttgart und Mainz 1974.

⁴³⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1984/1985, a. a. O., Tz. 140 ff. und dies., Hauptgutachten 1992/1993, a. a. O., Tz. 263, 265.

⁴⁴⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1980/1981, a. a. O., Tz. 180 ff.; dies., Ökonomische Kriterien für die Rechtsanwendung, Hauptgutachten 1982/1983, Baden-Baden 1984, Tz. 154 ff.; dies., Hauptgutachten 1984/1985, a. a. O., Tz. 135 ff.; dies., Hauptgutachten 1986/1987, a. a. O., Anlagenband, Tz. 3 ff.; dies., Hauptgutachten 1988/1989, a. a. O., Tz. 222 ff.; dies., Hauptgutachten 1990/1991, a. a. O., Tz. 266 ff.

2.2 Stand und Entwicklung der Unternehmens- und Angebotskonzentration im Produzierenden Gewerbe

2.2.1 Stand der Unternehmens- und Angebotskonzentration 1993

279. Die Monopolkommission stellt, dem einleitend beschriebenen Untersuchungskonzept folgend, den Stand der Unternehmens- und Angebotskonzentration im Produzierenden Gewerbe⁴⁵⁾ in erster Linie nach den *industriellen Hauptgruppen* sowie nach *zweistelligen Wirtschaftsgruppen*⁴⁶⁾ dar. Die Bestimmung des Konzentrationsgrades für den Bereich des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbe hat als „overall concentration“ keinen konkreten wettbewerbspolitischen Bezug, sie wird aber als globales Maß der wirtschaftlichen Verfügungsmacht betrachtet. Die der Darstellung zugrundeliegenden statistischen Daten nach zwei- und vierstelligen Wirtschaftsbereichen für das bisherige und für das neue Bundesgebiet enthalten die Tabellen I.1 bis I.6 im statistischen Teil des Anlagenbandes zu diesem Hauptgutachten.

280. Die *Tabellen I.2 und I.3* umfassen die Ergebnisse zum Stand der Unternehmenskonzentration sowohl für den früheren als auch für den neuen Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach *industriellen Hauptgruppen*. In *Abbildung I.1* werden die Ergebnisse nach industriellen Hauptgruppen für den jeweiligen Gebietsstand graphisch aufbereitet.

Gemessen an den durchgehend verfügbaren Angaben für die industriellen Hauptgruppen ist – den volkswirtschaftlichen Produktionsstufen entsprechend – der Bergbau, gefolgt von dem Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe sowie dem Investitionsgüter produzierenden Gewerbe, am stärksten konzentriert. Das Verbrauchsgüter produzierende Gewerbe weist nach dem Nahrungs- und Genussmittelgewerbe den niedrigsten absoluten Konzentrationsgrad auf. Die jeweilige Anzahl der Unternehmen und der relative Konzentrationsgrad liefern die analytischen Bestimmungsgründe für die Höhe des absoluten Konzentrationsgrades. So weisen das Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe sowie das Investitionsgüter produzierende Gewerbe zwar den gleichen absoluten Konzentrationsgrad auf, er ist jedoch das Ergebnis unterschiedlicher Strukturen: Die geringere Anzahl der Unternehmen in der ersten Gruppe, die *ceteris paribus* einen höheren absoluten Konzentrationsgrad bewirkt, wird durch den geringeren relativen Konzentrationsgrad kompensiert.

281. Hinter dem global auf hohem Aggregationsniveau erfaßten Stand der Unternehmenskonzentration in den industriellen Hauptgruppen des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes verbergen sich auf der Ebene der zwei- und der vierstelligen Positio-

nen der amtlichen Wirtschaftssystematik (SYPRO)⁴⁷⁾ sehr unterschiedliche Strukturen. Die methodischen Probleme, diese unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten adäquat zu charakterisieren, wachsen jedoch mit abnehmendem Aggregationsniveau. Die Monopolkommission beschränkt sich daher an dieser Stelle auf die Darstellung für zweistellige Wirtschaftsgruppen.

Den Stand der Unternehmenskonzentration für alle zweistelligen Positionen der SYPRO-Klassifikation jeweils getrennt für das Bundesgebiet ohne und mit den neuen Bundesländern enthalten die *Tabellen I.4 und I.5*.

Ein Vergleich der Ergebnisse auf der Ebene zweistelliger Wirtschaftsgruppen zeigt die starke Abhängigkeit des absoluten Konzentrationsgrades von der Anzahl der Unternehmen. Bei relativ vergleichbarer Verteilung der Unternehmensgrößen innerhalb einer Wirtschaftsgruppe wird das *Niveau* der absoluten Konzentration durch die Besetzungszahlen bestimmt. Dies belegt zugleich die empirisch-methodische Bedeutung einer sachlich adäquaten Abgrenzung der Wirtschaftsbereiche.

Ein Wert des Herfindahl-Index⁴⁸⁾ von 100 bedeutet anschaulich, daß der absolute Konzentrationsgrad so hoch ist wie für lediglich 10 Unternehmen gleicher Größe (*numbers equivalent*). In dem Maße, in dem die tatsächliche Anzahl der Unternehmen diesen Wert übersteigt, resultiert das Niveau der absoluten Konzentration aus der ungleichen Größe oder der relativ hohen Anzahl kleiner Unternehmen. Die dem Herfindahl-Index zugeordnete Maßzahl der ungleichen Größenverteilung der Unternehmen ist der ebenfalls ausgewiesene Variationskoeffizient.

Der Vergleich der Werte des Herfindahl-Index mit den dem betreffenden Wirtschaftsbereich zugeordneten Werten der Konzentrationsraten für die jeweils 3, 10, 25 und 50 größten Unternehmen gibt näheren Aufschluß über deren Größenverteilung.

282. Die Diversifizierung der Unternehmen in verschiedene Wirtschaftsbereiche ist zur Charakterisierung von Marktstrukturen und -prozessen von großer wettbewerbspolitischer Bedeutung. Daher besteht an einer differenzierten Darstellung der Unternehmens- und Angebotskonzentration ein besonderes Interesse. Die *Abbildungen I.2 und I.3* stellen sowohl für den Bergbau und das Verarbeitende Gewerbe insgesamt als auch für die industriellen Hauptgruppen die Anzahl der Unternehmen bzw. der Anbieter und deren absoluten und relativen Konzentrationsgrad einander gegenüber. Die ausgewiesenen Unterschiede sind zwar evident, aber nicht gravierend. Dies muß angesichts der grundlegenden Bedeutung der Diversifizierung überraschen. Es ist zu vermuten, daß die Ebene der Unternehmenseinheiten zu eng abgegrenzt ist, um diesen Sachverhalt adäquat abzubil-

⁴⁵⁾ Ohne die Wirtschaftsgruppe 10 (Elektrizitäts-, Gas-, Fernwärme-, und Wasserversorgung).

⁴⁶⁾ Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Systematik der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1979, Fassung für die Statistik im Produzierenden Gewerbe (SYPRO), Arbeitsunterlage 1982.

⁴⁷⁾ Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Systematik der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1979, Fassung für die Statistik im Produzierenden Gewerbe (SYPRO) mit Meldenummern des Güterverzeichnisses für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1982 (GP), Arbeitsunterlage, Wiesbaden 1982.

⁴⁸⁾ Der Wert des Herfindahl-Index wird in diesem Gutachten generell mit dem Faktor 1 000 multipliziert.

den. Sachlich richtiger wäre es, als Erhebungseinheiten die relevanten *wirtschaftlichen Einheiten*, insbesondere in Gestalt von Konzernen zu analysieren. Es zeigt sich in diesem Zusammenhang, daß die systematischen Beschränkungen der amtlichen Statistik, hier bei der Abgrenzung der Erhebungseinheiten in Gestalt der jeweils *kleinsten rechtlichen Einheiten*, einer aussagekräftigen wettbewerbspolitischen Analyse entgegenstehen. Immerhin ist tendenziell erkennbar, daß das Niveau der Angebotskonzentration infolge der Diversifizierung der Unternehmen im Durchschnitt geringer ist.

283. Die Monopolkommission verfolgt mit besonderem Interesse die Entwicklung der Angebots- und Unternehmenskonzentration in den *neuen Bundesländern*. Allerdings bestehen bei einem isolierten Ausweis der Ergebnisse für die neuen Bundesländer verstärkt Probleme der statistischen Geheimhaltung. Aus diesem Grunde werden nur Ergebnisse für das gegenwärtige und für das frühere Bundesgebiet veröffentlicht. Isolierte Ergebnisse für die neuen Bundesländer können daraus nur in gewissem Umfang durch Differenzrechnungen ermittelt werden. Die Monopolkommission hat in dem vorliegenden Gutachten für das Berichtsjahr 1993 die Ergebnisse für beide Gebietsstände veröffentlicht.

284. Ein Vergleich der Ergebnisse für das Berichtsjahr 1993 in *Tabelle I.6* zur Angebotskonzentration sowie in den *Abbildungen I.4 und I.5* nach Unternehmen und nach Anbietern zeigt für beide Gebietsstände keine größeren Unterschiede des Konzentrationsgrades an. Dies kann daran liegen, daß nach Berücksichtigung der neuen Bundesländer die zuvor gegebene Struktur der größeren Unternehmen nur geringfügig und in vielen Fällen überhaupt nicht berührt wird. Da die Anzahl der Unternehmen zunimmt, geht der absolute Konzentrationsgrad *ceteris paribus* zurück. Die Berechnung von Maßzahlen der relativen Konzentration zeigt jedoch, daß die Ungleichverteilung der Umsatzanteile im Durchschnitt zugenommen hat. Das Ergebnis folgt sowohl aus der Messung des Konzentrationsgrades nach dem Herfindahl-Index als auch aus einem detaillierten Vergleich der einzelnen Konzentrationsraten. Es gilt auf der Ebene der industriellen Hauptgruppen und auf der für zweistellige Wirtschaftsgruppen. Als empirisch stärker signifikant wird sich die statistische Differenzierung der Berichtsgebiete nach alten und nach neuen Bundesländern erst im Zeitablauf erweisen.

Die globalen Angaben lassen zudem nicht erkennen, inwieweit dieser auf das gesamte Bundesgebiet bezogene Rückgang Einfluß auf den Konzentrationsgrad regionaler Märkte hat.

2.2.2 Entwicklung der Unternehmens- und Angebotskonzentration 1993

285. Die kurzfristige Änderung des Konzentrationsgrades im Abstand der zweijährlichen Berichtszeitpunkte zeigt nach den *Abbildungen I.6 und I.7* im Vergleich der Jahre 1991 und 1993 für die industriellen Hauptgruppen bezogen sowohl auf Unternehmen als auch auf Anbieter keine erheblichen Verän-

derungen. Auf der Ebene der Unternehmen hat – soweit Daten vorliegen – der absolute Konzentrationsgrad im Nahrungs- und Genußmittelgewerbe sowie im Bauhauptgewerbe zugenommen, im Verbrauchsgüter produzierenden Gewerbe und im Ausbaugewerbe leicht abgenommen. Nach einem Vergleich mit dem Variationskoeffizienten werden die Veränderungen des absoluten Konzentrationsgrades von gleichgerichteten Veränderungen des relativen Konzentrationsgrades begleitet und sind in diesem Sinne ursächlich.

286. Zur Darstellung der seit 1977⁴⁹⁾ *langfristigen Entwicklung* des Konzentrationsgrades verwendet die Monopolkommission die Umsatzanteile der jeweils 3, 10 und 100 größten Unternehmen. Exakte Werte für den Herfindahl-Index liegen über den gesamten Zeitraum nicht vor. Beide Arten von Konzentrationsmaßen stehen jedoch in einem engen analytischen Zusammenhang, so daß in der langfristigen Entwicklung keine systematischen Abweichungen zu erwarten sind.

Der empirische Befund zeigt in *Tabelle I.7* und in der zugeordneten *Abbildung I.8* einen *langfristig ansteigenden Trend*. Bemerkenswert ist – wenn auch unter den eingangs dargelegten methodischen Vorbehalten –, daß bei der Entwicklung des absoluten Konzentrationsgrades eine leichte Trendwende erkennbar ist. Während Mitte der 80er Jahre die Umsatzanteile sowohl der jeweils 3 und 10 als auch der 100 größten Unternehmen ein Maximum erreichen, hat sich das Niveau seitdem stabilisiert und ist für den Umsatzanteil der 10 größten Unternehmen leicht und für den Anteil der 100 größten Unternehmen im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe sogar deutlich rückläufig.

Unter der Vielzahl im einzelnen wirksamer Ursachen dieser Entwicklung lassen sich rudimentär zwei Komplexe identifizieren. Die Messung des *absoluten* Konzentrationsgrades ist analytisch ein Resultat der Anzahl der Unternehmen und der *Ungleichverteilung* ihrer Größe. Dementsprechend korrespondiert der Anstieg der absoluten Konzentration bis Mitte der 80iger Jahre mit einem Rückgang der Anzahl der Unternehmen um ca. 10%, die 1993 ein Maximum von über 37 000 Unternehmen erreicht. Dieser Entwicklung wirken jedoch die zunehmenden Vorsprünge der größeren Unternehmen, gemessen durch den *relativen* Konzentrationsgrad, entgegen. Sein Wert ist seit dem Jahr 1977, bezogen auf den Umsatzanteil der jeweils 3 und 10 größten Unternehmen, kontinuierlich und deutlich gestiegen.

Ins Auge fällt der starke Anstieg der relativen Konzentration der jeweils drei größten Unternehmen unmittelbar nach Einbeziehung der neuen Bundesländer im Berichtsjahr 1991. Dieser Anstieg unterstreicht, daß der Rückgang des absoluten Konzentrationsgrades auf die Zunahme der Anzahl der Unternehmen zurückzuführen ist.

⁴⁹⁾ Infolge der Neuordnung der Statistik im Produzierenden Gewerbe sind die Daten vor 1977 mit jenen späterer Jahre nur eingeschränkt vergleichbar. Vgl. die Anmerkungen über Strukturbrüche der zeitlichen Entwicklung in Abschnitt 2.1.1.

Tabelle I.2

**Konzentration der Unternehmen nach industriellen Hauptgruppen
im Bergbau, im Verarbeitenden Gewerbe und im Baugewerbe¹⁾**

**Anzahl der Unternehmen²⁾, Umsatz³⁾, Konzentrationsgrad⁴⁾, Anteile am Umsatz und zugeordnete Anteile
an der Anzahl der Beschäftigten⁵⁾, den Investitionen⁶⁾, dem Census Value Added⁷⁾
und der Anzahl der Betriebe der Unternehmen⁸⁾**

– Deutschland einschließlich neue Bundesländer 1993 –⁹⁾

| Nr. | Merkmalswert | | | Konzentrationsgrad | | Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalswert | | | | | |
|-----|---|----------------|------------------|------------------------|---------|---|----------------|------|------|------|------|
| | Bezeichnung | Insgesamt | Herfindahl-Index | Variations-Koeffizient | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| | | Anzahl/Mio. DM | | | x 1 000 | x 100 | Anzahl/Prozent | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j | k | l |
| 1 | B Bergbau | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 90 | 137,329 | 337,0 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 33 765,882 | | | . | 72,7 | 84,7 | 97,5 | 99,5 | – |
| | 3 | Beschäftigte | 186 013 | | | . | 82,3 | 90,1 | 97,0 | 99,2 | – |
| | 4 | Investitionen | 2 866,542 | | | . | 68,7 | . | 97,0 | 99,6 | – |
| | 5 | Value Added | 18 687,934 | | | / | 76,6 | 87,6 | 97,4 | 99,4 | – |
| | 6 | Betriebe | 247 | | | . | 34,0 | 47,8 | 64,0 | 79,8 | – |
| 2 | G Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 5 526 | 11,448 | 789,0 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 484 460,441 | | | 12,1 | 22,3 | 29,5 | 41,1 | 49,6 | 58,1 |
| | 3 | Beschäftigte | 1 376 901 | | | 4,1 | 12,4 | 15,9 | 24,3 | 33,4 | 43,2 |
| | 4 | Investitionen | 27 346,484 | | | 5,0 | 14,2 | 17,8 | 27,4 | 36,9 | 45,1 |
| | 5 | Value Added | 222 300,475 | | | 11,1 | 23,3 | 26,9 | 39,1 | 47,7 | 56,0 |
| | 6 | Betriebe | 7 749 | | | 0,1 | 0,5 | 0,8 | 2,0 | 3,5 | 5,5 |
| 3 | I Investitionsgüter produzierendes Gewerbe | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 18 818 | 10,998 | 1 435,1 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 890 780,610 | | | 15,5 | 22,8 | 27,4 | 33,8 | 38,4 | 44,0 |
| | 3 | Beschäftigte | 3 959 995 | | | 12,0 | 16,4 | 18,9 | 24,2 | 28,2 | 33,5 |
| | 4 | Investitionen | 38 659,261 | | | 14,2 | 22,8 | 27,5 | 33,9 | 39,7 | 44,8 |
| | 5 | Value Added | 426 097,551 | | | 14,6 | 20,3 | 24,0 | 30,2 | 34,6 | 40,5 |
| | 6 | Betriebe | 22 326 | | | 1,0 | 1,2 | 1,3 | 3,2 | 3,9 | 5,1 |
| 4 | V Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 11 952 | 0,840 | 300,7 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 267 296,644 | | | 2,5 | 3,7 | 5,0 | 9,0 | 13,7 | 19,9 |
| | 3 | Beschäftigte | 1 329 020 | | | 1,3 | 2,5 | 3,5 | 5,9 | 9,4 | 14,1 |
| | 4 | Investitionen | 13 783,376 | | | 2,7 | 3,6 | 4,8 | 10,8 | 14,3 | 19,3 |
| | 5 | Value Added | 134 822,046 | | | 2,4 | 3,9 | 5,2 | 8,9 | 13,4 | 19,3 |
| | 6 | Betriebe | 13 273 | | | 0,2 | 0,3 | 0,6 | 0,9 | 1,4 | 2,5 |
| 5 | N Nahrungs- und Genussmittelgewerbe | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 4 394 | 4,980 | 457,0 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 245 712,275 | | | 8,4 | 12,6 | 16,4 | 25,8 | 34,3 | 44,6 |
| | 3 | Beschäftigte | 590 322 | | | 3,2 | 5,0 | 6,4 | 11,9 | 17,6 | 24,6 |
| | 4 | Investitionen | 12 161,514 | | | 2,4 | 4,5 | 6,9 | 12,5 | 21,6 | 29,3 |
| | 5 | Value Added | 103 611,989 | | | 14,5 | 19,6 | 24,5 | 34,2 | 41,9 | 50,7 |
| | 6 | Betriebe | 5 017 | | | 0,6 | 1,2 | 1,4 | 2,5 | 4,0 | 6,8 |

noch Tabelle I.2

| Nr. | Merkmalswert | | | Konzentrationsgrad | | Anteil der jeweils . . . umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalswert | | | | | |
|-----|---|----------------|------------------|------------------------|----------------|---|------|------|------|------|---|
| | Bezeichnung | Insgesamt | Herfindahl-Index | Variations-Koeffizient | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| | | Anzahl/Mio. DM | | | Anzahl/Prozent | | | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j | k | l |
| 6 | Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 40 780 | 3,230 | 1143,3 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 1 922 015,851 | | | 7,2 | 10,9 | 14,5 | 22,1 | 27,5 | 32,7 | |
| 3 | Beschäftigte | 7 442 251 | | | 6,4 | 7,9 | 10,2 | 14,8 | 18,5 | 22,5 | |
| 4 | Investitionen | 94 817,177 | | | 5,8 | 9,1 | 11,9 | 17,5 | 22,7 | 28 | |
| 5 | Value Added | 905 675,284 | | | 6,9 | 9,8 | 13,4 | 20,2 | 26,3 | 31,4 | |
| 6 | Betriebe | 48 612 | | | 0,4 | 0,5 | 0,6 | 0,9 | 1,9 | 2,5 | |
| 7 | Bauhauptgewerbe (Wirtschaftsgruppen 72 bis 75) | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 14 107 | 2,301 | 560,9 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 186 281,682 | | | 6,2 | 9,3 | 12 | 17,3 | 21,6 | 26,6 | |
| 3 | Beschäftigte | 1 056 078 | | | 3,7 | 5,2 | 6,9 | 10,9 | 14,3 | 18 | |
| 4 | Investitionen | 8 861,448 | | | 6,8 | 8,7 | 9,9 | 13,6 | 16,8 | 21,6 | |
| 5 | Value Added | – | | | – | – | – | – | – | – | |
| 6 | Betriebe | – | | | – | – | – | – | – | – | |
| 8 | Ausbaugewerbe (Wirtschaftsgruppen 76 bis 77) | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 8 560 | 0,745 | 231,9 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 50 342,214 | | | 2,8 | 4,4 | 5,9 | 8,8 | 11,7 | 15,5 | |
| 3 | Beschäftigte | 382 256 | | | 1,5 | 3 | 3,9 | 5,6 | 7,9 | 10,9 | |
| 4 | Investitionen | 1 472,032 | | | 2,9 | 6,1 | 6,7 | 8,3 | 10,2 | 12,6 | |
| 5 | Value Added | – | | | – | – | – | – | – | – | |
| 6 | Betriebe | – | | | – | – | – | – | – | – | |

1) Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Systematik der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1979, Fassung für die Statistik im Produzierenden Gewerbe (SYPRO), Arbeitsunterlage, Wiesbaden 1982. Für das Baugewerbe werden Angaben zum Census Value Added und zur Anzahl der Betriebe der Unternehmen nicht erhoben.

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

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

4) Herfindahl Index $H = \sum p_i^2$, Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n \cdot H - 1)}$, für $n =$ Anzahl der Unternehmen, $p_i =$ Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme.

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

6) Wert der Bruttozugänge an Sachanlagen (Ersatz- und Neuinvestitionen).

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

8) Örtliche Einheiten bzw. örtlich getrennte Niederlassungen.

9) Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990.

Zeichenerklärung:

/ Ergebnis ist statistisch nicht gesichert.

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

– Ergebnis sachlich nicht sinnvoll oder möglich.

Quellen: Statistisches Bundesamt, Abt. IV C, Konzentrationsstatistische Sonderaufbereitungen nach Wirtschaftszweigen und Unternehmen, 31. Januar 1996 und 1. Februar 1996

Tabelle I.3

**Konzentration der Unternehmen nach industriellen Hauptgruppen
im Bergbau, im Verarbeitenden Gewerbe und im Baugewerbe¹⁾**

**Anzahl der Unternehmen²⁾, Umsatz³⁾, Konzentrationsgrad⁴⁾, Anteile am Umsatz und zugeordnete Anteile
an der Anzahl der Beschäftigten⁵⁾, den Investitionen⁶⁾, dem Census Value Added⁷⁾
und der Anzahl der Betriebe der Unternehmen⁸⁾**

– Deutschland ohne neue Bundesländer 1993⁹⁾ –

| Nr. | Merkmalswert | | | Konzentrationsgrad | | Anteil der jeweils... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalswert | | | | | |
|-----|---|----------------|----------------------|----------------------------|---------|---|----------------|------|------|------|------|
| | Bezeichnung | Insgesamt | Herfindahl- Index | Variations- Koeffizient | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| | | Anzahl/Mio. DM | | | x 1 000 | x 100 | Anzahl/Prozent | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j | k | l |
| 1 | B Bergbau | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 77 | 179,612 | 358,2 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 27 906,163 | | | . | 76,9 | 87,7 | 98,2 | . | – |
| | 3 | Beschäftigte | 142 076 | | | . | . | 95,1 | 97,8 | . | – |
| | 4 | Investitionen | 1 985,015 | | | . | 81,3 | . | 98,4 | . | – |
| | 5 | Value Added | 14 201,389 | | | / | / | 90,0 | 98,0 | / | – |
| | 6 | Betriebe | 221 | | | . | 44,8 | . | 68,3 | . | – |
| 2 | G Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 4 743 | 12,530 | 764,4 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 462 509,156 | | | 12,7 | 23,3 | 30,9 | 43,0 | 51,9 | 60,5 |
| | 3 | Beschäftigte | 1 245 473 | | | 4,5 | 13,7 | 17,6 | 26,9 | 36,9 | 46,8 |
| | 4 | Investitionen | 22 499,134 | | | 6,1 | 17,2 | 21,6 | 33,3 | 44,9 | 52,8 |
| | 5 | Value Added | 213 525,161 | | | 11,5 | 24,3 | 27,9 | 40,7 | 49,6 | 58,4 |
| | 6 | Betriebe | 6 831 | | | 0,1 | 0,5 | 0,9 | 2,3 | 3,9 | 6,5 |
| 3 | I Investitionsgüter produzierendes Gewerbe | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 16 431 | 11,937 | 1396,9 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 854 736,506 | | | 16,2 | 23,8 | 28,5 | 35,2 | 40,0 | 45,8 |
| | 3 | Beschäftigte | 3 656 326 | | | 13,0 | 17,7 | 20,5 | 26,2 | 30,5 | 36,3 |
| | 4 | Investitionen | 34 467,194 | | | 15,9 | 25,5 | 30,9 | 38,0 | 44,5 | 50,3 |
| | 5 | Value Added | 411 904,254 | | | 15,1 | 21,0 | 24,8 | 31,3 | 35,8 | 42,0 |
| | 6 | Betriebe | 19 783 | | | 1,1 | 1,4 | 1,5 | 3,6 | 4,4 | 5,7 |
| 4 | V Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 10 585 | 0,909 | 293,6 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 256 217,799 | | | 2,6 | 3,9 | 5,3 | 9,4 | 14,3 | 20,7 |
| | 3 | Beschäftigte | 1 219 936 | | | 1,4 | 2,8 | 3,8 | 6,4 | 10,2 | 15,4 |
| | 4 | Investitionen | 11 902,678 | | | 3,2 | 4,2 | 5,6 | 12,5 | 16,5 | 22,3 |
| | 5 | Value Added | 129 609,160 | | | 2,5 | 4,0 | 5,4 | 9,2 | 14,0 | 20,1 |
| | 6 | Betriebe | 11 862 | | | 0,2 | 0,3 | 0,6 | 1,0 | 1,6 | 2,8 |
| 5 | N Nahrungs- und Genussmittelgewerbe | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 3 710 | 5,786 | 452,4 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 226 567,025 | | | 9,1 | 13,7 | 17,8 | 28,0 | 37,0 | 47,8 |
| | 3 | Beschäftigte | 520 977 | | | 3,7 | 5,6 | 7,3 | 13,7 | 19,9 | 27,5 |
| | 4 | Investitionen | 9 387,915 | | | 3,1 | 5,8 | 8,9 | 16,4 | 27,8 | 37,8 |
| | 5 | Value Added | 96 389,498 | | | 15,6 | 21,0 | 26,3 | 35,9 | 44,0 | 52,9 |
| | 6 | Betriebe | 4 266 | | | 0,7 | 1,4 | 1,6 | 2,9 | 4,7 | 7,8 |

noch Tabelle I.3

| Nr. | Merkmalswert | | | Konzentrationsgrad | | Anteil der jeweils . . . umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalswert | | | | | |
|-----|---|----------------|------------------|------------------------|---------|---|----------------|------|------|------|------|
| | Bezeichnung | Insgesamt | Herfindahl-Index | Variations-Koeffizient | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| | | Anzahl/Mio. DM | | | x 1000 | x 100 | Anzahl/Prozent | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j | k | l |
| 6 | Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 35 546 | 3,561 | 1 120,6 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 1 827 936,648 | | | 7,6 | 11,4 | 15,2 | 23,3 | 28,9 | 34,3 |
| | 3 | Beschäftigte | 6 784 788 | | | 7 | 8,7 | 11,2 | 16,2 | 19,9 | 24,3 |
| | 4 | Investitionen | 80 241,936 | | | 6,8 | 10,8 | 14 | 20,7 | 26,3 | 32,7 |
| | 5 | Value Added | 865 771,593 | | | 7,2 | 10,2 | 14 | 21,1 | 27,2 | 32,5 |
| | 6 | Betriebe | 42 963 | | | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 1 | 2,1 | 2,8 |
| 7 | Bauhauptgewerbe (Wirtschaftsgruppen 72 bis 75) | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 10 456 | 3,515 | 597,9 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 148 866,364 | | | 7,7 | 11,6 | 15 | 21,6 | 26,8 | 32,3 |
| | 3 | Beschäftigte | 776 512 | | | 5 | 7,1 | 9,4 | 14,8 | 18,9 | 22,9 |
| | 4 | Investitionen | 6 375,029 | | | 9,5 | 12,1 | 13,7 | 18,9 | 23,3 | 30,1 |
| | 5 | Value Added | – | | | – | – | – | – | – | – |
| | 6 | Betriebe | – | | | – | – | – | – | – | – |
| 8 | Ausbaugewerbe (Wirtschaftsgruppen 76 bis 77) | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 6 535 | 1,106 | 249,5 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 40 089,372 | | | 3,5 | 5,5 | 7,4 | 11,1 | 14,6 | 19 |
| | 3 | Beschäftigte | 284 013 | | | 2 | 4 | 5,3 | 7,6 | 10,2 | 13,7 |
| | 4 | Investitionen | 956,959 | | | 4,5 | 9,4 | 10,3 | 12,7 | 15,6 | 19,8 |
| | 5 | Value Added | – | | | – | – | – | – | – | – |
| | 6 | Betriebe | – | | | – | – | – | – | – | – |

1) Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Systematik der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1979, Fassung für die Statistik im Produzierenden Gewerbe (SYPRO), Arbeitsunterlage, Wiesbaden 1982. Für das Baugewerbe werden Angaben zum Census Value Added und zur Anzahl der Betriebe der Unternehmen nicht erhoben.

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

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

4) Herfindahl-Index $H = \sum \rho_i^2$, Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n \cdot H - 1)}$, für n = Anzahl der Unternehmen, ρ_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme.

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

6) Wert der Bruttozugänge an Sachanlagen (Ersatz- und Neuinvestitionen).

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

8) Örtliche Einheiten bzw. örtlich getrennte Niederlassungen.

9) Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland vor dem 3. Oktober 1990.

Zeichenerklärung:

/ Ergebnis ist statistisch nicht gesichert.

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

– Ergebnis sachlich nicht sinnvoll oder möglich.

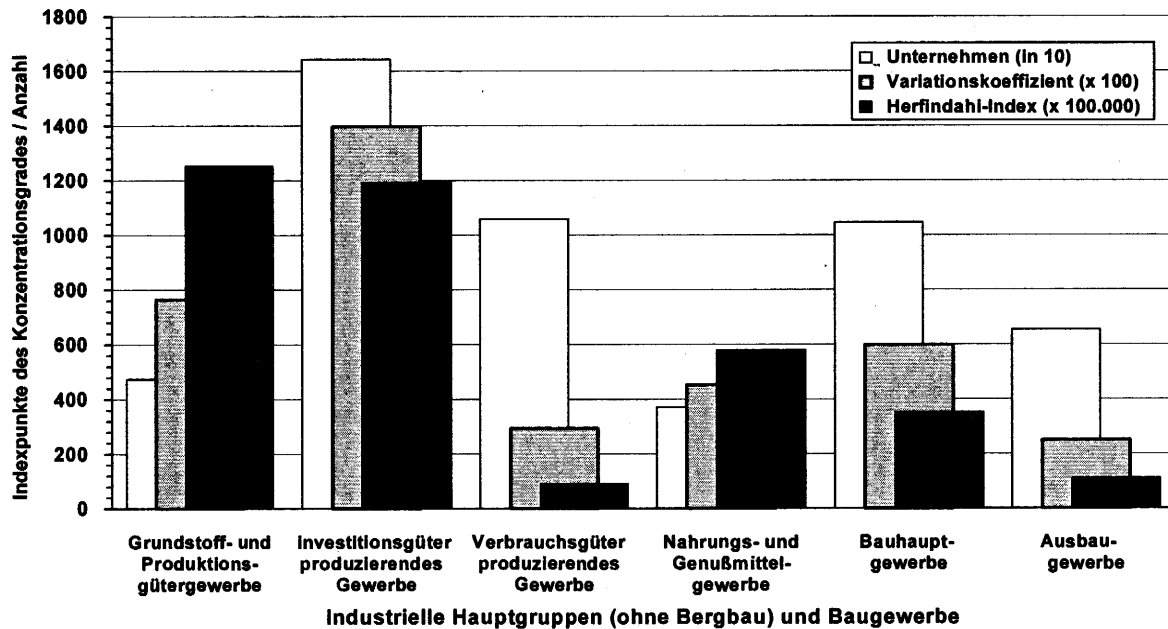
Quellen: Statistisches Bundesamt, Abt. IV C, Konzentrationsstatistische Sonderaufbereitungen nach Wirtschaftszweigen und Unternehmen, 31. Januar 1996 und 1. Februar 1996

Abbildung I.1

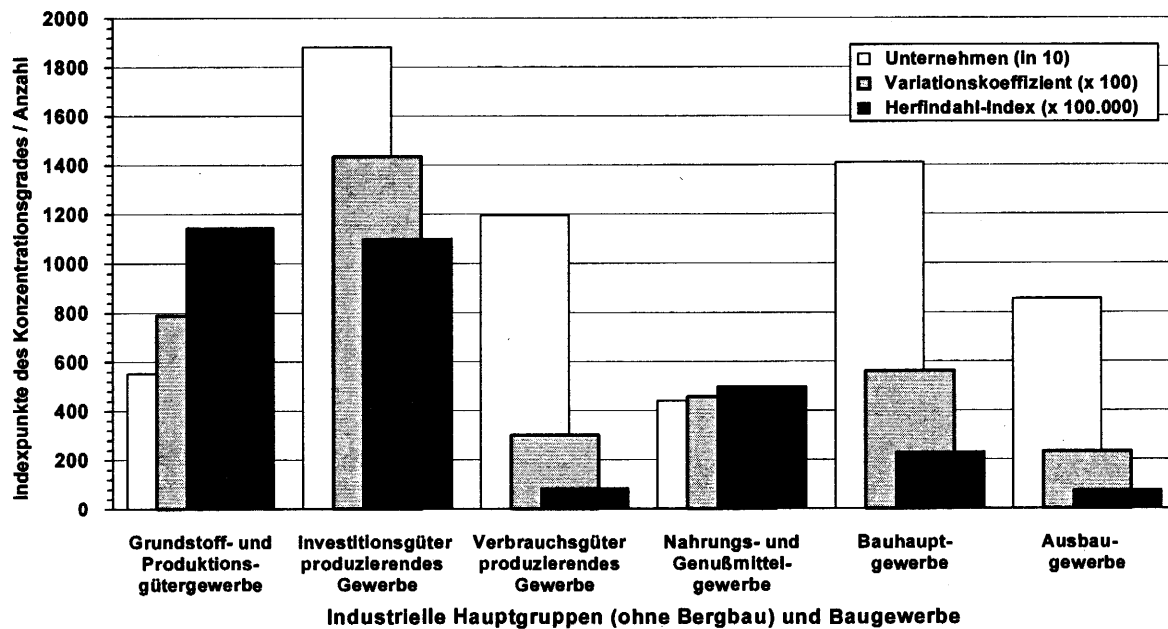
Die Anzahl der Unternehmen¹, der absolute und der relative Konzentrationsgrad nach industriellen Hauptgruppen sowie dem Baugewerbe² ohne und einschließlich neue Bundesländer

– Deutschland ohne und einschließlich neue Bundesländer 1993 –

Deutschland ohne neue Bundesländer



Deutschland einschließlich neue Bundesländer



Quellen:

Statistisches Bundesamt, Abt. IV C, Konzentrationsstatistische Sonderaufbereitungen nach Wirtschaftszweigen und Unternehmen, 31. Januar 1996 und 1. Februar 1996

Anmerkungen:

¹ Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik.

² Statistisches Bundesamt, Systematik der Wirtschaftszweige mit Erläuterungen, Ausgabe 1979, Stuttgart und Mainz 1980.

Tabelle I.4

**Konzentration der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsgruppen
im Bergbau, im Verarbeitenden Gewerbe und im Baugewerbe¹⁾**

**Anzahl der Unternehmen²⁾, Umsatz³⁾, Konzentrationsgrad⁴⁾, Anteile am Umsatz und zugeordnete Anteile
an der Anzahl der Beschäftigten⁵⁾, den Investitionen⁶⁾, dem Census Value Added⁷⁾
und der Anzahl der Betriebe der Unternehmen⁸⁾**

– Deutschland einschließlich neue Bundesländer 1993 –⁹⁾

| Nr. | Merkmalswert | | | Konzentrationsgrad | | Anteil der jeweils . . . umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalswert | | | | | |
|----------|---|----------------|----------------------|----------------------------|---------|--|----------------|------|-------|------|---|
| | Bezeichnung | Insgesamt | Herfindahl- Index | Variations- Koeffizient | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| | | Anzahl/Mio. DM | | | x 1 000 | x 100 | Anzahl/Prozent | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j | k | l |
| 1 | 21 Bergbau | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 90 | 137,329 | 337,0 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 33 765,882 | | | . | 72,7 | 84,7 | 97,5 | 99,5 | – | |
| 3 | Beschäftigte | 186 013 | | | . | 82,3 | 90,1 | 97,0 | 99,2 | – | |
| 4 | Investitionen | 2 866,542 | | | . | 68,7 | . | 97,0 | 99,6 | – | |
| 5 | Value Added | 18 687,934 | | | . | 76,6 | 87,6 | 97,4 | 99,4 | – | |
| 6 | Betriebe | 247 | | | . | 34,0 | 47,8 | 64,0 | 79,8 | – | |
| 2 | 22 Mineralölverarbeitung | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 58 | 132,007 | 258,0 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 103 277,387 | | | . | 80,1 | 92,6 | 99,4 | 100,0 | – | |
| 3 | Beschäftigte | 32 226 | | | . | 45,4 | . | 93,3 | 99,1 | – | |
| 4 | Investitionen | 1 907,041 | | | . | 51,0 | . | 97,7 | 99,9 | – | |
| 5 | Value Added | 40 615,323 | | | . | 68,8 | 89,7 | 99,3 | 99,9 | – | |
| 6 | Betriebe | 101 | | | . | 35,6 | 42,6 | 61,4 | . | – | |
| 3 | 24 Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 1 | 1000 | 0 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | . | | | – | – | – | – | – | – | |
| 3 | Beschäftigte | . | | | – | – | – | – | – | – | |
| 4 | Investitionen | . | | | – | – | – | – | – | – | |
| 5 | Value Added | . | | | – | – | – | – | – | – | |
| 6 | Betriebe | . | | | – | – | – | – | – | – | |
| 4 | 25 Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 1 958 | 3,431 | 239,1 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 50 043,031 | | | . | 10,0 | 13,6 | 21,9 | 30,2 | 39,9 | |
| 3 | Beschäftigte | 186 861 | | | . | 7,8 | 9,8 | 16,7 | 23,6 | 33,3 | |
| 4 | Investitionen | 5 797,659 | | | . | 8,8 | 10,2 | 16,6 | 25,6 | 38,5 | |
| 5 | Value Added | 26 950,115 | | | . | 10,6 | 14,3 | 22,3 | 30,3 | 40,3 | |
| 6 | Betriebe | 3 400 | | | . | 2,3 | 2,9 | 5,9 | 12,0 | 16,7 | |
| 5 | 27 Eisenschaffende Industrie | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 117 | 80,849 | 290,9 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 39 594,037 | | | . | 55,4 | 69,0 | 87,7 | 95,6 | 99,8 | |
| 3 | Beschäftigte | 159 487 | | | . | 55,5 | 67,4 | 85,9 | 94,5 | 99,7 | |
| 4 | Investitionen | 2 368,252 | | | . | . | 77,0 | 85,6 | 95,1 | 99,8 | |
| 5 | Value Added | 14 474,120 | | | . | 57,8 | 71,2 | 88,1 | 95,4 | 99,7 | |
| 6 | Betriebe | 176 | | | . | 19,3 | 27,3 | 43,2 | 60,2 | 90,3 | |

noch Tabelle I.4

| Nr. | Merkmalswert | | | Konzentrationsgrad | | Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalswert | | | | | |
|-----|--|----------------|------------------|------------------------|---------|---|----------------|------|------|------|---|
| | Bezeichnung | Insgesamt | Herfindahl-Index | Variations-Koeffizient | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| | | Anzahl/Mio. DM | | | x 1 000 | x 100 | Anzahl/Prozent | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j | k | l |
| 6 | 28 NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeugwerke | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 170 | 43,311 | 252,2 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 24 276,341 | | | . | 42,5 | 52,7 | 71,7 | 86,5 | 96,3 | |
| 3 | Beschäftigte | 69 693 | | | . | 34,9 | 45,1 | 64,4 | 79,4 | 93,0 | |
| 4 | Investitionen | 1 605,499 | | | . | 27,5 | 31,1 | 71,2 | 86,7 | 95,4 | |
| 5 | Value Added | 8 064,584 | | | . | 41,6 | 51,4 | 70,9 | 84,4 | 95,1 | |
| 6 | Betriebe | 215 | | | . | 10,7 | 14,4 | 22,8 | 36,3 | 64,2 | |
| 7 | 29 Gießerei | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 493 | 14,166 | 244,6 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 12 611,907 | | | . | 22,5 | 31,2 | 45,6 | 60,0 | 73,4 | |
| 3 | Beschäftigte | 85 723 | | | . | 16,6 | 24,4 | 37,4 | 50,3 | 64,6 | |
| 4 | Investitionen | 835,230 | | | . | 21,0 | 31,1 | 44,8 | 59,3 | 77,6 | |
| 5 | Value Added | 7 028,879 | | | . | 21,4 | 30,1 | 43,9 | . | 72,5 | |
| 6 | Betriebe | 550 | | | . | 3,8 | 6,0 | 9,5 | 15,5 | 26,0 | |
| 8 | 30 Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a. n. g. | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 1 941 | 3,280 | 231,6 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | . | | | . | . | . | . | . | . | |
| 3 | Beschäftigte | . | | | . | . | . | . | . | . | |
| 4 | Investitionen | . | | | . | . | . | . | . | . | |
| 5 | Value Added | . | | | . | . | . | . | . | . | |
| 6 | Betriebe | . | | | . | . | . | . | . | . | |
| 9 | 31 Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 1 937 | 7,631 | 371,2 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 44 537,893 | | | . | 16,5 | 22,0 | 34,4 | 43,0 | 52,7 | |
| 3 | Beschäftigte | 225 232 | | | . | 9,1 | 14,3 | 24,4 | 32,0 | 40,3 | |
| 4 | Investitionen | 1 814,932 | | | . | 9,0 | . | 33,3 | 43,0 | 51,8 | |
| 5 | Value Added | 21 797,402 | | | . | 13,4 | 18,3 | 29,8 | 38,7 | . | |
| 6 | Betriebe | 2 086 | | | . | 1,0 | 1,3 | 2,5 | 4,3 | 7,2 | |
| 10 | 32 Maschinenbau | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 5 958 | 2,006 | 331,0 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 203 432,004 | | | . | 6,5 | 8,9 | 16,0 | 24,2 | 33,6 | |
| 3 | Beschäftigte | 1 050 133 | | | . | 5,2 | 7,0 | 12,9 | 19,6 | 26,7 | |
| 4 | Investitionen | 7 165,097 | | | . | 12,3 | 14,2 | 20,6 | 25,9 | 33,6 | |
| 5 | Value Added | 107 021,309 | | | . | 7,0 | 9,3 | 15,9 | 23,2 | 32,1 | |
| 6 | Betriebe | 6 776 | | | . | 1,5 | 1,7 | 3,0 | 4,4 | 5,6 | |
| 11 | 33 Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw. | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 2 175 | 93,064 | 1 419,2 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 247 067,823 | | | . | 66,1 | 71,0 | 77,3 | 82,2 | 86,3 | |
| 3 | Beschäftigte | 827 178 | | | . | 54,4 | 60,3 | 68,4 | 73,9 | 79,7 | |
| 4 | Investitionen | 11 806,172 | | | . | 65,9 | . | 77,2 | 83,5 | 86,8 | |
| 5 | Value Added | 94 516,602 | | | . | 63,8 | 68,8 | 75,9 | 81,3 | 86,2 | |
| 6 | Betriebe | 2 905 | | | . | 4,0 | 10,0 | 12,0 | 14,4 | 18,0 | |

noch Tabelle I.4

| Nr. | Merkmalswert | | | Konzentrationsgrad | | Anteil der jeweils . . . umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalswert | | | | | |
|-----|--|----------------|------------------|------------------------|---------|---|----------------|------|------|------|---|
| | Bezeichnung | Insgesamt | Herfindahl-Index | Variations-Koeffizient | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| | | Anzahl/Mio. DM | | | x 1 000 | x 100 | Anzahl/Prozent | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j | k | l |
| 12 | 34 Schiffbau | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 108 | 55,584 | 223,7 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 9 106,829 | | | . | 48,1 | 68,7 | 89,2 | 96,5 | 99,9 | |
| 3 | Beschäftigte | 44 388 | | | . | 37,9 | 59,1 | 82,8 | 93,0 | 99,4 | |
| 4 | Investitionen | 382,096 | | | . | . | 68,9 | 92,0 | 95,5 | 99,8 | |
| 5 | Value Added | 4 030,949 | | | . | 51,7 | 69,0 | 86,4 | 95,3 | 99,8 | |
| 6 | Betriebe | 116 | | | . | . | . | 23,3 | 50,0 | 93,1 | |
| 13 | 35 Luft- und Raumfahrzeugbau | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 50 | 182,589 | 285,1 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | . | | | . | . | . | . | . | - | |
| 3 | Beschäftigte | . | | | . | . | . | . | . | - | |
| 4 | Investitionen | . | | | . | . | . | . | . | - | |
| 5 | Value Added | . | | | . | . | . | . | . | - | |
| 6 | Betriebe | . | | | . | . | . | . | . | - | |
| 14 | 36 Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Geräten für den Haushalt | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 3 417 | 51,005 | 1316,4 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 231 227,252 | | | . | . | 41,0 | 49,7 | 57,1 | 64,7 | |
| 3 | Beschäftigte | 1 056 555 | | | . | . | 35,2 | 42,7 | 48,7 | 55,9 | |
| 4 | Investitionen | 10 249,074 | | | . | . | 38,4 | 47,3 | 53,8 | 62,8 | |
| 5 | Value Added | 116 819,651 | | | . | . | . | 49,1 | 55,8 | 63,2 | |
| 6 | Betriebe | 4 453 | | | . | . | 7,7 | 9,9 | 12,3 | 14,8 | |
| 15 | 37 Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 1 218 | 14,149 | 402,9 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 23 732,550 | | | . | 23,6 | 28,8 | 41,2 | 53,0 | 65,6 | |
| 3 | Beschäftigte | 144 397 | | | . | 17,3 | 20,5 | 32,0 | 43,2 | 54,0 | |
| 4 | Investitionen | 1 202,596 | | | . | 18,2 | 21,0 | 37,3 | 56,0 | 65,8 | |
| 5 | Value Added | 13 377,671 | | | . | 20,5 | 25,3 | 38,0 | 49,4 | 61,6 | |
| 6 | Betriebe | 1 402 | | | . | 1,6 | 2,1 | 4,0 | 6,3 | 12,6 | |
| 16 | 38 Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 2 384 | 3,832 | 285,2 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 67 296,934 | | | . | 11,2 | 14,7 | 22,4 | 31,0 | 42,2 | |
| 3 | Beschäftigte | 338 222 | | | . | 9,7 | 12,7 | 18,5 | 24,8 | 34,8 | |
| 4 | Investitionen | 3 214,182 | | | . | 12,3 | 16,3 | 23,5 | 32,1 | 42,0 | |
| 5 | Value Added | 34 872,039 | | | . | 10,2 | 13,9 | 21,4 | 29,8 | 40,8 | |
| 6 | Betriebe | 2 796 | | | . | 1,7 | 1,9 | 2,9 | 4,5 | 7,6 | |
| 17 | 39 Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwaren, Schmuck, Füllhaltern; Verarbeitung von natürlichen Schnitz- und Formstoffen; Foto- und Filmlabors | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 581 | 10,017 | 219,5 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 8 999,745 | | | . | 19,0 | 24,4 | 38,2 | 51,0 | 65,5 | |
| 3 | Beschäftigte | 56 184 | | | . | 13,1 | 17,7 | 29,0 | 41,7 | 56,1 | |
| 4 | Investitionen | 437,526 | | | . | 26,0 | 31,5 | 39,9 | 50,5 | 65,7 | |
| 5 | Value Added | 5 213,764 | | | . | 17,9 | 24,0 | 37,0 | 49,9 | 64,7 | |
| 6 | Betriebe | 680 | | | . | 2,2 | 3,1 | 6,6 | 11,2 | 19,6 | |

noch Tabelle I.4

| Nr. | Merkmalswert | | | Konzentrationsgrad | | Anteil der jeweils . . . umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalswert | | | | | |
|-----|---|----------------|------------------|------------------------|---------|---|----------------|------|------|------|---|
| | Bezeichnung | Insgesamt | Herfindahl-Index | Variations-Koeffizient | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| | | Anzahl/Mio. DM | | | x 1 000 | x 100 | Anzahl/Prozent | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j | k | l |
| 18 | 40 Chemische Industrie | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 1 389 | 27,912 | 614,6 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 197 164,307 | | | . | 35,3 | 41,3 | 53,1 | 61,7 | 71,8 | |
| 3 | Beschäftigte | 608 109 | | | . | 33,4 | 37,7 | 49,7 | 58,4 | 67,9 | |
| 4 | Investitionen | 10 993,156 | | | . | 33,6 | . | 51,4 | 60,0 | 68,5 | |
| 5 | Value Added | 100 234,973 | | | . | 36,5 | 41,9 | 53,8 | 62,5 | 72,3 | |
| 6 | Betriebe | 1 747 | | | . | 3,0 | 4,2 | 7,4 | 10,1 | 15,8 | |
| 19 | 50 Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 152 | 190,135 | 528,2 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | . | | | . | . | . | . | . | . | |
| 3 | Beschäftigte | . | | | . | . | . | . | . | . | |
| 4 | Investitionen | . | | | . | . | . | . | . | . | |
| 5 | Value Added | . | | | . | . | . | . | . | . | |
| 6 | Betriebe | . | | | . | . | . | . | . | . | |
| 20 | 51 Feinkeramik | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 184 | 54,001 | 298,9 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 5 520,100 | | | . | 43,8 | 53,4 | 72,9 | 86,9 | 96,1 | |
| 3 | Beschäftigte | 49 768 | | | . | 35,0 | 45,0 | 64,4 | 80,1 | 92,9 | |
| 4 | Investitionen | 303,537 | | | . | 26,2 | 31,2 | 55,8 | 72,8 | 89,3 | |
| 5 | Value Added | 3 637,099 | | | . | 41,9 | 52,2 | 72,1 | 86,2 | 95,8 | |
| 6 | Betriebe | 242 | | | . | 16,1 | 21,5 | 33,1 | 43,4 | . | |
| 21 | 52 Herstellung und Verarbeitung von Glas | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 355 | 27,221 | 294,3 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 14 422,385 | | | . | 35,0 | 42,7 | 59,5 | 72,1 | 83,9 | |
| 3 | Beschäftigte | 73 160 | | | . | 28,5 | 35,1 | 52,7 | 65,5 | 78,2 | |
| 4 | Investitionen | 1 159,938 | | | . | 23,5 | 27,2 | 45,2 | 67,9 | 80,7 | |
| 5 | Value Added | 7 685,811 | | | . | . | 44,8 | 62,1 | 74,9 | 85,6 | |
| 6 | Betriebe | 417 | | | . | 5,8 | 7,4 | 14,1 | 21,3 | 36,5 | |
| 22 | 53 Holzbearbeitung | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 422 | 12,842 | 210,2 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 9 710,732 | | | . | 20,1 | 26,9 | 44,0 | 59,3 | 75,0 | |
| 3 | Beschäftigte | 37 023 | | | . | 19,1 | 26,0 | 38,1 | 51,5 | 66,6 | |
| 4 | Investitionen | 743,410 | | | . | 14,3 | 18,8 | 41,3 | 59,0 | 69,7 | |
| 5 | Value Added | 4 105,185 | | | . | 20,7 | 28,1 | 43,4 | 57,8 | 74,3 | |
| 6 | Betriebe | 469 | | | . | 3,6 | 5,1 | 9,6 | 15,8 | 27,3 | |
| 23 | 54 Holzverarbeitung | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 2 427 | 2,330 | 215,8 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 46 932,744 | | | . | 6,8 | 9,5 | 16,8 | 25,4 | 36,8 | |
| 3 | Beschäftigte | 230 570 | | | . | 4,5 | 6,7 | 12,3 | 19,0 | 28,0 | |
| 4 | Investitionen | 1 908,907 | | | . | 4,5 | . | 14,5 | 20,4 | 32,1 | |
| 5 | Value Added | 23 914,788 | | | . | 6,1 | 8,6 | 16,2 | . | 36,0 | |
| 6 | Betriebe | 2 604 | | | . | 0,5 | 1,0 | 2,0 | 3,4 | 5,9 | |

noch Tabelle I.4

| Nr. | Merkmalswert | | | Konzentrationsgrad | | Anteil der jeweils . . . umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalswert | | | | | |
|-----|--|----------------|------------------|------------------------|---------|---|----------------|------|------|------|---|
| | Bezeichnung | Insgesamt | Herfindahl-Index | Variations-Koeffizient | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| | | Anzahl/Mio. DM | | | x 1 000 | x 100 | Anzahl/Prozent | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j | k | l |
| 24 | 55 Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 144 | 28,639 | 176,8 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 16 379,529 | | | . | 33,0 | 44,7 | 68,3 | 86,5 | 98,3 | |
| 3 | Beschäftigte | 51 177 | | | . | 26,3 | 37,5 | 59,6 | 79,0 | 94,5 | |
| 4 | Investitionen | 1 576,137 | | | . | . | 51,9 | 65,4 | 90,0 | 98,7 | |
| 5 | Value Added | 6 627,260 | | | . | 31,7 | 43,5 | 67,2 | 85,5 | . | |
| 6 | Betriebe | 187 | | | . | 7,5 | 11,8 | 24,1 | 43,3 | . | |
| 25 | 56 Papier- und Pappeverarbeitung | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 830 | 24,777 | 442,3 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 28 960,085 | | | . | . | 31,2 | 44,6 | 55,7 | 67,6 | |
| 3 | Beschäftigte | 115 681 | | | . | . | 17,1 | 28,9 | 40,4 | 53,3 | |
| 4 | Investitionen | 1 807,637 | | | . | . | 39,7 | 48,5 | 57,9 | 68,3 | |
| 5 | Value Added | 14 854,432 | | | . | . | 32,2 | 45,5 | 56,4 | 67,5 | |
| 6 | Betriebe | 976 | | | . | . | 4,5 | 8,7 | 13,0 | 21,0 | |
| 26 | 57 Druckerei, Vervielfältigung | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 2 104 | 3,805 | 264,7 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 31 807,122 | | | . | 11,5 | 15,0 | 22,2 | 29,4 | 39,7 | |
| 3 | Beschäftigte | 169 286 | | | . | 7,1 | 9,9 | 15,8 | 22,1 | 31,6 | |
| 4 | Investitionen | 2 541,197 | | | . | 7,6 | 9,9 | 20,3 | 27,8 | 36,1 | |
| 5 | Value Added | 18 882,897 | | | . | 9,8 | 13,3 | 20,5 | 27,6 | 37,9 | |
| 6 | Betriebe | 2 171 | | | . | 0,5 | 0,7 | 1,6 | 3,0 | 5,5 | |
| 27 | 58 Herstellung von Kunststoffwaren | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 2 386 | 3,206 | 257,8 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 60 711,427 | | | . | 8,7 | 12,1 | 21,1 | 30,2 | 41,1 | |
| 3 | Beschäftigte | 280 929 | | | . | 7,2 | 9,2 | 16,6 | 24,6 | 34,2 | |
| 4 | Investitionen | 3 431,156 | | | . | 8,7 | 11,4 | 20,2 | 28,8 | 38,8 | |
| 5 | Value Added | 30 421,342 | | | . | 8,1 | 11,6 | 20,5 | 29,9 | 40,4 | |
| 6 | Betriebe | 2 655 | | | . | 1,1 | 1,2 | 2,7 | 4,6 | 8,1 | |
| 28 | 59 Gummiverarbeitung | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 252 | 39,756 | 300,3 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 19 656,544 | | | . | 41,2 | 54,1 | 72,8 | 85,7 | 94,4 | |
| 3 | Beschäftigte | 97 002 | | | . | 35,4 | 45,5 | 66,5 | 81,8 | 91,7 | |
| 4 | Investitionen | 1 001,373 | | | . | 39,5 | 49,6 | 66,6 | 86,1 | 93,7 | |
| 5 | Value Added | 9 436,927 | | | . | 38,6 | 51,0 | 71,2 | 84,8 | 94,0 | |
| 6 | Betriebe | 314 | | | . | 7,6 | 9,2 | 19,1 | 29,9 | . | |
| 29 | 61 Ledererzeugung | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 43 | 61,318 | 127,9 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 1 019,122 | | | . | 51,6 | 68,2 | 93,9 | - | - | |
| 3 | Beschäftigte | 4 173 | | | . | 38,6 | 53,5 | 84,5 | - | - | |
| 4 | Investitionen | 27,530 | | | . | 42,0 | . | 89,5 | - | - | |
| 5 | Value Added | 338,241 | | | . | 51,2 | 67,0 | 92,3 | - | - | |
| 6 | Betriebe | 44 | | | . | 13,6 | 22,7 | . | - | - | |

noch Tabelle I.4

| Nr. | Merkmalswert | | | Konzentrationsgrad | | Anteil der jeweils . . . umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalswert | | | | | |
|-----|--|----------------|------------------|------------------------|---------|---|----------------|------|------|------|---|
| | Bezeichnung | Insgesamt | Herfindahl-Index | Variations-Koeffizient | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| | | Anzahl/Mio. DM | | | x 1 000 | x 100 | Anzahl/Prozent | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j | k | l |
| 30 | 62 Lederverarbeitung | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 411 | 19,507 | 264,9 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 6 793,324 | | | . | 28,3 | 35,9 | 50,4 | 64,5 | 77,9 | |
| 3 | Beschäftigte | 36 092 | | | . | 14,6 | 19,3 | 34,9 | 46,8 | 61,9 | |
| 4 | Investitionen | 169,687 | | | . | 31,1 | 39,9 | 50,7 | 59,6 | 68,3 | |
| 5 | Value Added | 2 977,797 | | | . | 21,8 | 27,6 | 44,3 | 59,6 | 74,9 | |
| 6 | Betriebe | 448 | | | . | 2,2 | . | 8,0 | 14,5 | 27,7 | |
| 31 | 63 Textilgewerbe | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 1 197 | 4,403 | 206,6 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 35 896,933 | | | . | 10,5 | 15,0 | 24,9 | 35,4 | 49,0 | |
| 3 | Beschäftigte | 180 666 | | | . | 6,3 | 10,2 | 19,1 | 28,1 | 40,9 | |
| 4 | Investitionen | 1 560,399 | | | . | . | 16,1 | 23,1 | 35,9 | 47,3 | |
| 5 | Value Added | 16 045,698 | | | . | 9,8 | 13,5 | 23,6 | 34,4 | 47,7 | |
| 6 | Betriebe | 1 417 | | | . | 1,3 | 2,3 | 4,6 | 7,3 | 13,1 | |
| 32 | 64 Bekleidungs-gewerbe | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 1 418 | 5,367 | 257,1 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 26 183,996 | | | . | 12,0 | 15,9 | 26,3 | 38,3 | 53,3 | |
| 3 | Beschäftigte | 131 943 | | | . | 7,9 | 10,1 | 15,6 | 23,8 | 34,6 | |
| 4 | Investitionen | 430,768 | | | . | 6,2 | 10,5 | 15,6 | 24,8 | 43,5 | |
| 5 | Value Added | 10 814,639 | | | . | 11,6 | 14,8 | 23,7 | 34,9 | 48,7 | |
| 6 | Betriebe | 1 603 | | | . | 2,2 | 2,9 | 4,4 | 7,2 | 11,5 | |
| 33 | 65 Reparatur von Gebrauchsgütern (ohne elektrische Geräte für den Haushalt) | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 16 | 101,785 | 79,3 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 49,662 | | | . | 60,9 | 79,7 | – | – | – | |
| 3 | Beschäftigte | 568 | | | . | 50,0 | 71,5 | – | – | – | |
| 4 | Investitionen | 5,095 | | | . | 48,8 | 54,0 | – | – | – | |
| 5 | Value Added | 34,979 | | | . | 58,7 | 79,1 | – | – | – | |
| 6 | Betriebe | 16 | | | . | 37,5 | 62,5 | – | – | – | |
| 34 | 68 Ernährungsgewerbe | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 4 362 | 2,898 | 341,2 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | . | | | . | . | . | . | . | . | |
| 3 | Beschäftigte | . | | | . | . | . | . | . | . | |
| 4 | Investitionen | . | | | . | . | . | . | . | . | |
| 5 | Value Added | . | | | . | . | . | . | . | . | |
| 6 | Betriebe | . | | | . | . | . | . | . | . | |
| 35 | 69 Tabakverarbeitung | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 32 | 187,015 | 223,3 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | . | | | . | . | . | . | – | – | |
| 3 | Beschäftigte | . | | | . | . | . | . | – | – | |
| 4 | Investitionen | . | | | . | . | . | . | – | – | |
| 5 | Value Added | . | | | . | . | . | . | – | – | |
| 6 | Betriebe | . | | | . | . | . | . | – | – | |

noch Tabelle I.4

| Nr. | Merkmalswert | | | Konzentrationsgrad | | Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalswert | | | | | |
|-----|--|----------------|------------------|------------------------|---------|---|----------------|------|------|------|---|
| | Bezeichnung | Insgesamt | Herfindahl-Index | Variations-Koeffizient | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| | | Anzahl/Mio. DM | | | x 1 000 | x 100 | Anzahl/Prozent | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j | k | l |
| 36 | Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe (Wirtschaftsgruppen 21 bis 69) | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 40 780 | 3,230 | 1143,3 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 1 922 015,851 | | | . | 10,9 | 14,5 | 22,1 | 27,5 | 32,7 | |
| 3 | Beschäftigte | 7 442 251 | | | . | 7,9 | 10,2 | 14,8 | 18,5 | 22,5 | |
| 4 | Investitionen | 94 817,177 | | | . | 9,1 | 11,9 | 17,5 | 22,7 | 28,0 | |
| 5 | Value Added | – | | | – | – | – | – | – | – | |
| 6 | Betriebe | – | | | – | – | – | – | – | – | |
| 37 | 72 Hoch- und Tiefbau | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 11 692 | 2,742 | 557,4 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 168 818,486 | | | 6,8 | 10,2 | 13,2 | 18,7 | 23,1 | 28,5 | |
| 3 | Beschäftigte | 947 239 | | | . | 5,8 | 7,7 | 11,6 | 15,2 | 19,3 | |
| 4 | Investitionen | 8 296,313 | | | . | . | 10,5 | 14,8 | 17,8 | 22,9 | |
| 5 | Value Added | – | | | – | – | – | – | – | – | |
| 6 | Betriebe | – | | | – | – | – | – | – | – | |
| 38 | 73 Spezialbau | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 533 | 29,214 | 381,7 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 7 143,519 | | | . | 31,2 | 36,4 | 46,9 | 56,5 | 68,1 | |
| 3 | Beschäftigte | 39 290 | | | . | 29,4 | 34,5 | 43,1 | 52,0 | 61,2 | |
| 4 | Investitionen | 209,775 | | | . | 25,8 | . | 34,2 | 42,2 | 58,7 | |
| 5 | Value Added | – | | | – | – | – | – | – | – | |
| 6 | Betriebe | – | | | – | – | – | – | – | – | |
| 39 | 74 Stukkateurgewerbe, Gipserei, Verputzerei | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 478 | 10,542 | 201,0 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 2 844,405 | | | 14,1 | 18,9 | 22,2 | 31,2 | 41,1 | 55,1 | |
| 3 | Beschäftigte | 18 952 | | | . | 8,0 | 10,4 | 18,2 | 27,1 | 39,9 | |
| 4 | Investitionen | 88,794 | | | . | . | 18,8 | 26,6 | 42,1 | 51,8 | |
| 5 | Value Added | – | | | – | – | – | – | – | – | |
| 6 | Betriebe | – | | | – | – | – | – | – | – | |
| 40 | 75 Zimmererei, Dachdeckerei | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 1 404 | 2,242 | 146,6 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 7 475,272 | | | . | 7,1 | 8,8 | 14,3 | 20,1 | 28,1 | |
| 3 | Beschäftigte | 50 597 | | | . | . | 4,7 | 7,4 | 11,5 | 17,6 | |
| 4 | Investitionen | 266,567 | | | . | 6,3 | . | 12,7 | 16,4 | 25,6 | |
| 5 | Value Added | – | | | – | – | – | – | – | – | |
| 6 | Betriebe | – | | | – | – | – | – | – | – | |
| 41 | 76 Bauinstallation | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 5 432 | 1,275 | 243,4 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 35 184,780 | | | . | 6,0 | 7,7 | 11,4 | 15,0 | 19,9 | |
| 3 | Beschäftigte | 255 263 | | | . | 3,3 | 4,4 | 6,9 | 9,7 | 13,7 | |
| 4 | Investitionen | 944,919 | | | . | . | 6,5 | 8,5 | 11,1 | 15,7 | |
| 5 | Value Added | – | | | – | – | – | – | – | – | |
| 6 | Betriebe | – | | | – | – | – | – | – | – | |

noch Tabelle I.4

| Nr. | Merkmalswert | | | Konzentrationsgrad | | Anteil der jeweils . . . umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalswert | | | | | |
|-----|--|----------------|------------------|------------------------|---------|---|----------------|------|------|------|---|
| | Bezeichnung | Insgesamt | Herfindahl-Index | Variations-Koeffizient | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| | | Anzahl/Mio. DM | | | x 1 000 | x 100 | Anzahl/Prozent | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j | k | l |
| 42 | 77 Ausbaugewerbe (ohne Bauinstallation) | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 3 128 | 1,347 | 179,2 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 15 157,434 | | | 4,2 | 5,5 | 6,9 | 10,3 | 14,7 | 21,1 | |
| 3 | Beschäftigte | 126 993 | | | . | 5,0 | 6,0 | 8,5 | 10,9 | 16,0 | |
| 4 | Investitionen | 527,113 | | | . | . | 10,2 | 12,5 | 16,3 | 23,1 | |
| 5 | Value Added | - | | | - | - | - | - | - | - | |
| 6 | Betriebe | - | | | - | - | - | - | - | - | |
| 43 | 78 Bauhauptgewerbe (Wirtschaftsgruppen 72 bis 75) | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 14 107 | 2,301 | 560,9 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 186 281,682 | | | 6,2 | 9,3 | 12,0 | 17,3 | 21,6 | 26,6 | |
| 3 | Beschäftigte | 1 056 078 | | | . | 5,2 | 6,9 | 10,9 | 14,3 | 18,0 | |
| 4 | Investitionen | 8 861,448 | | | . | . | 9,9 | 13,6 | 16,8 | 21,6 | |
| 5 | Value Added | - | | | - | - | - | - | - | - | |
| 6 | Betriebe | - | | | - | - | - | - | - | - | |
| 44 | 79 Ausbaugewerbe (Wirtschaftsgruppen 76 bis 77) | | | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 8 560 | 0,745 | 231,9 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Umsatz | 50 342,214 | | | . | 4,4 | 5,9 | 8,8 | 11,7 | 15,5 | |
| 3 | Beschäftigte | 382 256 | | | . | 3,0 | 3,9 | 5,6 | 7,9 | 10,9 | |
| 4 | Investitionen | 1 472,032 | | | . | 6,1 | . | 8,3 | 10,2 | 12,6 | |
| 5 | Value Added | - | | | - | - | - | - | - | - | |
| 6 | Betriebe | - | | | - | - | - | - | - | - | |

1) Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Systematik der Wirtschaftszweige mit Erläuterungen, Ausgabe 1979, Stuttgart 1980; dass., Systematik der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1979, Fassung für die Statistik im Produzierenden Gewerbe (SYPRO), Arbeitsunterlage, Wiesbaden 1982. Für das Baugewerbe werden Angaben zum Census Value Added und zur Anzahl der Betriebe der Unternehmen nicht erhoben.

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

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

4) Herfindahl-Index $H = \sum p_i^2$, Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n \cdot H - 1)}$, für n = Anzahl der Unternehmen, p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme.

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

6) Wert der Bruttozugänge an Sachanlagen (Ersatz- und Neuinvestitionen).

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

8) Örtliche Einheiten bzw. örtlich getrennte Niederlassungen.

9) Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990.

Zeichenerklärung:

/ Ergebnis ist statistisch nicht gesichert.

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

- Ergebnis sachlich nicht sinnvoll oder möglich.

Quellen: Statistisches Bundesamt, Abt. IV C, Konzentrationsstatistische Sonderaufbereitungen nach Wirtschaftszweigen und Unternehmen, 31. Januar 1996 und 1. Februar 1996

Tabelle I.5

**Konzentration der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsgruppen
im Bergbau, im Verarbeitenden Gewerbe und im Baugewerbe¹⁾**

**Anzahl der Unternehmen²⁾, Umsatz³⁾, Konzentrationsgrad⁴⁾, Anteile am Umsatz und zugeordnete Anteile
an der Anzahl der Beschäftigten⁵⁾, den Investitionen⁶⁾, dem Census Value Added⁷⁾
und der Anzahl der Betriebe der Unternehmen⁸⁾**

– Deutschland ohne neue Bundesländer 1993 –⁹⁾

| Nr. | Merkmalswert | | | Konzentrationsgrad | | Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalswert | | | | | |
|-----|---|---------------|-------------|----------------------|----------------------------|--|------|------|------|------|-------|
| | Bezeichnung | | Insgesamt | Herfindahl- Index | Variations- Koeffizient | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | a | b | d | e | f | Anzahl/Prozent | | | | | |
| | | c | | | | g | h | i | j | k | l |
| 1 | 21 Bergbau | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 77 | 179,612 | 358,2 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 27 906,163 | | | . | 76,9 | 87,7 | 98,2 | . | – |
| | 3 | Beschäftigte | 142 076 | | | . | . | 95,1 | 97,8 | . | – |
| | 4 | Investitionen | 1 985,015 | | | . | 81,3 | . | 98,4 | . | – |
| | 5 | Value Added | 14 201,389 | | | . | . | 90,0 | 98,0 | . | – |
| | 6 | Betriebe | 221 | | | . | 44,8 | . | 68,3 | . | – |
| 2 | 22 Mineralölverarbeitung | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 48 | 138,734 | 237,9 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 100 667,043 | | | . | 82,1 | 95,0 | 99,6 | – | – |
| | 3 | Beschäftigte | 26 013 | | | . | . | 77,1 | 95,1 | – | – |
| | 4 | Investitionen | 1 735,460 | | | . | 56,1 | . | 98,8 | – | – |
| | 5 | Value Added | 39 321,675 | | | . | 70,9 | 92,5 | 99,5 | – | – |
| | 6 | Betriebe | 91 | | | . | . | 47,3 | 68,1 | – | – |
| 3 | 24 Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 1 | 1 000 | 0,0 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | . | | | – | – | – | – | – | – |
| | 3 | Beschäftigte | . | | | – | – | – | – | – | – |
| | 4 | Investitionen | . | | | – | – | – | – | – | – |
| | 5 | Value Added | . | | | – | – | – | – | – | – |
| | 6 | Betriebe | . | | | – | – | – | – | – | – |
| 4 | 25 Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 1 602 | 4,289 | 242,3 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 43 620,515 | | | 6,9 | 11,5 | 15,6 | 25,0 | 33,7 | 44,0 |
| | 3 | Beschäftigte | 153 289 | | | 5,2 | 9,5 | 11,9 | 19,9 | 27,7 | 37,8 |
| | 4 | Investitionen | 3 731,800 | | | 11,9 | 13,7 | 15,8 | 23,7 | 31,2 | 39,0 |
| | 5 | Value Added | 23 498,059 | | | 7,6 | 12,2 | 16,4 | 25,2 | 33,7 | 44,0 |
| | 6 | Betriebe | 2 955 | | | 1,4 | . | . | 6,6 | 14,4 | 19,2 |
| 5 | 27 Eisenschaffende Industrie | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 100 | 91,276 | 285,1 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 37 073,054 | | | 44,0 | 59,2 | 73,7 | 91,2 | 97,4 | 100,0 |
| | 3 | Beschäftigte | 145 834 | | | 47,9 | 60,7 | 74,9 | 90,9 | 97,0 | 100,0 |
| | 4 | Investitionen | 2 054,175 | | | 66,6 | 78,7 | . | 94,5 | 98,8 | . |
| | 5 | Value Added | 13 782,104 | | | 47,5 | 60,7 | 75,5 | 91,3 | 97,2 | 100,0 |
| | 6 | Betriebe | 158 | | | 16,5 | . | . | 48,7 | . | 100,0 |

noch Tabelle I.5

| Nr. | Merkmalswert | | | Konzentrationsgrad | | Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalswert | | | | | |
|-----|--|----------------|------------------|------------------------|---------|---|----------------|------|------|------|------|
| | Bezeichnung | Insgesamt | Herfindahl-Index | Variations-Koeffizient | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| | | Anzahl/Mio. DM | | | x 1 000 | x 100 | Anzahl/Prozent | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j | k | l |
| 6 | 28 NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeugwerke | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 156 | 47,951 | 254,6 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 22 817,250 | | | 31,0 | 45,3 | 55,4 | 73,7 | 88,2 | 97,2 |
| | 3 | Beschäftigte | 64 650 | | | 21,4 | 37,6 | 48,1 | 69,6 | 83,5 | 94,9 |
| | 4 | Investitionen | 1 469,523 | | | 18,7 | 30,1 | 34,2 | 78,8 | 88,7 | 96,8 |
| | 5 | Value Added | 7 905,813 | | | 25,1 | 42,4 | 52,5 | 73,3 | 86,9 | 96,3 |
| | 6 | Betriebe | 201 | | | 8,5 | . | 15,9 | . | 38,8 | 68,7 |
| 7 | 29 Gießerei | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 413 | 15,699 | 234,2 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 11 949,178 | | | 14,3 | 23,8 | 33,0 | 48,1 | 63,4 | 77,1 |
| | 3 | Beschäftigte | 75 809 | | | 11,9 | 18,7 | 27,6 | 42,3 | 56,8 | 71,6 |
| | 4 | Investitionen | 694,803 | | | 13,2 | 25,2 | 37,4 | 53,8 | 71,3 | 85,5 |
| | 5 | Value Added | 6 724,837 | | | 14,0 | 22,3 | 31,4 | 45,9 | . | 75,9 |
| | 6 | Betriebe | 466 | | | 3,6 | . | 7,1 | 11,2 | 18,2 | 30,7 |
| 8 | 30 Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a. n. g. | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 1 813 | 3,490 | 230,8 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | . | | | . | . | . | . | . | . |
| | 3 | Beschäftigte | . | | | . | . | . | . | . | . |
| | 4 | Investitionen | . | | | . | . | . | . | . | . |
| | 5 | Value Added | . | | | . | . | . | . | . | . |
| | 6 | Betriebe | . | | | . | . | . | . | . | . |
| 9 | 31 Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 1 533 | 9,742 | 373,3 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 37 699,119 | | | 13,0 | 19,4 | 25,3 | 37,6 | . | 55,8 |
| | 3 | Beschäftigte | 167 970 | | | 7,6 | 12,2 | 17,0 | 26,6 | . | 43,4 |
| | 4 | Investitionen | 1 218,563 | | | 8,4 | 13,4 | . | 38,2 | . | 58,1 |
| | 5 | Value Added | 18 742,739 | | | 9,8 | 15,6 | 20,4 | 32,7 | . | 52,3 |
| | 6 | Betriebe | 1 658 | | | 0,7 | . | 1,9 | 3,4 | . | 9,3 |
| 10 | 32 Maschinenbau | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 5 235 | 2,184 | 323,0 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 194 221,610 | | | 4,2 | 6,8 | 9,3 | 16,8 | 25,3 | 35,1 |
| | 3 | Beschäftigte | 954 335 | | | 3,2 | 5,7 | 7,7 | 14,2 | 21,6 | 29,3 |
| | 4 | Investitionen | 6 180,116 | | | 8,4 | 14,2 | 16,5 | 23,9 | 30,0 | 39,0 |
| | 5 | Value Added | 103 062,132 | | | 4,5 | 7,3 | 9,7 | 16,5 | 24,1 | 33,4 |
| | 6 | Betriebe | 6 024 | | | 1,3 | . | . | . | . | 6,3 |
| 11 | 33 Staßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw. | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 1 775 | 98,677 | 1319,7 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 239 882,886 | | | 48,5 | 68,1 | 73,2 | 79,3 | 84,0 | 88,0 |
| | 3 | Beschäftigte | 790 963 | | | 42,3 | 56,9 | 63,1 | 71,8 | 77,3 | 82,9 |
| | 4 | Investitionen | 10 944,844 | | | 46,5 | 71,1 | . | 82,6 | 87,0 | 90,1 |
| | 5 | Value Added | 92 848,596 | | | 48,3 | 65,0 | 70,1 | 77,8 | 83,0 | 87,7 |
| | 6 | Betriebe | 2 477 | | | 4,3 | . | . | 14,3 | . | 21,1 |

noch Tabelle I.5

| Nr. | Merkmalswert | | | Konzentrationsgrad | | Anteil der jeweils ... umsatzgrößen Unternehmen am gesamten Merkmalswert | | | | | |
|-----|--|----------------|------------------|------------------------|---------|--|----------------|------|------|------|------|
| | Bezeichnung | Insgesamt | Herfindahl-Index | Variations-Koeffizient | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| | | Anzahl/Mio. DM | | | x 1 000 | x 100 | Anzahl/Prozent | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j | k | l |
| 12 | 34 Schiffbau | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 86 | 74,500 | 232,5 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 7 326,210 | | | 34,3 | 59,8 | . | 91,8 | . | – |
| | 3 | Beschäftigte | 30 815 | | | 33,3 | 54,5 | . | 85,5 | . | – |
| | 4 | Investitionen | 223,858 | | | 57,4 | . | . | 93,2 | . | – |
| | 5 | Value Added | 3 373,959 | | | 36,6 | 61,8 | . | 89,6 | . | – |
| | 6 | Betriebe | 89 | | | 3,4 | . | . | 31,5 | . | – |
| 13 | 35 Luft- und Raumfahrzeugbau | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 49 | 183,181 | 282,4 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 16 324,021 | | | . | 83,3 | . | 99,0 | – | – |
| | 3 | Beschäftigte | 68 593 | | | . | 81,0 | . | 97,9 | – | – |
| | 4 | Investitionen | 878,005 | | | . | . | . | 99,3 | – | – |
| | 5 | Value Added | 8 737,107 | | | . | 83,4 | . | 98,7 | – | – |
| | 6 | Betriebe | 81 | | | . | 40,7 | . | 70,4 | – | – |
| 14 | 36 Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Geräten für den Haushalt | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 2 989 | 54,332 | 1270,4 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 224 004,350 | | | . | . | 42,4 | 51,3 | 58,9 | 66,8 |
| | 3 | Beschäftigte | 995 331 | | | . | . | 37,4 | 45,3 | 51,7 | 58,9 |
| | 4 | Investitionen | 9 367,982 | | | . | . | 42,1 | 51,7 | 58,9 | 68,8 |
| | 5 | Value Added | 113 661,473 | | | . | . | 42,4 | 50,4 | 57,4 | 65,0 |
| | 6 | Betriebe | 3 964 | | | . | . | 8,7 | 11,2 | 13,8 | 16,5 |
| 15 | 37 Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 1 136 | 14,972 | 400,1 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 22 990,775 | | | 16,8 | 24,4 | 29,7 | 42,4 | 54,1 | 66,7 |
| | 3 | Beschäftigte | 131 962 | | | 12,3 | 18,9 | 22,4 | 33,6 | 43,5 | 54,9 |
| | 4 | Investitionen | 931,157 | | | 13,5 | 23,5 | 27,1 | 43,9 | 56,8 | 69,6 |
| | 5 | Value Added | 13 026,287 | | | 14,2 | 21,0 | 26,0 | 39,2 | 50,6 | 62,8 |
| | 6 | Betriebe | 1 320 | | | 0,8 | . | . | 4,3 | 7,0 | 13,6 |
| 16 | 38 Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 2 162 | 4,039 | 278,1 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 65 437,619 | | | 6,9 | 11,5 | 15,1 | 23,1 | 31,9 | 43,3 |
| | 3 | Beschäftigte | 322 064 | | | 5,3 | 10,2 | 13,3 | 19,4 | 26,1 | 36,5 |
| | 4 | Investitionen | 2 948,926 | | | 8,4 | 13,4 | 17,7 | 25,6 | 35,0 | 45,5 |
| | 5 | Value Added | 34 072,520 | | | 6,5 | 10,5 | 14,2 | 21,9 | 30,5 | 41,7 |
| | 6 | Betriebe | 2 569 | | | 0,9 | 1,8 | 2,1 | 3,2 | 4,9 | 8,3 |
| 17 | 39 Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwaren, Schmuck, Füllhaltern; Verarbeitung von natürlichen Schnitz- und Formstoffen; Foto- und Filmlabors | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 506 | 10,714 | 210,3 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 8 691,198 | | | 11,8 | 19,7 | 25,3 | 39,5 | 52,8 | 67,9 |
| | 3 | Beschäftigte | 51 357 | | | 8,3 | 14,4 | 19,4 | 31,7 | 45,6 | 61,4 |
| | 4 | Investitionen | 391,849 | | | 19,5 | 29,1 | 35,2 | 44,5 | 56,4 | 73,3 |
| | 5 | Value Added | 5 031,800 | | | 10,0 | 18,6 | 24,8 | 38,4 | 51,7 | 67,0 |
| | 6 | Betriebe | 602 | | | 1,8 | . | 3,5 | 7,5 | 12,6 | 22,1 |

noch Tabelle I.5

| Nr. | Merkmalswert | | | Konzentrationsgrad | | Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalswert | | | | | |
|-----|---|----------------|------------------|------------------------|----------------|---|------|------|------|------|------|
| | Bezeichnung | Insgesamt | Herfindahl-Index | Variations-Koeffizient | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| | | Anzahl/Mio. DM | | | Anzahl/Prozent | | | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j | k | l |
| 18 | 40 Chemische Industrie | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 1 230 | 29,799 | 597,1 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 190 651,787 | | | 26,7 | 36,5 | 42,7 | 54,9 | 63,6 | 73,7 |
| | 3 | Beschäftigte | 560 629 | | | 28,8 | 36,3 | 40,8 | 53,9 | 61,4 | 71,0 |
| | 4 | Investitionen | 9 495,011 | | | 31,3 | 38,9 | . | 59,5 | 66,3 | 75,1 |
| | 5 | Value Added | 97 972,026 | | | 29,7 | 37,3 | 42,9 | 55,0 | 64,2 | 74,2 |
| | 6 | Betriebe | 1 575 | | | 1,5 | 3,3 | . | 8,2 | 11,2 | 17,9 |
| 19 | 50 Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 139 | 195,497 | 511,6 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 26 829,243 | | | . | 82,6 | 88,4 | 94,2 | 97,1 | 99,4 |
| | 3 | Beschäftigte | 72 485 | | | . | . | 78,9 | 87,0 | 92,8 | 98,2 |
| | 4 | Investitionen | 784,988 | | | . | 78,7 | 81,5 | 91,4 | 95,9 | 98,7 |
| | 5 | Value Added | 13 164,186 | | | . | . | 87,8 | 93,4 | 96,7 | 99,4 |
| | 6 | Betriebe | 170 | | | . | . | . | 24,1 | 41,8 | 75,3 |
| 20 | 51 Feinkeramik | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 139 | 63,879 | 280,7 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 5 043,252 | | | . | 48,0 | 58,4 | . | 91,0 | 98,4 |
| | 3 | Beschäftigte | 40 735 | | | . | 42,7 | 55,0 | . | 88,0 | 97,2 |
| | 4 | Investitionen | 217,382 | | | . | 36,6 | 43,6 | . | 89,8 | 99,1 |
| | 5 | Value Added | 3 347,681 | | | . | 45,6 | 56,7 | . | 90,2 | 98,3 |
| | 6 | Betriebe | 195 | | | . | . | 26,7 | . | 52,8 | . |
| 21 | 52 Herstellung und Verarbeitung von Glas | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 285 | 30,766 | 278,7 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 13 523,330 | | | 23,7 | 37,3 | 45,5 | . | . | 87,8 |
| | 3 | Beschäftigte | 64 617 | | | 20,5 | 32,2 | 39,7 | . | . | 84,9 |
| | 4 | Investitionen | 903,989 | | | 13,5 | 30,2 | 34,9 | . | . | 90,5 |
| | 5 | Value Added | 7 322,223 | | | 26,7 | 39,5 | 47,1 | . | . | . |
| | 6 | Betriebe | 346 | | | 3,8 | . | 9,0 | . | . | 43,9 |
| 22 | 53 Holzbearbeitung | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 370 | 13,594 | 200,7 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 9 413,951 | | | . | 20,8 | 27,8 | 45,4 | 61,1 | 76,7 |
| | 3 | Beschäftigte | 34 246 | | | . | 20,7 | 28,1 | 41,2 | 54,4 | 70,4 |
| | 4 | Investitionen | 602,315 | | | . | 17,7 | 23,2 | 51,0 | 65,2 | 75,6 |
| | 5 | Value Added | 3 969,869 | | | . | 21,4 | 29,0 | 44,9 | 59,8 | 76,0 |
| | 6 | Betriebe | 408 | | | . | . | 5,9 | 11,0 | 18,1 | 31,4 |
| 23 | 54 Holzverarbeitung | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 2 052 | 2,599 | 208,2 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 44 230,761 | | | 4,3 | 7,2 | 10,1 | 17,8 | 27,0 | 39,0 |
| | 3 | Beschäftigte | 207 541 | | | 2,4 | 5,0 | 7,4 | 13,7 | 21,1 | 31,1 |
| | 4 | Investitionen | 1 628,921 | | | 3,4 | 5,2 | . | 17,0 | 23,9 | 37,6 |
| | 5 | Value Added | 22 754,715 | | | 3,7 | 6,4 | 9,0 | 17,0 | . | 37,9 |
| | 6 | Betriebe | 2 208 | | | 0,2 | 0,6 | 1,1 | 2,4 | 4,0 | 6,9 |

noch Tabelle I.5

| Nr. | Merkmalswert | | | Konzentrationsgrad | | Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalswert | | | | | |
|-----|--|----------------|------------------|------------------------|---------|---|----------------|------|------|------|------|
| | Bezeichnung | Insgesamt | Herfindahl-Index | Variations-Koeffizient | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| | | Anzahl/Mio. DM | | | x 1 000 | x 100 | Anzahl/Prozent | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j | k | l |
| 24 | 55 Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 119 | 30,749 | 163,1 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 15 759,819 | | | 20,7 | 34,3 | 46,5 | 71,0 | 89,2 | . |
| | 3 | Beschäftigte | 46 202 | | | 17,3 | 29,1 | 41,5 | 66,1 | 84,3 | . |
| | 4 | Investitionen | 1 425,168 | | | 39,1 | . | 57,4 | 72,3 | 94,1 | . |
| | 5 | Value Added | 6 442,809 | | | 19,1 | 32,6 | 44,8 | 69,1 | 88,2 | . |
| | 6 | Betriebe | 149 | | | 4,7 | . | . | 30,2 | 51,0 | . |
| 25 | 56 Papier- und Pappeverarbeitung | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 748 | 25,843 | 428,1 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 28 349,276 | | | . | . | 31,9 | 45,6 | . | 69,0 |
| | 3 | Beschäftigte | 110 720 | | | . | . | 17,8 | 30,2 | . | 55,9 |
| | 4 | Investitionen | 1 709,833 | | | . | . | 42,0 | 51,2 | . | 72,1 |
| | 5 | Value Added | 14 584,473 | | | . | . | 32,8 | 46,4 | . | 68,8 |
| | 6 | Betriebe | 894 | | | . | . | . | 9,5 | . | 22,9 |
| 26 | 57 Druckerei, Vervielfältigung | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 2 014 | 4,056 | 267,8 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 30 313,699 | | | 7,4 | 12,1 | 15,7 | 22,8 | 29,9 | . |
| | 3 | Beschäftigte | 157 131 | | | 4,6 | 7,7 | 10,7 | 15,9 | 22,4 | . |
| | 4 | Investitionen | 2 126,856 | | | 6,2 | 9,1 | 11,8 | 22,2 | 30,3 | . |
| | 5 | Value Added | 17 822,216 | | | 6,5 | 10,4 | 14,0 | 20,7 | 27,8 | . |
| | 6 | Betriebe | 2 081 | | | 0,2 | . | 0,8 | 1,7 | 3,2 | . |
| 27 | 58 Herstellung von Kunststoffwaren | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 2 186 | 3,417 | 254,4 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 58 617,948 | | | 5,9 | 9,0 | 12,5 | 21,8 | 31,3 | . |
| | 3 | Beschäftigte | 267 300 | | | 4,9 | 7,5 | 9,6 | 17,5 | 25,9 | . |
| | 4 | Investitionen | 3 067,618 | | | 5,6 | 9,7 | 12,7 | 22,5 | 32,2 | . |
| | 5 | Value Added | 29 630,657 | | | 5,2 | 8,3 | 11,9 | 21,0 | 30,7 | . |
| | 6 | Betriebe | 2 455 | | | 0,8 | . | 1,3 | . | 5,0 | . |
| 28 | 59 Gummiverarbeitung | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 218 | 41,636 | 284,2 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 19 193,107 | | | 28,5 | 42,2 | 55,4 | 74,5 | 87,4 | 95,7 |
| | 3 | Beschäftigte | 92 235 | | | 28,8 | 37,3 | 47,9 | 69,9 | 84,3 | 93,9 |
| | 4 | Investitionen | 848,948 | | | 38,6 | 46,6 | 58,5 | 78,5 | 90,1 | 96,4 |
| | 5 | Value Added | 9 260,065 | | | 28,1 | 39,4 | 52,0 | 72,6 | 86,3 | 95,3 |
| | 6 | Betriebe | 278 | | | 5,8 | . | 10,4 | 21,6 | 33,8 | . |
| 29 | 61 Ledererzeugung | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 34 | 65,613 | 110,9 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 982,568 | | | 33,7 | 53,5 | 70,7 | 96,4 | - | - |
| | 3 | Beschäftigte | 3 665 | | | 26,5 | 44,0 | 61,0 | 91,8 | - | - |
| | 4 | Investitionen | . | | | 31,5 | 45,6 | . | 97,0 | - | - |
| | 5 | Value Added | 330,764 | | | 31,9 | 52,3 | 68,5 | 94,3 | - | - |
| | 6 | Betriebe | 35 | | | 8,6 | . | . | . | - | - |

noch Tabelle I.5

| Nr. | Merkmalswert | | | Konzentrationsgrad | | Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalswert | | | | | |
|-----|--|----------------|------------------|------------------------|---------|---|----------------|------|-------|------|------|
| | Bezeichnung | Insgesamt | Herfindahl-Index | Variations-Koeffizient | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| | | Anzahl/Mio. DM | | | x 1 000 | x 100 | Anzahl/Prozent | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j | k | l |
| 30 | 62 Lederverarbeitung | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 336 | 21,042 | 246,4 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 6 535,753 | | | 18,8 | 29,4 | 37,3 | 52,4 | 67,0 | 81,0 |
| | 3 | Beschäftigte | 32 442 | | | 11,1 | 16,3 | 21,5 | 38,8 | 52,0 | 68,9 |
| | 4 | Investitionen | 143,564 | | | 25,7 | 36,7 | 47,2 | 60,0 | 70,5 | 80,7 |
| | 5 | Value Added | 2 846,316 | | | 15,8 | 22,8 | 28,8 | 46,4 | 62,5 | 78,4 |
| | 6 | Betriebe | 369 | | | 1,9 | 2,7 | . | 9,8 | 17,6 | 33,6 |
| 31 | 63 Textilgewerbe | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 1 026 | 4,750 | 196,8 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 34 470,155 | | | 6,2 | 10,9 | 15,6 | 25,9 | 36,9 | 51,0 |
| | 3 | Beschäftigte | 163 129 | | | 3,2 | 6,9 | 11,3 | 21,2 | 31,1 | 45,1 |
| | 4 | Investitionen | 1 308,650 | | | 6,4 | . | 19,2 | 27,6 | 42,9 | 54,7 |
| | 5 | Value Added | 15 474,554 | | | 6,0 | 10,2 | 14,0 | 24,5 | 35,7 | 49,5 |
| | 6 | Betriebe | 1 235 | | | 0,6 | . | 2,7 | 5,3 | 8,4 | 15,1 |
| 32 | 64 Bekleidungs-gewerbe | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 1 251 | 5,670 | 246,8 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 25 427,846 | | | 8,3 | 12,3 | 16,4 | 27,1 | 39,4 | 54,8 |
| | 3 | Beschäftigte | 120 974 | | | 6,7 | 8,6 | 11,0 | 17,0 | 26,0 | 37,2 |
| | 4 | Investitionen | 376,840 | | | 5,4 | 7,1 | 12,0 | 17,8 | 28,3 | 50,3 |
| | 5 | Value Added | 10 440,612 | | | 8,7 | 12,0 | 15,3 | 24,6 | 36,2 | 50,2 |
| | 6 | Betriebe | 1 434 | | | 2,1 | . | . | 4,9 | 8,0 | 12,8 |
| 33 | 65 Reparatur von Gebrauchsgütern (ohne elektrische Geräte für den Haushalt) | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 8 | 203,145 | 79,1 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 32,014 | | | . | . | – | – | – | – |
| | 3 | Beschäftigte | 325 | | | . | . | – | – | – | – |
| | 4 | Investitionen | . | | | . | . | – | – | – | – |
| | 5 | Value Added | 23,150 | | | . | . | – | – | – | – |
| | 6 | Betriebe | 8 | | | . | . | – | – | – | – |
| 34 | 68 Ernährungsgewerbe | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 3 685 | 3,374 | 338,1 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 198 588,085 | | | . | 8,8 | 12,7 | 21,8 | 31,0 | 42,5 |
| | 3 | Beschäftigte | 505 720 | | | . | . | 7,9 | 13,9 | 19,3 | 27,2 |
| | 4 | Investitionen | 8 947,020 | | | . | 6,4 | 9,4 | 16,6 | 25,7 | 36,5 |
| | 5 | Value Added | 74 713,607 | | | . | 10,0 | 13,6 | 22,3 | 30,5 | 41,5 |
| | 6 | Betriebe | 4 228 | | | . | 1,4 | 2,0 | 3,0 | 5,0 | 7,8 |
| 35 | 69 Tabakverarbeitung | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 25 | 209,420 | 205,8 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 27 978,939 | | | . | 92,9 | . | 100,0 | – | – |
| | 3 | Beschäftigte | 15 257 | | | . | 78,7 | . | 100,0 | – | – |
| | 4 | Investitionen | 440,896 | | | . | . | . | 100,0 | – | – |
| | 5 | Value Added | 21 663,382 | | | . | 94,1 | . | 100,0 | – | – |
| | 6 | Betriebe | 38 | | | . | 36,8 | . | 100,0 | – | – |

noch Tabelle I.5

| Nr. | Merkmalswert | | | Konzentrationsgrad | | Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalswert | | | | | |
|-----|--|----------------|------------------|------------------------|---------|---|----------------|------|------|------|------|
| | Bezeichnung | Insgesamt | Herfindahl-Index | Variations-Koeffizient | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| | | Anzahl/Mio. DM | | | x 1 000 | x 100 | Anzahl/Prozent | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j | k | l |
| 36 | Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe (Wirtschaftsgruppen 21 bis 69) | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 35 546 | 3,561 | 1120,6 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 1 827 936,648 | | | . | 11,4 | 15,2 | 23,3 | 28,9 | 34,3 |
| | 3 | Beschäftigte | 6 784 788 | | | . | 8,7 | 11,2 | 16,2 | 19,9 | 24,3 |
| | 4 | Investitionen | 80 241,936 | | | . | 10,8 | 14,0 | 20,7 | 26,3 | 32,7 |
| | 5 | Value Added | – | | | – | – | – | – | – | – |
| | 6 | Betriebe | – | | | – | – | – | – | – | – |
| 37 | 72 Hoch- und Tiefbau | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 8 489 | 4,286 | 594,9 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 133 357,431 | | | 8,6 | 12,9 | 16,7 | 23,7 | 28,9 | 34,8 |
| | 3 | Beschäftigte | 685 153 | | | . | 8,0 | 10,7 | 16,1 | 20,1 | 24,7 |
| | 4 | Investitionen | 5 934,873 | | | . | . | . | 20,7 | 24,9 | 32,1 |
| | 5 | Value Added | – | | | – | – | – | – | – | – |
| | 6 | Betriebe | – | | | – | – | – | – | – | – |
| 38 | 73 Spezialbau | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 443 | 33,557 | 372,4 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 6 611,920 | | | . | 33,2 | 38,3 | 49,0 | 59,2 | 71,5 |
| | 3 | Beschäftigte | 35 296 | | | . | 32,6 | 37,6 | 46,6 | 56,0 | 66,2 |
| | 4 | Investitionen | 163,918 | | | . | 29,6 | . | 40,8 | 50,6 | 62,7 |
| | 5 | Value Added | – | | | – | – | – | – | – | – |
| | 6 | Betriebe | – | | | – | – | – | – | – | – |
| 39 | 74 Stukkateurgewerbe, Gipserei, Verputzerei | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 450 | 11,400 | 203,2 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 2 717,494 | | | 14,7 | 19,8 | 23,2 | 32,3 | 42,4 | 56,5 |
| | 3 | Beschäftigte | 17 755 | | | . | 8,6 | 11,1 | 19,4 | 28,4 | 41,2 |
| | 4 | Investitionen | 80,731 | | | . | . | 20,6 | 29,2 | 44,6 | 54,3 |
| | 5 | Value Added | – | | | – | – | – | – | – | – |
| | 6 | Betriebe | – | | | – | – | – | – | – | – |
| 40 | 75 Zimmerei, Dachdeckerei | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 1 074 | 3,102 | 152,7 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 6 179,519 | | | . | 8,6 | 10,7 | 17,3 | 24,3 | 33,5 |
| | 3 | Beschäftigte | 38 308 | | | . | . | 6,2 | 9,7 | 15,1 | 22,4 |
| | 4 | Investitionen | 195,508 | | | . | 8,6 | . | 17,3 | 21,5 | 34,3 |
| | 5 | Value Added | – | | | – | – | – | – | – | – |
| | 6 | Betriebe | – | | | – | – | – | – | – | – |
| 41 | 76 Bauinstallation | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 4 195 | 1,929 | 266,3 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 27 766,233 | | | . | 7,6 | 9,8 | 14,4 | 18,7 | 24,4 |
| | 3 | Beschäftigte | 190 896 | | | . | 4,4 | 5,9 | 9,2 | 12,4 | 17,1 |
| | 4 | Investitionen | 586,657 | | | . | . | 10,4 | 13,6 | 18,0 | 24,3 |
| | 5 | Value Added | – | | | – | – | – | – | – | – |
| | 6 | Betriebe | – | | | – | – | – | – | – | – |

noch Tabelle I.5

| Nr. | Merkmalswert | | Konzentrationsgrad | | | Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalswert | | | | | |
|-----|--|----------------|--------------------|------------------------|----------------|---|------|------|------|------|------|
| | Bezeichnung | Insgesamt | Herfindahl-Index | Variations-Koeffizient | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| | | Anzahl/Mio. DM | x 1 000 | x 100 | Anzahl/Prozent | | | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j | k | l |
| 42 | 77 Ausbaugewerbe (ohne Bauinstallation) | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 2 340 | 1,910 | 186,3 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 12 323,139 | | | 5,1 | 6,8 | 8,5 | 12,6 | 17,9 | 25,3 |
| | 3 | Beschäftigte | 93 117 | | | . | 6,8 | 8,1 | 11,0 | 14,7 | 20,0 |
| | 4 | Investitionen | 370,302 | | | . | . | 14,5 | 18,8 | 22,6 | 29,2 |
| | 5 | Value Added | – | | | – | – | – | – | – | – |
| | 6 | Betriebe | – | | | – | – | – | – | – | – |
| 43 | 78 Bauhauptgewerbe (Wirtschaftsgruppen 72 bis 75) | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 10 456 | 3,515 | 597,9 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 148 866,364 | | | 7,7 | 11,6 | 15,0 | 21,6 | 26,8 | 32,3 |
| | 3 | Beschäftigte | 776 512 | | | . | 7,1 | 9,4 | 14,8 | 18,9 | 22,9 |
| | 4 | Investitionen | 6 375,029 | | | . | . | 13,7 | 18,9 | 23,3 | 30,1 |
| | 5 | Value Added | – | | | – | – | – | – | – | – |
| | 6 | Betriebe | – | | | – | – | – | – | – | – |
| 44 | 79 Ausbaugewerbe (Wirtschaftsgruppen 76 bis 77) | | | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 6 535 | 1,106 | 249,6 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Umsatz | 40 089,372 | | | . | 5,5 | 7,4 | 11,1 | 14,6 | 19,0 |
| | 3 | Beschäftigte | 284 013 | | | . | 4,0 | 5,3 | 7,6 | 10,2 | 13,7 |
| | 4 | Investitionen | 956,959 | | | . | 9,4 | . | 12,7 | 15,6 | 19,8 |
| | 5 | Value Added | – | | | – | – | – | – | – | – |
| | 6 | Betriebe | – | | | – | – | – | – | – | – |

¹⁾ Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Systematik der Wirtschaftszweige mit Erläuterungen, Ausgabe 1979, Stuttgart 1980; dass., Systematik der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1979, Fassung für die Statistik im Produzierenden Gewerbe (SYPRO), Arbeitsunterlage, Wiesbaden 1982. Für das Baugewerbe werden Angaben zum Census Value Added und zur Anzahl der Betriebe der Unternehmen nicht erhoben.

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

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

⁴⁾ Herfindahl-Index $H = \sum \rho_i^2$, Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n \cdot H - 1)}$, für n = Anzahl der Unternehmen, ρ_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme.

⁵⁾ Alle Personen, die in einem arbeitsrechtlichen Verhältnis zum Unternehmen stehen sowie tätige Inhaber, Mitglieder der Geschäftsleitung und mithelfende Familienangehörige, ohne Heimarbeiter.

⁶⁾ Wert der Bruttozugänge an Sachanlagen (Ersatz- und Neuinvestitionen).

⁷⁾ Maßzahl der Wertschöpfung, die vom Statistischen Bundesamt teilweise aus den wirtschaftlichen Leistungsdaten der Unternehmen ermittelt und teilweise durch Hochrechnungen geschätzt wird. Die Angaben für den gesamten Wirtschaftsbereich beruhen auf ungesicherten Hochrechnungen, die hierauf bezogenen Maßzahlen der Konzentration sind dementsprechend statistisch nicht sicher. Die absoluten Werte für die jeweils größten Unternehmen genügen dagegen der Plausibilitätsprüfung der Schätzergebnisse.

⁸⁾ Örtliche Einheiten bzw. örtlich getrennte Niederlassungen.

⁹⁾ Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland vor dem 3. Oktober 1990.

Zeichenerklärung:

/ Ergebnis ist statistisch nicht gesichert.

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

– Ergebnis sachlich nicht sinnvoll oder möglich.

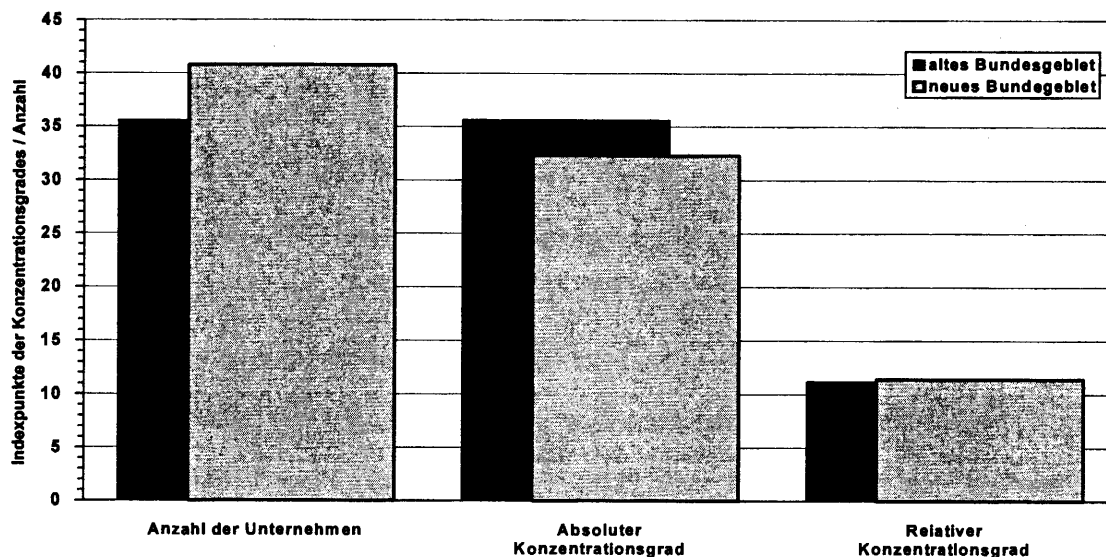
Quellen: Statistisches Bundesamt, Abt. IV C, Konzentrationsstatistische Sonderaufbereitungen nach Wirtschaftszweigen und Unternehmen, 31. Januar 1996 und 1. Februar 1996

Abbildung I.2

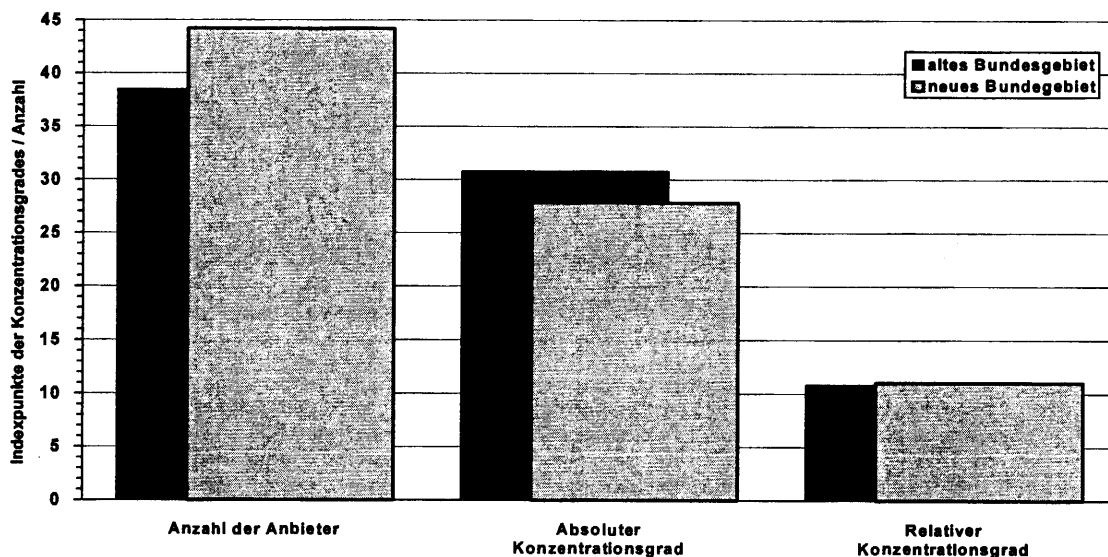
Die Anzahl der Unternehmen und Anbieter¹ sowie deren absoluter² und relativer³ Konzentrationsgrad im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe⁴ im Vergleich Deutschland ohne und einschließlich neuer Bundesländer

– Deutschland einschließlich neuer Bundesländer 1993 –

Konzentration der Unternehmen



Konzentration der Anbieter



Quellen:

Statistisches Bundesamt, Abt. IV C, Konzentrationsstatistische Sonderaufbereitungen für die Monopolkommission nach Wirtschaftszweigen und Unternehmen, 31. Januar 1996 und 1. Februar 1996; dass., Abt. IV A, Konzentrationsstatistische Sonderaufbereitung für die Monopolkommission nach Gütern und Anbietern, 13. September 1995

Anmerkungen:

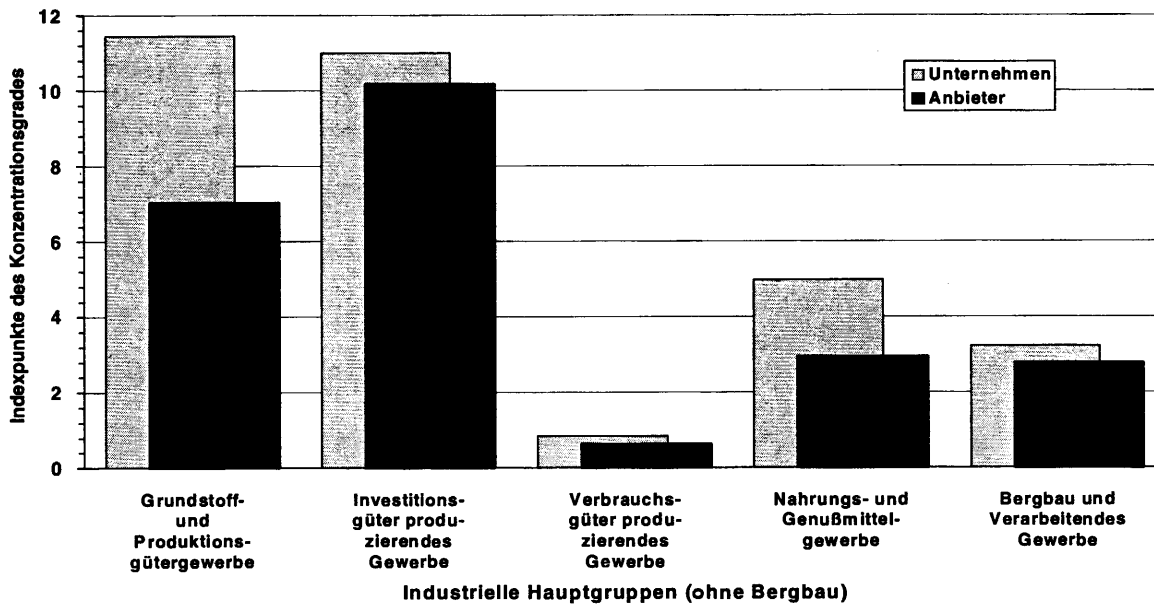
- ¹ Unternehmen und Anbieter im Sinne der amtlichen Statistik (in Tsd. Einheiten).
- ² Absoluter Konzentrationsgrad gemessen am Herfindahl-Index ($\times 10\,000$).
- ³ Relativer Konzentrationsgrad gemessen am Variationskoeffizienten.
- ⁴ Statistisches Bundesamt, Systematik der Wirtschaftszweige mit Erläuterungen, Ausgabe 1979, Stuttgart und Mainz 1980; dass., Gütersystematik, Systematisches Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1989, Stuttgart 1989.

Abbildung I.3

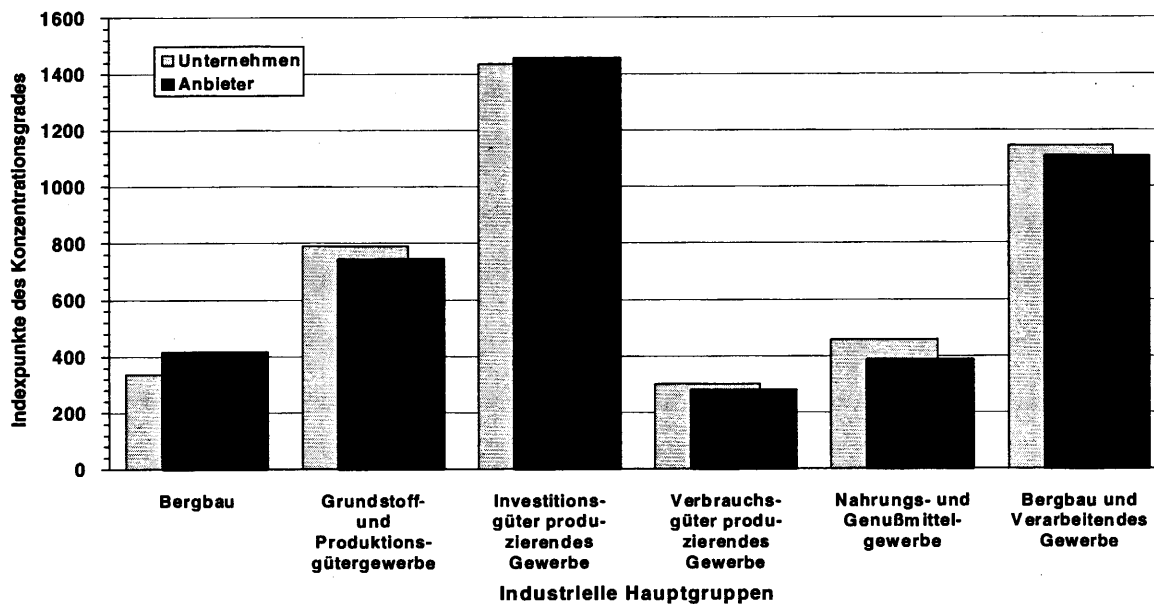
Der absolute und der relative Konzentrationsgrad nach industriellen Hauptgruppen sowie dem Bergbau und dem Verarbeitenden Gewerbe¹ im Vergleich zwischen Anbietern und Unternehmen²

– Deutschland einschließlich neue Bundesländer 1993 –

Absoluter Konzentrationsgrad gemessen am Herfindahl-Index (x 1.000)



Relativer Konzentrationsgrad gemessen am Variationskoeffizienten (x 100)



Quellen:

Statistisches Bundesamt, Abt. IV C, Konzentrationsstatistische Sonderaufbereitungen nach Wirtschaftszweigen und Unternehmen, 31. Januar 1996 und 1. Februar 1996; dass., Abt. IV A, Konzentrationsstatistische Sonderaufbereitung für die Monopolkommission nach Gütern und Anbietern, 13. September 1995

Anmerkungen:

¹ Statistisches Bundesamt, Systematik der Wirtschaftszweige mit Erläuterungen, Ausgabe 1979, Stuttgart und Mainz 1980; dass., Gütersystematik, Systematisches Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1989, Stuttgart 1989.

² Unternehmen und Anbieter im Sinne der amtlichen Statistik.

Tabelle I.6

**Der Konzentrationsgrad der Anbieter nach Güterbereichen der industriellen Hauptgruppen
und Fertigteilebau im Hochbau¹⁾**

**Anzahl der Anbieter²⁾, Wert der Absatzproduktion³⁾, Konzentrationsgrad⁴⁾
und Anteile der größten Anbieter am Wert der Absatzproduktion⁵⁾**

– Deutschland ohne und einschließlich neue Bundesländer 1993 –⁶⁾

| Nr. | Bezeichnung | Anbieter ⁷⁾ | Umsatz | Konzentrationsgrad | | Anteil der jeweils ... größten Anbieter | | | | | |
|-----|--|------------------------|-----------|--------------------|------------------------|---|------|------|------|------|--|
| | | | | Herfindahl-Index | Variations-Koeffizient | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | |
| | | Anzahl | Mrd. DM | x 1 000 | x 100 | Prozent | | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j | k | |
| 1 | B Bergbauliche Erzeugnisse | | | | | | | | | | |
| 1 | Altes Bundesgebiet | 85 | 21,458 | 242,8278 | 443,17 | 67,5 | 80,2 | 90,3 | 98,0 | 99,5 | |
| 2 | Neues Bundesgebiet | 100 | 25,700 | 182,5171 | 415,35 | 60,8 | 75,7 | 86,7 | 97,3 | 99,3 | |
| 2 | G Erzeugnisse des Grundstoff- und Produktionsgütergewerbes | | | | | | | | | | |
| 1 | Altes Bundesgebiet | 6 912 | 314,881 | 7,8167 | 728,21 | 11,6 | 17,7 | 22,8 | 32,0 | 40,7 | |
| 2 | Neues Bundesgebiet | 7 978 | 332,956 | 7,0301 | 742,20 | 11,0 | 16,8 | 21,6 | 30,2 | 38,6 | |
| 3 | I Erzeugnisse des Investitionsgüter produzierenden Gewerbes | | | | | | | | | | |
| 1 | Altes Bundesgebiet | 18 173 | 663,649 | 11,0810 | 1 415,54 | 15,1 | 22,8 | 27,7 | 33,0 | 37,1 | |
| 2 | Neues Bundesgebiet | 20 901 | 692,688 | 10,1825 | 1 455,42 | 14,5 | 21,9 | 26,5 | 31,6 | 35,6 | |
| 4 | V Erzeugnisse des Verbrauchsgüter produzierenden Gewerbes | | | | | | | | | | |
| 1 | Altes Bundesgebiet | 12 322 | 226,592 | 0,6705 | 269,48 | 1,9 | 3,1 | 4,4 | 8,0 | 12,3 | |
| 2 | Neues Bundesgebiet | 14 013 | 236,145 | 0,6216 | 277,68 | 1,8 | 2,9 | 4,2 | 7,7 | 11,8 | |
| 5 | N Erzeugnisse des Nahrungs- und Genussmittelgewerbes | | | | | | | | | | |
| 1 | Altes Bundesgebiet | 3 941 | 163,450 | 3,4199 | 353,24 | 5,6 | 9,2 | 12,9 | 21,6 | 30,7 | |
| 2 | Neues Bundesgebiet | 4 708 | 177,158 | 2,9492 | 385,96 | 5,1 | 8,5 | 11,9 | 19,9 | 28,3 | |
| 6 | F Fertigteilebau im Hochbau | | | | | | | | | | |
| 1 | Altes Bundesgebiet | 159 | 3,596 | 23,4967 | 165,41 | 17,8 | 27,5 | 38,0 | 63,9 | 81,6 | |
| 2 | Neues Bundesgebiet | 172 | 3,652 | 22,8328 | 171,092 | 17,5 | 27,0 | 37,4 | 62,9 | 80,4 | |
| 7 | Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe | | | | | | | | | | |
| 1 | Altes Bundesgebiet | 38 458 | 1 393,626 | 3,0790 | 1 083,57 | 7,2 | 11,0 | 14,4 | 20,3 | 24,4 | |
| 2 | Neues Bundesgebiet | 44 198 | 1 468,230 | 2,7832 | 1 104,59 | 6,9 | 10,5 | 13,7 | 19,3 | 23,3 | |

¹⁾ Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Gütersystematik, Systematisches Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1989, Stuttgart 1989, Teil 2: Systematisches Güterverzeichnis für Statistiken im Produzierenden Gewerbe, S. 45 bis 547.

²⁾ Ergebnisse der Vierteljährlichen Produktionserhebung bei Unternehmen mit 20 Beschäftigten und mehr. Als Anbieter gelten Unternehmen oder Teile von Unternehmen, die Güter der betreffenden Art herstellen, unabhängig davon, in welchem Wirtschaftsbereich das betreffende Unternehmen nach dem gesamten Umsatz seinen wirtschaftlichen Schwerpunkt hat.

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

⁴⁾ Herfindahl-Index $H = \sum p_i^2$, Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n \cdot H - 1)}$, für n = Anzahl der Unternehmen, p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme.

⁵⁾ Die Bezugsgröße der Anteilswerte ist der jeweilige Wert der Absatzproduktion für Güter der betreffenden Art von Unternehmen in allen Wirtschaftsbereichen.

⁶⁾ Bundesrepublik Deutschland einschließlich Berlin (West) vor und nach dem Gebietsstand vom 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen, nicht auf deren Absatzgebiete.

⁷⁾ Da diversifizierende Unternehmen in mehreren Märkten als Anbieter auftreten, ist die Summe der Anbieter auf der Ebene der industriellen Hauptgruppen größer als die Anzahl der Anbieter auf der Ebene des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes insgesamt.

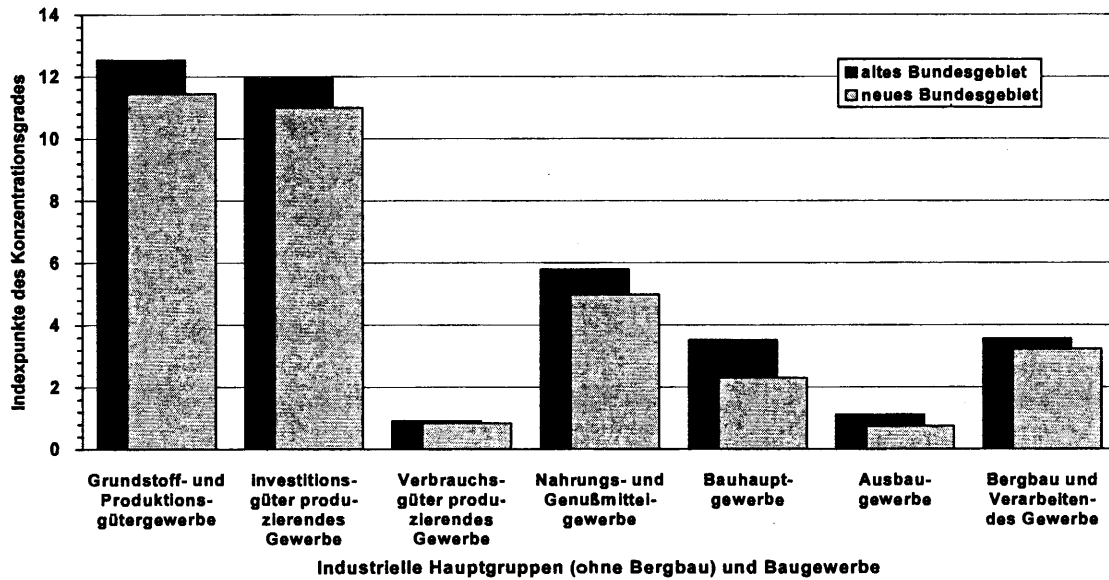
Quelle: Statistisches Bundesamt, Abt. IV A, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 13. September 1995

Abbildung I.4

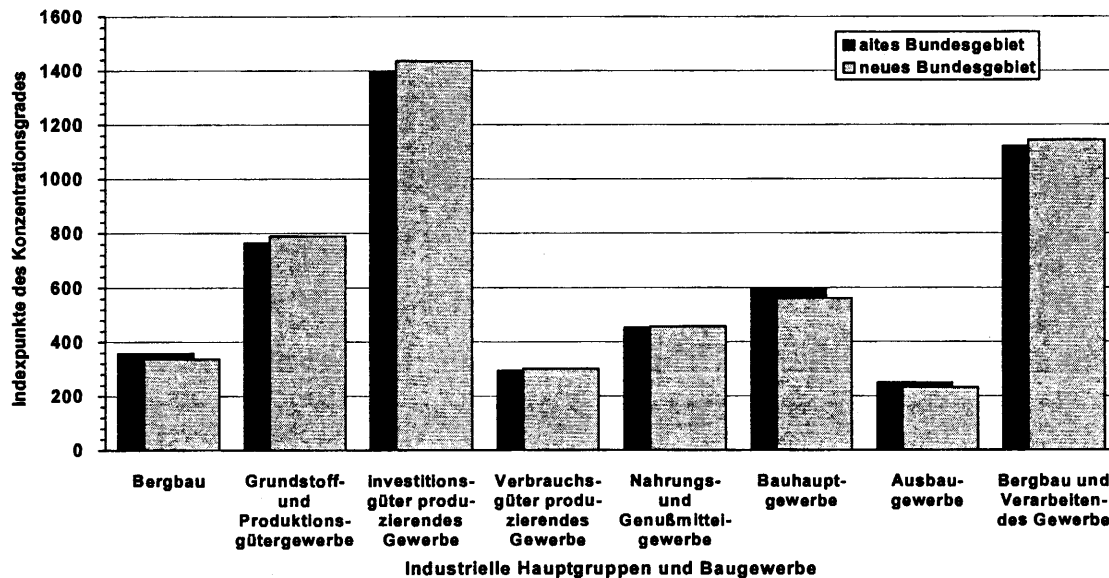
Der absolute und der relative Konzentrationsgrad der Unternehmen¹ nach industriellen Hauptgruppen, dem Baugewerbe sowie dem Bergbau und dem Verarbeitenden Gewerbe² im Vergleich Deutschland ohne und einschließlich neue Bundesländer

– Deutschland ohne und einschließlich neue Bundesländer 1993 –

Absoluter Konzentrationsgrad gemessen am Herfindahl-Index (x 1.000)



Relativer Konzentrationsgrad gemessen am Variationskoeffizienten (x 100)



Quellen:

Statistisches Bundesamt, Abt. IV C, Konzentrationsstatistische Sonderaufbereitungen nach Wirtschaftszweigen und Unternehmen, 31. Januar 1996 und 1. Februar 1996

Anmerkungen:

¹ Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik.

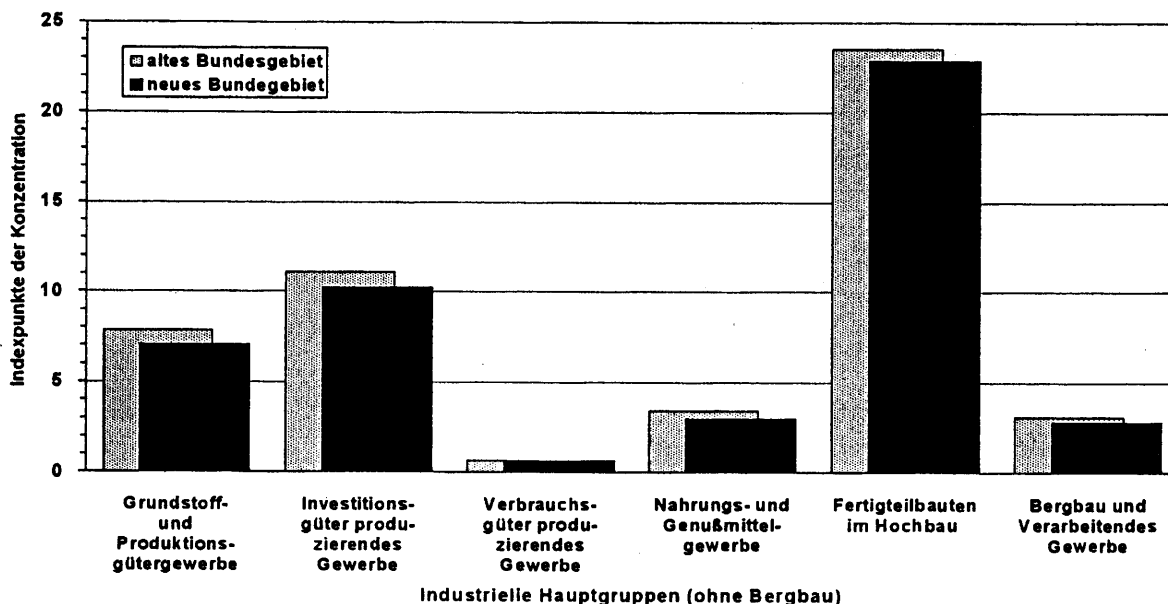
² Statistisches Bundesamt, Systematik der Wirtschaftszweige mit Erläuterungen, Ausgabe 1979, Stuttgart und Mainz 1980.

Abbildung I.5

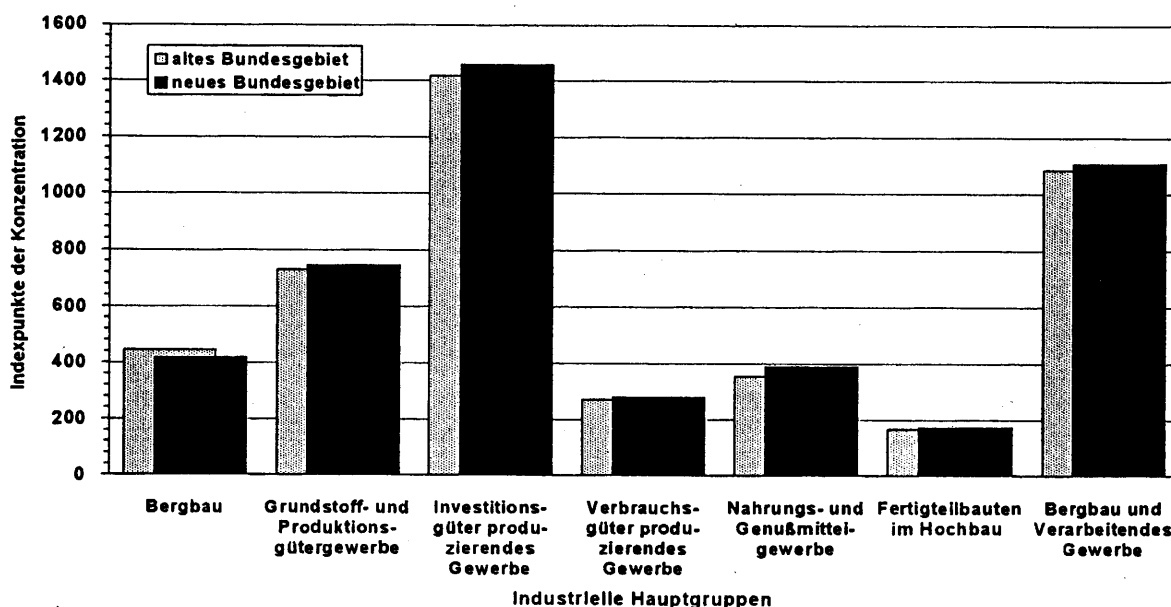
Der absolute und der relative Konzentrationsgrad der Anbieter¹ nach industriellen Hauptgruppen sowie dem Bergbau und dem Verarbeitenden Gewerbe² im Vergleich Deutschland ohne und einschließlich neue Bundesländer

– Deutschland einschließlich neue Bundesländer 1993 –

Absoluter Konzentrationsgrad gemessen am Herfindahl-Index (x 1.000)



Relativer Konzentrationsgrad gemessen am Variationskoeffizienten (x 100)



Quelle:

Statistisches Bundesamt, Abt. IV A, Konzentrationsstatistische Sonderaufbereitung für die Monopolkommission nach Gütern und Anbietern, 13. September 1995

Anmerkungen:

¹ Anbieter im Sinne der amtlichen Statistik.

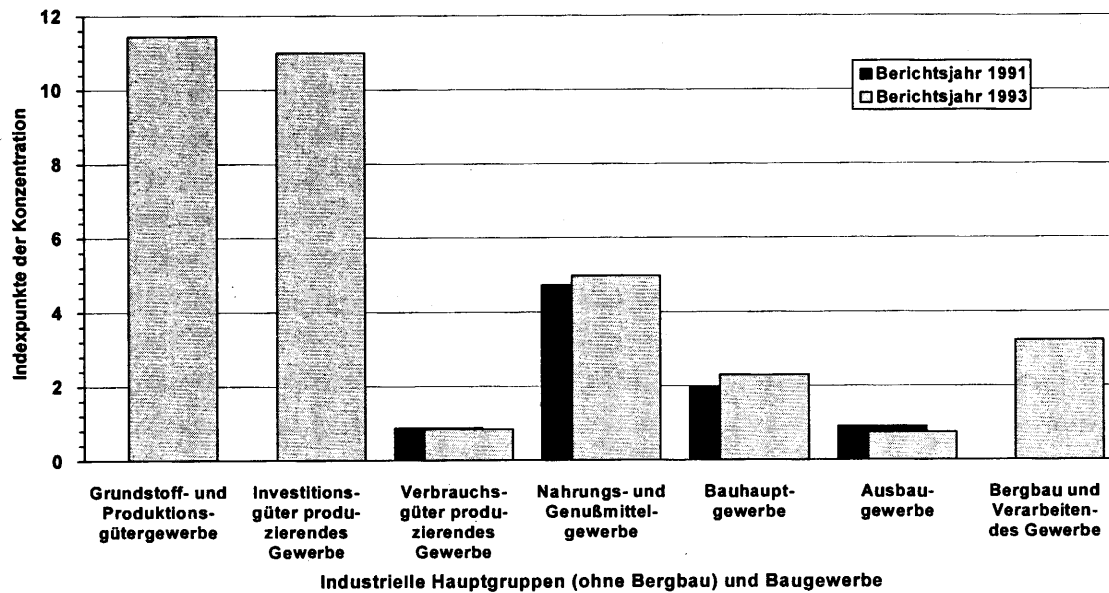
² Statistisches Bundesamt, Gütersystematik, Systematisches Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1989, Stuttgart 1989.

Abbildung I.6

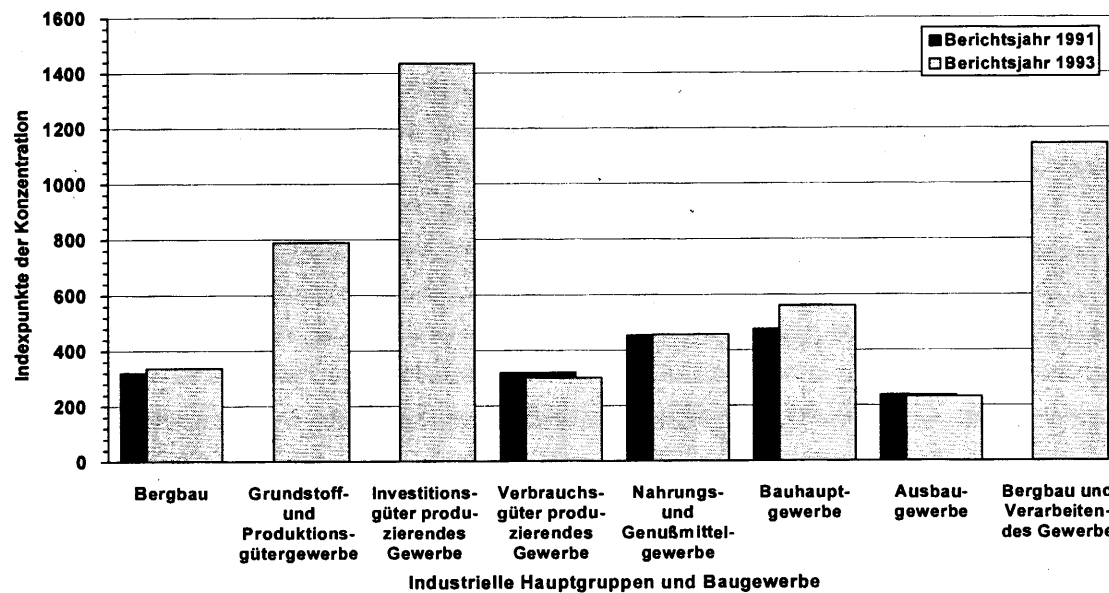
Der absolute und der relative Konzentrationsgrad der Unternehmen¹ nach industriellen Hauptgruppen, dem Baugewerbe sowie dem Bergbau und dem Verarbeitenden Gewerbe² im Zeitvergleich der Berichtsjahre 1991 und 1993

– Deutschland einschließlich neue Bundesländer 1991 und 1993 –

Absoluter Konzentrationsgrad gemessen am Herfindahl-Index (x 1.000)



Relativer Konzentrationsgrad gemessen am Variationskoeffizienten (x 100)



Quellen:

Statistisches Bundesamt, Abt. IV C, Konzentrationsstatistische Sonderaufbereitungen nach Wirtschaftszweigen und Unternehmen, 31. Januar 1996 und 1. Februar 1996

Anmerkungen:

¹ Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik.

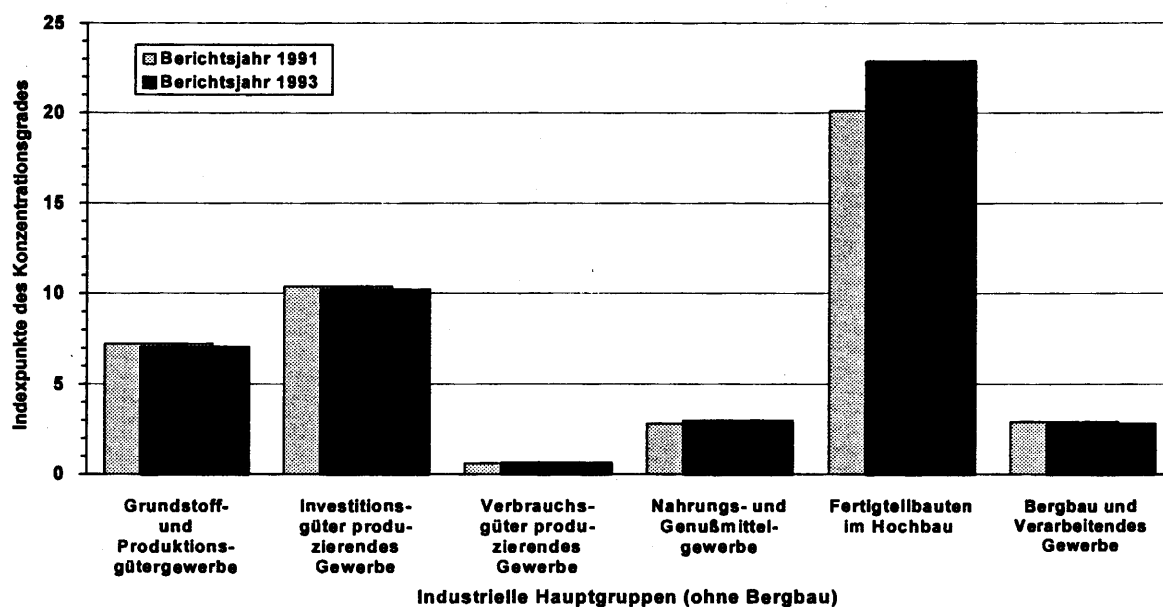
² Statistisches Bundesamt, Systematik der Wirtschaftszweige mit Erläuterungen, Ausgabe 1979, Stuttgart und Mainz 1980.

Abbildung I.7

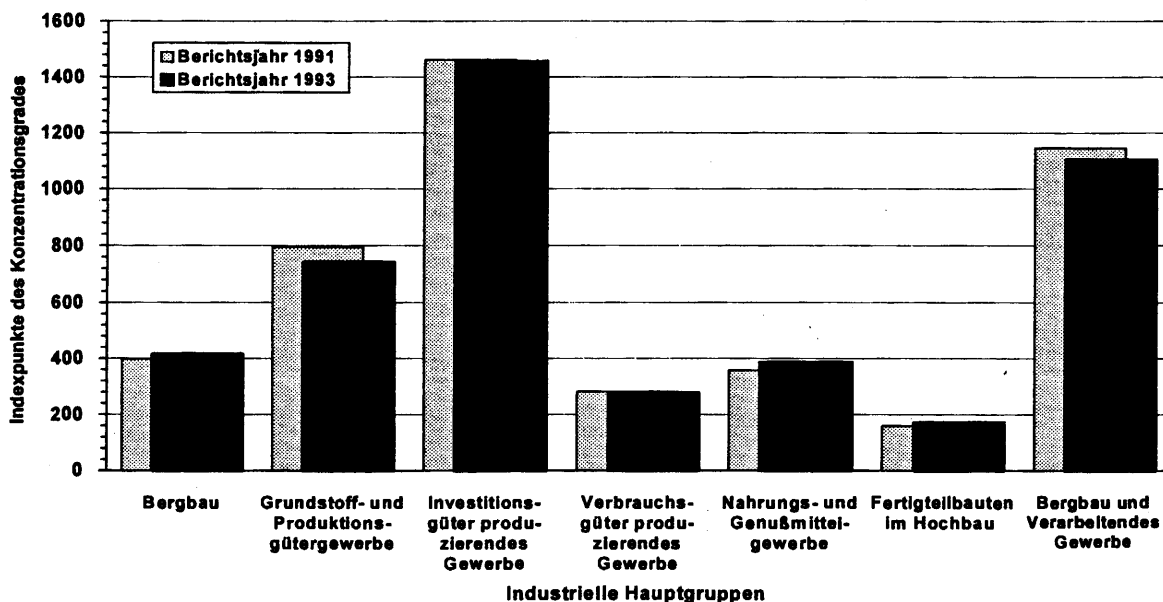
Der absolute und der relative Konzentrationsgrad der Anbieter¹ nach industriellen Hauptgruppen sowie dem Bergbau und dem Verarbeitenden Gewerbe² im Zeitvergleich der Berichtsjahre 1991 und 1993

– Deutschland einschließlich neue Bundesländer 1991 und 1993 –

Absoluter Konzentrationsgrad gemessen am Herfindahl-Index (x 1.000)



Relativer Konzentrationsgrad gemessen am Variationskoeffizienten (x 100)



Quellen:

Statistisches Bundesamt, Abt. IV A, Konzentrationsstatistische Sonderaufbereitungen für die Monopolkommission nach Gütern und Anbietern, 13. September 1995; 24. November 1993

Anmerkungen:

¹ Anbieter im Sinne der amtlichen Statistik.

² Statistisches Bundesamt, Gütersystematik, Systematisches Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1989, Stuttgart 1989.

Tabelle I.7

Entwicklung des Konzentrationsgrades im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe¹⁾
gemessen am Umsatzanteil der jeweils 3, 10 und 100 größten Unternehmen
 – Deutschland ohne und einschließlich neue Bundesländer 1977 bis 1993²⁾ –

| Jahr | absoluter Konzentrationsgrad ³⁾ | | | relativer Konzentrationsgrad ⁴⁾ | | | Unternehmen | Umsatz ⁵⁾ |
|------|--|------------------|-------------------|--|------------------|-------------------|-------------|----------------------|
| | CR ₃ | CR ₁₀ | CR ₁₀₀ | DK ₃ | DK ₁₀ | DK ₁₀₀ | | |
| | Prozent | | | Index-Punkte | | | Anzahl | Mrd. DM |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i |
| 1977 | 5,8 | 13,1 | 36,2 | 713,3 | 483,0 | 132,7 | 36 945 | 971,320 |
| 1978 | 5,9 | 13,1 | 36,2 | 718,7 | 478,4 | 131,5 | 36 593 | 1 016,104 |
| 1979 | 5,9 | 14,2 | 37,3 | 724,2 | 522,6 | 136,5 | 36 873 | 1 123,120 |
| 1980 | 6,0 | 14,5 | 37,6 | 731,5 | 530,0 | 136,7 | 36 624 | 1 213,389 |
| 1981 | 6,2 | 15,2 | 38,9 | 740,8 | 544,6 | 138,6 | 35 893 | 1 265,020 |
| 1982 | 6,3 | 15,1 | 39,2 | 729,8 | 524,4 | 135,4 | 34 798 | 1 292,300 |
| 1983 | 6,5 | 15,1 | 39,1 | 739,7 | 515,2 | 132,7 | 34 188 | 1 326,500 |
| 1984 | 6,8* | 15,4 | 39,3 | 766,3 | 520,3 | 132,0 | 33 850 | 1 408,213 |
| 1985 | 7,0 | 15,6 | 39,9 | 780,3 | 521,3 | 132,6 | 33 483 | 1 504,030 |
| 1986 | 6,8* | 15,1 | 37,2 | 760,1 | 506,0 | 123,9 | 33 578 | 1 479,706 |
| 1987 | 8,3 | 16,0 | 37,4 | 929,9 | 537,3 | 124,8 | 33 646 | 1 490,595 |
| 1988 | 8,2* | 16,0 | 36,7 | 921,6 | 539,1 | 122,9 | 33 755 | 1 567,314 |
| 1989 | 7,9 | 15,7 | 36,4 | 945,4 | 563,2 | 129,8 | 35 938 | 1 714,426 |
| 1990 | 7,8* | 15,4 | 35,0 | 951,1 | 562,9 | 127,2 | 36 618 | 1 831,330 |
| 1991 | 7,5 | 14,9 | 33,9 | 1 112,0 | 598,74 | 142,3 | 42 265 | 2 064,228 |
| 1993 | 7,4* | 14,5 | 32,7 | 1 010,3 | 590,3 | 132,3 | 40 780 | 1 922,016 |

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

²⁾ Deutschland bis 1990 ohne neue Bundesländer, ab 1991 einschließlich neue Bundesländer. Für 1992 liegen keine entsprechenden Werte vor.

³⁾ Gemessen an den Konzentrationsraten CR₃, CR₁₀ sowie CR₁₀₀, d. h. dem Umsatzanteil der jeweils 3, 10 und 100 größten Unternehmen.

⁴⁾ Gemessen an dem Disparitätskoeffizienten DK₃, DK₁₀ und DK₁₀₀.

Der Disparitätskoeffizient ist das Vielfache des Minimums einer Konzentrationsrate, um das ihr aktueller Wert dieses Minimum übersteigt. Zwischen einer Konzentrationsrate (CR_i), dem zugeordneten Disparitätskoeffizienten (DK_i) und der Anzahl der Unternehmen (n) besteht der analytische Zusammenhang: $CR_i = (i/n) \cdot (1 + DK_i)$.

⁵⁾ Umsatz ohne Umsatz-(Mehrwert)steuer.

Symbole: * Wert von der Monopolkommission durch Interpolation geschätzt.

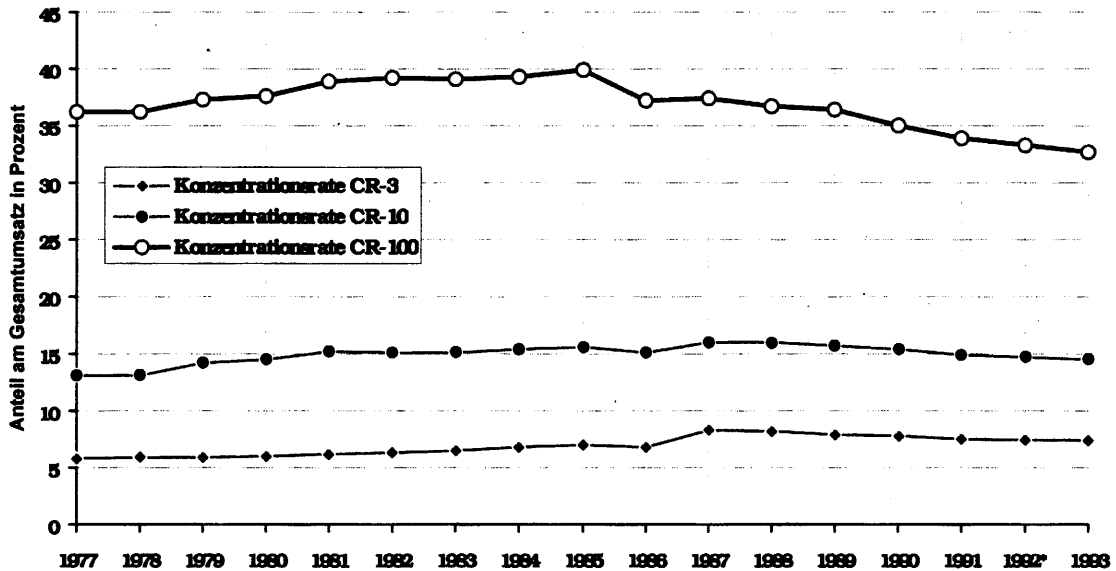
Quellen: Statistisches Bundesamt, Abt. IV C, Sonderaufbereitungen für die Monopolkommission 1979 bis 1996, in: Monopolkommission, Hauptgutachten 1978/1979, Fusionskontrolle bleibt vorrangig, Baden-Baden 1980 und folgende Gutachten; dass., Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe S. 9: Konzentrationsstatistische Daten für den Bergbau und das Verarbeitende Gewerbe 1954 bis 1982, S. 69, 235; dass., Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 4.2.3: Konzentrationsstatistische Daten für den Bergbau und das Verarbeitende Gewerbe sowie das Baugewerbe 1983 und 1984 ff., zweijährlich, jeweils Tabelle 1.1, S. 41

Abbildung I.8

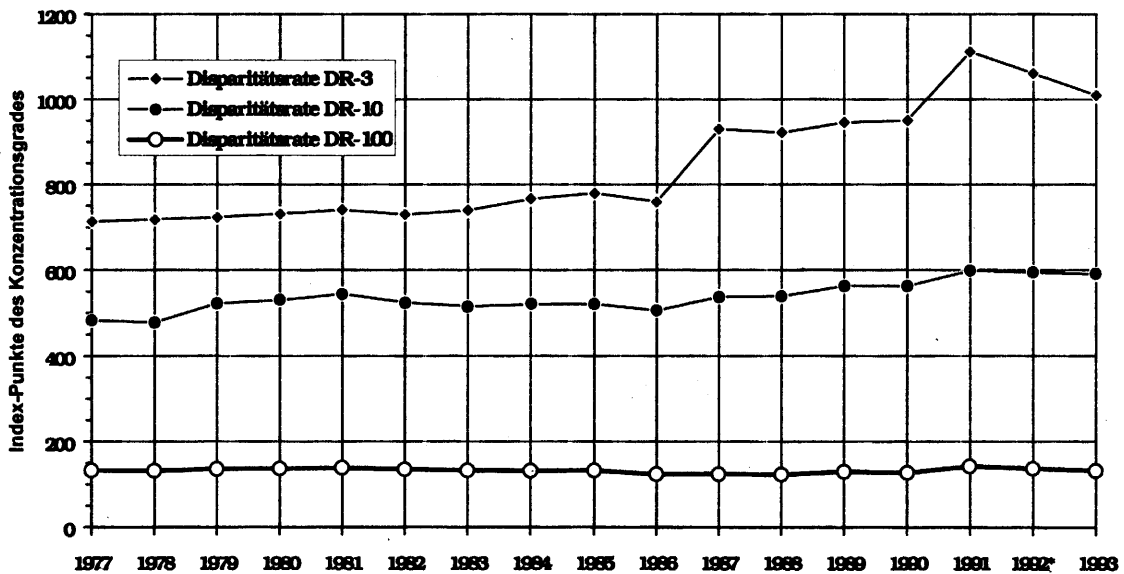
Entwicklung der Unternehmenskonzentration im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe gemessen am Umsatzanteil der jeweils 3, 10 und 100 größten Unternehmen

– Deutschland ohne und einschließlich neue Bundesländer 1977 bis 1993¹ –

Absoluter Konzentrationsgrad gemessen an Konzentrationsraten



Relativer Konzentrationsgrad gemessen an Disparitätsraten



Quellen:

Statistisches Bundesamt, Abt. IV C, Sonderaufbereitungen für die Monopolkommission 1979 bis 1996, in: Monopolkommission, Hauptgutachten 1978/1979, Fusionskontrolle bleibt vorrangig, Baden-Baden 1980 und folgende Gutachten; dass., Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe S. 9: Konzentrationsstatistische Daten für den Bergbau und das Verarbeitende Gewerbe 1954 bis 1982, S. 69, 235; dass., Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 4.2.3: Konzentrationsstatistische Daten für den Bergbau und das Verarbeitende Gewerbe sowie das Baugewerbe 1983 und 1984 ff., zweijährlich, jeweils Tabelle 1.1, S. 41

Anmerkungen:

¹ Deutschland bis 1990 ohne neue Bundesländer, ab 1991 einschließlich neue Bundesländer.

* Linear interpolierte Werte für das Berichtsjahr 1992.

2.3 Schlußfolgerungen

287. Die amtlichen Unternehmensstatistiken stellen ein komplexes, kohärentes und durch große Zuverlässigkeit gekennzeichnetes empirisches Zahlenwerk zur Verfügung. Die Erhebung und Aufbereitung der Daten ist indessen in erster Linie durch konjunktur-, beschäftigungs- und allgemein strukturpolitische Erkenntnisziele geprägt. Spezifische, der Marktstruktur- und Wettbewerbsanalyse adäquate Methoden und Verfahren werden nicht berücksichtigt. Dies schlägt sich in der Abgrenzung der wirtschaftssystematischen Berichtskreise, des Berichtsgebiets, der Abgrenzung der Erhebungseinheiten oder der Erhebungsmerkmale nieder. Sie spiegeln die wettbewerbspolitisch entscheidenden Abgrenzungen im Sinne sachlich oder regional relevanter Märkte, wirtschaftlicher Entscheidungseinheiten und ihrer Strukturelemente sowie funktionaler und institutioneller Geschäftsfelder nicht oder nur unvollkommen wider.

288. Die Qualität der Erhebungs- und Aufbereitungsverfahren erlaubt es, auch mit Hilfe anspruchsvoller empirischer Methoden die Größenstrukturen der jeweils erfaßten Erhebungseinheiten zu analysieren. Indessen bestehen angesichts der konzeptionellen Vorgaben, denen die amtliche Statistik in ihrer bisherigen Form unterliegt, erhebliche Zweifel, ob der Gehalt der Angaben dem entspricht, was der wettbewerbspolitische Analyst mit ihnen verbindet. Auch wenn die Methoden und Verfahren der amtlichen statistischen Verfahren hinreichend transparent sind, ist es dennoch nicht möglich, deren Aussagekraft für die Wettbewerbsanalyse zu erkennen oder abzuschätzen, wie stark die Divergenz der amtlichen Ergebnisse gegenüber einem realistischen Abbild der Wirklichkeit ist. So bedeutet es keine Schwierigkeiten, den Konzentrationsgrad differenziert nach Unternehmen und Anbietern, mehrstelligen Positionen der wirtschaftssystematischen Klassifikation unter institutionellen und funktionalen Gesichtspunkten für ein Berichtsjahr oder im Zeitablauf mit hoher Genauigkeit zu berechnen und zu analysieren. Es fehlt hingegen jeder Maßstab, um zu ermessen, in welchem Umfang die statistischen Ergebnisse in ihrem Niveau, zeitabhängig oder -unabhängig, systematisch oder unsystematisch in bestimmte Richtungen verzerrt sind. Daß auf diese Weise der staatlichen Wettbewerbspolitik keine empirischen Entscheidungsgrundlagen an die Hand gegeben werden können, ist offenkundig.

289. Von keiner der einleitend unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten charakterisierten systematischen Verzerrungen der amtlichen Statistik kann gesagt werden, daß deren Einfluß a priori nach Ausmaß und Richtung leicht und eindeutig zu bestimmen ist. Die Monopolkommission hat die *Kapitalverflechtung der Unternehmen* herausgegriffen, weil davon auszugehen ist, daß deren Einfluß auf das Niveau und die Richtung des Konzentrationsprozesses besonders stark ist. Darüber hinaus bestehen hierzu außerhalb der amtlichen Statistik weitere Datenquellen. Diese resultieren aus den im Zusammenhang mit dem Europäischen Binnenmarkt weiter entwickelten Publizitäts- und Offenlegungsvorschriften für Unternehmen und Konzerne. Das Handelsregi-

ster, das Genossenschaftsregister und andere allgemein zugängliche Verzeichnisse und Veröffentlichungen enthalten auch Angaben zur Konzern- und ggf. Gruppenzugehörigkeit. Diese werden durch private Unternehmensdatenbanken erfaßt, strukturiert und vervollständigt.

Es liegt daher nahe zu prüfen, ob und auf welche Weise diese für die Konzentrations- und wettbewerbspolitische Analyse nutzbar gemacht werden können. Hierbei wäre die Option von Vorteil, die Ergebnisse aus externen Datenbanken zur Kapitalverflechtung der Unternehmen mit den Ergebnissen der amtlichen Unternehmensstatistik zu verbinden, um den Informationsgehalt beider Datenquellen simultan zu nutzen.

3. Stand und Entwicklung der Konzentration der Konzerne im Produzierenden Gewerbe 1972 bis 1992 nach Daten des Verbandes der Vereine Creditreform und des Verlages Hoppenstedt

3.1 Methodische Erläuterungen und Beschreibung der Datenbasis

290. Die Ergebnisse der amtlichen Unternehmensstatistik sind – wie einleitend zu diesem Kapitel dargelegt – aus verschiedenen Gründen systematisch verzerrt. Eine der Ursachen liegt darin, daß Unternehmensverbindungen insbesondere in Gestalt von Konzernen nicht berücksichtigt werden. Dieser Sachverhalt betrifft die Anzahl und die Größenverteilung der Erhebungseinheiten und damit die Messung der Konzentration unmittelbar. Der absolute Konzentrationsgrad wird systematisch unterschätzt. In Anbetracht der Bedeutung der Konzernbildung für die Unternehmensorganisation und der sich seit Jahrzehnten im nationalen, internationalen und globalen Rahmen vollziehenden Fusionsaktivitäten wäre es unrealistisch, davon auszugehen, daß deren Einfluß auf den Stand und die Entwicklung der Konzentration nicht erheblich ist. Unbeschadet der Evidenz dieses Zusammenhangs und seiner strukturpolitischen Bedeutung fehlt es an empirischen Anhaltspunkten, wie stark dieser Einfluß ist.

291. Es ist nicht zu erwarten, daß innerhalb oder außerhalb der amtlichen Statistik Datenquellen bestehen, die dem wettbewerbspolitischen Erkenntnisinteresse in jeder Hinsicht genügen. Dies bedeutet a priori die konzeptionelle Notwendigkeit, Angaben aus verschiedenen Quellen zu einem möglichst kohärenten System zu verbinden.

Die Tatsache, daß die amtliche Statistik die Konzernbildung der Unternehmen nicht berücksichtigt, bedeutet nicht, daß hierzu keine Informationen bestehen. Die handelsrechtlichen Publizitäts- und Offenlegungsvorschriften beziehen sich auch auf wesentliche Kapitalbeteiligungen. Diese Angaben sind für statistische Zwecke jedoch nicht ohne weiteres zu nutzen. Sie müssen mit einem nicht unerheblichen Aufwand erfaßt, strukturiert, aufbereitet und zu einem kohärenten System verbunden werden. Private Unternehmensdatenbanken leisten dies nach

Maßgabe ihres eigenen Marketingkonzepts und ergänzen ihr Informationsangebot durch zusätzliche Recherchen. Sie berücksichtigen bis zu einem gewissen Grade auch die Kapitalverflechtung der Unternehmen oder haben sich hierauf spezialisiert.

292. Dem auf dem Gebiet der Kapitalverflechtung der Unternehmen gegenüber der amtlichen Statistik bestehenden Informationsvorsprung privater Datenbanken stehen auf der anderen Seite gewisse Einschränkungen gegenüber. Sie resultieren einerseits aus der jeweiligen Vermarktungsstrategie des Datenbankanbieters. Auf der anderen Seite sind die Informationsmöglichkeiten zur Kapitalverflechtung der Unternehmen begrenzt. Sie sind teils unvollkommen, da die Unternehmen von verschiedenen Befreiungs- und Wahlmöglichkeiten Gebrauch machen oder insbesondere kleine und mittelgroße Unternehmen in der Rechtsform der GmbH den handelsrechtlichen Vorschriften zur Publizität und Offenlegung nicht nachkommen. Darüber hinaus sind Verflechtungstatbestände keine eindimensionalen Daten. Ihr Informationsgehalt bestimmt sich danach, wieviel Stufen der Beteiligung einbezogen werden, wie exakt der Beteiligungsgrad gemessen und wie dieser unter dem Gesichtspunkt der unternehmerischen Kontrolle bewertet wird. Das Interesse privater Datenbankanbieter an diesen Sachverhalten ist daher aus Marketing- und Kostengründen unterschiedlich.

Eine weitere, unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten wesentliche Einschränkung privater Datenbanken ist, daß die Angaben über die Geschäftsfelder von Unternehmen und Konzernen nicht hinreichend nach Wirtschaftszweigen quantitativ gegliedert werden können. Die Angaben zum Umsatz eines Unternehmens beziehen sich auf dessen Gesamtumsatz. Die zugeordneten Branchenschlüssel und Tätigkeitsbeschreibungen liefern qualitative Anhaltspunkte über die Art der Geschäftsfelder und den Schwerpunkt der wirtschaftlichen Tätigkeit. Sie reichen aber für eine quantitative Abgrenzung fachlicher Unternehmensteile und deren Zuordnung zu einzelnen Wirtschaftszweigen nicht aus. Die wettbewerbsrelevante Diversifizierung der Unternehmen und Konzerne in mehrere Wirtschaftsbereiche wird nicht hinreichend erfaßt. Während die Angabe mehrerer (Haupt-) und (Neben-)Branchenschlüssel gewisse Anhaltspunkte liefert, führt die Zuordnung zu mehreren Branchen zu Mehrfachzählungen. Die Berechnung branchenspezifischer Angaben, die Abgrenzung branchenfremder Umsätze oder die Aggregation von Branchenergebnissen ist dadurch erschwert oder unmöglich.

293. Die Kapitalverflechtung der Unternehmen und der Bezug auf möglichst marktnah abgegrenzte Wirtschaftszweige sind beides konstituierende Elemente der empirischen Konzentrationsmessung. Sie sind zur Abgrenzung des Berichtskreises (Wirtschaftszweige, sachlich relevante Märkte), zur Bestimmung der Anzahl der Erhebungseinheiten (Konzerne, Unternehmen, Anbieter), der Merkmalssumme (Marktvolumen), der einzelnen Merkmalsbeträge (Anteile am Umsatz) und damit zur Bestimmung der Größenverteilung (Konzentrationsgrad) unerläßlich. Wenn Angaben zu dem einen Sachverhalt (Kapitalver-

flechtung) nur privaten Datenquellen zu entnehmen sind und andere (wirtschaftssystematische Gliederung) nur der amtlichen Statistik, liegt es sachlich nahe, beide Datenquellen gemeinsam zu nutzen. Die Verbindung der Angaben aus beiden Datenquellen kann nur auf der Ebene der unternehmerischen Einzelangaben erfolgen. Das bedeutet, daß dies im Rahmen der amtlichen Statistik erfolgen muß, da die von ihr erhobenen Einzelangaben der strikten statistischen Geheimhaltung unterliegen. Diese darf nicht angetastet werden.

294. Ob langfristig die konzeptionelle Alternative besteht, eine wettbewerbspolitisch relevante Konzentrationsberichterstattung ohne Hilfe der amtlichen Statistik aufzubauen, erscheint fraglich. Hierzu müßte es zukünftig insbesondere möglich sein, die Geschäftsfelder der einzelnen Unternehmen näher zu bestimmen, wettbewerbsrelevante Unternehmensverbindungen zu definieren und die unternehmerischen Einzelangaben nach unterschiedlichen Merkmalen aufzubereiten. Die Frage ist, ob dies in das Konzept privater Datenbanken paßt und wie repräsentativ der durch sie abgedeckte Teil der Wirtschaft ist. Für einzelne Wirtschaftsbereiche – beispielsweise den institutionellen Lebensmittelhandel – bestehen spezialisierte Datenbanken, die dies prinzipiell leisten. Die Kommission besitzt über diese Angebote noch keinen umfassenden Überblick. Die Zahl der durch sie abgedeckten Wirtschaftsbereiche dürfte jedoch begrenzt sein. Da private Datenbanken durch ein spezifisches Angebotskonzept charakterisiert sind, ist bei der Verbindung verschiedener Quellen mit Identifizierungs-, Abgrenzungs-, Kompatibilitäts- und Transformationsproblemen zu rechnen.

Als sachlich bessere und weniger aufwendige Alternative bleibt die empfohlene Öffnung der amtlichen Statistik für externe Datenquellen. Die Vorschläge der Monopolkommission zur Reform der amtlichen Unternehmensstatistik zielen auf dieses Konzept ab.⁵⁰⁾ Die Frage, ob das System der amtlichen Statistik in diesem Punkt reformierbar ist, bleibt allerdings offen.

295. Die Monopolkommission versucht im folgenden, mit Hilfe amtlicher und privater Daten erste empirische Anhaltspunkte über den Einfluß der Konzernbildung auf die Erfassung des Konzentrationsgrades zu gewinnen. Hierbei muß sie sich nach der gegenwärtigen Datenlage zunächst auf allgemeine Angaben zum Produzierenden Gewerbe beschränken.

Bei der Suche und Evaluierung geeigneter Datenquellen außerhalb der amtlichen Statistik hat sich die Monopolkommission auf zwei Datenbankanbieter konzentriert:

- Verband der Vereine Creditreform e. V., Neuss, Unternehmensdatenbanken MARKUS, DAFNE.
- Verlag Hoppenstedt GmbH, Darmstadt, Wirtschaftsdatenbank / Konzernstrukturdatenbank.

⁵⁰⁾ Vgl. die Empfehlungen der Monopolkommission in Teil B des Einleitungskapitels zu diesem Gutachten.

Unter den Leistungsmerkmalen sind im vorliegenden Sachzusammenhang die folgenden von Interesse:

1. Verband der Vereine Creditreform e. V.

- Berichtskreis: Rd. 1,3 Million aktive deutsche Unternehmen und Gewerbetreibende einschließlich freiberuflich Tätiger, darunter rd. 750 000 ins Handelsregister eingetragene Unternehmen, rd. 12 000 Kapitalgesellschaften.
- Erhebungsmerkmale für Unternehmen: Handelsregisternummer, interne Identitätsnummer, Firmierung, Sitz und Anschrift der Unternehmen, Gründungsjahr, Rechtsform, Branchencode, Tätigkeitsbeschreibung, dazu jeweils über sechs Jahre: Zahl der Beschäftigten, Umsatz, Kapital, Management, Gesellschafter/Anteilseigner, Bankverbindungen. Zusätzlich für Kapitalgesellschaften: Art des Jahresabschlusses, 29 Positionen der Bilanz, 22 Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung, 39 Bilanzkennzahlen.
- Datenquellen: Veröffentlichungen (Bundesanzeiger, Geschäftsberichte u. a.) und allgemein zugängliche gerichtliche und administrative Register (Handelsregister u. a.), eigene Recherchen.

Die Unternehmensdatenbank der Vereine Creditreform ist die umfangreichste Datenbank über deutsche Unternehmen. Es besteht eine Kooperation mit entsprechenden Datenbanken in anderen Ländern, insbesondere der Europäischen Union.

2. Verlag Hoppenstedt – Wirtschaftsdatenbank

- Berichtskreis: Rd. 700 größte deutsche und ausländische Konzerne, davon rd. 300 mit Sitz in Deutschland, die übrigen in 17 europäischen und außereuropäischen Ländern. Rd. 70 000 Beteiligungsunternehmen weltweit. Schwerpunkt für Konzerne im Produzierenden Gewerbe.
- Erhebungsmerkmale: 63 Merkmale einschließlich zeitlicher Bezugsangaben je Unternehmen, darunter Firmierung, Sitz und Anschrift der Unternehmen, Gründungsjahr, Rechtsform, Branchencode, Umsatz, Zahl der Beschäftigten, Management, Art des Jahresabschlusses, Eigen- und Fremdkapital, Bilanzsumme, Struktur der Aktien, Beteiligungsverhältnisse bis zu 16 Stufen nach beliebigen Schwellenwerten der Kapitalbeteiligung in direkter und durchgerechneter Form. Es fehlt die Handelsregisternummer, die durch eine interne Identitätsnummer ersetzt wird. Die der Konzernstruktur-Datenbank zugrundeliegende umfangreiche Matrix der Kapitalverflechtungen ist unter den bestehenden Unternehmensdatenbanken ohne Alternative. Die vom Verlag Hoppenstedt zusätzlich angebotenen Firmen-, Produkt- und Bilanzdatenbanken erlauben eine vertiefte einzelwirtschaftliche Analyse. Die Jahresabschlußdaten enthalten zahlreiche Bilanzpositionen als Zeitreihen seit 1981 bzw. 1987. Sie umfassen sämtliche rd. 4 000 Aktiengesellschaften und große GmbH, davon rd. 2 500 Industrieunternehmen, 1 200 Banken und 500 Versicherungen.
- Datenquellen: Grundsätzlich regelmäßige Befragung des Kreises der erfaßten Unternehmen.

Plausibilitätsprüfung und ggf. Ergänzungen durch publizierte und handelsregisterliche Angaben.

Beide Datenbanken zeichnen sich durch leistungsfähige und flexible Recherchefunktionen, hohe Verarbeitungsgeschwindigkeit und alternativen Datenexport zur Weiterverarbeitung der Ergebnisse aus. Programmiermöglichkeiten bestehen derzeit nur in einem Fall. Die Monopolkommission hat sich für eine Erprobung der beiden Datenbanken entschieden, um sowohl den großen Bestand an Unternehmensdaten des Verbandes der Vereine Creditreform als auch die detaillierte Erfassung der Unternehmensverflechtungen durch den Verlag Hoppenstedt zu nutzen. Beide Unternehmen haben die Monopolkommission bei der Erprobung ihrer Datenbanken großzügig unterstützt.

Ergebnis der Datenbankrecherchen und ihrer Verbindung mit Ergebnissen der amtlichen Statistik sind die folgenden exemplarischen Auswertungen.

3.2 Stand und Entwicklung der Konzentration der Konzerne im Produzierenden Gewerbe insgesamt

3.2.1 Stand der Konzentration der Konzerne im Produzierenden Gewerbe 1992

296. Datenbasis zur Darstellung und Untersuchung der wirtschaftlichen Konzentration im Produzierenden Gewerbe unter Einbeziehung von Konzernen sind zunächst die von der Monopolkommission seit ihrem Ersten Hauptgutachten⁵¹⁾ gesammelten Angaben über die jeweils hundert größten inländischen Konzerne und Großunternehmen. Diese Datenbasis zur sog. aggregierten Konzentration hat die Monopolkommission bis zum vorliegenden Gutachten fortgeschrieben. Der gegenwärtige Stand des im Verlauf der letzten zwanzig Jahre weiterentwickelten Erfassungskonzepts ist in den methodischen Vorbemerkungen zu Kapitel III dieses Gutachtens näher beschrieben. Datenquellen sind im wesentlichen die Geschäftsberichte der Unternehmen, die Veröffentlichungen im Bundesanzeiger, sonstige allgemein zugängliche Quellen sowie eigene Befragungen der Monopolkommission bei Unternehmen.

297. Die im vorliegenden Zusammenhang verwendeten Angaben beziehen sich auf den Umsatz der jeweils hundert größten inländischen Unternehmen, Konzerne und Teilkonzerne, die in der Industrie bzw. im Produzierenden Gewerbe⁵²⁾ ihren wirtschaftlichen Schwerpunkt haben. Hierzu liegen für die seit dem Berichtsjahr 1972 gesammelten Angaben jedoch nicht die gleiche Anzahl durchgehender Zeitreihen nach Unternehmen bzw. Konzern vor. In den ersten drei Hauptgutachten für die Berichtsperiode 1972 bis 1978 hatte die Monopolkommission nicht nur den Bereich der Industrie, sondern auch das Baugewerbe,

⁵¹⁾ Monopolkommission, Mehr Wettbewerb ist möglich, a. a. O., Tz. 207 ff.

⁵²⁾ Der Begriff des Produzierenden Gewerbes schließt im folgenden den bis zur Reform der Industriestatistik 1978 verwendeten Begriff der Industrie ein.

den Groß- und Einzelhandel, den Verkehr und die Nachrichtenübermittlung sowie sonstige Dienstleistungen in den Berichtskreis einbezogen. Hierbei wurden Unternehmen, die mehr als zwei Drittel ihres Umsatzes im Handel tätigten, mit drei Vierteln ihres Umsatzes berücksichtigt. Im Baugewerbe trat die Konzernbauleistung an die Stelle des Umsatzes. Seit dem Vierten Hauptgutachten 1980/1981, ab dem Berichtsjahr 1980, wird der Bereich der Industrie getrennt ausgewiesen und auch das Baugewerbe nach dem Umsatz erfaßt. Dieses Konzept wurde unter Berücksichtigung der sich im Zusammenhang mit der Schaffung des Europäischen Binnenmarktes weiter entwickelten Bilanzierungsvorschriften bis zum vorliegenden Gutachten fortgeschrieben. Eine Fortschreibung der Statistik nach dem früheren Konzept enthält der Statistische Anhang bzw. der Anlagenband der jeweiligen Hauptgutachten der Monopolkommission. Da die Statistik der 100 größten Konzerne und Unternehmen nach dem früheren Konzept nicht nur den Bereich der Industrie umfaßt, ist die Anzahl der Konzerne und Unternehmen, die dort ihren Schwerpunkt haben, entsprechend geringer. Auf der anderen Seite hat sich die Zusammensetzung des Berichtskreises seit dem ersten Berichtsjahr 1972 durch die unterschiedliche Umsatzentwicklung der einzelnen Unternehmen und Konzerne geändert. Im Ergebnis liegen innerhalb der Berichtsperiode von 1972 bis 1992 Angaben zum Umsatz über insgesamt 155 Unternehmen und Konzernen vor, die ihren wirtschaftlichen Schwerpunkt im Produzierenden Gewerbe haben. Darunter können für 73 der jeweils größten Einheiten durchgehende Zeitreihen gebildet werden.

298. Die auf dieser Grundlage verfügbare Datenbasis umfaßt 73 der jeweils größten Unternehmen und Konzerne im Produzierenden Gewerbe gemessen am Umsatz für die Periode 1972 bis 1992. Die Angaben sind in *Tabelle 1.8* zusammengestellt. Nähere Hinweise über die in den einzelnen Berichtsjahren ausgewiesenen Angaben, insbesondere zur Abgrenzung der Umsätze der inländischen Teilkonzerne, sind den in der Tabelle genannten Fundstellen aus den vorangehenden Hauptgutachten der Monopolkommission zu entnehmen. Angaben für das Berichtsjahr 1994 über die nach dem Umsatz größten Industrieunternehmen enthält Kapitel III dieses Gutachtens in *Tabelle III.1*. Diese Angaben sind in die hier vorliegende Tabelle nicht einbezogen, da sie zum Vergleich mit entsprechenden Angaben der amtlichen Statistik dient. Das hierzu verfügbare jüngste Berichtsjahr ist 1993.

299. *Abbildung 1.9* enthält eine Gegenüberstellung der Umsätze der 25 größten Unternehmen und Konzerne im Sinne des Handelsrechts sowie der größten Unternehmen und Anbieter im Sinne der amtlichen Statistik.⁵³⁾ Während die von der Monopolkommission

gesammelten Angaben auf die einzelnen Unternehmen und Konzerne bezogen sind, liegen aus der amtlichen Statistik nur zusammengefaßte Angaben über die jeweils größten 3, 6, 10, 25, 50 und 100 Unternehmen vor. Zur Durchführung des Vergleichs mußten die den amtlichen Angaben zugrundeliegenden Einzelangaben daher geschätzt werden.

Den Wertebereichen der zu schätzenden Einzelangaben sind durch die gegebenen aggregierten Werte relativ enge Grenzen gesetzt. So folgt aus der Rangordnung der Unternehmen nach ihrer Größe, daß beispielsweise in der Gruppe der 4 bis 6 größten Unternehmen das größte nicht größer sein kann als der Durchschnittswert in der Gruppe der 3 größten Unternehmen und das in der betrachteten Gruppe kleinste Unternehmen nicht kleiner sein kann als der Durchschnittswert in der Gruppe der 7 bis 10 größten Unternehmen. Da die in der amtlichen Konzentrationsstatistik schematisch verwendeten Rangzahlen der jeweils größten Unternehmen und Anbieter bezogen auf die tatsächliche Größenverteilung über alle Unternehmen willkürliche Zahlen sind, ist nicht davon auszugehen, daß die Verteilung gerade an den Stellen der Rangzahlen Brüche enthält: Die Größendifferenzen der jeweils größten Unternehmen in einer Gruppe müssen sich nicht sprunghaft von den Differenzen der kleineren Unternehmen in der nächstfolgenden Gruppe größerer Unternehmen unterscheiden. In jedem Fall ist das Niveau der Größenverteilung und deren Verlauf durch die aggregierten Angaben und den insbesondere zu Beginn geringen Abstand der Rangzahlen vorgegeben. Für die durch Interpolation geschätzten einzelnen Angaben besteht daher nur ein begrenzter Spielraum.

300. Eine Gegenüberstellung der Ergebnisse zeigt die erhebliche Diskrepanz, die zwischen der Größenverteilung der Unternehmen und Konzerne im Sinne des Handelsrechts und der der Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik besteht. Während die drei größten Konzerne und Unternehmen im ersten Sinne 1992 einen Umsatz von rd. 81, 73 und 56 Mrd. DM erzielten, sind der amtlichen Statistik Werte in der Größenordnung von rd. 64, 50 und 40 Mrd. DM zu entnehmen. Der über den Bereich der größten Einheiten evidente Niveauunterschied läßt vermuten, daß der *absolute Konzentrationsgrad in den Wirtschaftsbereichen des Produzierenden Gewerbes durchschnittlich um etwa 50% über den amtlichen Angaben* liegt.

Eine exakte Berechnung setzt voraus, die Anzahl aller Erhebungseinheiten, ihre Größe und zugleich die Summe aller Umsätze zu bestimmen, die beiden Größenverteilungen zugrunde liegt. Dies ist infolge der unterschiedlichen Konzepte, nach der beide Statistiken erstellt wurden, schwierig. Problematisch sind insbesondere die Bestimmung branchenfremder Teile, d. h. der Umsätze, die von den einbezogenen Konzernen und Unternehmen nicht im Bereich des Produzierenden Gewerbes erzielt werden, sowie die Bestimmung der Innenumsätze von Konzernen, die in der amtlichen Statistik in den Außenumsätze der Unternehmen enthalten sind. Hinsichtlich der aus dem Export erzielten Erlöse bestehen keine Unterschiede, da der Gesamtumsatz diese in beiden Fällen

⁵³⁾ Soweit nicht anders vermerkt, werden im folgenden der Einfachheit halber „Konzerne und Unternehmen im Sinne des Handelsrechts“ als „Konzerne“ bezeichnet, da unter den hier untersuchten jeweils größten Einheiten die überwiegende Mehrzahl einen Konzernabschluß erstellt und auch die übrigen einen Einzelabschluß erstellenden Unternehmen nahezu ausnahmslos über nennenswerten Anteilsbesitz verfügen. Demgegenüber werden „Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik“ kurz als „Unternehmen“ bezeichnet.

Tabelle I.8

**Die Entwicklung der größten Konzerne¹⁾ und Unternehmen²⁾ im Produzierenden Gewerbe³⁾
gemessen am Umsatz⁴⁾**

– Deutschland 1972 bis 1992 –

| lfd. Nr. ⁵⁾ | Bezeichnung ⁶⁾ (alphabetische Folge) | Umsatz (Mrd. DM) nach Berichtsjahren ⁷⁾ | | | | | | | | | | |
|---------------------------|---|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | | 1972 | 1974 | 1976 | 1978 | 1980 | 1982 | 1984 | 1986 | 1988 | 1990 | 1992 |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j | k | l | m |
| 1 | Adam Opel AG | 6,490 | 4,852 | 8,804 | 10,642 | 9,224 | 12,735 | 12,880 | 14,838 | 17,462 | 23,708 | 29,222 |
| 2 | AEG Aktiengesellschaft | 8,730 | 10,613 | 11,341 | 12,024 | 12,263 | 11,140 | 9,232 | | | | |
| 3 | Agfa-Gevaert AG | 1,166 | 1,445 | 1,737 | 1,829 | | | | | | | |
| 4 | AGIP Deutschland AG | | 1,390 | 1,754 | 1,736 | 2,099 | 3,149 | 2,641 | 2,079 | 2,429 | | |
| 5 | AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen | | | | | | | | | | 3,607 | 4,653 |
| 6 | Aktiengesellschaft der Dillinger Hüttenwerke | 1,032 | 1,789 | | 1,664 | 1,894 | 2,009 | 2,327 | 2,462 | 2,635 | | |
| 7 | Alcan Deutschland GmbH | | | | | | | 1,847 | | | | |
| 8 | Alcatel SEL AG | 2,188 | 2,685 | 2,696 | 2,797 | 3,351 | 4,153 | 4,492 | 5,275 | 4,015 | 3,825 | 6,156 |
| 9 | Alusuisse-Lonza GmbH | | | | | | | 2,309 | 2,390 | 2,530 | 2,649 | 2,314 |
| 10 | Asea Brown Boveri AG | 2,357 | 2,897 | 3,442 | 3,772 | 3,990 | 4,630 | 4,683 | 6,337 | 5,289 | 6,143 | 9,102 |
| 11 | Badenwerk AG | | | | 1,355 | 1,675 | 2,108 | 2,440 | 2,601 | 2,711 | 2,907 | 2,857 |
| 12 | BASF AG | 9,418 | 15,752 | 16,566 | 17,000 | 21,737 | 25,269 | 30,860 | 28,719 | 31,656 | 33,945 | 32,674 |
| 13 | BAT Cigarettenfabriken GmbH | 2,868 | 3,421 | 3,578 | 4,012 | 4,128 | 4,377 | | | | | |
| 14 | BATIG Gesellschaft für Beteiligungen mbH | | | | | | | 7,992 | 8,295 | 7,553 | 8,306 | |
| 15 | Bayer AG | 7,088 | 11,399 | 11,666 | 12,100 | 15,881 | 17,684 | 21,144 | 21,810 | 23,538 | 24,267 | 23,156 |
| 16 | Bayerische Motorenwerke AG | 2,319 | 2,492 | 4,490 | 6,184 | 7,261 | 9,756 | 13,428 | 15,559 | 20,673 | 23,130 | 27,109 |
| 17 | Bayernwerk AG | | | | 2,085 | 2,410 | 4,109 | 5,226 | 5,612 | 5,818 | 6,013 | 6,434 |
| 18 | Beiersdorf AG | | | | | | | | | | 2,100 | 2,300 |
| 19 | Benteler AG | | | | | | | | | | | 2,067 |
| 20 | Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG | | | | 1,269 | 1,411 | 1,903 | 2,104 | 2,412 | 2,412 | 2,583 | 4,299 |
| 21 | Bilfinger + Berger Bau-AG | 0,512 | 0,638 | 1,126 | 1,080 | 1,467 | 1,870 | 1,915 | | 1,956 | 2,591 | 3,660 |
| 22 | Boehringer Mannheim GmbH | | | | | | | | | | | 2,277 |
| 23 | Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH | 1,598 | 1,911 | 1,925 | 2,084 | 2,437 | 2,747 | 3,206 | 3,837 | 4,526 | 5,455 | 5,930 |
| 24 | Bremer Vulkan AG | | | | | | | 2,961 | | | | |
| 25 | Bremer Vulkan Verbund AG | | | | | | | | | | 3,827 | 4,108 |
| 26 | Carl-Zeiss-Stiftung | 1,002 | | | 1,638 | 1,935 | 2,119 | 2,546 | 3,020 | 3,256 | 3,401 | 3,560 |
| 27 | Chemische Werke Hüls AG | 1,274 | 2,541 | 2,348 | | | | | | | | |
| 28 | Chevron Erdoel Deutschland GmbH | | | | 1,343 | 2,133 | 2,356 | | | | | |

noch Tabelle I.8

| lfd. Nr. ⁹⁾ | Bezeichnung ⁶⁾ (alphabetische Folge) | Umsatz (Mrd. DM) nach Berichtsjahren ⁷⁾ | | | | | | | | | | |
|---------------------------|--|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | | 1972 | 1974 | 1976 | 1978 | 1980 | 1982 | 1984 | 1986 | 1988 | 1990 | 1992 |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j | k | l | m |
| 29 | Compagnie de Saint-Gobain (Deutsche Gruppe) | 1,890 | 2,243 | 2,828 | 2,850 | 3,290 | 3,122 | 2,993 | 3,213 | 2,617 | 2,821 | 3,936 |
| 30 | Continental AG | 1,290 | 1,584 | 1,779 | 1,915 | 2,319 | 2,877 | 3,219 | 3,916 | 4,093 | 3,847 | 5,527 |
| 31 | Daimler-Benz AG | 10,950 | 13,535 | 18,387 | 20,624 | 26,486 | 31,149 | 32,079 | 51,743 | 58,200 | 70,616 | 80,965 |
| 32 | Degussa AG | 1,973 | 3,429 | 3,760 | 4,496 | 7,717 | 7,749 | 9,552 | 9,326 | 9,685 | 9,319 | 8,931 |
| 33 | Demag AG | 1,479 | | | | | | | | | | |
| 34 | Deutsche Airbus GmbH | | | | | | 1,676 | 2,064 | | | | |
| 35 | Deutsche Babcock AG | 1,668 | 2,560 | 3,179 | 3,194 | 3,979 | 4,141 | 5,192 | 4,365 | 4,368 | 5,026 | 6,626 |
| 36 | Deutsche BP AG | 3,718 | 6,528 | 6,846 | 9,528 | 22,271 | 23,179 | 21,077 | 13,683 | 11,289 | 13,830 | 9,535 |
| 37 | Deutsche ICI GmbH | | | | | | 1,690 | 2,423 | 2,263 | 3,157 | 2,993 | |
| 38 | Deutsche Industrie- anlagen GmbH | | | | 1,232 | | | | | | | |
| 39 | Deutsche Marathon Petroleum GmbH | | 1,575 | 1,650 | 1,253 | 1,725 | | 1,907 | | | | |
| 40 | Deutsche Renault AG | | | | | | | | | | 2,562 | |
| 41 | Deutsche Shell AG | 5,684 | 10,226 | 11,429 | 11,305 | 17,104 | 20,268 | 22,771 | 17,623 | 14,739 | 23,164 | 14,369 |
| 42 | Deutsche Texaco AG | 3,197 | 5,946 | 5,798 | 5,547 | 8,300 | 8,994 | 11,097 | 7,337 | 8,954 | | |
| 43 | Deutsche Thomson Consumer Electro- nics GmbH & Co oHG | | | | | | | 2,863 | 2,770 | 2,470 | 2,700 | 2,150 |
| 44 | Deutsche Unilever GmbH | 5,000 | 6,929 | 6,722 | 7,307 | 8,096 | 8,603 | 9,466 | 7,536 | 7,574 | 9,197 | 9,402 |
| 45 | DHS-Dillinger Hütte | | | | | | | | | | 6,736 | 5,899 |
| 46 | Diehl GmbH & Co. | | | | 1,139 | 1,431 | | | 1,938 | 2,180 | 2,638 | 2,748 |
| 47 | Dr. Ing. h. c. F. Porsche AG | | | | | | | 2,494 | 3,568 | 2,482 | 3,070 | 2,530 |
| 48 | DuPont de Nemours (Deutschland) GmbH | | | | 1,323 | 1,760 | 2,000 | 2,284 | 2,434 | 2,532 | 2,857 | 2,718 |
| 49 | Dyckerhoff & Wid- mann AG | 0,796 | 11,009 | 0,853 | 0,979 | 1,321 | 2,153 | 1,731 | | | 2,127 | 3,421 |
| 50 | E. Merck | | | | | | | | | | | 2,374 |
| 51 | EC Erdölchemie GmbH | | | | 1,434 | 2,095 | 2,265 | 3,127 | 1,925 | 2,458 | 2,336 | |
| 52 | ELF Mineraloel GmbH | | | 1,812 | 2,029 | 3,306 | 3,230 | | | | | |
| 53 | Energie-Versorgung Schwaben AG | | | | 1,474 | 1,815 | 2,256 | 2,795 | 3,088 | 3,127 | 3,421 | 3,510 |
| 54 | Energieversorgung Weser-Ems AG | | | | | | 1,876 | 2,002 | 1,931 | | | |
| 55 | EniChem Deutsch- land AG | | | | | | | | | | | 2,715 |
| 56 | Enka AG | 1,767 | 2,217 | 2,056 | 1,870 | 2,052 | 2,309 | 2,682 | 2,809 | 2,703 | | |
| 57 | Eschweiler Berg- werks-Verein AG | 1,048 | 1,522 | 1,624 | 1,626 | 1,919 | 1,919 | 1,946 | 1,825 | | | |
| 58 | ESSO AG | 6,115 | 10,629 | 12,502 | 12,076 | 17,695 | 20,778 | 21,250 | 15,347 | 12,867 | 16,825 | 11,555 |

noch Tabelle I.8

| lfd. Nr. ⁵⁾ | Bezeichnung ⁶⁾ (alphabetische Folge) | Umsatz (Mrd. DM) nach Berichtsjahren ⁷⁾ | | | | | | | | | | |
|------------------------|---|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | | 1972 | 1974 | 1976 | 1978 | 1980 | 1982 | 1984 | 1986 | 1988 | 1990 | 1992 |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j | k | l | m |
| 59 | ESTEL NV Hoesch-Hoogovens | 4,027 | 6,793 | | | | | | | | | |
| 60 | FAG Kugelfischer Georg Schäfer KGaA | 1,049 | 1,407 | | 1,518 | 1,951 | 1,988 | 2,127 | 2,584 | 2,783 | 3,290 | 2,739 |
| 61 | FIAT Automobil AG | | | | | | | | 1,798 | 2,003 | 2,871 | |
| 62 | Ford-Werke AG | 5,779 | 4,991 | 8,657 | 10,475 | 8,692 | 11,724 | 12,785 | 16,682 | 19,247 | 20,754 | 22,002 |
| 63 | FPB Holding AG | 5,722 | 8,052 | 7,235 | 7,624 | 8,427 | 9,028 | 10,516 | 8,798 | 6,995 | 6,756 | 2,496 |
| 64 | Freudenberg & Co. | 1,032 | | | 1,426 | 1,610 | 1,679 | 1,889 | 2,213 | 2,276 | 2,591 | 2,726 |
| 65 | Friedr. Krupp AG Hoesch-Krupp | 6,238 | 8,706 | 9,016 | 10,986 | 12,759 | 15,478 | 17,064 | 14,760 | 13,612 | 14,040 | 20,132 |
| 66 | Gasversorgung Süddeutschland GmbH | | | | | | | 1,698 | 1,931 | 1,975 | | |
| 67 | Gelsenberg AG | 4,274 | 7,924 | | | | | | | | | |
| 68 | Grundig AG | 1,213 | 1,794 | 2,223 | 2,464 | 2,266 | 3,121 | 1,851 | 2,463 | 2,721 | 3,629 | 2,993 |
| 69 | Hamburger Gesellschaft für Beteiligungsverwaltung mbH | | | | | | | | | 3,598 | 3,926 | 4,993 |
| 70 | Hamburgische Electricitäts-Werke AG | | | | 1,573 | 1,802 | 2,304 | 2,563 | 2,463 | | | |
| 71 | Henkel KGaA | 2,454 | 3,214 | 3,259 | 3,392 | 3,938 | 4,149 | 4,819 | 4,604 | 4,691 | 5,455 | 6,247 |
| 72 | Heraeus Holding GmbH | | | | 1,175 | 2,192 | 2,874 | 2,783 | 2,888 | 3,720 | 4,004 | 4,117 |
| 73 | Hewlett-Packard GmbH | | | | | | | 2,118 | 2,462 | 2,857 | 4,060 | 5,375 |
| 74 | Hochtief AG | 1,027 | 1,310 | 1,230 | 1,560 | 4,565 | 3,505 | 4,540 | 4,214 | 2,687 | | |
| 75 | Hoechst AG | 8,375 | 11,989 | 12,918 | 13,076 | 14,813 | 16,929 | 19,806 | 19,360 | 20,607 | 23,666 | 22,847 |
| 76 | Hoesch AG | | | 6,145 | 6,538 | 7,992 | 7,437 | 7,251 | 7,372 | 8,345 | 10,577 | |
| 77 | IBM Deutschland GmbH | 4,280 | 4,828 | 5,960 | 6,318 | 7,380 | 9,135 | 11,277 | 12,023 | 11,372 | 13,324 | 13,787 |
| 78 | ITT Gesellschaft für Beteiligungen mbH | 1,060 | 1,399 | | 1,719 | 1,915 | 2,711 | 2,856 | 3,533 | 4,158 | 4,111 | 4,246 |
| 79 | Iveco Magirus AG | | | 2,010 | 1,927 | 2,283 | 2,415 | | 1,859 | 2,264 | 2,455 | 2,782 |
| 80 | Jacobs Suchard GmbH | | | | 1,522 | 1,612 | 2,200 | 2,600 | 2,700 | 2,817 | 2,304 | |
| 81 | Klöckner-Humboldt-Deutz AG | 2,450 | 3,233 | 3,212 | 3,370 | 4,035 | 4,150 | 4,759 | 3,546 | 3,610 | 3,613 | 3,277 |
| 82 | Klöckner-Werke AG | 1,972 | 2,985 | 2,972 | 3,654 | 4,952 | 5,478 | 4,415 | 4,490 | 4,190 | 5,847 | 5,547 |
| 83 | Kraftwerk Union AG | | 1,500 | 4,715 | | | | | | | | |
| 84 | Lausitzer Braunkohle AG | | | | | | | | | | | 3,007 |
| 85 | Leonhard Monheim AG | | | | | 1,362 | | | | | | |
| 86 | Liebherr-Holding GmbH | | | | 1,199 | 1,547 | 1,755 | | 1,949 | 2,177 | 3,104 | 3,650 |
| 87 | Linde AG | 0,998 | | 1,554 | 1,825 | 2,175 | 2,513 | 2,602 | 2,930 | 3,564 | 4,452 | 5,422 |
| 88 | MAN AG | 5,880 | 7,648 | 8,553 | 9,479 | 11,504 | 14,140 | 11,094 | 12,381 | 13,151 | 16,912 | 16,535 |
| 89 | Mannesmann AG | 5,444 | 10,192 | 9,934 | 10,641 | 10,433 | 13,150 | 12,217 | 13,663 | 15,817 | 18,774 | 21,700 |
| 90 | Martin Brinkmann AG | 2,505 | 2,739 | 2,679 | 2,756 | 2,764 | 2,713 | 2,474 | 2,291 | 2,076 | 2,561 | |

noch Tabelle I.8

| lfd. Nr. ⁹⁾ | Bezeichnung ⁶⁾ (alphabetische Folge) | Umsatz (Mrd. DM) nach Berichtsjahren ⁷⁾ | | | | | | | | | | |
|------------------------|--|--|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | | 1972 | 1974 | 1976 | 1978 | 1980 | 1982 | 1984 | 1986 | 1988 | 1990 | 1992 |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j | k | l | m |
| 91 | Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH | 1,157 | 1,444 | 1,635 | 2,117 | 3,304 | 5,678 | 5,719 | 5,635 | 7,120 | | |
| 92 | Metallgesellschaft AG | 4,309 | 6,671 | 6,226 | 7,117 | 9,047 | 9,741 | 10,491 | 9,751 | 11,027 | 13,393 | 16,972 |
| 93 | Michelin Reifenwerke KGaA | | | | 1,574 | 1,917 | 2,131 | 2,053 | 2,192 | 2,330 | 2,411 | 2,500 |
| 94 | Miele & Cie. GmbH & Co. | | | | | | | | | 1,887 | 2,184 | 2,533 |
| 95 | Mobil Oil AG | 2,055 | 3,935 | 4,908 | 5,174 | 8,763 | 11,800 | 10,886 | 6,760 | 5,497 | 7,216 | 6,028 |
| 96 | MTU Motoren- und Turbinen-Union München GmbH | | | | | 1,551 | 2,131 | 2,401 | | | | |
| 97 | Nestlé Deutschland AG | 1,693 | 1,945 | 2,278 | 2,648 | 2,942 | 3,209 | 3,465 | 4,763 | 4,107 | 5,020 | 5,354 |
| 98 | Norddeutsche Affinerie AG | 1,111 | 2,186 | 1,549 | 1,565 | 2,506 | 2,081 | 2,393 | 1,977 | 1,913 | 2,184 | 2,012 |
| 99 | Oetker-Gruppe | 2,587 | 3,431 | 2,889 | 2,471 | 2,955 | 3,221 | 3,318 | 2,992 | 2,993 | 2,200 | 2,418 |
| 100 | OMW Ober-rheinische Mineralölwerke GmbH | | | | | | | | | 1,946 | 2,405 | |
| 101 | Orenstein & Koppel AG | | | | 1,177 | | | | | | | |
| 102 | Panavia Aircraft GmbH | | | | | 2,843 | 5,271 | 6,109 | 6,158 | 5,819 | 4,328 | 2,209 |
| 103 | Philip Morris GmbH | | | | 1,307 | 2,164 | 2,536 | 3,596 | 4,867 | 5,597 | 7,802 | 2,578 |
| 104 | Philipp Holzmann AG | 1,436 | 1,941 | 1,677 | 2,525 | 3,205 | 4,880 | 3,871 | 4,513 | 2,610 | 4,846 | 6,821 |
| 105 | Philips GmbH | 3,066 | 3,631 | 4,026 | 4,213 | 4,368 | 6,262 | 7,962 | 8,568 | 7,640 | 8,743 | 9,476 |
| 106 | Pilkington Deutschland GmbH | | | | | | | | | | | 2,011 |
| 107 | Preussag AG | 1,924 | 2,647 | 2,675 | 2,684 | 3,535 | 4,068 | 4,698 | 4,249 | 6,905 | 13,656 | 18,287 |
| 108 | Procter & Gamble GmbH | | | | | | | | 2,062 | 3,301 | 4,094 | 5,382 |
| 109 | PWA Papierwerke Waldhof-Aschaffenburg AG | 1,020 | 1,593 | | 1,289 | 1,711 | 1,967 | 2,059 | 2,046 | 2,490 | 2,719 | 2,564 |
| 110 | R. J. Reynolds Tobacco GmbH | | | | | 1,472 | 1,787 | 2,260 | 2,169 | 2,218 | 2,408 | |
| 111 | Rasselstein AG | | | | 1,183 | 1,422 | | | | | | |
| 112 | Readymix AG für Beteiligungen | | | | | | | | | | 2,300 | 3,022 |
| 113 | Reemtsma Cigarettenfabriken GmbH | 4,301 | 4,993 | 5,421 | 5,507 | 5,511 | 5,688 | 6,115 | 5,862 | 5,144 | | |
| 114 | Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG | 6,817 | 9,291 | 11,459 | 12,778 | 18,262 | 22,993 | 26,759 | 28,789 | 26,308 | | |
| 115 | Rheinische Olefinwerke GmbH | | 1,999 | 1,755 | 1,606 | 2,163 | 1,992 | 2,726 | 1,833 | 2,290 | 2,342 | |
| 116 | Rheinmetall Berlin AG | | | | | | 2,063 | 2,389 | 2,755 | 2,958 | 2,675 | 2,807 |
| 117 | Rheinstahl AG | 5,254 | | | | | | | | | | |
| 118 | Robert Bosch GmbH | 4,629 | 5,544 | 6,583 | 7,594 | 8,974 | 10,229 | 14,381 | 17,440 | 22,491 | 25,776 | 28,613 |

noch Tabelle I.8

| lfd. Nr. ⁵⁾ | Bezeichnung ⁶⁾ (alphabetische Folge) | Umsatz (Mrd. DM) nach Berichtsjahren ⁷⁾ | | | | | | | | | | |
|------------------------|---|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | | 1972 | 1974 | 1976 | 1978 | 1980 | 1982 | 1984 | 1986 | 1988 | 1990 | 1992 |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j | k | l | m |
| 119 | Ruhrgas AG | 1,318 | 2,047 | 4,008 | 5,493 | 9,122 | 14,090 | 15,321 | 13,747 | 8,320 | 11,756 | 13,893 |
| 120 | Ruhrkohle AG | 7,187 | 11,857 | 12,340 | 12,488 | 16,422 | 17,595 | 22,415 | 20,450 | 20,283 | 20,030 | 23,598 |
| 121 | Rütgerswerke AG | 1,014 | 1,449 | | 1,567 | 2,314 | 2,495 | | | | | |
| 122 | RWE AG | | | | | | | | | | 42,753 | 47,053 |
| 123 | Saarbergwerke AG | 1,98 | 33,277 | 3,806 | 3,821 | 5,512 | 5,985 | 6,964 | 5,999 | 5,204 | 4,775 | 4,409 |
| 124 | Saarstahl Völklingen GmbH | 1,343 | 2,502 | 1,911 | 2,556 | 2,980 | 2,760 | 3,737 | 3,390 | 3,365 | | |
| 125 | Sachs AG | | | | 1,349 | 1,536 | | | | | | |
| 126 | Salzgitter AG | 4,118 | 7,213 | 6,619 | 6,724 | 8,578 | 9,391 | 9,427 | 8,640 | 8,892 | | |
| 127 | Schering AG | 1,070 | 1,406 | 1,563 | 1,727 | 2,174 | 2,127 | 2,460 | 2,554 | 2,997 | 3,525 | 3,566 |
| 128 | Schmalbach-Lubeca GmbH | | | | 1,196 | | | | | | | |
| 129 | SGE Deutsche Holding GmbH | | | | | | | | | | | 2,459 |
| 130 | Siemens AG | 12,132 | 13,478 | 15,746 | 23,462 | 24,986 | 30,201 | 34,333 | 35,352 | 44,585 | 44,504 | 56,319 |
| 131 | Siemens-Nixdorf-Informationssysteme AG | | | | | | | 2,493 | 3,723 | 4,334 | 2,475 | |
| 132 | SKF GmbH | | | | 1,169 | 1,417 | | | | 1,868 | 2,277 | |
| 133 | Stadtwerke Köln GmbH | | | | | | | | | | | 1,974 |
| 134 | Stadtwerke München | | | | 1,421 | 1,694 | 2,324 | 2,491 | 2,439 | 2,379 | 2,733 | 2,934 |
| 135 | Stahlwerke Südwestfalen AG | 1,250 | 1,884 | 1,900 | | | | | | | | |
| 136 | Strabag Bau-AG | 0,819 | 0,982 | 1,013 | 1,202 | 2,186 | 2,041 | 2,234 | 2,052 | 1,952 | | 3,114 |
| 137 | Stuttgarter Versorgungs- und Verkehrsgesellschaft mbH | | | | | | | | 1,808 | | 2,139 | 2,262 |
| 138 | Südzucker AG | | | | 1,171 | | | | | 2,721 | 3,437 | 3,857 |
| 139 | Tchibo Frisch-Röst-Kaffee AG | | | | 1,445 | 1,673 | 1,767 | | 2,002 | | | |
| 140 | Tchibo Holding AG | | | | | | | | | | | 3,725 |
| 141 | Telefonbau und Normalzeit Lehner & Co. | | | | 1,152 | 1,385 | | | | | | |
| 142 | Thyssen AG | 9,835 | 21,136 | 20,387 | 19,212 | 23,154 | 25,477 | 25,373 | 26,269 | 24,485 | 30,004 | 28,543 |
| 143 | Thyssengas GmbH | | | | | | 1,823 | 1,938 | | | | |
| 144 | VBB Viag-Bayernwerk-Beteiligungsgesellschaft mbH | | | | | | | | | | | 5,317 |
| 145 | VEAG Vereinigte Energiewerke AG | | | | | | | | | | 3,943 | 6,417 |
| 146 | VEBA AG | 9,659 | 16,740 | 25,584 | 28,839 | 38,590 | 44,513 | 44,330 | 36,150 | 38,783 | 47,459 | 55,080 |
| 147 | Verbundnetz Gas AG | | | | | | | | | | | 2,706 |
| 148 | Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG | 1,648 | 2,162 | 2,734 | 3,143 | 4,030 | 5,583 | 5,897 | 6,018 | 5,755 | 6,329 | 6,596 |
| 149 | Vereinigte Industrieunternehmungen AG | | | | | | | | | | | |

noch Tabelle I.8

| lfd. Nr. ⁵⁾ | Bezeichnung ⁶⁾ (alphabetische Folge) | Umsatz (Mrd. DM) nach Berichtsjahren ⁷⁾ | | | | | | | | | | |
|------------------------|--|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | | 1972 | 1974 | 1976 | 1978 | 1980 | 1982 | 1984 | 1986 | 1988 | 1990 | 1992 |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j | k | l | m |
| 150 | VIAG AG | 1,644 | 2,811 | 3,386 | 3,398 | 4,887 | 5,253 | 5,045 | 4,935 | 5,780 | 16,417 | 16,998 |
| 151 | Volkswagen AG | 12,753 | 13,740 | 16,811 | 22,161 | 25,930 | 27,709 | 34,783 | 42,915 | 45,976 | 53,999 | 73,381 |
| 152 | Wacker-Chemie GmbH | | | | 1,357 | 1,802 | 1,858 | 2,522 | 2,496 | 2,692 | 2,896 | 2,846 |
| 153 | Walter Bau-AG | | | | | | | | | | | 2,362 |
| 154 | Wieland-Werke AG | | | | | | | | | | 2,132 | |
| 155 | ZF Friedrichshafen AG | | | 1,623 | 1,767 | 2,164 | 2,574 | 3,115 | 3,793 | 4,773 | 5,161 | 4,905 |

1) Konzerne im Sinne des Handelsrechts.

2) Konzernunabhängige Unternehmen.

3) Statistisches Bundesamt, Systematik der Wirtschaftszweige mit Erläuterungen, Ausgabe 1979, Wiesbaden 1980.

4) Konsolidierter Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften, Gesamtumsatz der Unternehmen; ohne Mehrwertsteuer.

5) In alphabetischer Reihenfolge.

6) Die gebildeten Zeitreihen orientieren sich an der Firmierung der einzelnen Konzerne und Unternehmen. Im Falle einer Umstrukturierung können für die Fortschreibung der Ergebnisse Identitätsfragen bestehen. Diese sind im vorliegenden Zusammenhang aber nicht von Bedeutung.

7) Berichtsjahre in den Hauptgutachten der Monopolkommission. Sind für existierende Unternehmen keine Angaben ausgewiesen, gehört das Unternehmen in dem betreffenden Berichtsjahr nicht zu dem Kreis der hier zusammengestellten umsatzstärksten Unternehmen.

Quellen: Berechnungen und Schätzungen der Monopolkommission nach eigenen Befragungen, Geschäftsberichten von Unternehmen, Ergebnisse von Recherchen in den Unternehmensdatenbanken von: Verlag Hoppenstedt GmbH sowie Verband der Vereine Creditreform e. V.

Vgl. zu näheren Quellenangaben und Erläuterungen insbesondere zur Abgrenzung der Umsätze der inländischen Teilkonzerne: Monopolkommission,

Hauptgutachten, 1973/1975, Kap. II, Tab. 1, S. 112 ff., Statistischer Anhang, Tab. II.1, S. 679 ff.,

Hauptgutachten, 1976/1977, Kap. II, Tab. 1, S. 112 ff., Statistischer Anhang, Tab. II.1, S. 544 ff.,

Hauptgutachten, 1978/1979, Kap. II, Tab. 1, S. 63 ff., Statistischer Anhang, Tab. II.1, S. 270 ff.,

Hauptgutachten, 1980/1981, Kap. III, Tab. 1, S. 85 ff., Statistischer Anhang, Tab. III, S. 393 ff.,

Hauptgutachten, 1982/1983, Kap. III, Tab. 1, S. 76 ff., Statistischer Anhang, Tab. III, S. 370 ff.,

Hauptgutachten, 1984/1985, Kap. III, Tab. 1, S. 98 ff., Statistischer Anhang, Tab. III, S. 420 ff.,

Hauptgutachten, 1986/1987, Kap. III, Tab. 1, S. 97 ff., Anlagenband, Tab. III, S. 280 ff.,

Hauptgutachten, 1988/1989, Kap. III, Tab. 5, S. 154 ff., Anlagenband, Tab. III, S. 240 ff.,

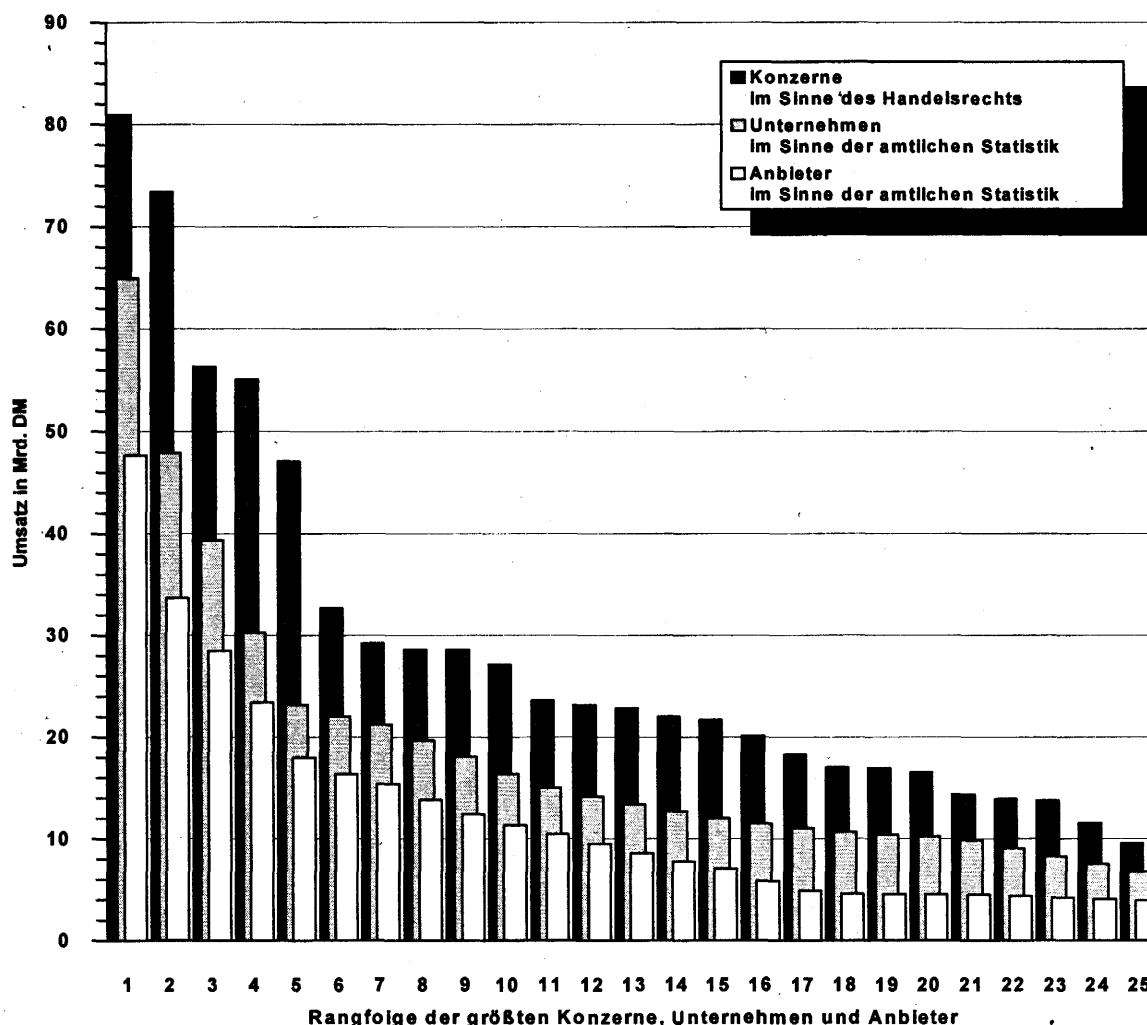
Hauptgutachten, 1990/1991, Kap. III, Tab. 1, S. 166 ff., Anlagenband, Tab. III.1, S. 393 ff.,

Hauptgutachten, 1992/1993, Kap. III, Tab. III.1, S. 161 ff., Anlagenband, Tab. III.1, S. 314 ff.

Abbildung I.9

**Die 25 größten Konzerne¹, Unternehmen² und Anbieter³ im Produzierenden Gewerbe⁴
gemessen am Umsatz⁵**

Deutschland 1992

**Quellen:**

Eigene Unternehmensbefragungen; Geschäftsberichte von Konzernen und Unternehmen; Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank; Verband der Vereine Creditreform e. V., Unternehmensdatenbank; Statistisches Bundesamt, Sonderaufbereitungen für die Monopolkommission vom 13. September 1995 und 8. Januar 1996

Anmerkungen:

Die einer Rangziffer zugeordneten Angaben beziehen sich nicht auf identische Einheiten, sondern jeweils auf diejenigen, die nach einer getrennten Größenverteilung für Konzerne, Unternehmen und Anbieter an der gleichen Stelle stehen.

¹ Konzerne im Sinne des Handelsrechts.

² Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik als kleinste bücherführende rechtliche Einheiten.

³ Anbieter in Gestalt fachlicher Unternehmensteile oder von Betrieben im Sinne der amtlichen Statistik.

⁴ Vgl. Statistisches Bundesamt, Systematik der Wirtschaftszweige mit Erläuterungen, Ausgabe 1979, Wiesbaden 1980. Angaben für Konzerne einschl. Unterabteilung 10 (Energie- und Wasserversorgung) und Abteilung 3 (Baugewerbe), Angaben für Unternehmen und Anbieter ausschl. dieser Positionen.

⁵ Konsolidierter Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften, Umsatz der Unternehmen und Produktionswerte der Anbieter; ohne Mehrwertsteuer.

einschließt, ebenso sind alle Umsätze ohne Mehrwertsteuer ausgewiesen. Ist bei einer im übrigen vergleichbaren Datenbasis die von der amtlichen Statistik erfaßte Anzahl der Erhebungseinheiten (Unternehmen) und die Merkmalssumme (Umsatzvolumen) höher sowie die Merkmalsbeträge (Umsätze) der größten Einheiten kleiner als bei einer Berücksichtigung von Konzernen, werden die auf die jeweils größten Unternehmen und Konzerne bezogenen *tatsächlichen Konzentrationsraten* im Produzierenden Gewerbe deutlich über den amtlichen Angaben liegen. Es würde nicht überraschen, wenn die amtlichen Angaben für Konzentrationsraten *nur etwa 50 % der tatsächlichen Werte* betragen. Für summarische absolute Konzentrationsmaße, wie den Herfindahl-, Exponential- oder Rang-Index, ist durch die Einbeziehung der Anzahl aller Unternehmen die Diskrepanz noch höher. Die Berechnung der relativen Konzentrationsmaße führt ceteris paribus zu entsprechenden Ergebnissen. Dies schließt nicht aus, daß bei isolierter Betrachtung einer bestimmten Anzahl von Unternehmen einschließlich Konzernen, ihre Ungleichverteilung geringer ist als die einer entsprechenden Anzahl ohne Konzerne.

301. Deutliche Unterschiede zu den Ergebnissen der amtlichen Konzentrationsstatistik bestehen bei einer Einbeziehung von Konzernen nicht nur in bezug auf das Niveau des Konzentrationsgrades. Auch der Verlauf der Größenverteilung ist unterschiedlich. Während die amtliche Statistik durch die Zusammenfassung der Einzelangaben für die jeweils größten 3, 6, 10 und 25 Unternehmen über die tatsächliche Größenverteilung nur begrenzt Aufschluß gibt, zeigt die Größenverteilung unter Einbeziehung von Konzernen Zäsuren bei den größten 2, 5 und 10 Einheiten. Dies bedeutet, daß – unabhängig von der näheren Abgrenzung der Erhebungseinheiten – durch die Aggregation der Einzelangaben wettbewerblich relevante Informationen über eine ggf. bestehende oligopolistische Dominanz einzelner Konzern- und Unternehmensgruppen verloren gehen. Diese Informationen lassen sich im Gegensatz zum Niveau des Konzentrationsgrades nicht oder nur unter größeren Unsicherheiten aus den amtlichen Daten schließen.

302. Zum Vergleich sind neben den größten Unternehmen auch die jeweils größten Anbieter im Sinne der amtlichen Statistik in die Darstellung einbezogen. Anbieter sind danach Unternehmensteile, die – zumeist in Gestalt von Betrieben – der Herstellung *bestimmter Güter* zugeordnet sind. Das bedeutet im Unterschied zu Unternehmen, deren Gesamtumsatz nach dem amtlichen Schwerpunktprinzip der Branchenzuordnung zwangsläufig auch branchenfremde Güter enthält, daß nur branchentypische Güter berücksichtigt werden. Der Marktbezug der Branchen ist daher höher. Die Größe der Anbieter bemißt sich nach dem Wert der zum Absatz bestimmten Produktion, der dem Umsatzbegriff nicht ganz entspricht.⁵⁴⁾ Entsprechend der Abgrenzung von Anbietern und Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik liegt

⁵⁴⁾ Die definitiven Unterschiede sind in den methodischen Grundlagen zu diesem Kapitel näher dargelegt sowie in Teil A des statistischen Anlagenbandes zu diesem Gutachten, Tz. 17 ff.

die Größenverteilung der Anbieter unterhalb der der Unternehmen. Der typische Verlauf beider Verteilungen ist jedoch ähnlich und unterstreicht die Ergebnisse des Vergleichs zwischen Unternehmen und Konzernen.

303. Einen zusätzlichen Gesichtspunkt, um den Stand der wirtschaftlichen Konzentration im Produzierenden Gewerbe einzuschätzen, liefert ein Vergleich mit entsprechenden Angaben für den Handel. *Abbildung 1.10* enthält für das Produzierende Gewerbe und den Handel die Verteilung der jeweils 25 größeren Konzerne und Unternehmen nach dem Umsatz. Der Bereich des Handels umfaßt den Groß- und Einzelhandel. Hierbei wird der Handel mit Lebensmitteln, der die Größenverteilung der Konzerne und Unternehmen weitgehend dominiert, gesondert herausgestellt. Anders als im Produzierenden Gewerbe sind im Handel gegenüber unabhängigen Einzelunternehmen und Konzernen die Unternehmensgruppen (Metro-, Aldi-, Tengelmann-Gruppe u. a.) von großer Bedeutung. Sie wurden einbezogen und führen die Größenverteilung nahezu lückenlos an.

Der Vergleich des Konzentrationsgrades zwischen Produzierendem Gewerbe und Handel zeigt zwei charakteristische Unterschiede. Während die absolute Größe der jeweils umsatzstärksten Einheiten im Produzierenden Gewerbe die im Handel erheblich übertrifft, ist die Konzentration dort *prima facie* höher. Hierbei schlägt der besonders hohe Konzentrationsgrad im Lebensmittelhandel deutlich durch. Die graphische Aufbereitung der Größenverteilung innerhalb der hier betrachteten 25 größten Einheiten verdeutlicht den Grad der Unterschiede. Während die 10 größten Einheiten im Produzierenden Gewerbe rd. 63 % des Umsatzes innerhalb dieses Aggregats auf sich vereinigen, sind dies im Handel rd. 74 % und im Lebensmittelhandel rd. 85 %.

Gemessen am Gini-Koeffizienten – als Maß der relativen Ungleichverteilung der Umsatzanteile – beträgt der relative Konzentrationsgrad *innerhalb* der betrachteten 25 größten Einheiten im Produzierenden Gewerbe 32,1 %, im Handel insgesamt 46,3 % und im Lebensmittelhandel 69,1 %. Bestimmt man die Umsatzanteile der jeweils 3 größten Einheiten (CR₃), so betragen sie 29,1 %, 38,8 % und 47,1 %. Die Unterschiede kommen noch stärker zum Ausdruck, wenn der Vergleich nicht nur auf die 25 größten, sondern auf alle relevanten Einheiten bezogen wird.

304. Die Annahme, daß die amtliche Statistik den absoluten Konzentrationsgrad ohne Einbeziehung von Konzernen systematisch unterschätzt, ist unwiderlegbar richtig. Die Frage ist, ob empirische Anhaltspunkte für die Größenordnung der Differenz gewonnen werden können. Darüber hinaus ist von Interesse, wie stark sich die tatsächliche Entwicklung in den amtlichen Konzentrationsstatistiken – ohne Einbeziehung von Konzernen – niederschlägt. Besteht zwischen den Ergebnissen nach beiden Berechnungsverfahren eine enge Korrelation, könnte die amtliche Statistik zumindest als Ausgangsbasis für Schätzwerte dienen.

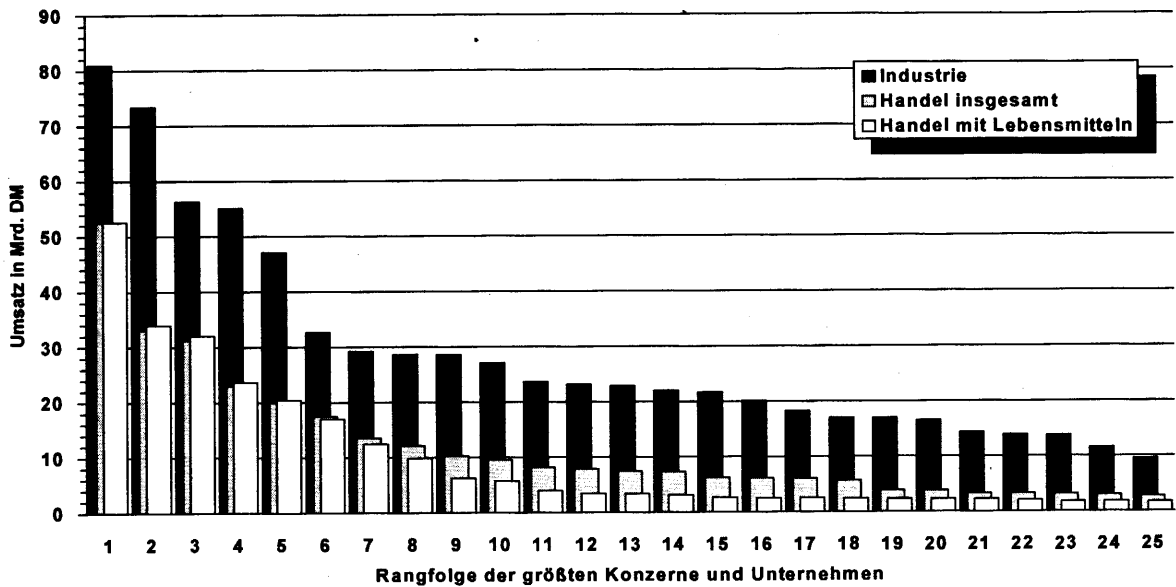
Exakte Vergleichsrechnungen für absolute und relative Konzentrationsgrade mit und ohne Einbeziehung

Abbildung I.10

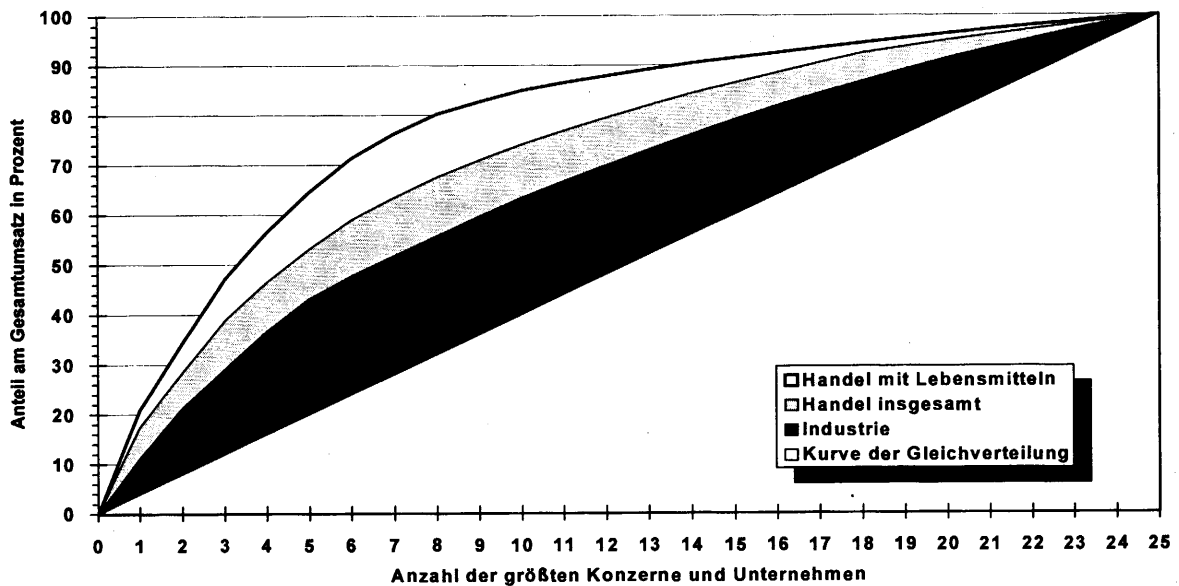
Die Größenverteilungen und Konzentrationskurven der 25 größten Konzerne¹ und Unternehmen² im Produzierenden Gewerbe und im Handel³ gemessen am Umsatz⁴

Deutschland 1992

Größenverteilungen der größten Konzerne und Unternehmen



Konzentrationskurven der größten Konzerne und Unternehmen



Quellen:

Monopolkommission, Hauptgutachten 1992/1993, a. a. O., Tz. 329ff., Tab. III.1, Tz. 344 ff., Tab. III.2; Geschäftsberichte von Unternehmen; Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank; Verband der Vereine Creditreform e. V., Unternehmensdatenbank; M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH, Handelsdatenbank

Anmerkungen:

- ¹ Konzerne im Sinne des Handelsrechts, einschl. konzernunabhängige Unternehmen.
- ² Konzernunabhängige Unternehmen.
- ³ Statistisches Bundesamt, Systematik der Wirtschaftszweige mit Erläuterungen, Ausgabe 1979, Wiesbaden 1980.
- ⁴ Umsatz der Unternehmen, konsolidierter Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften; ohne Mehrwertsteuer.

von Konzernen sind – wie dargelegt – nicht ohne weiteres möglich. Sie bedürfen zusätzlicher Informationen und Einzelangaben, über die nur das Statistische Bundesamt verfügt. Angesichts der wettbewerbspolitischen Bedeutung von Konzentrationstatbeständen kann dieses Informationsdefizit nicht befriedigen.

3.2.2 Entwicklung der Konzentration der Konzerne im Produzierenden Gewerbe 1972 bis 1992

305. Empirische Anhaltspunkte zum Stand der Konzentration nach Unternehmen und Konzernen, wie sie exemplarisch für das Berichtsjahr 1992 entwickelt wurden, sind nur für das Produzierende Gewerbe insgesamt möglich. Aus den gleichen Gründen kann eine Darstellung der Stärke und Richtung des Konzentrationsprozesses nur auf diese hohe Aggregationsebene bezogen werden. Während die amtliche Unternehmensstatistik eine detaillierte Gliederung nach Wirtschaftszweigen und Güterarten aufweist, liegen entsprechende Angaben für Konzerne nicht vor.

306. Für das Produzierende Gewerbe insgesamt werden langfristige Angaben zu den jeweils 3, 6, 10, 25, 50 und 100 umsatzstärksten Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik und entsprechende Angaben zu den jeweils größten Unternehmen und Konzernen im Sinne des Handelsrechts einander gegenübergestellt. Aus der amtlichen Statistik liegen vollständige jährliche Angaben für die Berichtsjahre 1976 bis 1993 vor. Die von der Monopolkommission – wie eingangs beschrieben – seit ihrem ersten Hauptgutachten gesammelten zweijährlichen Angaben über die jeweils 100 größten Unternehmen und Konzerne des Produzierenden Gewerbes umfassen die Berichtsperioden 1978 bis 1994. Ein durchgehender zweijährlicher Zeitvergleich ist daher für die Zeit von 1978 bis 1992 möglich.

Den Anteilswerten zur Berechnung der Konzentrationsraten liegen als Bezugswerte die amtlichen Umsatzangaben aller Unternehmen zugrunde, die im Produzierenden Gewerbe ihren wirtschaftlichen Schwerpunkt haben. Diese Angaben sind als Bezugswerte für die Umsätze der Konzerne methodisch nicht adäquat. Sie sind insbesondere wegen der nicht eliminierten Umsätze zwischen Konzernunternehmen zu hoch, wegen der im Bereich des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes nicht enthaltenen Unternehmen der Energiewirtschaft und des Baugewerbes zu niedrig⁵⁵⁾ und wegen des unterschiedlichen Anteils branchenfremder Teile bei Unternehmen und Konzernen in unbekannter Höhe und Richtung verzerrt. Die auf den verfügbaren Angaben aufbauenden Berechnungen stehen unter der Prämisse, daß das Niveau des Umsatzvolumens durch kompensatorische Effekte größenordnungsmäßig nicht zu stark verzerrt und dessen langfristige Entwicklungsrichtung nicht beeinflußt wird. Vermutlich wird das

⁵⁵⁾ Auf eine Umrechnung der Bezugsbasis auf das Produzierende Gewerbe wurde verzichtet, weil die von der amtlichen Statistik berechneten Konzentrationsraten nur für den Bereich des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes insgesamt vorliegen. Der Anteil am Umsatz des Produzierenden Gewerbes beträgt 1992 für die Energie- und Wasserversorgung rd. 8,1 % und für das Baugewerbe 9,1 %.

Umsatzvolumen eher zu hoch als zu niedrig angesetzt.

307. Die Gegenüberstellung der Ergebnisse in *Tabelle I.9* und deren graphische Aufbereitung in *Abbildung I.11* bestätigen die Vermutung, daß die amtliche Statistik aufgrund der systematischen Vernachlässigung der Kapitalverflechtung der Unternehmen den Konzentrationsgrad – selbst unter eher konservativen Prämissen – erheblich unterschätzt. Während im Jahr 1978 die Konzentrationsrate CR_{100} nach den amtlichen Angaben 36,2% beträgt, liegt sie nach Einbeziehung von Konzernen bei 48,7%, d. h. mit mehr als 12 Prozentpunkten rd. ein Drittel höher. Nach den amtlichen Angaben ist der Wert bis 1992 auf 35,2% leicht gesunken, tatsächlich steigt er auf 49,7% an. Die Differenz ist mithin auf 14,5 Prozentpunkte angestiegen, d. h. auf mehr als 40 % des amtlichen Werts.

Entsprechende Divergenzen, definitionsgemäß auf niedrigerem Niveau, zeigen die Entwicklungen der Konzentrationsraten für die jeweils 3, 6, 10, 25 und 50 größten Einheiten. Danach wird der Konzentrationsgrad durch die amtlichen Angaben nicht nur in seinem Niveau, sondern in einzelnen Fällen auch in seiner Entwicklung systematisch verzerrt wiedergegeben.

Unabhängig von der Divergenz der Ergebnisse für Unternehmen und Konzerne zeigt die Differenzierung nach Rangstufen deutliche Verschiebungen innerhalb der großen Aggregate. Während der Anteil der jeweils 100 größten Konzerne nach einem Maximum Mitte der 80iger Jahre tendenziell sinkt, sind die Umsatzanteile der jeweils 50 und 25 größten Konzerne relativ konstant. Deutlich gestiegen sind die Anteile an der Spitze der Größenverteilung, d. h. der jeweils 10, 6 und 3 größten Konzerne. Der Anstieg ist um so stärker, je kleiner die Spitzengruppe ist. Sie ist für die 3 größten Konzerne mit einem Anstieg um nahezu 40 % am stärksten. Nach den amtlichen Angaben für Unternehmen sind diese Veränderungen geringer, aber auch hier tendenziell sichtbar. Diese Ergebnisse rechtfertigen es, die an der Spitze der Größenverteilung stehenden Konzerne und deren Entwicklung näher zu betrachten.

308. *Abbildung I.12* zeigt die Entwicklung der als geschlossene Zeitreihe seit 1972 vorliegenden Umsätze der 73 größten Konzerne. Die Gliederung des Gesamtumsatzes erfolgt in absoluten und relativen Werten nach den gebildeten Rangstufen für die jeweils 3, 6, 10, 25 und 50 größten Konzerne. Der Gesamtumsatz aller 73 Konzerne steigt in der Zeit von 1972 bis 1992 von 267,401 Mrd. auf 960,568 Mrd. DM, d. h. um 693,167 Mrd. oder rd. 260%. Bezogen auf den Gesamtumsatz im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe aller Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik beträgt der Anteilswert der 73 größten Konzerne in 1972 40,7% und in 1992 46,5% Prozent. In diesen Anteilswerten spiegelt sich zugleich der überproportionale Anteil am Umsatz wider, den die 73 der jeweils 100 größten Konzerne besitzen. Vorsorglich sei daran erinnert, daß der Gesamtumsatz der Einzelunternehmen im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe als Bezugsbasis für die

Tabelle I.9

**Die Entwicklung der Konzentrationsraten¹⁾ der jeweils 3, 6, 10, 25 und 100 größten Unternehmen²⁾
und Konzerne³⁾ im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe⁴⁾ gemessen am Umsatz⁵⁾
– Deutschland 1972 bis 1993⁶⁾ –**

| Jahr | Konzentrationsraten ¹⁾ | | | | | | | | | | | | Umsatz ⁵⁾ Mrd. DM |
|------|-----------------------------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|------------------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------------------------|
| | Unternehmen ²⁾ | | | | | | Konzerne ³⁾ | | | | | | |
| | CR ₃ | CR ₆ | CR ₁₀ | CR ₂₅ | CR ₅₀ | CR ₁₀₀ | CR ₃ | CR ₆ | CR ₁₀ | CR ₂₅ | CR ₅₀ | CR ₁₀₀ | |
| | Prozent | | | | | | | | | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j | k | l | m | n |
| 1972 | 4,9 | 7,9 | 11,6 | | | 31,9 | 5,45 | 9,85 | 14,62 | 27,1 | 36,58 | | 657,156 |
| 1973 | | | | | | | | | | | | | 740,406 |
| 1974 | 4,5 | 8,3 | 12,7 | | | 35,7 | 6,35 | 11,18 | 16,66 | 31,26 | 41,22 | | 844,339 |
| 1975 | 5,0 | 8,6 | 12,5 | | | 35,6 | | | | | | | 841,369 |
| 1976 | 5,5 | 9,4 | 13,6 | 22,8 | 30,0 | 37,1 | 7,05 | 12,43 | 17,84 | 31,59 | 41,47 | | 912,947 |
| 1977 | 5,8 | 9,2 | 13,1 | 22,3 | 29,1 | 36,2 | | | | | | | 971,320 |
| 1978 | 5,9 | 9,2 | 13,1 | 22,4 | 29,5 | 36,2 | 7,33 | 12,92 | 17,88 | 31,67 | 41,12 | 48,65 | 1 016,104 |
| 1979 | 5,9 | 9,9 | 14,2 | 23,5 | 30,6 | 37,3 | | | | | | | 1 123,120 |
| 1980 | 6,0 | 10,3 | 14,5 | 23,9 | 30,9 | 37,6 | 7,5 | 13,3 | 19,46 | 33,05 | 43,24 | 51,33 | 1 213,389 |
| 1981 | 6,2 | 10,7 | 15,2 | 25,1 | 32,2 | 38,9 | | | | | | | 1 265,020 |
| 1982 | 6,3 | 10,8 | 15,1 | 25,2 | 32,4 | 39,2 | 8,19 | 14,26 | 21,01 | 36,14 | 47,1 | 55,86 | 1 292,300 |
| 1983 | 6,5 | 10,5 | 15,1 | 25,3 | 32,1 | 39,1 | | | | | | | 1 326,500 |
| 1984 | 6,8* | 10,7 | 15,4 | 25,4 | 32,5 | 39,3 | 8,06 | 14,42 | 20,94 | 36,21 | 47,4 | 56,28 | 1 408,213 |
| 1985 | 7,0 | 11,2 | 15,6 | 26,1 | 33,0 | 39,9 | | | | | | | 1 504,030 |
| 1986 | 6,8* | 11,1 | 15,1 | 24,2 | 30,5 | 37,2 | 8,84 | 15,11 | 21,05 | 34,95 | 44,84 | 53,39 | 1 479,706 |
| 1987 | 8,3 | 11,9 | 16,0 | 24,9 | 31,0 | 37,4 | | | | | | | 1 490,595 |
| 1988 | 8,2* | 11,9 | 16,0 | 24,3 | 30,3 | 36,7 | 9,46 | 15,66 | 21,48 | 34,81 | 44,1 | 52,64 | 1 567,314 |
| 1989 | 7,9 | 11,6 | 15,7 | 24,3 | 30,1 | 36,4 | | | | | | | 1 714,426 |
| 1990 | 7,8* | 11,3 | 15,4 | 23,6 | 29,0 | 35,0 | 9,39 | 16,01 | 21,68 | 35,86 | 44,36 | 52,15 | 1 831,330 |
| 1991 | 7,9 | 11,7 | 15,6 | 24,1 | 29,6 | 35,4 | | | | | | | 2 064,28 |
| 1992 | 7,8* | 11,7 | 15,5 | 24,1 | 29,6 | 35,2 | 10,21 | 16,74 | 22,24 | 35,1 | 42,7 | 49,71 | 2 063,689 |
| 1993 | 7,0* | 10,9 | 14,5 | 22,1 | 27,5 | 32,7 | | | | | | | 1 922,016 |

¹⁾ Anteil der jeweils größten Erhebungseinheiten (Unternehmen, Konzerne) an der Merkmalssumme (Umsatz).

²⁾ Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik als jeweils kleinste bücherführende rechtliche Einheiten.

³⁾ Konzerne und größte Unternehmen im Sinne des Handelsrechts, einschließlich Baugewerbe.

⁴⁾ Statistisches Bundesamt, Systematik der Wirtschaftszweige mit Erläuterungen, Ausgabe 1979, Wiesbaden 1980.

⁵⁾ Umsätze ohne Umsatzsteuer.

⁶⁾ Deutschland bis 1990 ohne neue Bundesländer, ab 1991 einschließlich neue Bundesländer.

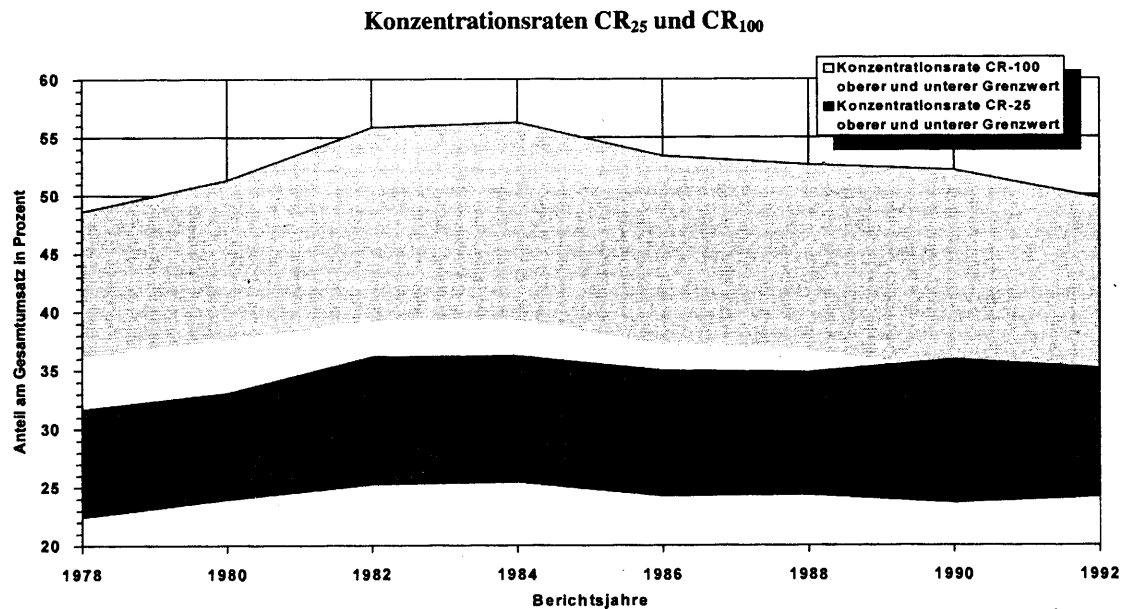
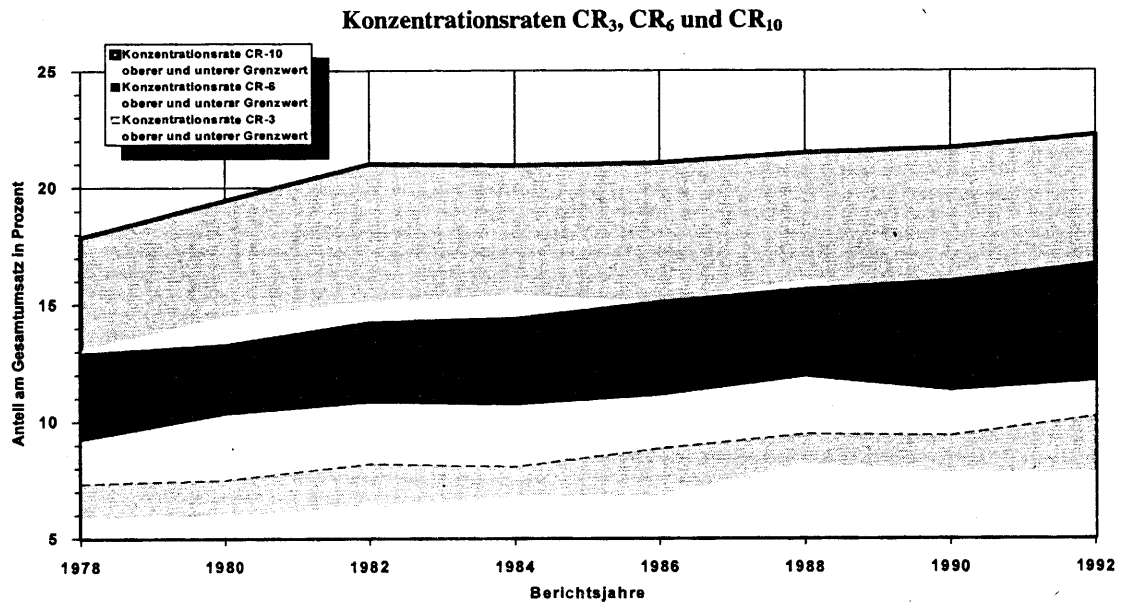
^{*} Schätzwerte der Monopolkommission.

Quellen: Monopolkommission, Hauptgutachten 1973/1975 ff., Kap. II, 1980/1981 ff., Kap. III; Geschäftsberichte von Unternehmen; Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank; Verband der Vereine Creditreform e.V., Unternehmensdatenbank; Statistisches Bundesamt, Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe S. 9: Konzentrationsstatistische Daten für den Bergbau und das Verarbeitende Gewerbe 1954 bis 1982, S. 69, 235; dass., Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 4.2.3: Konzentrationsstatistische Daten für den Bergbau und das Verarbeitende Gewerbe sowie das Baugewerbe 1983 und 1984 ff., zweijährlich, jeweils Tabelle 1.1, S. 41; dass., Abt. IV C, Sonderaufbereitungen für die Monopolkommission, zweijährlich 1979 ff., in: Monopolkommission, Hauptgutachten 1978/1979, Fusionskontrolle bleibt vorrangig, Baden-Baden 1980 und folgende Gutachten

Abbildung I.11

Die Entwicklung der Konzentrationsraten¹ der jeweils 3, 6, 10, 25 und 100 größten Unternehmen² (untere Grenzwerte) und Konzerne³ (obere Grenzwerte) im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe⁴ gemessen am Umsatz

– Deutschland 1978 bis 1992 –



Quellen:

Monopolkommission, Hauptgutachten 1973/1975 ff., Kap. II, 1980/1981 ff., Kap. III; Geschäftsberichte von Unternehmen; Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank; Verband der Vereine Creditreform e. V., Unternehmensdatenbank; Statistisches Bundesamt, Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe S. 9: Konzentrationsstatistische Daten für den Bergbau und das Verarbeitende Gewerbe 1954 bis 1982, S. 69, 235; dass., Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 4.2.3: Konzentrationsstatistische Daten für den Bergbau und das Verarbeitende Gewerbe sowie das Baugewerbe 1983 und 1984 ff., zweijährlich, jeweils Tabelle 1.1, S. 41; dass., Abt. IV C, Sonderaufbereitungen für die Monopolkommission, zweijährlich 1979 ff.

Anmerkungen:

¹ Anteil der jeweils größten Erhebungseinheiten (Unternehmen, Konzerne) an der Merkmalssumme (Umsatz).

² Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik als jeweils kleinste bücherführende rechtliche Einheiten.

³ Konzerne und größte Unternehmen im Sinne des Handelsrechts, einschließlich Baugewerbe.

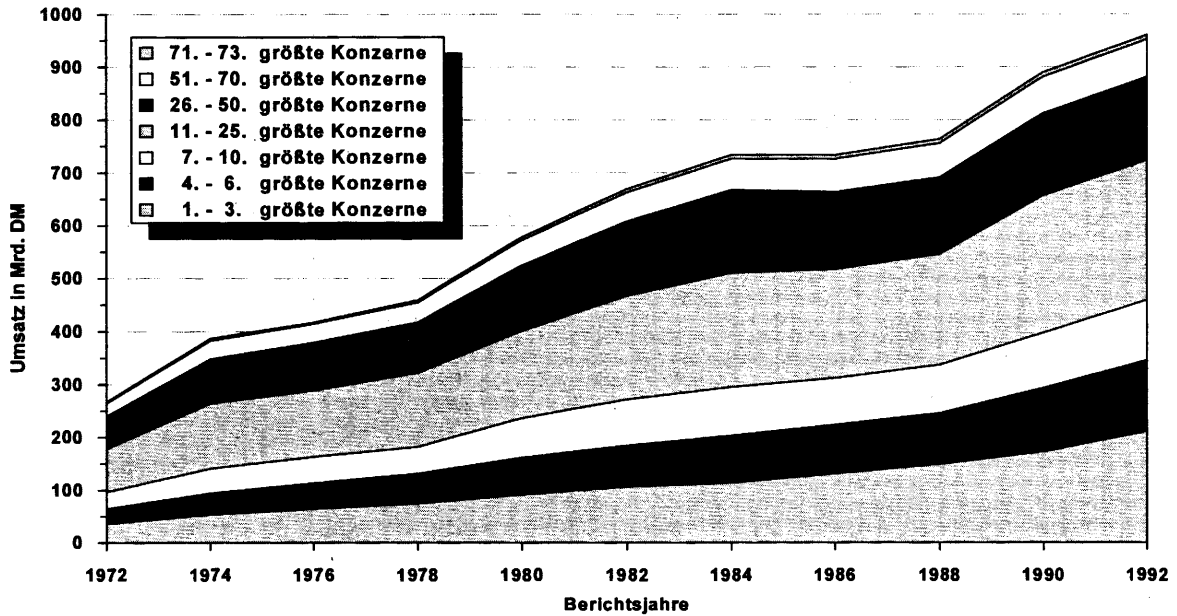
⁴ Statistisches Bundesamt, Systematik der Wirtschaftszweige mit Erläuterungen, Ausgabe 1979, Wiesbaden 1980.

Abbildung I.12

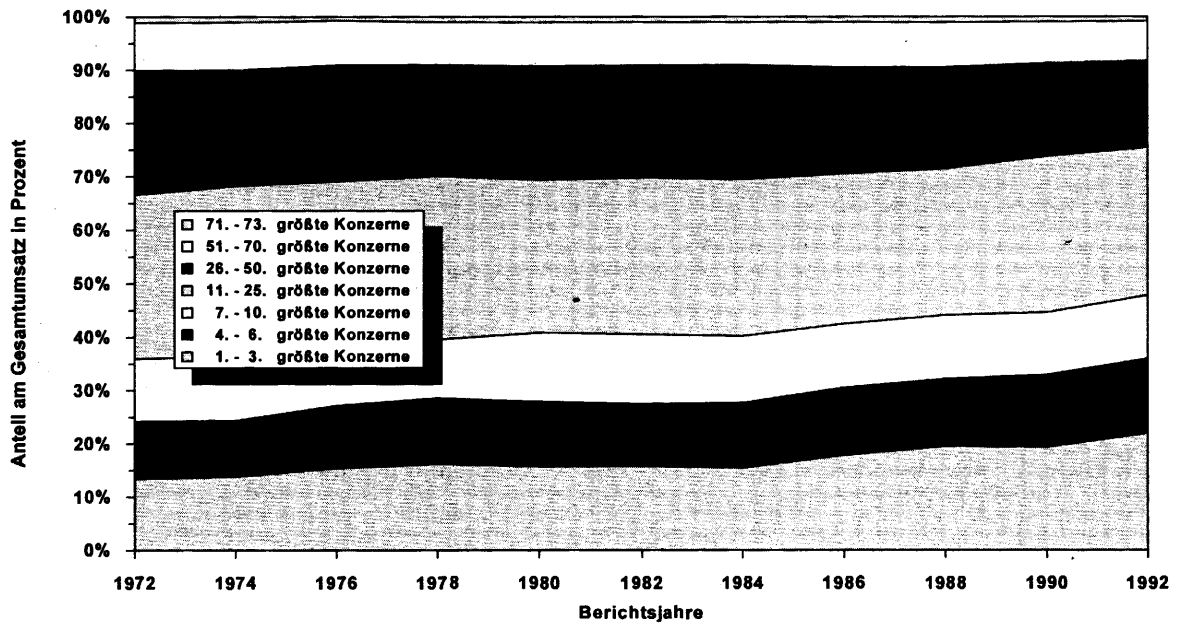
Die Entwicklung der jeweils größten Konzerne¹ und Unternehmen² im Produzierenden Gewerbe³ gemessen am Umsatz⁴

– Deutschland 1972 bis 1992 –

Umsatz der jeweils größten Konzerne und Unternehmen



Anteile der jeweils größten Konzerne und Unternehmen am Gesamtumsatz



Quellen:

Monopolkommission, Hauptgutachten 1973/1975 ff., Kap. II, 1980/1981 ff., Kap. III; Geschäftsberichte von Unternehmen; Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank; Verband der Vereine Creditreform e. V., Unternehmensdatenbank

Anmerkungen:

- ¹ Konzerne im Sinne des Handelsrechts, einschl. konzernunabhängige Unternehmen.
- ² Konzernunabhängige Unternehmen.
- ³ Statistisches Bundesamt, Systematik der Wirtschaftszweige mit Erläuterungen, Ausgabe 1979, Wiesbaden 1980.
- ⁴ Umsatz der Unternehmen, konsolidierter Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften; ohne Mehrwertsteuer.

Umsätze der Konzerne im Produzierenden Gewerbe nur als Näherungswert verwendet wird.

Aus der Abbildung läßt sich erkennen, daß sich der zunehmende Anteil der größten Konzerne am Gesamtumsatz im Produzierenden Gewerbe auch *innerhalb* der erfaßten 73 Konzerne fortpflanzt. Er ist Ausdruck einer allgemeinen Strukturverschiebung zugunsten der Spitze der Größenverteilung. Der Anteil der jeweils 3 größten Konzerne in der 1. Ranggruppe nimmt von 13,4% auf 22% am stärksten zu, ist für die 3. Ranggruppe der 11 bis 25 größten Konzerne relativ konstant und geht für die 4. Ranggruppe der 26 bis 50 größten Konzerne zurück.

309. Der charakterisierte Wandel der Größenstruktur zugunsten der dominierenden Konzerne wird in den folgenden Abbildungen mit Hilfe von Konzentrationskurven veranschaulicht. Die Verschiebung der Kurven nach links zeigt eine allgemeine und eindeutige Zunahme des Konzentrationsgrades unabhängig von der jeweils gewählten Rangzahl.⁵⁶⁾ Sowohl für die ausgewählte Gruppe der 25 größten, als auch für alle verfügbaren 73 Konzerne ist erkennbar, daß die Verschiebung der Konzentrationskurve für die jeweils größeren Konzerne stärker ist.

In *Abbildung I.13* werden die Entwicklung der Größenverteilungen und der Konzentrationskurven der jeweils 25 umsatzstärksten Konzerne im Produzierenden Gewerbe über zwei Jahrzehnte in den Berichtsjahren 1972, 1982 und 1992 gezeigt. Bis zum Jahr 1982 ist die relative Zunahme der Umsatzanteile relativ gleichmäßig auf alle Konzerne verteilt. Danach ist der Anteil der jeweils 10 größten Konzerne am Umsatz der 25 größten von rd. 54% in 1972 auf 63% in 1992 um 9 Prozentpunkte gestiegen. Diese Zunahme hat sich nicht über alle Größenklassen gleichmäßig, sondern besonders stark bei den größten Konzernen vollzogen. So beträgt im gleichen Zeitraum der Anstieg für die 5 größten Einheiten von rd. 31% auf 43% 12 Prozentpunkte. Dies wird im Rahmen der Größenverteilung durch den deutlichen Vorsprung deutlich, den die 5 größten Unternehmen und Konzerne gegenüber den übrigen besitzen. Der Umsatz der Nr. 1 der Größenverteilung im Jahr 1992 beträgt das rd. 2,5fache des Umsatzes der Nr. 6. 1982 betrug die Relation rd. 1,8 und 1972 rd. 1,4. Der Gini-Koeffizient hat sich innerhalb der 25 größten Konzerne mit einem Anstieg von 18,5 über 24,1 auf 32,11%, fast verdoppelt. Die entsprechenden Konzentrationsraten CR3 sind in zehnjährigem Abstand von 20,1% auf 22,7% und 29,1% gestiegen.

310. In *Abbildung I.14* werden die Größenverteilungen und die Konzentrationskurven der 25 größten zu den insgesamt einbezogenen 73 Konzernen in Beziehung gesetzt. Die Darstellungen zeigen, daß die 25 größten Konzerne ihren Anteil am Umsatz der 73 größten Konzerne in der Periode von 1972 bis 1992 von rd. 66% auf 75% um 9 Prozentpunkte gesteigert haben. Gemessen am Gini-Koeffizienten ist der rela-

tive Konzentrationsgrad innerhalb der 73 größten Konzerne im Abstand von jeweils zehn Jahren von 42,1 über 46,2 auf 52,6% gestiegen. Gemessen an den Umsatzanteilen der jeweils 3 größten Konzerne steigt die Konzentrationsrate CR3 von 13,4% auf 15,8% und 21,9%.

311. *Abbildung I.15* enthält für das Produzierende Gewerbe zwei zusammenfassende Übersichten zur langfristigen Entwicklung der Konzentration nach Konzernen von 1972 bis 1992.

Der erste Teil der Abbildung zeigt die Entwicklung der jeweils 25 größten Konzerne nach drei verschiedenen Konzentrationsmaßen. Hierbei ist der Unterschied zwischen absoluter und relativer Konzentrationsmessung ohne Bedeutung, da die Anzahl der erfaßten Einheiten über die Beobachtungsperiode konstant ist. Als gebräuchliche Maßzahlen der relativen Konzentration werden der Gini-Koeffizient sowie der Herfindahl- und der Exponential-Index verwendet, letztere nach einer Umformung zu relativen Konzentrationsmaßen. Alle drei Maßzahlen zeigen einen langfristigen Anstieg der Konzentration. Die unterschiedliche Reagibilität der Maßzahlen spiegelt die Strukturverschiebungen innerhalb der gebildeten Aggregate wider. Da der Herfindahl-Index besonders stark auf Veränderungen der jeweils größten Merkmalsträger reagiert, ist sein Anstieg um nahezu 20 Index-Punkte am größten. Dies bestätigen die aus den gebildeten Konzentrationskurven bereits abgelesenen Ergebnisse. Die Reagibilität der anderen beiden Maßzahlen ist ihrer Konstruktion gemäß mit jeweils etwa 10 Index-Punkten geringer, aber hinreichend deutlich. Eine Umformung der Konzentrationsmaße zum „numbers equivalent“ liefert eine anschauliche Kennziffer der Konzentrationsentwicklung: Für die insgesamt erfaßten 73 Konzerne ist der Anstieg der Konzentration nach dem Gini-Koeffizienten so stark, als hätte sich deren Anzahl in der Zeit von 1992 bis 1972 von 43 gleich großen Konzernen auf 35 reduziert, nach dem Herfindahl-Index von 44 auf 30, nach dem Exponential-Index von 55 auf 44, in allen Fällen mithin um rd. 20 bis 30%. Die Wahl einer speziellen Maßzahl beeinflusst den charakteristischen Verlauf der Konzentrationsentwicklung im vorliegenden Zusammenhang nicht. Wegen des engen Zusammenhangs zwischen Konzentrationskurve und Gini-Koeffizient bietet sich diese Maßzahl im vorliegenden Zusammenhang an.⁵⁷⁾

Im zweiten Teil der Abbildung wird die Entwicklung des Konzentrationsgrades gemessen am Gini-Koeffizienten für jede Rangstufe der jeweils 3, 6, 10, 25, 50 und 70 größten Konzerne dargestellt. Die Zeitreihen zeigen, wie stark sich die Ungleichverteilung *innerhalb* der Konzerne einer Rangstufe geändert hat. Sie bestätigen, daß innerhalb jeder Rangstufe der Anteil der jeweils größeren Konzerne zugenommen hat. Während unter den größten 3, 6, und 10 größten Kon-

⁵⁶⁾ Nicht eindeutig wäre die Entwicklung in dem Fall, daß sich die Konzentrationskurven schneiden. Dies bedeutet, daß der Konzentrationsgrad in bezug auf eine bestimmte Anzahl größter Einheiten höher, in bezug auf eine andere Anzahl niedriger zu bewerten ist.

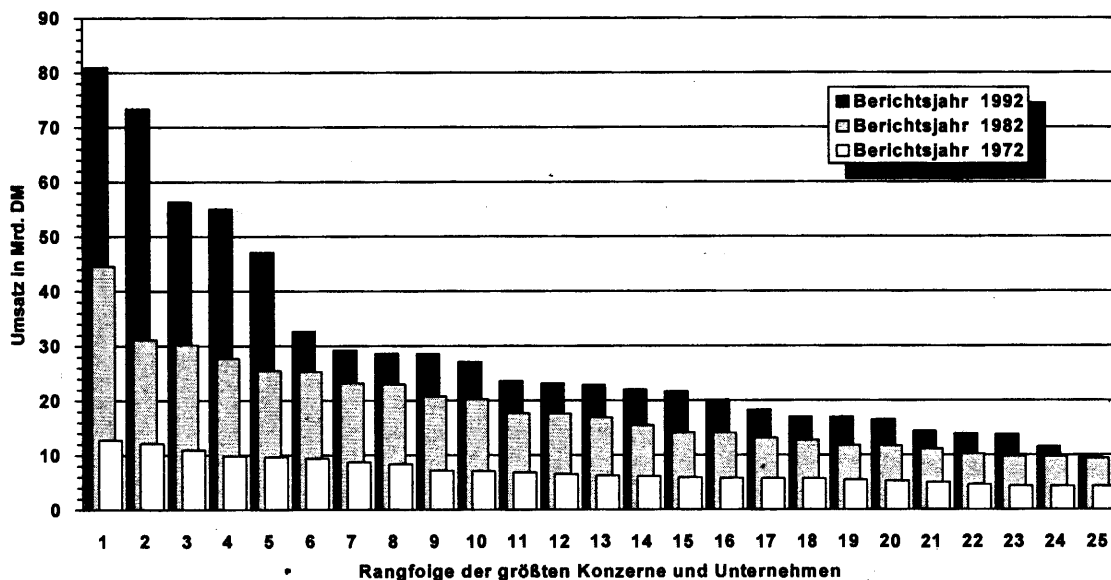
⁵⁷⁾ Nach Umrechnung der Rangzahlen in relative Werte bezogen auf die Gesamtzahl der Erhebungseinheiten ist die zwischen der Diagonalen und der Konzentrationskurve liegende Fläche ein Maß für den Gini-Koeffizienten. Wird die Rangfolge nicht mit dem größten, sondern mit dem kleinsten beginnend gebildet, wird die Konzentrationskurve zur sog. Lorenzkurve.

Abbildung I.13

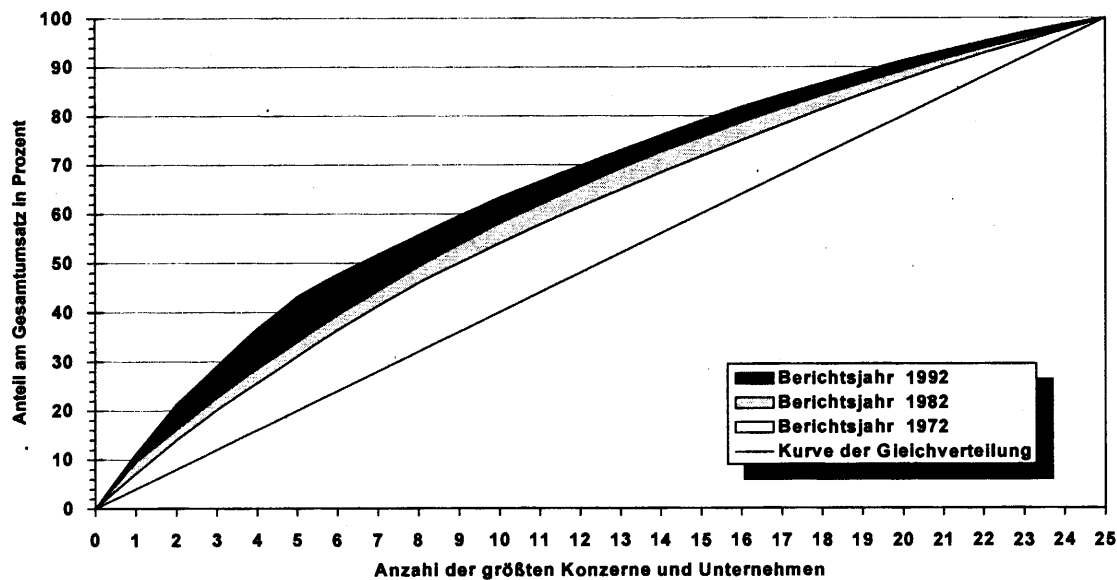
Die Entwicklung der Größenverteilungen und Konzentrationskurven der 25 größten Konzerne¹ und Unternehmen² im Produzierenden Gewerbe³ gemessen am Umsatz⁴

– Deutschland 1972 bis 1992 –

Größenverteilungen der größten Konzerne und Unternehmen



Konzentrationskurven der größten Konzerne und Unternehmen



Quellen:

Monopolkommission, Hauptgutachten 1973/1975ff., Kap. II, 1980/1981ff., Kap. III; Geschäftsberichte von Unternehmen; Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank; Verband der Vereine Creditreform e. V., Unternehmensdatenbank

Anmerkungen:

Die einer Rangziffer zugeordneten Angaben beziehen sich nicht auf identische Konzerne, sondern jeweils auf diejenigen, die nach einer getrennten Größenverteilung in den einzelnen Berichtsjahren an der gleichen Stelle stehen.

¹ Konzerne im Sinne des Handelsrechts, einschl. konzernunabhängige Unternehmen.

² Konzernunabhängige Unternehmen.

³ Statistisches Bundesamt, Systematik der Wirtschaftszweige mit Erläuterungen, Ausgabe 1979, Wiesbaden 1980.

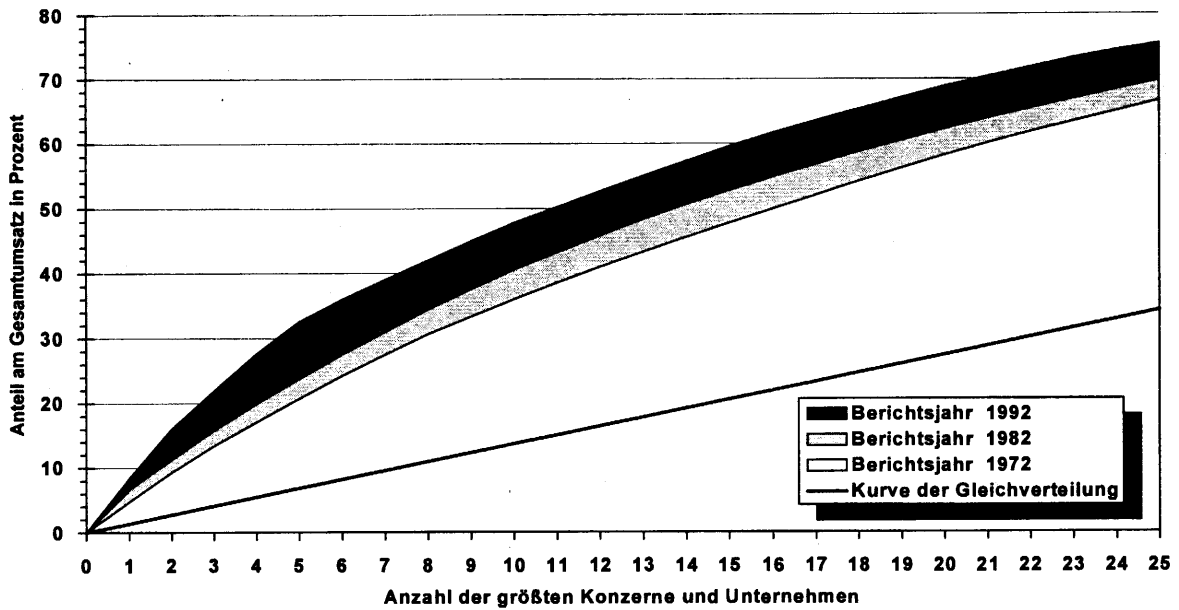
⁴ Umsatz der Unternehmen, konsolidierter Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften; ohne Mehrwertsteuer.

Abbildung I.14

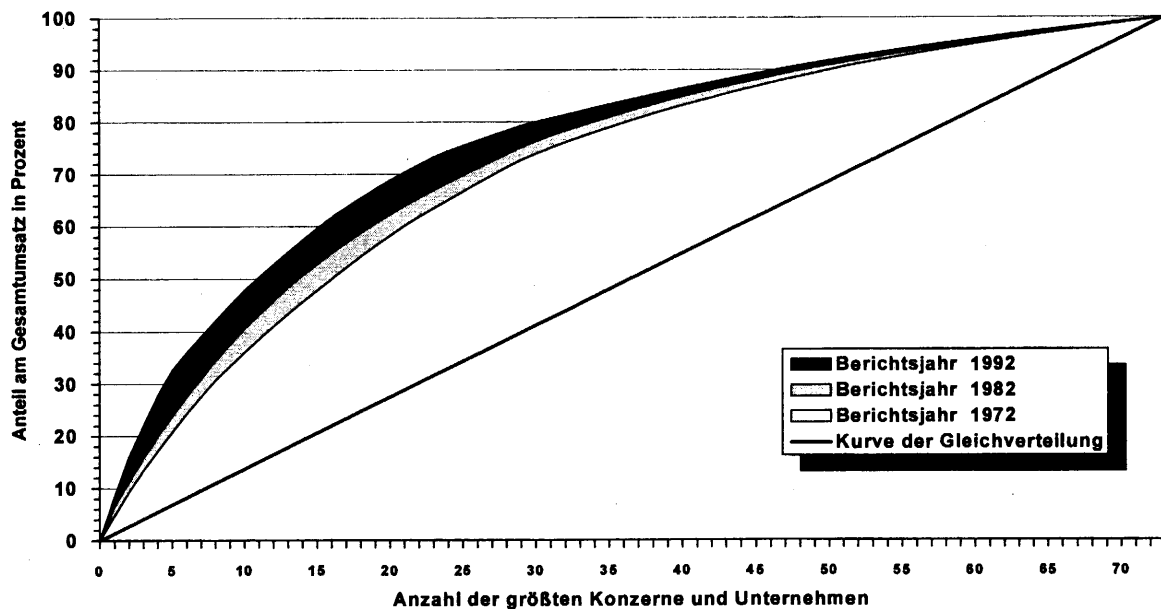
**Die Entwicklung der Konzentrationskurven der 73 größten Konzerne¹ und Unternehmen²
im Produzierenden Gewerbe³ gemessen am Umsatz⁴**

– Deutschland 1972 bis 1992 –

Konzentrationskurven der 25 größten von 73 Konzernen und Unternehmen



Konzentrationskurven der 73 größten Konzerne und Unternehmen



Quellen:

Monopolkommission, Hauptgutachten 1973/1975ff., Kap. II, 1980/1981ff., Kap. III; Geschäftsberichte von Unternehmen; Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank; Verband der Vereine Creditreform e. V., Unternehmensdatenbank

Anmerkungen:

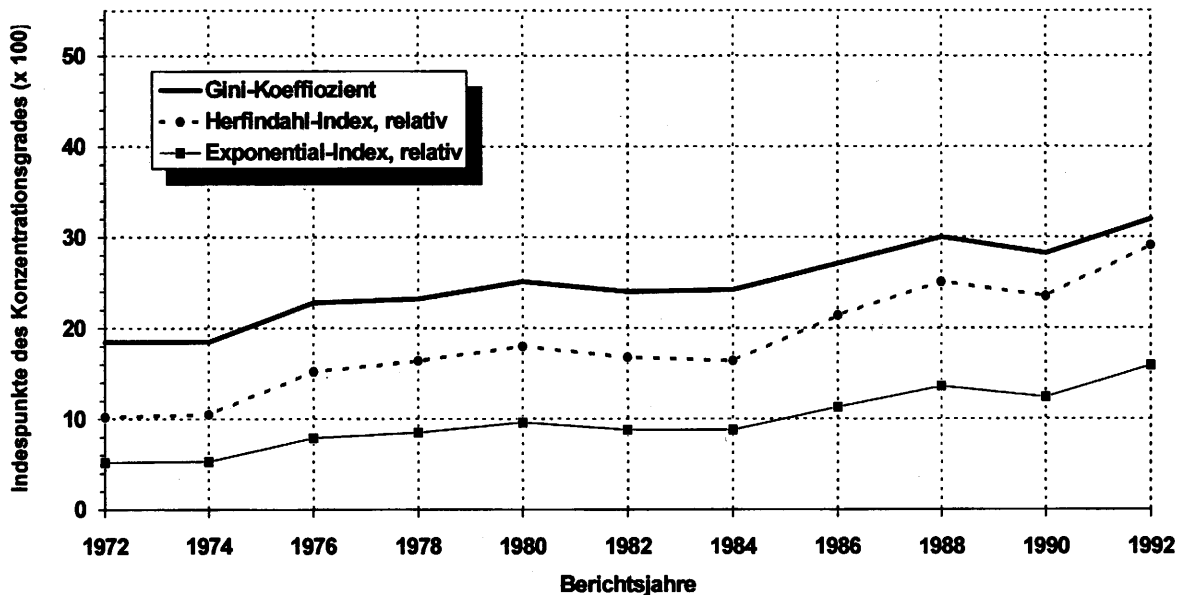
- ¹ Konzerne im Sinne des Handelsrechts, einschl. konzernunabhängige Unternehmen.
- ² Konzernunabhängige Unternehmen.
- ³ Statistisches Bundesamt, Systematik der Wirtschaftszweige mit Erläuterungen, Ausgabe 1979, Wiesbaden 1980.
- ⁴ Umsatz der Unternehmen, konsolidierter Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften; ohne Mehrwertsteuer.

Abbildung I.15

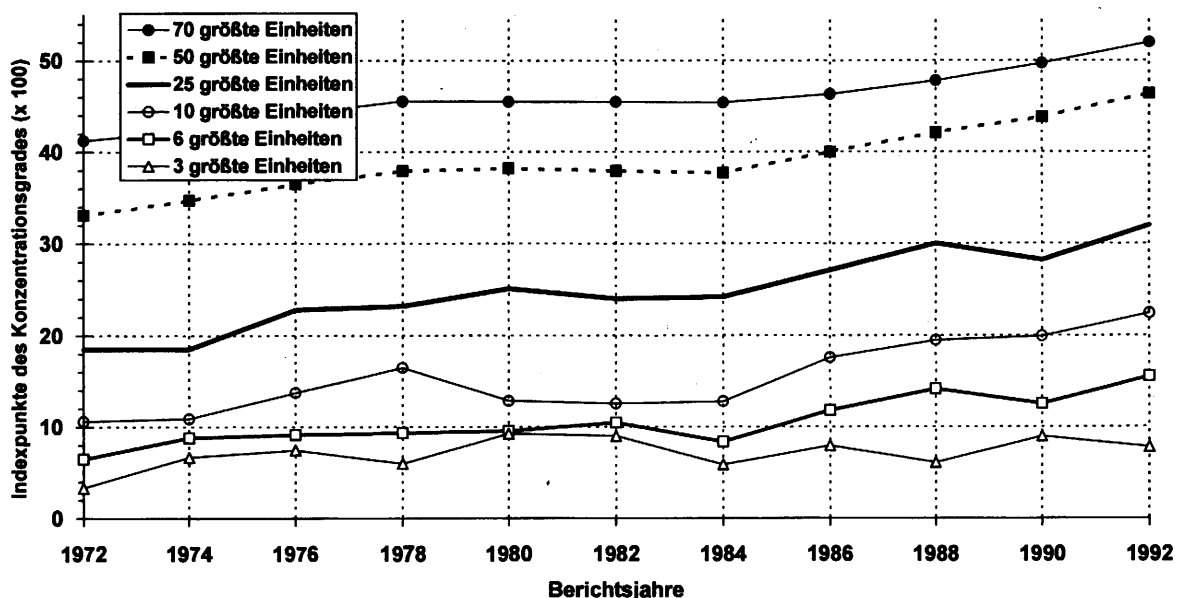
**Die Entwicklung der relativen Konzentrationsgrade der größten Konzerne¹ und Unternehmen²
im Produzierenden Gewerbe³ gemessen am Umsatz⁴**

– Deutschland 1972 bis 1992 –

Konzentrationsgrade der 25 größten Konzerne und Unternehmen



Konzentrationsgrade der jeweils größten Konzerne und Unternehmen gemessen am Gini-Koeffizient



Quellen:

Monopolkommission, Hauptgutachten 1973/1975 ff., Kap. II, 1980/1981 ff., Kap. III; Geschäftsberichte von Unternehmen; Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank; Verband der Vereine Creditreform e. V., Unternehmensdatenbank

Anmerkungen:

¹ Konzerne im Sinne des Handelsrechts, einschl. konzernunabhängige Unternehmen.

² Konzernunabhängige Unternehmen.

³ Statistisches Bundesamt, Systematik der Wirtschaftszweige mit Erläuterungen, Ausgabe 1979, Wiesbaden 1980.

⁴ Umsatz der Unternehmen, konsolidierter Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften; ohne Mehrwertsteuer.

zernen bei steigender Tendenz gewisse Fluktuationen auftreten, verläuft die Entwicklung unter den größten 25, 50 und 70 Unternehmen relativ monoton. Die voranstehende Auswahl der jeweils 25 größten Konzerne liefert auch für die übrigen Rangstufen ein charakteristisches Bild.

312. Die voranstehende Darstellung und Analyse der Konzentrationsentwicklung im Produzierenden Gewerbe insgesamt berücksichtigt die Konzernbildung der Unternehmen. Die Entwicklung ist nicht nur durch einen allgemeinen Anstieg des Konzentrationsgrades, sondern auch innerhalb der jeweils größten Konzerne durch langfristige Strukturverschiebungen gekennzeichnet. Sie besagen, daß die Ungleichverteilung der Umsatzanteile während der vergangenen zwanzig Jahre auf allen Aggregations-ebenen zugenommen, d. h. eine Verschiebung zugunsten der jeweils größten Konzerne stattgefunden hat.

Durch die Einbeziehung von Konzernen werden zugleich die systematischen Verzerrungen der amtlichen Statistik sichtbar, die diesen Sachverhalt vernachlässigen. Die amtlichen Angaben spiegeln die tatsächliche Entwicklung nur unvollkommen wider. Neben erheblichen Unterschieden im Niveau der Entwicklung sind die Intensität und Richtung des Konzentrationsprozesses nicht eindeutig zu erkennen.

313. Unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten reicht die Berücksichtigung der größten Konzerne und Unternehmen im Sinne des Handelsrechts anstelle von Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik auf der hohen Aggregationsebene des Produzierenden Gewerbes insgesamt nicht aus. Erforderlich ist ein stärkerer Bezug auf sachlich relevante Märkte. Dies bedeutet zumindest eine Disaggregation der konzentrationsstatistischen Ergebnisse nach Wirtschaftszweigen. Die von der Monopolkommission fortgeschriebenen Konzerndaten enthalten hierzu keine Angaben. Dies liegt daran, daß die publizitäts- und handelsrechtlichen Offenlegungsvorschriften den Unternehmen und Konzernen nur eine begrenzte Gliederung der Umsätze nach Geschäftsfeldern vorschreiben.

Zur Überwindung dieses Informationsdefizits besteht methodisch die Möglichkeit, die Kapitalverflechtung der Unternehmen Fall für Fall zu erfassen und die Geschäftsfelder der Beteiligungsunternehmen zu bestimmen. Eine unmittelbare Entnahme dieser Angaben aus dem Handels- oder Genossenschaftsregister, entsprechenden Eintragungen und deren Veröffentlichung ist infolge der großen Anzahl der auszuwertenden Angaben, ihrer Unvollständigkeit, Ungenauigkeit, Heterogenität und Unstrukturiertheit nicht ohne weiteres möglich. Erforderlich ist die Erschließung neuer Datenquellen.

3.3 Stand der Konzentration der Konzerne im Produzierenden Gewerbe nach Wirtschaftsbereichen 1995 (Modellrechnung)

314. Eine empirisch fundierte, wettbewerbspolitisch relevante Konzentrationsberichterstattung muß unter Einbeziehung der bestehenden Konzerne den

Bezug zu den einzelnen Wirtschaftsbereichen herstellen. Sie bilden eine, wenn auch unvollkommene Annäherung an sachlich relevante Märkte, die konstituierende Elemente jeder wettbewerbspolitischen Analyse sind.

Neben der Erschließung geeigneter Datenquellen besteht das methodische Problem, den wirtschaftlichen Schwerpunkt diversifizierter Konzerne und Unternehmen zu bestimmen und einem bestimmten Wirtschaftsbereich zuzuordnen. Die Zuordnung ist ceteris paribus um so weniger eindeutig, je enger ein Wirtschaftsbereich abgegrenzt ist. Selbst auf der stark aggregierten Ebene des Produzierenden Gewerbes können im Verhältnis zum tertiären Sektor, insbesondere zum Handel und Dienstleistungsbereich, Zuordnungsfragen bestehen. Richtet sich das wettbewerbspolitische Interesse auf die Größe von Konzernen und Unternehmen an sich, so sind die mit ihrer Diversifizierung in verschiedene Wirtschaftsbereiche verbundenen Zuordnungsfragen zu einem bestimmten Wirtschaftsbereich nicht eindeutig lösbar. Dies betrifft u. a. die Berechnung von Konzentrationsraten, für die der Umsatz einer bestimmten Anzahl der jeweils größten Einheiten (Teilmenge) zum Umsatz aller Einheiten (Gesamtmenge) innerhalb eines bestimmten Wirtschaftsbereichs in Beziehung gesetzt wird. Eine derartige Bezugsgröße besteht im Falle der Diversifizierung in mehrere Wirtschaftsbereiche aber nicht.

315. Eine Lösung besteht in der Anwendung entsprechender Konzepte der Unternehmensstatistik. Wie auf der Ebene der Unternehmen fachliche Unternehmensteile – zumeist in Gestalt von Betrieben – gebildet werden, können auch auf der Ebene der Konzerne Teilkonzerne abgegrenzt werden, die der jeweils angewendeten wirtschaftssystematischen Gliederung entsprechen (fachliche Konzernteile). Der Diversifizierungsgrad ist auf der Ebene von Unternehmen geringer als auf der Ebene von Konzernen. Es bietet sich daher an, zunächst die Beteiligungsunternehmen eines Konzerns zu ermitteln, ihre jeweiligen Geschäftsfelder zu bestimmen, diese wirtschaftssystematisch einzuordnen und Unternehmen gleicher Einordnung zu einem fachlichen Konzernteil in diesem Sinne zusammenzufassen. Die Frage ist, ob Datenquellen verfügbar sind, die eine derartige Analyse zulassen.

316. Hinreichende Angaben zur Kapitalverflechtung der Unternehmen sind aus den dargelegten Gründen weder dem Handelsregister noch anderen allgemein zugänglichen Quellen unmittelbar zu entnehmen. Daher bestehen auch außerhalb der amtlichen Statistik wenig geeignete Wirtschaftsdatenbanken. Zudem hat erst die jüngste technische Entwicklung auf dem Gebiet der elektronischen Datenverarbeitung zu entscheidenden Fortschritten darin geführt, den großen Umfang der Erhebungseinheiten sowie die Komplexität und Verschiedenartigkeit von Verflechtungstatbeständen adäquat zu erfassen und zu verarbeiten. Dies gilt für leistungsstarke Datenträger und Speichermedien, eine flexible Software zur Analyse und Verwaltung der Datenbestände, geeignete Algorithmen der Recherche, eine hohe Verarbeitungsgeschwindigkeit, variable Möglichkeiten

der Weiterverarbeitung von Ergebnissen und nicht zuletzt eine komfortable Oberfläche der Anwenderprogramme.

317. Die Monopolkommission hat auf der Grundlage der Konzernstrukturdatenbank des Verlages Hoppenstedt damit begonnen, das in Hinblick auf die Wirtschaftszweige skizzierte konzentrationsstatistische Analysekonzept in einer Modellrechnung anzuwenden. Hierfür sind folgende Schritte zu unterscheiden:

- Identifizierung der im Inland durch Beteiligungsunternehmen jeweils präsenten größten Konzerne,
- Feststellung der Anzahl der Kapitalbeteiligungen und Beteiligungsunternehmen eines Konzerns,
- Strukturierung der Beteiligungsunternehmen nach der Höhe der Kapitalbeteiligung,
- Gliederung der Beteiligungsunternehmen nach ihrem Sitz im In- oder Ausland,
- Gliederung der Beteiligungsunternehmen nach ihren Geschäftsfeldern,
- Zuordnung der Geschäftsfelder zu der einem relevanten Markt möglichst nahe kommenden wirtschaftssystematischen Position,
- Ermittlung quantitativer Merkmale, die die Beteiligungsunternehmen unter wettbewerbspolitisch relevanten Gesichtspunkten in Hinblick auf die Marktstruktur charakterisieren, insbesondere der Gesamtumsatz und dessen mögliche Gliederung nach Geschäftsfeldern sowie die Zahl der Beschäftigten,
- Evaluierung der ermittelten Kapitalverflechtung in Hinblick auf den Grad der unternehmerischen Kontrolle durch den betreffenden Konzern und ggf. weitere Anteilseigner,
- Zusammenfassung der Unternehmen in einem Wirtschaftsbereich, die wettbewerblich relevanten Einheiten angehören,
- Bestimmung der Marktstruktur in den einzelnen Wirtschaftsbereichen.

Die unterschiedlichen Analyseschritte sind miteinander verzahnt und gehorchen keiner schematischen Abfolge. So ist die Evaluierung der Beteiligungsverhältnisse nur für jene Wirtschaftsbereiche relevant, die untersucht werden sollen, im anderen Falle hat dieser Sachverhalt Priorität. Sie stellt den schwierigsten Teil der Analyse dar. Da hierzu keine allgemeinen und eindeutigen quantitativen Kriterien bestehen, ist jeder Einzelfall unter Berücksichtigung aller Umstände zu bewerten. Dies setzt voraus, daß auch der Begriff der wettbewerblichen Relevanz von Unternehmensverbindungen hinreichend exakt, adäquat und operational abgegrenzt wird.

318. Im folgenden wird exemplarisch auf einige empirische Ergebnisse hingewiesen, die die Ergiebigkeit der verwendeten Datenquelle und die Anwendbarkeit des Analysekonzepts im Sinne einer Machbarkeitsstudie demonstrieren. Damit wird zugleich Bedenken an dem Analysekonzept der Monopolkommission begegnet, die vor allem mit den unzureichenden Datenquellen zur Kapitalverflechtung,

der großen Zahl der einzubeziehenden Konzerne und Beteiligungsunternehmen, der Vielzahl und Komplexität der Verflechtungstatbestände, den Schwierigkeiten, diese zu bewerten und der fehlenden quantitativen Gliederung der Konzernangaben nach Geschäftsfeldern begründet werden.

319. *Tabelle I.10* weist für die sowohl 1992 als auch 1994 fünf größten inländischen Konzerne – Daimler-Benz AG, Siemens AG, Volkswagen AG, VEBA AG, RWE AG – die Anzahl der Kapitalbeteiligungen aus und gliedert diese nach der Höhe der Kapitalbeteiligung. Der Anteil der Kapitalbeteiligung allein erlaubt keine unmittelbaren Rückschlüsse auf den Grad der unternehmerischen Kontrolle, sondern bedarf im Rahmen des skizzierten Analysekonzepts der weiteren Prüfung. Die Darstellung vermittelt jedoch eine erste Übersicht über die Anzahl und damit die Häufigkeitsverteilung der Kapitalbeteiligungen eines Konzerns in Abhängigkeit von der Höhe des Schwellenwerts. Die Übersicht charakterisiert zudem die unterschiedlichen Beteiligungsstrategien der einzelnen Konzerne. Während die Kapitalbeteiligungen der Volkswagen AG über alle Beteiligungsgrößenklassen relativ gleichverteilt sind, konzentriert sich der umfangreiche Beteiligungsbesitz der VEBA AG auf geringere Beteiligungen. Ceteris paribus ist für die VEBA AG eine geringere marktrelevante Präsenz in den Wirtschaftsbereichen zu erwarten als bei einem Konzern, der als Anteilseigner eine Anzahl umsatzstarker Unternehmen beherrscht.⁵⁸⁾

320. In den folgenden Analyseschritten wird geprüft, ob die jeweiligen Beteiligungsunternehmen identifizierbar sind sowie nach ihrem Sitz im In- oder Ausland und nach Geschäftsfeldern gegliedert werden können.

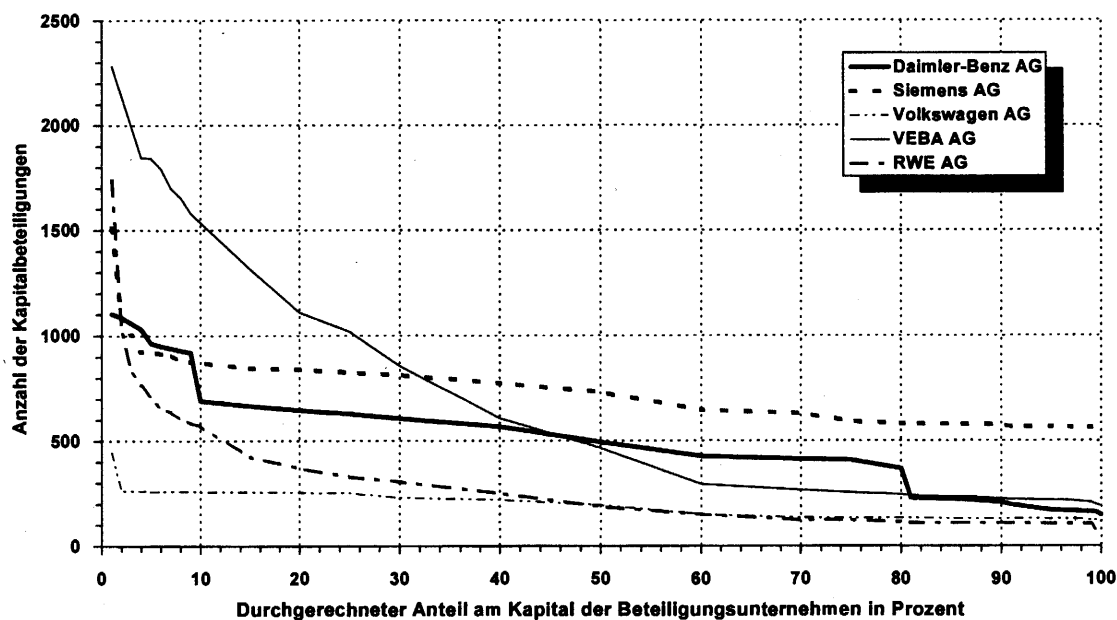
Tabelle I.11 enthält am Beispiel der RWE AG – unter den umsatzstärksten Konzernen 1992 und 1994 an fünfter Stelle – die Häufigkeitsverteilung der einzelnen identifizierten Kapitalbeteiligungen nach den Ländern, in dem die betreffenden Unternehmen ihren Sitz haben. Für die RWE AG wurden zum 15. Oktober 1995 1 738 Kapitalbeteiligungen ermittelt. Der Anzahl liegt ein über maximal 16 Stufen durchgerechneter Schwellenwert der Kapitalbeteiligung von $\geq 1\%$ an anderen Unternehmen und Konzernen zugrunde. Von der Gesamtzahl der erfaßten Unternehmen haben 1 217 oder rd. 70% ihren Sitz in Deutschland. *Abbildung I.16* zeigt die zehn am häufigsten auftretenden Länder. Es sind dies an erster Stelle die USA und Frankreich, gefolgt von den Niederlanden und Großbritannien.

⁵⁸⁾ Es fällt auf, daß die nach deutschem Unternehmensrecht bestehenden Beteiligungsgrenzen für eine Sperrminorität, Majorität oder Beherrschung von 25, 50 bzw. 75% in der Häufigkeitsverteilung nicht signifikant sind. Das gleiche gilt für steuerrechtlich relevante Schwellenwerte. Dies unterstreicht, daß eine Evaluierung von Kapitalbeteiligungen sich nicht allein an deren Höhe orientieren kann, sondern zahlreiche Faktoren einzubeziehen hat. Hierzu gehören u. U. das bestehende gesellschaftsrechtliche System, die Präsenz und Rechte der Anteilseigner in den Hauptversammlungen, personelle Verflechtungen des Managements, vertragliche Bindungen zwischen den beteiligten Unternehmen, deren Rechtsformen, die Organisationsstruktur eines Konzerns und die mit einer Kapitalbeteiligung verfolgten Zwecke.

Tabelle I.10

Die Anzahl der in- und ausländischen Kapitalbeteiligungen der fünf größten Konzerne nach der Höhe¹⁾ der Kapitalbeteiligung²⁾
 – Deutschland, Stand 15. Oktober 1995 –

| lfd. Nr. | Höhe der Kapitalbeteiligung ¹⁾ | Daimler-Benz AG | Siemens AG | Volkswagen AG | VEBA AG | RWE AG |
|----------|---|---------------------------------|------------|---------------|---------|--------|
| | Prozent | Anzahl der Kapitalbeteiligungen | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g |
| 1 | ≤ 0 | 1 308 | 23 307 | 19 989 | 12 040 | 15 554 |
| 2 | 1 | 1 104 | 1 511 | 445 | 2 283 | 1 738 |
| 3 | 5 | 964 | 923 | 261 | 1 843 | 713 |
| 4 | 10 | 690 | 872 | 257 | 1 536 | 571 |
| 5 | 20 | 646 | 841 | 255 | 1 110 | 370 |
| 6 | 30 | 607 | 814 | 230 | 857 | 306 |
| 7 | 40 | 568 | 775 | 220 | 608 | 251 |
| 8 | 50 | 494 | 732 | 195 | 466 | 187 |
| 9 | 60 | 427 | 647 | 151 | 294 | 150 |
| 10 | 70 | 414 | 630 | 135 | 267 | 124 |
| 11 | 80 | 368 | 581 | 134 | 245 | 113 |
| 12 | 90 | 208 | 574 | 130 | 224 | 108 |
| 13 | 100 | 149 | 559 | 121 | 191 | 76 |



Quelle:

Eigene Berechnungen nach: Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank, Ausgabe 3/1995

Anmerkungen:

¹ Durchgerechnete Anteilswerte für maximale 16 Beteiligungsstufen.

² Die Sprungstellen für die Daimler-Benz AG bei dem Anteilswert von 10 % resultieren aus der Beteiligung an der Metallgesellschaft AG sowie bei dem Anteilswert von 80 % an der AEG AG.

Tabelle I.11

**Die Häufigkeitsverteilung¹⁾
der Kapitalbeteiligungen der RWE AG
und das Eigenkapital²⁾
der Beteteiligungsunternehmen nach Ländern³⁾**
– Deutschland, Stand: 15. Oktober 1995 –

| Nr. | Land ³⁾ | Unter- nehmen | Kapital ²⁾ |
|-----|-----------------------|------------------|-----------------------|
| | | Anzahl | Mio. DM |
| a | b | c | d |
| 1 | Deutschland | 1 217 | 70 195,696 |
| 2 | USA | 96 | 50 365,962 |
| 3 | Frankreich | 74 | 3 181,768 |
| 4 | Niederlande | 59 | 283,536 |
| 5 | Großbritannien | 56 | 619,429 |
| 6 | Österreich | 28 | 106,710 |
| 7 | Italien | 21 | 237,335 |
| 8 | Belgien | 21 | 138,667 |
| 9 | Australien | 20 | 409,320 |
| 10 | Schweiz | 17 | 145,880 |
| 11 | Spanien | 17 | 88,283 |
| 12 | Kanada | 13 | 364,709 |
| 13 | Südafrika | 12 | 9,697 |
| 14 | Luxemburg | 10 | 73,968 |
| 15 | Japan | 7 | 237,003 |
| 16 | Dänemark | 5 | 0,605 |
| 17 | Irland | 5 | 103,265 |
| 18 | Singapur | 5 | 74,463 |
| 19 | Hongkong | 5 | 2,657 |
| 20 | Brasilien | 5 | 6,068 |
| 21 | Tschechische Republik | 4 | 0,141 |
| 22 | Ungarn | 4 | 4,556 |
| 23 | Kaimaninseln | 3 | 1,689 |
| 24 | Polen | 3 | 32,306 |
| 25 | Portugal | 3 | 1,065 |
| 26 | Algerien | 2 | 0,017 |
| 27 | Mexiko | 2 | 2,006 |
| 28 | Norwegen | 2 | 0,227 |
| 29 | Russische Föderation | 2 | 0,004 |
| 30 | Nigeria | 2 | 0,226 |
| 31 | Thailand | 2 | 4,654 |
| 32 | Türkei | 2 | 0,578 |
| 33 | Schweden | 2 | 0,010 |
| 34 | Argentinien | 2 | 0,000 |
| 35 | Neuseeland | 2 | 0,000 |
| 36 | Birma | 1 | 0,000 |
| 37 | China | 1 | 0,597 |
| 38 | Griechenland | 1 | 0,000 |
| 39 | Malaysia | 1 | 0,000 |
| 40 | Uruguay | 1 | 0,000 |
| 41 | Elfenbeinküste | 1 | 0,000 |

noch Tabelle I.11

| Nr. | Land ³⁾ | Unter- nehmen | Kapital ²⁾ |
|-----------|--------------------|------------------|-----------------------|
| | | Anzahl | Mio. DM |
| a | b | c | d |
| 42 | Costa Rica | 1 | 0,000 |
| 43 | Indonesien | 1 | 0,000 |
| 44 | ohne Angabe | 0 | 0,000 |
| Insgesamt | | 1 738 | 126 693,097 |

¹⁾ Insgesamt 1 738 Kapitalbeteiligungen einschließlich an Konzernen über maximal 16 Stufen für einen durchgerechneten Anteilswert der Kapitalbeteiligung von $\geq 1\%$.

²⁾ Eigenkapital der Beteiligungsgesellschaften. Bei einer Bilanzierung in ausländischer Währung wurde eine Umrechnung in DM nach den amtlichen Devisenkursen vorgenommen, vgl. Deutsche Bundesbank, Devisenkursstatistik November 1995, Statistisches Beiheft zum Monatsbericht 5, abgeschlossen am 15. November 1995, S. 20 ff., Stand Ende September 1995.

³⁾ Länderschlüssel nach Statistisches Bundesamt, Länderverzeichnis für die Außenhandelsstatistik, Währungsschlüssel nach International Organization for Standardization, dreistellige Positionen des ISO-Code (Norm 4217); vgl. Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank, 2. bearbeitete Auflage 1994, Anhang, S. II-1 ff, Länder- und Währungsschlüssel.

Quellen: Eigene Berechnungen; Verlag Hoppenstedt GmbH, Unternehmensstrukturdatenbanken (CD-ROM, Ausgaben 3/95 vom 15. Oktober 1995 und 4/95 vom 20. Dezember 1995); Verband der Vereine Creditreform e.V., Unternehmensdatenbanken (CD-ROM Markus, Ausgabe vom 17. Mai 1995, und Dafne, Ausgabe vom 28. Juni 1995)

321. Entscheidende Bedeutung kommt unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten der Gliederung der in Frage kommenden Beteteiligungsunternehmen nach Geschäftsfeldern und Wirtschaftszweigen zu. Die hier verwendete Konzerndatenbank nimmt a priori nur für diejenigen Unternehmen eine Branchenzuordnung vor, die ihren Sitz in Deutschland haben. Dies genügt für den gegebenen Analysezweck. Nach *Tabelle I.12* sind von den insgesamt 1 217 Beteiligungen an deutschen Unternehmen 408 wirtschaftssystematisch zuzuordnen.⁵⁹⁾ Die verwendete Klassifikation der Geschäftsfelder ist zwar mit der amtlichen Systematik der Wirtschaftszweige nicht identisch, aber nach Abgrenzung und Tiefe vergleichbar und weitgehend umzuschlüsseln. Zudem ist zu erwarten, daß mit Einführung der neuen, europäischen Vorgaben (NACE, Rev. 1) genügenden Klassifikation der Wirtschaftszweige (WZ 93) eine Rezeption dieser Systematik auch durch private Wirtschaftsdatenbanken erfolgt. Angesichts des hohen Anteils relativ geringer Beteiligungen der RWE AG überrascht nicht, daß nur ein Teil der ermittelten deutschen Unternehmen An-

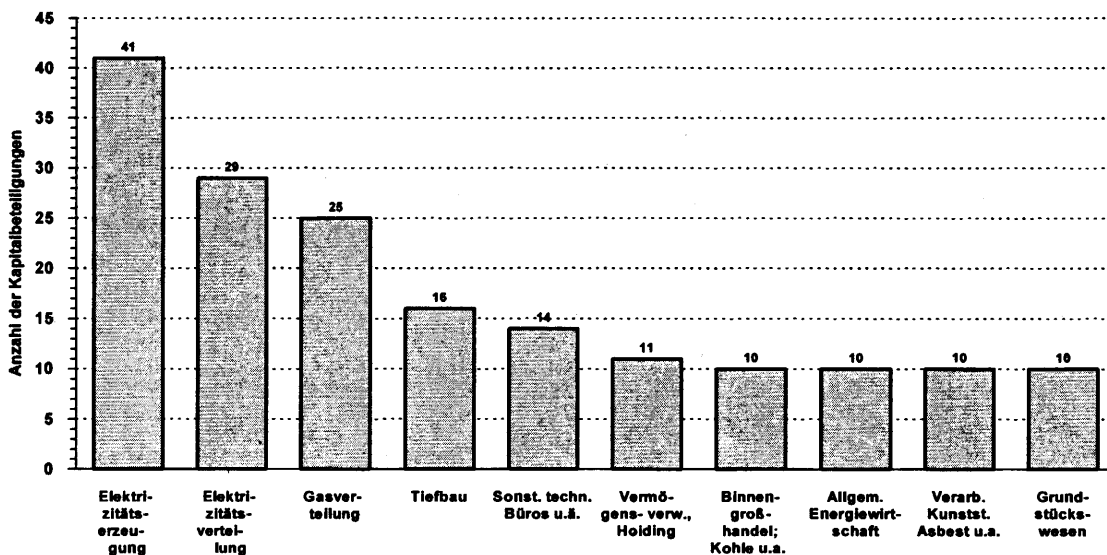
⁵⁹⁾ Das scheinbare Fehlen der Bereiche Entsorgung oder Telekommunikation beruht auf einer Unzulänglichkeit der angewendeten Klassifikation, die sich an der seit 1979 angewendeten amtlichen Systematik der Wirtschaftszweige (WZ 79) orientiert. In der neuen Systematik WZ 93 ist die Entwicklung neuer wirtschaftlicher Bereiche stärker berücksichtigt.

Abbildung I.16

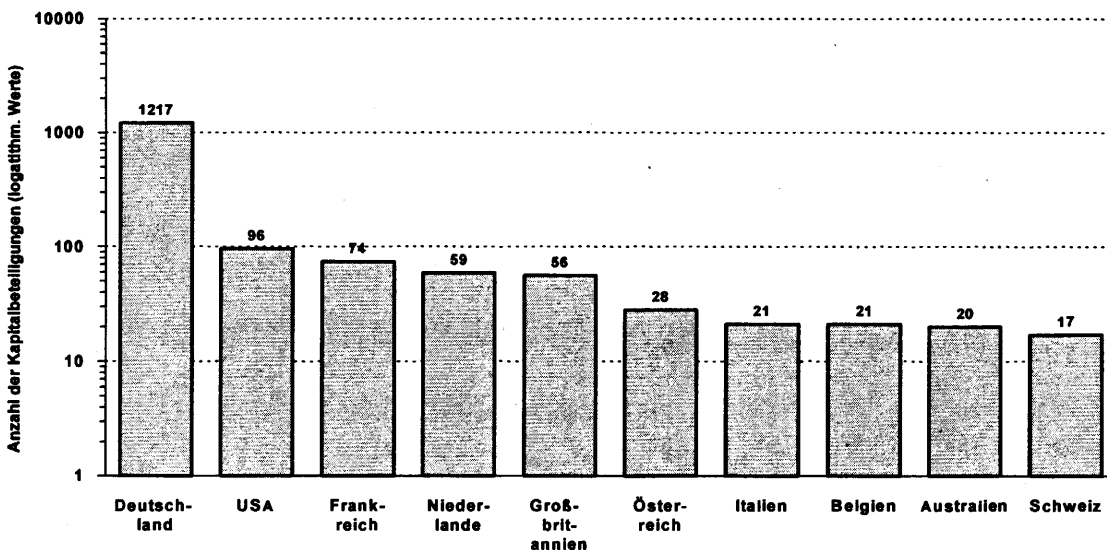
Die Anzahl der Kapitalbeteiligungen¹ der RWE AG nach Wirtschaftszweigen² und Ländern³ der Beteiligungsunternehmen

– Deutschland, Stand 15. Oktober 1995 –

Anzahl der inländischen⁴ Beteiligungsunternehmen nach 10 von 105 Wirtschaftszweigen



Anzahl der Beteiligungsunternehmen nach 10 von 44 Ländern



Quellen:

Eigene Berechnungen; Verlag Hoppenstedt GmbH, Unternehmensstrukturdatenbanken (CD-ROM, Ausgaben 3/95 vom 15. Oktober 1995 und 4/95 vom 20. Dezember 1995); Verband der Vereine Creditreform e. V., Unternehmensdatenbanken (CD-ROM Markus, Ausgabe vom 17. Mai 1995, und Dafne, Ausgabe vom 28. Juni 1995)

Anmerkungen:

- ¹ Insgesamt 1 738 Kapitalbeteiligungen einschließlich an Konzernen über maximal 16 Stufen für einen durchgerechneten Anteilswert der Kapitalbeteiligung von $\geq 1\%$.
- ² Die wirtschaftssystematische Gliederung folgt Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank, 2. bearbeitete Auflage 1994, Anhang, S. IV-1 ff., Deutscher Branchencode.
- ³ Sitz der Unternehmen, unabhängig in welcher Währung die Bilanz erstellt wird.
- ⁴ Für Beteiligungsunternehmen mit Sitz im Ausland liegt keine Gliederung nach Wirtschaftszweigen vor.

Tabelle I.12

**Die Häufigkeitsverteilung¹⁾ der Kapitalbeteiligungen der RWE AG und das Eigenkapital²⁾
der inländischen³⁾ Beteiligungsunternehmen nach Wirtschaftszweigen⁴⁾**

– Deutschland, Stand: 15. Oktober 1995 –

| Nr. | Wirtschaftszweig ⁴⁾ | | Unternehmen | Kapital ²⁾ |
|-----|--------------------------------|---|-------------|-----------------------|
| | Code | Bezeichnung | Anzahl | Mio. DM |
| a | b | c | d | e |
| 1 | 1010 | Elektrizitätserzeugung | 41 | 4 487,984 |
| 2 | 1015 | Elektrizitätsverteilung | 29 | 35 007,224 |
| 3 | 1035 | Gasverteilung | 25 | 3 320,650 |
| 4 | 3007 | Tief- und Ingenieurtiefbau | 16 | 91,600 |
| 5 | 7135 | Sonstige Ingenieur- und technische Büros, Laboratorien und ähnliche Institute | 14 | 39,450 |
| 6 | 7175 | Vermögensverwaltung und Holdinggesellschaften | 11 | 1 323,923 |
| 7 | 4054 a | Binnengroßhandel; Kohle und sonstige feste Brennstoffe | 10 | 175,456 |
| 8 | 1000 | Allgemeine Energiewirtschaft | 10 | 1 323,450 |
| 9 | 2100 | Kunststoff-, Gummi- und Asbestverarbeitung | 10 | 79,662 |
| 10 | 7170 | Grundstückswesen | 10 | 255,000 |
| 11 | 7189 | Hygienische und ähnliche Einrichtungen | 9 | 640,425 |
| 12 | 3000 | Hoch-, Tief- und Ingenieurbau | 8 | 47,652 |
| 13 | 5050 | Transport in Rohrleitungen | 7 | 144,500 |
| 14 | 2000 a | Anorganische und organische Chemie | 7 | 607,050 |
| 15 | 2429 z | Sonstige Maschinenbauerzeugnisse | 7 | 68,556 |
| 16 | 7130 | Architektur-, Bauingenieur- und Vermessungsbüros | 7 | 10,210 |
| 17 | 7190 | Sonstige Dienstleistungen | 6 | 16,490 |
| 18 | 4050 a | Binnengroßhandel; Kohle, sonstige Brennstoffe und Mineralöl- erzeugnisse | 6 | 109,491 |
| 19 | 3004 | Hoch- und Ingenieurhochbau | 6 | 243,950 |
| 20 | 5090 | Spedition und Lagerei | 6 | 67,800 |
| 21 | 1070 | Wassergewinnung/-verteilung | 6 | 237,684 |
| 22 | 6070 | Sonstige Kreditinstitute | 6 | 138,600 |
| 23 | 2050 | Mineralölverarbeitung | 5 | 1 412,014 |
| 24 | 2409 | Montage und Reparatur von Lüftungs-, wärme- und gesund- heitstechnischen Anlagen | 5 | 83,425 |
| 25 | 1100 | Steinkohlenbergbau (mit Brikettherstellung) und Kokerei | 5 | 789,503 |
| 26 | 2424 d | Apparate und Maschinen für die chemische Industrie | 5 | 72,050 |
| 27 | 3020 | Spezialbau | 5 | 359,750 |
| 28 | 1050 | Fernheizung | 4 | 75,100 |
| 29 | 2406 | Dampfkessel, ortsfeste Behälter für flüssige und gasförmige Stoffe sowie Rohrleitungen | 4 | 45,650 |
| 30 | 2503 b | Geräte und Einrichtungen der Elektrizitätsverteilung | 4 | 145,500 |
| 31 | 7125 | Wirtschaftliche Unternehmensberatung, Wirtschaftsprüfung, Rechtsberatung | 4 | 3,750 |
| 32 | 5011 | Personenbeförderung mit schienen-, oberleitungsgebundenen Fahrzeugen | 4 | 10,800 |
| 33 | 6017 | Sonstige Kreditbanken | 4 | 610,000 |
| 34 | 1030 | Gaserzeugung | 3 | 51,800 |
| 35 | 4057 a | Binnengroßhandel; Mineralölerzeugnisse | 3 | 300,600 |
| 36 | 2600 | Säge-, Hobel-, Holzimprägnier- und Furnierwerke | 3 | 4,020 |
| 37 | 4074 a | Binnengroßhandel; Baustoffe | 3 | 10,400 |
| 38 | 2566 | Blechwaren, Blechkonstruktionen und Feinblechpackungen ... | 3 | 16,140 |

noch Tabelle I.12

| Nr. | Wirtschaftszweig ¹⁾ | | Unternehmen | Kapital ²⁾ |
|-----|--------------------------------|---|-------------|-----------------------|
| | Code | Bezeichnung | Anzahl | Mio. DM |
| a | b | c | d | e |
| 39 | 4130 a | Binnengroßhandel; Eisen-, Metall- und Kunststoffwaren (a. n. g.) | 3 | 4,050 |
| 40 | 2007 | Kohlenwertstoffindustrie | 3 | 13,000 |
| 41 | 2200 | Natursteine | 3 | 12,000 |
| 42 | 2201 | Sand und Kies | 3 | 44,545 |
| 43 | 6045 | Private Hypothekenbanken, Schiffspfandbriefbanken und sonstige Realkreditinstitute | 3 | 208,950 |
| 44 | 2525 | Feinmechanische Erzeugnisse | 2 | 16,300 |
| 45 | 2429 f | Lufttechnische und Trocknungsanlagen | 2 | 22,000 |
| 46 | 2340 | Eisen-, Stahl-, und Tempergießereien | 2 | 80,000 |
| 47 | 2420 | Allgemeiner Maschinenbau | 2 | 4,150 |
| 48 | 7128 | Datenverarbeitung | 2 | 2,150 |
| 49 | 1190 | Bergbauliche Tiefbohrungen, Aufschließung und Schachtbau .. | 2 | 66,850 |
| 50 | 6010 | Großbanken | 2 | 3 388,000 |
| 51 | 2000 d | Chemisch-technische Erzeugnisse | 2 | 7,300 |
| 52 | 2320 | NE-Metallhütten, -Umschmelzwerke, -Raffinerien und -Scheidenanstalten | 2 | 512,500 |
| 53 | 2360 | NE-Metallgießereien | 2 | 14,800 |
| 54 | 2503 a | Geräte/Einrichtungen der Elektrizitätserzeugung und -umwandlung | 2 | 10,000 |
| 55 | 2564 | Heiz- und Kochgeräte | 1 | 2,000 |
| 56 | 2507 c | Elektrische Maß-, Prüf- und Regelungstechnik; elektromedizinische Geräte und Einrichtungen | 1 | 10,000 |
| 57 | 2429 b | Industrieöfen | 1 | 4,000 |
| 58 | 2429 k | Kältemaschinen und -anlagen | 1 | 4,000 |
| 59 | 1160 | Gewinnung von Erdöl, Erdgas und bituminen Gesteinen | 1 | 300,000 |
| 60 | 4060 a | Binnengroßhandel; Erze | 1 | 61,200 |
| 61 | 2387 | Oberflächenveredlung und Härtung | 1 | 5,000 |
| 62 | 2422 e | Bergbaumaschinen und -einrichtungen | 1 | 70,000 |
| 63 | 2429 c | Prüfmaschinen und -geräte | 1 | 3,500 |
| 64 | 2000 e | Kunststoffe und synthetischer Kautschuk | 1 | 0,600 |
| 65 | 2000 b | Pharmazeutika | 1 | 0,050 |
| 66 | 2443 | Kraftfahrzeugteile | 1 | 28,600 |
| 67 | 2157 | Asbestverarbeitung | 1 | 13,200 |
| 68 | 4040 a | Binnengroßhandel; Technische Chemikalien und Rohdrogen, pflanzliche und tierische Fette und Öle für technische Zwecke | 1 | 0,500 |
| 69 | 4050 b | Ein- und Ausfuhrhandel; Kohle sonstige Brennstoffe und Mineralölerzeugnisse | 1 | 0,050 |
| 70 | 4340 | Facheinzelhandel; Elektrotechnische Erzeugnisse (a. n. g.) Rundfunk-, Fernseh- und Phonogeräte sowie Leuchten | 1 | 7,500 |
| 71 | 2503 f | Sonstige Elektronische Erzeugnisse | 1 | 5,000 |
| 72 | 5020 | Binnenschifffahrt | 1 | 14,100 |
| 73 | 6050 | Kreditinstitute mit Sonderaufgaben | 1 | 440,000 |
| 74 | 2610 | Holzmöbel, Holzkonstruktionen, sonstige Tischlereierzeugnisse | 1 | 3,000 |
| 75 | 2209 | Sonstige künstliche Steinerzeugnisse, Mörtel und Transportbeton | 1 | 1,800 |
| 76 | 3080 | Zimmerei und Ingenieurholzbau | 1 | 0,501 |

noch Tabelle I.12

| Nr. | Wirtschaftszweig ⁴⁾ | | Unternehmen | Kapital ²⁾ |
|-----------------|--------------------------------|---|-------------|-----------------------|
| | Code | Bezeichnung | Anzahl | Mio. DM |
| a | b | c | d | e |
| 77 | 2400 | Hoch-, Brücken- und Wasserbau aus Stahl und Leichtmetall; Weichenbau | 1 | 10,200 |
| 78 | 4064 a | Binnengroßhandel; Eisen, Stahl sowie Eisen- und Stahlhalbzeug | 1 | 290,000 |
| 79 | 2424 c | Verpackungsmaschinen | 1 | 187,500 |
| 80 | 4164 a | Binnengroßhandel; Maschinen | 1 | 0,071 |
| 81 | 1157 | Steinsalzbergbau und Salinen | 1 | 65,000 |
| 82 | 4010 a | Binnengroßhandel; Getreide, Hopfen, Saaten, Futter- und Düngemittel | 1 | 0,100 |
| 83 | 2000 c | Farben und Lacke | 1 | 22,500 |
| 84 | 0090 | Dienstleistungen auf der land- und forstwirtschaftlichen Erzeugerstufe | 1 | 3,000 |
| 85 | 7140 | Werbeveranstaltungen und -durchführung | 1 | 0,000 |
| 86 | 2325 | NE-Metallhalbzeugwerke | 1 | 120,000 |
| 87 | 4067 a | Binnengroßhandel; NE-Metalle und -Halbzeug | 1 | 1,100 |
| 88 | 2568 | Metallwaren und Metallkurzwaren | 1 | 37,000 |
| 89 | 2507 d | Sonstige Erzeugnisse der Nachrichten- und Meßtechnik | 1 | 0,500 |
| 90 | 2505 b | Leuchten und Lampen | 1 | 1,000 |
| 91 | 6140 | Schaden-/Unfallversicherung | 1 | 0,150 |
| 92 | 2427 b | Papier- und Druckmaschinen | 1 | 250,000 |
| 93 | 2424 b | Nahrungs- und Genußmittelmachines | 1 | 30,000 |
| 94 | 1110 | Braun- und Pechkohlenbergbau (einschließlich -brikettherstellung), Braunkohlenschwelerei | 1 | 1 130,000 |
| 95 | 7184 | Vermietung beweglicher Sachen | 1 | 150,000 |
| 96 | 1135 | Metallerzbergbau | 1 | 40,000 |
| 97 | 7187 | Photographisches Gewerbe | 1 | 2,000 |
| 98 | 4004 a | Binnengroßhandel; Rohstoffe und Halbwaren verschiedener Art | 1 | 40,500 |
| 99 | 7105 | Anstalten und Einrichtungen des Gesundheitswesens | 1 | 6,925 |
| 100 | 2430 | Bau und Montage vollständiger Industrieanlagen | 1 | 1,670 |
| 101 | 2440 | Kraftwagen/-motoren | 1 | 2 330,000 |
| 102 | 2150 | Gummiwarenherstellung (einschließlich Reifenherstellung) .. | 1 | 439,097 |
| 103 | 6080 | Bausparkassen | 1 | 10,000 |
| 104 | 4140 a | Binnengroßhandel; Elektrotechnische Erzeugnisse (a. n. g.), Rundfunk-, Fernseh- und Phonogeräte/Schallplatten | 1 | 0,000 |
| 105 | – | ohne Angabe | 1 330 | 63 716,279 |
| Insgesamt | | | 1 738 | 126 693,097 |

¹⁾ Insgesamt 1738 Kapitalbeteiligungen einschließlich an Konzernen über maximal 16 Stufen für einen durchgerechneten Anteilswert der Kapitalbeteiligung von $\geq 1\%$.

²⁾ Eigenkapital der Beteiligungsgesellschaften. Bei einer Bilanzierung in ausländischer Währung wurde eine Umrechnung in DM nach den amtlichen Devisenkursen vorgenommen, vgl. Deutsche Bundesbank, Devisenkursstatistik November 1995, Statistisches Beiheft zum Monatsbericht 5, abgeschlossen am 15. November 1995, S. 20 ff., Stand Ende September 1995.

³⁾ Für Beteiligungsunternehmen mit Sitz im Ausland liegt keine Gliederung nach Wirtschaftszweigen vor.

⁴⁾ Wirtschaftssystematische Gliederung nach: Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank, 2. bearbeitete Auflage 1994, Anhang, S. IV-1 ff, Deutscher Branchencode.

Quellen: Eigene Berechnungen; Verlag Hoppenstedt GmbH, Unternehmensstrukturdatenbanken (CD-ROM, Ausgaben 3/95 vom 15. Oktober 1995 und 4/95 vom 20. Dezember 1995); Verband der Vereine Creditreform e.V., Unternehmensdatenbanken (CD-ROM Markus, Ausgabe vom 17. Mai 1995, und Dafne, Ausgabe vom 28. Juni 1995)

gaben zum jeweiligen Geschäftsfeld enthalten. Die Anzahl vollständiger Angaben entspricht der Anzahl der Beteiligungen in der Umgebung eines Anteilswerts von 50 %. Handelt es sich im wesentlichen um die gleiche Schnittmenge, dürfte der Informationsstand hinreichend sein. Die voranstehende Abbildung enthält zugleich die zehn Wirtschaftsbereiche mit der höchsten Anzahl der Unternehmen, an denen die RWE AG beteiligt ist. Es sind dies erwartungsgemäß an erster Stelle die Elektrizitätserzeugung, die Elektrizitätsverteilung, die Gasverteilung und der Tiefbau.

322. Für die Aussagekraft der Analyse ist weiterhin wesentlich, daß zu den relevanten Beteiligungsunternehmen hinreichende Angaben über weitere Merkmale vorliegen. Hierzu zählen neben Informationen, die die unternehmerische Kontrolle der Beteiligungsunternehmen betreffen, insbesondere jene Angaben, die als Konzentrationsmerkmale der Marktstruktur in einem Wirtschaftsbereich verwendet werden. Dies sind in erster Linie der branchentypische Umsatz und die ihm entsprechende Zahl der Beschäftigten. Daneben kommen begleitende Merkmale in Betracht, die als Indikatoren der einzelwirtschaftlichen Ursachen und Wirkungen der Unternehmenskonzentration herangezogen werden. Die amtliche Statistik enthält hierzu für den Bergbau und das Verarbeitende Gewerbe neben dem Umsatz und der Zahl der Beschäftigten die Investitionen, den Census Value Added und die Zahl der Betriebe je Unternehmen.

Die von der Monopolkommission verwendete Konzernstrukturdatenbank enthält zu jedem Unternehmen insgesamt 63 Variablen einschließlich verschiedener zeitlicher Bezugsangaben. Diese sind jedoch nicht in allen Fällen vollständig. Wie hoch der Repräsentationsgrad ist, bleibt zu prüfen.⁶⁰⁾

323. Eine fundierte empirische Analyse der Unternehmenskonzentration unter Einbeziehung von Konzernen und anderen wettbewerblich relevanten Unternehmensverbindungen ist nicht ohne Mitwirkung des Statistischen Bundesamtes möglich. Nur dieses verfügt über ein umfassendes und detailliertes Erhebungs- und Aufbereitungssystem, das für jedes erfaßte Unternehmen die Diversifizierung seiner Umsätze in die verschiedenen Wirtschaftsbereiche der amtlichen Klassifikation erfaßt und den wirtschaftlichen Schwerpunkt ermittelt. In dieses System sind die Informationen über die Kapitalverflechtung der Unternehmen als zusätzliches Aggregationsmerkmal einzubeziehen. Daß die amtliche Statistik diese Informationen zusätzlich selbst ermittelt, ist aus verschiedenen Gründen unrealistisch und auch nicht zweckmäßig. Technisch-organisatorisch möglich und sachlich angemessen ist es, die amtliche Statistik für externe Datenquellen zu öffnen, um sie neben struktur-, konjunktur- und beschäftigungspolitischen auch wettbewerbpolitischen Erkenntniszielen nutzbar zu

⁶⁰⁾ Die Konzernstrukturdatenbank des Verlags Hoppenstedt enthält im Gegensatz zu anderen Unternehmensdatenbanken nicht die Handelsregisternummer der Unternehmen. Dies ist für einen Abgleich der Daten mit anderen Quellen, z. B. im Rahmen des hier empfohlenen Konzepts mit Daten des Statistischen Bundesamtes, zur Identifizierung der einzelnen Unternehmen von Bedeutung.

machen. Daß das von der Monopolkommission hierzu entwickelte Analysekonzept tragfähig ist, wird durch die erzielten Ergebnisse hinreichend belegt.

3.4 Schlußfolgerungen

324. Das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen sieht in § 24 b GWB vor, den Stand und die absehbare Entwicklung der Unternehmenskonzentration sowie die Anwendung der Mißbrauchsaufsichts- und Fusionskontrollvorschriften regelmäßig zu begutachten. Die der Monopolkommission hierzu von der amtlichen Statistik zur Verfügung gestellten Daten berücksichtigen die Kapitalverflechtung der Unternehmen und sonstige Formen von Unternehmensverbindungen nicht.

325. Die Beschränkung auf die Größenverteilung der jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten führt zu erheblichen Verzerrungen der Konzentrationsstatistischen Ergebnisse. Sie sind unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten weitgehend ohne Aussagekraft. Die von der Monopolkommission erstellten Modellrechnungen belegen das große empirische Gewicht, das der Konzernbildung für die Entwicklung der Unternehmenskonzentration zukommt. Es ist zu vermuten, daß der tatsächliche Konzentrationsgrad im Produzierenden Gewerbe durchschnittlich etwa 50 % über den Angaben der amtlichen Statistik liegt.

326. Die von der Monopolkommission im Sinne einer Machbarkeitsstudie durchgeführte Prüfung alternativer Lösungen führt zu dem Ergebnis, daß eine Öffnung der amtlichen Statistik für externe Datenquellen inhaltlich ergiebig, methodisch vertretbar und technisch-organisatorisch durchführbar ist. Im Verhältnis zu dem zu erwartenden wettbewerbspolitischen Erkenntnisgewinn bedürfte es nur eines relativ geringen Aufwandes, zumindest elementare empirische Anhaltspunkte über die tatsächlichen Marktstrukturen und den marktübergreifenden Einfluß dominierender wirtschaftlicher Entscheidungseinheiten, insbesondere in Gestalt von Konzernen, zu gewinnen.⁶¹⁾

Daß die Empfehlungen der Monopolkommission nicht unangemessen sind, belegen die „Vorschläge des Statistischen Beirats für ein Rahmenkonzept zur Neuordnung der amtlichen Statistik“⁶²⁾. Vielmehr konkretisiert die Monopolkommission auf ihrem Gebiet zentrale Vorschläge des Beirats zu den Themen: „Vorrang der Datenqualität, . . . Erhöhung der Aktualität amtlicher Daten, . . . Modernisierung des rechtlichen Rahmens, . . . Perspektiven europäischer amtlicher Statistik, . . . Nutzung der aufzubauenden Unternehmensregister“ und nicht zuletzt „Infrastrukturcharakter der amtlichen Statistik“.

327. Das infolge fehlender Konzernstatistiken seit Jahren bestehende wettbewerbs-, mittelstands- und allgemein strukturpolitische Informationsdefizit ist unübersehbar. Dessen gesamtwirtschaftliche Kosten sind nicht unbeachtlich. Zahlreiche wirtschafts-

⁶¹⁾ Vgl. die Empfehlungen der Monopolkommission in Teil B des Einleitungskapitels zu diesem Gutachten.

⁶²⁾ Wirtschaft und Statistik, Jg. 1996, S. 219 ff.

litische Entscheidungen verlangen eine rationale empirische Fundierung und Folgenabschätzung für Marktstruktur und Wettbewerb. Ein Kompetenzverzicht des Staates führt auf diesem Gebiet zu einem Kompetenzverlust. Verfestigte Marktstrukturen sind schwer reversibel. Kommerzielle Datenbanken sind in Teilbereichen an die Stelle der dem Allgemeininteresse und der Neutralität verpflichteten amtlichen Statistik getreten.

328. Der Rat der Europäischen Union hat unter ausdrücklicher Berufung auf *wettbewerbspolitische Erwägungsgründe* in einer bereits Mitte 1993 in Kraft getretenen Verordnung über den gemeinschaftlichen Aufbau von Unternehmensregistern für statistische Zwecke (EG-UnternehmensregisterVO)⁶³⁾ vorgesehen, neben verschiedenen obligatorischen Merkmalen (Branche, Umsatz, Beschäftigte u. a.) auch einen Hinweis über die Konzernzugehörigkeit eines Unternehmens aufzunehmen. Zu diesem Zweck dürfen auch außerhalb der amtlichen Statistik bestehende Unternehmensregister herangezogen werden. Die Bundesregierung hat erfolgreich mit dem Ziel interveniert, daß die Mitgliedstaaten auf die Erfassung der Konzernzugehörigkeit der Unternehmen *verzichten* können. Zwischenzeitlich ist der Aufbau von Unternehmensregistern im Handel und im Produzierenden Gewerbe weit fortgeschritten, *ohne* daß von der europarechtlichen Option – z. B. durch Hinzuziehung des Handelsregisters – Gebrauch gemacht wurde.

329. Auf die Erfassung von Konzernen und sonstigen wettbewerblich relevanten Unternehmensverbindungen zu verzichten, bedeutet zugleich den Verzicht auf eine wettbewerbspolitisch relevante Konzentrationsberichterstattung. Dies genügt dem Willen des Gesetzgebers in § 24 b GWB nicht.

4. Empfehlungen der Monopolkommission zur Reform der amtlichen Statistik durch Öffnung für externe Datenquellen

330. Die empirischen Untersuchungen der Monopolkommission zur Konzentration im Produzierenden Gewerbe nach Konzernen, Unternehmen und Anbietern haben zu dem Ergebnis geführt, daß die amtliche Statistik nicht in der Lage ist, die bestehenden Marktstrukturen wirklichkeitsnah abzubilden. Neben verschiedenen systematischen Einschränkungen und Verzerrungen liegt ein wesentlicher Grund darin, daß die amtliche Statistik Unternehmen lediglich im Sinne *kleinster rechtlicher Einheiten* erfaßt und die Existenz von Konzernen vernachlässigt. Die nach dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen in § 24 b vorgesehene Konzentrationsberichterstattung der Monopolkommission steht jedoch im Kontext der Mißbrauchsaufsichts- und Fusionskontrollvorschriften.

331. Die Monopolkommission sieht für eine bessere empirische Fundierung der Wettbewerbspolitik *Handlungsbedarf*. Nach ihrer Auffassung stehen

⁶³⁾ Verordnung (EWG) Nr. 2186/93 des Rates vom 22. Juli 1993 über die innergemeinschaftliche Koordinierung des Aufbaus von Unternehmensregistern für statistische Verwendungszwecke, ABl. E G L 196 vom 5. August 1993, S. 1.

dem weder durchgreifende rechtliche noch finanzielle oder methodische Bedenken entgegen. Die Kommission hat das Konzept ihrer Empfehlungen zur Reform der amtlichen Unternehmensstatistik durch Öffnung für private Datenquellen sowie die wesentlichen Voraussetzungen für deren Realisierung in Teil B der Einführung zu diesem Gutachten charakterisiert. Im folgenden werden die methodischen und technisch organisatorischen (Abschnitt 4.1) sowie die rechtlichen (Abschnitt 4.2) Implikationen für die amtliche Unternehmensstatistik näher erläutert. Mit Rücksicht auf die mittelstands- und handelspolitische Bedeutung des Reformvorhabens hat die Monopolkommission das Gespräch mit Experten aus den Fraktionen des Deutschen Bundestages, den Ministerien und Behörden, den wirtschaftswissenschaftlichen Forschungsinstituten, den gewerblichen Verbänden sowie den Anbietern von Unternehmensdatenbanken gesucht. Zahlreiche Informationen und Anregungen aus diesen Gesprächen haben in den Empfehlungen der Monopolkommission ihren Niederschlag gefunden.

4.1 Konzeption und Methodik des statistischen Verfahrens

4.1.1 Statistisches Verfahren

332. Vorbehaltlich weiterer konzeptioneller Überlegungen und der Prüfung statistikrechtlicher Fragen wird für eine Pilot- oder Machbarkeitsstudie folgendes statistische Aufbereitungsverfahren vorgeschlagen:

- Als Datenbasis dienen die aus den amtlichen Befragungen auf der Ebene von Unternehmen vorliegenden Einzelergebnisse.
- Mit Hilfe bereits außerhalb der amtlichen Statistik bestehender, allgemein zugänglicher Datenquellen werden Verzeichnisse von Unternehmen erstellt, die nach fachlich entwickelten, wettbewerblich relevanten Kriterien einem Konzern bzw. einer Gruppe zuzurechnen sind.

In bezug auf die Konzernzugehörigkeit kann ein solches Verzeichnis z. B. mit Hilfe der Unternehmensstruktur-Datenbank erstellt werden, die der Verlag Hoppenstedt GmbH auf CD-ROM oder Magnetband anbietet. In bezug auf die Zugehörigkeit zu einer wettbewerblich relevanten Kooperation oder Verbundgruppe können entsprechende Verzeichnisse, soweit sie nicht ohnehin handels- oder genossenschaftsrechtlichen Offenlegungsvorschriften unterliegen oder unbeschadet dessen veröffentlicht werden, von den jeweils verantwortlichen Stellen erfragt werden.

- Durch einen Abgleich beider Verzeichnisse werden die Unternehmen identifiziert, für die sowohl Angaben aus den amtlichen Erhebungen als auch Angaben zu deren Konzern- oder Gruppenzugehörigkeit vorliegen.
- Die amtlichen Befragungsergebnisse werden für diejenigen Unternehmen zusammengefaßt, die unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten als eine Einheit zu betrachten sind.

333. Welches Verfahren für Sonder- oder Zusatzaufbereitungen sowie eine mittel- oder langfristig aufzubauende regelmäßige Bundesstatistik im einzelnen zweckmäßig erscheint, wird durch die Ergebnisse der vorgeschlagenen Machbarkeitsstudie bestimmt. Von besonderer Bedeutung ist die Ergiebigkeit privater Datenbanken und die Kooperation mit den Anbietern. Von ihnen hängt ab, in welcher Form sie die Datenbestände für einen flexiblen Einsatz zugänglich machen und technische Vorarbeiten gegebenenfalls selbst übernehmen. Hierbei ist die Möglichkeit, die Angaben identischer Unternehmen aus den verschiedenen Datenquellen zusammenzuführen, von besonderer Bedeutung.

4.1.2 Kosten einer Pilot- oder Machbarkeitsstudie

334. Die Befreiung der amtlichen Statistik von institutionellen Restriktionen leistet einen Beitrag zur Deregulierung staatlicher Aufgaben. Sie belastet die öffentlichen Haushalte unmittelbar nicht und bietet die Möglichkeit erheblicher Effizienzsteigerungen. Die Empfehlungen der Monopolkommission fügen sich insoweit in das Programm der Bundesregierung ein.

335. Der Einführung eines auf Dauer angelegten statistischen Konzepts muß eine Erprobungsphase vorausgehen. Die Kosten einer Pilot- oder Machbarkeitsstudie sind nach dem gegenwärtigen Erkenntnisstand mit ca. 50 000 DM zu veranschlagen. Dieser Betrag erscheint im Verhältnis zu dem zu erwartenden Erkenntnisgewinn relativ gering und dürfte trotz der öffentlichen Haushaltslage akzeptabel und durch Umschichtungen finanzierbar sein.

Größenordnungsmäßig können die veranschlagten Kosten der öffentlichen Hand wie folgt strukturiert werden:

- | | | |
|-------|--|---------------|
| (I) | CD-ROM, Unternehmens- und Konzernstrukturdaten | ca. 10 000 DM |
| | Verlag Hoppenstedt GmbH (rd. 700 Konzerne im In- und Ausland mit insgesamt rd. 70 000 Beteiligungsunternehmen) | |
| (II) | Disketten, Unternehmens-, Konzern- und Gruppendaten | ca. 5 000 DM |
| | M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH (rd. 200 größte Unternehmen, Konzerne und Unternehmensgruppen im institutionellen Lebensmittelhandel) | |
| (III) | CD-ROM, Unternehmens- und Konzerndaten | ca. 10 000 DM |

Verband der Vereine
Creditreform e.V.

(rd. 500 000 Unternehmen und Konzerne in Deutschland)

Verlag Hoppenstedt GmbH

(rd. 70 000 große und mittlere Unternehmen und Konzerne im In- und Ausland)

- | | | |
|------|---|--------------------------------|
| (IV) | Software für Recherchen und Aufbereitung | ca. 5 000 DM |
| (V) | Personaleinsatz, Maschinenlaufzeiten, Materialien | ca. 20 000 DM ca. 50 000 DM |

336. Die genannten privaten Datenbankanbieter dienen als Beispiele, da deren Angebot der Monopolkommission bekannt und die Zahl der in Frage kommenden Anbieter nicht groß ist. Grundsätzlich sind die geforderten Leistungen auszuschreiben. Eine günstigere Kostensituation könnte sich daraus ergeben, daß einzelne Datenbankanbieter bereit sind, das Untersuchungsvorhaben in Gestalt einer kostengünstigen Bereitstellung ihrer Produkte zu sponsern. Die Erfahrungen der Monopolkommission hierzu sind positiv.

4.1.3 Kurz-, mittel- und langfristige Lösung: Sonderaufbereitung und Bundesstatistik

337. Im Falle eines erfolgreichen Ablaufs der Pilotstudie können die Kosten ihrer kurz- und mittelfristigen Fortsetzung als Sonderaufbereitung oder regelmäßige Bundesstatistik jährlich ebenfalls etwa in Höhe von 50 000 DM veranschlagt werden.

Die Kosten einer langfristig als Bundesstatistik aufzubauenden umfassenden Konzernstatistik werden durch das konkret beabsichtigte Erhebungs-, Aufbereitungs- und Veröffentlichungsprogramm bestimmt, das derzeit noch nicht erkennbar ist.

4.1.4 Methodische und verfahrenstechnische Einzelfragen

338. Die Verwirklichung der Empfehlungen der Monopolkommission, bei der Aufbereitung der amtlichen Unternehmensstatistik die Existenz von wettbewerblich relevanten Unternehmensverbindungen – insbesondere in Gestalt von Konzernen und Kooperationsgruppen – zu berücksichtigen, bedarf besonderer Vorbereitungen. Die hiermit en detail verbundenen konzeptionellen, methodischen und technisch-organisatorischen Verfahrensfragen sind exakt nur von Spezialisten und nach ersten praktischen Erfahrungen zu beantworten. Im folgenden werden die wichtigsten Sachfragen und gegenüber der Kommission geäußerten Bedenken zusammengestellt und kommentiert.

Übersicht 1

| Sachfragen/Bedenken | Anmerkung |
|--|---|
| 1. Statistischer Aufwand und wirtschaftspolitischer Ertrag | |
| <p>Der Aufbau, die regelmäßige Aktualisierung und qualifizierte Überprüfung einer Unternehmensdatenbank, die die Verflechtung der Unternehmen berücksichtigt, sind zu aufwendig, um den hieraus zu ziehenden Informationsgewinn zu rechtfertigen.</p> | <p>Es besteht ein starkes wirtschafts- und wettbewerbspolitisches Allgemeininteresse, das bestehende empirische Informationsdefizit zu überwinden. Die insbesondere aus der Vernachlässigung der Verflechtung und Diversifizierung der Unternehmen resultierenden systematischen Verzerrungen der amtlichen Statistik sind zumindest größenordnungsmäßig zu bestimmen.</p> <p>Das für eine Machbarkeitsstudie und Sonderaufbereitungen vorgeschlagene statistische Aufbereitungskonzept geht von einem relativ geringen Mittelbedarf aus.</p> |
| 2. Statistische Zweckbindung | |
| <p>Die aus einer Statistik der Konzerne und Unternehmensgruppen resultierenden Informationen können dem Interesse der Wirtschaft zuwiderlaufen und insbesondere industriepolitisch mißbraucht werden.</p> | <p>Die beabsichtigte Aufbereitung unterliegt den allgemeinen Grundsätzen der amtlichen Statistik. Hierzu gehören vornehmlich das Verfassungsgebot einer Trennung von amtlicher Statistik und öffentlicher Verwaltung, die Geheimhaltung von Einzelangaben, das grundsätzliche Verbot einer Verknüpfung der Einzelangaben aus verschiedenen Statistiken sowie die einzelgesetzliche Regelung der besonderen statistischen Zwecke und Verfahren.</p> <p>Letztlich dient jede amtliche Statistik dem Ziel, im öffentlichen Interesse liegende Entscheidungen des Gesetzgebers, der Regierung und der Verwaltung – hier auf dem Gebiet der Wettbewerbspolitik – empirisch zu fundieren und die Entscheidungsgrundlagen insoweit offenzulegen. Hierin kann kein Mißbrauch gesehen werden.</p> <p>Gegebenenfalls wäre es erwägenswert, die Ergebnisse der konzentrationsstatistischen Aufbereitungen analog zu § 24 c GWB nur der Monopolkommission, dem Bundeskartellamt oder anderen zuständigen Stellen zu übermitteln und auf eine allgemeine Veröffentlichung zu verzichten.</p> |
| 3. Vollständigkeit und Repräsentativität externer Datenquellen | |
| <p>Unternehmensdatenbanken erfassen nur einen Teil der existierenden Konzerne und Unternehmen. Eine hierauf aufbauende Statistik ist daher unvollkommen und ihre Ergebnisse nicht repräsentativ. Dies gilt auch für das Handelsregister, da ein erheblicher Anteil der Unternehmen nicht zum Handelsregister meldet.</p> | <p>Das empirische Gewicht dieses Sachverhalts ist zu prüfen.</p> <p>Die handels- und publizitätsrechtlichen Offenlegungspflichten gelten nicht unbeschränkt, sondern sind durch zahlreiche vor allem größenabhängige Ausnahmen gekennzeichnet. Darüber hinaus kommen insbesondere kleine und mittlere Unternehmen in der Rechtsform der GmbH ihrer Publizitäts- und Offenlegungspflicht in erheblichem Umfang nicht nach.</p> <p>Auf der anderen Seite umfaßt beispielsweise die vom Verlag Hoppenstedt GmbH zur Kapitalverflechtung entwickelte Konzernstruktur-Datenbank ca. 700 der größten deutschen und ausländischen Konzerne mit ca. 70 000 Einzelunternehmen. Die Angaben sind nicht nur allgemein zugänglichen Registern entnommen, sondern grundsätzlich auf eigene Erhebungen gestützt.</p> |

noch Übersicht 1

| Sachfragen/Bedenken | Anmerkung |
|--|--|
| | <p>Die Handelsdatenbank der M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH umfaßt rd. 200 der größten Unternehmensgruppen, Konzerne und Einzelunternehmen im vollsortimentierten Lebensmittelhandel, die etwa 90 % des Umsatzvolumens abdecken.</p> <p>Daneben bestehen weitere qualifizierte Datenbankanbieter, u. a. der Verband der Vereine Creditreform e.V., der über einen gewachsenen Datenbestand mit mehr als 1 Million Unternehmen verfügt.</p> <p>Bei Ausschöpfung der allgemein zugänglichen Datenquellen kann davon ausgegangen werden, daß die Repräsentativität der empirischen Ergebnisse relativ hoch ist.</p> |
| 4. Evaluierung externer Datenquellen | |
| <p>Die Qualität, sachliche Adäquatheit und Rechtzeitigkeit der Angaben aus externen Datenquellen kann von der amtlichen Statistik nicht geprüft oder beeinflußt werden. Sie sind daher grundsätzlich ungeeignet.</p> <p>Die konzeptionellen und methodischen Grundlagen externer Datenquellen sind teilweise unbekannt. Die heraus gewonnen Ergebnisse sind nicht eindeutig interpretierbar.</p> | <p>Die Zuverlässigkeit außerhalb der amtlichen Statistik aufgebauter Datenquellen kann durch geeignete Methoden evaluiert werden. Dies ist bei Quellen, die auf administrativen und gerichtlichen Registern basieren, regelmäßig bereits geschehen.</p> <p>Auch für Register und Datenbanken privater Anbieter bestehen keine Schwierigkeiten, das ihnen zugrundeliegende Konzept und die Methodik zu erfahren.</p> |
| 5. Sachliche Adäquatheit der Aufbereitung | |
| <p>Die Zuordnung der einzelnen Unternehmen zu einer wirtschaftlichen Einheit erfordert spezifischen, die Besonderheiten einer Branche und jeden Einzelfall berücksichtigenden Sachverstand. Dieser wird im Rahmen eines schematischen statistischen Aufbereitungsverfahrens vernachlässigt.</p> | <p>Statistische Erhebungen und Analysen sind grundsätzlich durch eine Beschränkung auf wenige, charakteristische stilisierte Merkmale gekennzeichnet. Ihre begriffliche Abgrenzung erfordert großes Fachwissen, um eine sachlich adäquate Interpretierbarkeit der Ergebnisse zu gewährleisten. Diese konzeptionellen und methodischen Vorarbeiten sind von der amtlichen Statistik auf allen Arbeitsgebieten zu leisten.</p> <p>Besonderer fachlicher Beratungsbedarf kann gutachtlich eingeholt werden. Bedarf es hierfür der Einsicht in amtliche Einzelangaben, ist eine besondere Pflicht zur Verschwiegenheit einzugehen (vgl. § 16 Abs. 2 und 6, § 14 BStatG sowie § 24 b Abs. 9, § 24 c Abs. 2 GWB)</p> |
| 6. Anteil der Kapitalgesellschaften in Industrie und Handel | |
| <p>Datenbanken zur Kapitalverflechtung von Unternehmen können nur Angaben über Kapitalgesellschaften enthalten. Personengesellschaften werden vernachlässigt.</p> | <p>Die Anteilseigner von Kapitalgesellschaften umfassen auch natürliche Personen und Personengesellschaften.</p> <p>Der Anteil der Kapitalgesellschaften beträgt gemessen am Umsatz in der Industrie rd. 65 % und im Handel rd. 50 %. Unter den größten Unternehmen dominiert der Anteil der Kapitalgesellschaften. In der Industrie besitzt der konsolidierte Umsatz der 100 größten inländischen Teilkonzerne 1992 einen Anteil von rd. 40 %. Die größte Personengesellschaft steht erst an etwa 75. Stelle.</p> <p>Der geringere Anteil der Kapitalgesellschaften im Handel erklärt sich u. a. daraus, daß vor allem die</p> |

noch Übersicht 1

| Sachfragen/Bedenken | Anmerkung |
|---|--|
| | großen Anbieter (z. B. Metro, Aldi-Nord/Süd, Tengelmann, Lidl & Schwarz) als Unternehmensgruppen organisiert sind und z. T. eine Struktur besitzen, die sie nicht zur Offenlegung und Publizität von Niederlassungs- oder Gruppenergebnissen verpflichtet. In diesen Fällen ist die Möglichkeit einer besonderen statistikrechtlichen Auskunftspflicht zu prüfen. |
| 7. Abgrenzung der relevanten Unternehmensverbindungen | |
| Die Kapitalverflechtung der Unternehmen ist in einzelnen wirtschaftlichen Bereichen, z. B. im Handel, nicht das wichtigste Kriterium zur Abgrenzung wettbewerblich relevanter Unternehmensverbindungen. Wesentlich ist in diesen Fällen z. B. die Zugehörigkeit zu Kooperationsgruppen insbesondere im Bereich des Einkaufs und Vertriebs. Hierüber besteht aber keine handelsrechtliche Offenlegungs- oder statistikrechtliche Auskunftspflicht. | Ein Teil der Kooperationen ist in Rechtsformen (GmbH, GmbH & Co. KG, EGen) organisiert, deren Mitgliederverzeichnisse weitgehend zugänglich sind. Darüber hinaus sind die Verzeichnisse in der Regel formlos verfügbar. Ist dies nicht der Fall, ist für die verantwortlichen Stellen eine Auskunftspflicht für statistische Zwecke zu begründen. |
| 8. Anteil der Unternehmen an Gruppenaktivitäten | |
| Die Zugehörigkeit eines Unternehmens zu einer Kooperationsgruppe sagt noch nichts über den Anteil seiner Aktivitäten aus, die über die Gruppe abgewickelt und dieser zugeordnet werden können. | Wegen der Verschiedenartigkeit der Verhältnisse ist der Sachverhalt in jedem Einzelfall bereits bei der Entscheidung über die wettbewerbspolitische Relevanz einer Unternehmensgruppe zu prüfen. Hilfsweise genügt es, den mittleren Anteilswert der Aktivitäten zu erfassen, der der Gruppe zuzurechnen ist. |
| 9. Bildung von Teilkonzernen | |
| Insbesondere große Konzerne und Unternehmensgruppen diversifizieren über die beteiligten Unternehmen, Betriebe und Arbeitsstätten in zahlreiche Wirtschaftsbereiche. Betrachtet man deren Größenverteilung in einem einzelnen Bereich, werden möglicherweise nur Teile von Konzernen und Gruppen erfaßt, die selbst in einem anderen Bereich ihren Schwerpunkt haben. Dadurch ist es nicht möglich, sie als wirtschaftliche Einheit zu erfassen. | Die Bildung von Teilkonzernen hebt den Analysegehalt im vorliegenden Zusammenhang nicht auf. Primäres Erkenntnisziel sind die Marktstrukturen in einem bestimmten Wirtschaftsbereich und nicht die Erfassung von Konzernen an sich. Teilkonzerne bilden im System der amtlichen Statistik keinen Fremdkörper. Sie entsprechen den fachlichen Unternehmensteilen nach diversifizierten Umsätzen in der Industriestatistik oder der nach Gütern gegliederten Absatzproduktion in der Produktionsstatistik. |
| 10. Diversifizierung der Unternehmen | |
| Die Zusammenführung der zu einem Konzern oder zu einer Gruppe gehörenden Einzelunternehmen läßt ein grundlegendes Problem der institutionellen Statistik unberührt: Dies besteht darin, daß diversifizierende Unternehmen nach dem Schwerpunktprinzip mit ihren gesamten Aktivitäten nur einem einzigen Wirtschaftsbereich zugeordnet werden. Er enthält damit auch branchenfremde fachliche Teile. Die wettbewerbspolitisch vor allem interessierenden funktionalen (branchentypischen) Umsatzanteile der Anbieter in einem Markt sind systematisch verzerrt. | Die Schwerpunktbestimmung diversifizierender Unternehmen ist ein Problem sui generis. Auf der einen Seite besteht außerhalb der amtlichen Statistik keine Datenquelle, die über detailliertere Angaben zu den Geschäftsfeldern der erfaßten Unternehmen verfügt. Auf der anderen Seite werden diese Informationen im wesentlichen nur zur Bestimmung des wirtschaftlichen Schwerpunkts der Unternehmen verwendet und gehen danach verloren. Die hieraus resultierenden Verzerrungen können für das Produzierende Gewerbe mit Hilfe der Pro- |

noch Übersicht 1

| Sachfragen/Bedenken | Anmerkung |
|--|---|
| | duktionsstatistik und für einzelne frühere Berichtsjahre mit Hilfe der Statistik für fachliche Unternehmensteile geschätzt werden. Im Handel geben die funktionalen Umsatzanteile für die dort unterschiedenen zehn Warengruppen gewisse Hinweise. |
| 11. Restriktionen durch Stichprobenerhebungen | |
| Im Handel beruhen die Ergebnisse der amtlichen Jahresehebungen auf Stichproben. Diese sind nicht repräsentativ in bezug auf die Konzern- und Gruppenzugehörigkeit der erfaßten Unternehmen. | Auch in die Stichprobenerhebungen des Handels werden die größten Unternehmen ab einer bestimmten Grenze vollständig einbezogen. Es ist davon auszugehen, daß z. B. sämtliche Niederlassungen der Aldi-Gruppe im Auswahlsatz der Unternehmen enthalten sind. Für kleinere Unternehmen ist die empirische Relevanz der im Ergebnis bewirkten Verzerrungen abzuschätzen. Bei Totalerhebungen, wie den Handels- und Gaststättenzählungen (HGZ), tritt das Problem definitionsgemäß nicht auf. |
| 12. Praktische Durchführbarkeit | |
| Der Abgleich, die Zusammenführung und Aufbereitung der Daten verlangt spezielle Verfahren, die möglicherweise nicht verfügbar sind. Insbesondere die Identifizierung einzelner Unternehmen in verschiedenen Datenquellen ist erfahrungsgemäß mit Schwierigkeiten verbunden. Dies kann u. a. auf fehlenden, fehlerhaften und ungenauen Angaben oder auf unterschiedlichen Verfahren der Erfassungs- und Darstellung der einzelnen Unternehmen beruhen | Die mit der vorgeschlagenen statistischen Aufbereitung verbundenen Arbeitsgänge sind nicht so speziell, als daß das Fehlen oder Schwierigkeiten bei der Entwicklung einer geeigneten Software zu befürchten sind. Mit Hilfe von auf Such-Algorithmen in Volltext-Dokumenten spezialisierter Programme können Identifikationsprobleme bewältigt werden. |

4.2 Bestehende und zu ändernde Rechtslage

339. Nach Auffassung der Bundesregierung⁶⁴⁾ verlangen die Vorschläge der Monopolkommission eine Anpassung verschiedener statistikrechtlicher Vorschriften. Die Bundesregierung hat angekündigt, den Fragenkomplex im Rahmen der 6. GWB-Novelle aufzugreifen.⁶⁵⁾ Die Monopolkommission steht hierzu seit längerem mit den für Fragen der amtlichen Statistik zuständigen Referaten in den Bundesministerien für Wirtschaft, des Innern und der Justiz sowie mit der Rechtsgruppe des Statistischen Bundesamtes in Kontakt.

Die Monopolkommission ist zu dem Ergebnis gelangt, daß eine erste Pilot- oder Machbarkeitsstudie bereits im Rahmen der gegebenen Rechtslage möglich ist. Die regelmäßige Durchführung von Zusatz- und Sonderaufbereitungen sowie die Änderung oder Einführung regulärer Bundesstatistiken bedürfen dagegen besonderer gesetzlicher Regelungen. Der

Kern der hierfür in Frage kommenden rechtlichen Klarstellungen und Ergänzungen wird im folgenden erläutert. Sie bestimmen sich nach dem einmaligen oder regelmäßigen, kurz-, mittel- oder langfristigen Charakter der beabsichtigten statistischen Aufbereitungen, d. h. ob es sich um eine erste Pilot- oder Machbarkeitsstudie, Zusatz- und Sonderaufbereitungen, Ergänzungen bestehender Bundesstatistiken oder um den Aufbau einer neuen selbständigen (Konzern-)Statistik handelt.

4.2.1 Sofortmaßnahme: Pilot- oder Machbarkeitsstudie

340. Nach § 7 Abs. 1 BStatG dürfen die Statistischen Ämter auf Anforderung einer obersten Bundesbehörde Bundesstatistiken

„Zur Erfüllung eines kurzfristig auftretenden Datenbedarfs für Zwecke der Vorbereitung und Begründung anstehender Entscheidungen oberster Bundesbehörden“

durchführen. In Anbetracht der anstehenden Anpassung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen an das europäische Wettbewerbsrecht sowie des in der europäischen UnternehmensregisterVO vorgeschriebenen Aufbaus von Unternehmensregistern und

⁶⁴⁾ Stellungnahme der Bundesregierung zum Zehnten Hauptgutachten der Monopolkommission 1992/1993, BT-Drucksache 13/1594 vom 1. Juni 1995, Tz. 19, Abs. 2.

⁶⁵⁾ Ebenda, Tz. 19, Abs. 7.

der in Anhang II Nr. 1 h der Verordnung eingeräumten Wahlmöglichkeit, Unternehmensverbindungen zu erfassen, dürfte die Begründung des im vorliegenden Zusammenhang sachlich überfälligen Informationsbedarfs nicht schwerfallen.

§ 7 Abs. 2 BStatG erlaubt ebenfalls, Bundesstatistiken ohne Auskunftspflicht

„Zur Klärung wissenschaftlich-methodischer Fragestellungen auf dem Gebiet der Statistik“

durchzuführen.

341. Nach der Begründung des Gesetzes soll es mit Hilfe des seinerzeit neu eingeführten § 7 BStatG

„der Bundesstatistik ermöglicht werden, ihrer Dienstleistungsfunktion auf den Gebieten besonderen Datenbedarfs in flexibler Weise gerecht zu werden.“⁶⁶⁾

Die in § 7 Abs. 1 und 2 BStatG ohne besondere Rechtsgrundlage erlaubten Erhebungen für bestimmte Zwecke sind auf keine bestimmte Datenquelle beschränkt. Im Falle von Befragungen gilt in beiden Fällen lediglich, daß diese ohne Auskunftspflicht und nach § 7 Abs. 4 BStatG bei höchstens 10 000 Befragten durchgeführt werden dürfen.

342. Zielsetzung des § 7 BStatG als einer neuen und zentralen Bestimmung des Gesetzes ist die einer schnellen und methodisch adäquaten Bereitstellung statistischer Ergebnisse dienende *flexible Handhabung* des statistischen Instrumentariums.⁶⁷⁾ Sie läßt es unter den gegebenen Voraussetzungen geboten erscheinen, auf spezielle, die Erhebung anordnende Rechtsgrundlagen und mithin auch auf eine Auskunftspflicht zu verzichten. Diese Zielsetzung entspricht der vom Bundesverfassungsgericht⁶⁸⁾ geforderten „laufenden Methodendiskussion“ zugunsten statistischer Verfahren, die den verfassungsmäßigen Vorgaben trotz zunehmenden Informationsbedarfs Rechnung tragen.⁶⁹⁾ Auch im Hinblick auf bestehende Bundesstatistiken wird das Statistische Bundesamt in § 3 Abs. 1 Nr. 1 a BStatG verpflichtet, „Statistiken für Bundeszwecke (Bundesstatistiken) methodisch und technisch ... vorzubereiten und weiterzuentwickeln“. In gleicher Weise hat das Amt nach § 3 Abs. 1 Nr. 6 BStatG an der Vorbereitung statistischer Rechts- und Verwaltungsvorschriften des Bundes mitzuwirken. Zu diesem Zweck erlaubt § 6 Abs. 2 BStatG den Statistischen Ämtern, die erforderlichen Verfahren zu erproben und sogar Befragungen durchzuführen.

⁶⁶⁾ Begründung zum Gesetz vom 22. Januar 1987 (BT-Drucksache Nr. 10/5345 vom 17. April 1986), Teil B, Besonderer Teil zu § 7 (Erhebungen für besondere Zwecke).

⁶⁷⁾ Vgl. Bericht des Innenausschusses des Deutschen Bundestages zu dem von der Bundesregierung eingebrachten Entwurf eines Gesetzes über die Statistik für Bundeszwecke (Bundesstatistikgesetz – BStatG) – Drucksachen 10/5345, 10/6638 –, BT-Drucksache 10/6666, (zu Drucksache 10/6638) vom 4. Dezember 1986, S. 8.

⁶⁸⁾ Urteil des Bundesverfassungsgerichts vom 15. Dezember 1983 zum Volkszählungsgesetz 1983, BVerfGE 65, 1.

⁶⁹⁾ Vgl. die Stellungnahme des Präsidenten des Statistischen Bundesamtes, Egon Hölder, zum Fragenkatalog für die öffentliche Anhörung des Innenausschusses des Deutschen Bundestages vom 8. September 1986, zum Entwurf des Bundesstatistikgesetzes, BT-Drucksache 10/3545, S. 53 ff.

343. Mit der Zielsetzung des Gesetzgebers in § 7 BStatG wäre es nicht vereinbar, Erhebungen für besondere Zwecke nur auf *Befragungen* zu beschränken, die einen Eingriff in informationelle Rechte bedeuten. Die hier vorgeschlagene statistische Nutzung allgemein zugänglicher Dateien und Register macht zusätzliche Befragungen hingegen entbehrlich. Zu diesem Zweck muß es erlaubt sein, die statistische Ergiebigkeit der in Frage kommenden Datenquellen für zukünftig beabsichtigte Bundesstatistiken zu prüfen. Die in § 5 Abs. 5 BStatG enthaltene Einschränkung, Bundesstatistiken *ohne* rechtliche Anordnung ausschließlich auf allgemein zugängliche Quellen oder Register zu stützen, ist nicht anwendbar, da § 7 BStatG eine weitere Ausnahme vom Grundsatz der Anordnung von Bundesstatistiken durch Gesetz oder Rechtsverordnung enthält. Ein Verbot, die Angaben aus einer Bundesstatistik nach § 7 BStatG mit denen aus anderen Bundesstatistiken nach § 13 a Abs. 1 i. V. m. § 13 Abs. 1 BStatG zusammenzuführen, ist nicht erkennbar.

344. *Inhaltlich* unterliegt die vorgeschlagene Untersuchung im Hinblick auf den Erhebungsbereich und die Erhebungseinheiten keinen rechtlichen Beschränkungen. Auswahlgrundlage dürfen auch die von der amtlichen Statistik geführten *Adreßdateien* nach § 13 BStatG sein. Ebenfalls erlaubt ist nach § 7 Abs. 5 BStatG eine insbesondere methodischen Zwecken dienende *Wiederholung* der Untersuchung innerhalb von fünf Jahren.

345. Zusammenfassend kommt die Monopolkommission zu dem Ergebnis, daß als rechtliche Voraussetzung für die von ihr vorgeschlagene *zeitlich und inhaltlich begrenzte* Machbarkeitsstudie nach § 7 BStatG eine administrativ-politische Entscheidung genügt, um die Tätigkeit der Statistischen Ämter als im öffentlichen Interesse liegend zu legitimieren. *Regelmäßige* über einen gewissen Zeitraum durchzuführende Zusatz- und Sonderaufbereitungen nach § 3 Abs. 1 Nr. 2 b BStatG bedürfen einer Zugangsregelung auch für allgemein zugängliche, außerhalb der amtlichen Statistik bestehende Datenquellen. Über zu ändernde oder neu zu erstellende, dem *Allgemeininteresse* dienende, reguläre Bundesstatistiken hat der Gesetzgeber zu entscheiden.

Die Vorschläge der Monopolkommission betreten teilweise Neuland. Ihre Verwirklichung setzt neben administrativ-politischen und legislatorischen Entscheidungen besondere konzeptionelle, methodische und verfahrenstechnische Vorarbeiten voraus. Diese können nach ihrem Sachzusammenhang und mit Rücksicht auf das Statistikgeheimnis nur in unmittelbarer Verbindung mit der amtlichen Statistik geleistet werden. Das Statistische Bundesamt ist hierfür in Zusammenarbeit mit anderen fachlich ausgewiesenen Institutionen der richtige Ort.

4.2.2 Kurzfristige Lösung: Zusatz- und Sonderaufbereitungen (§ 3 Abs. 1 Nr. 2 b BStatG)

346. Zusatz- und Sonderaufbereitungen über relevante Unternehmensverbindungen setzen nach § 3 Abs. 1 Nr. 2 b i. V. m. § 13 Abs. 1 und § 13 a Abs. 1

BStatG voraus, daß Bundesstatistiken oder die Adreßdateien der Statistischen Ämter hierzu Angaben enthalten.

Dies ist für die vorgeschlagenen Aufbereitungen nicht der Fall, da die amtliche Unternehmensstatistik die Erhebungseinheiten generell im Sinne der jeweils *kleinsten* rechtlichen Einheiten definiert und infolgedessen Unternehmensverbindungen jedweder Art ignoriert. Da sich – wie dargelegt – zusätzliche Befragungen aus verschiedenen Gründen verbieten, schlägt die Monopolkommission vor, dem Statistischen Bundesamt zu gestatten, die erforderlichen Angaben allgemein zugänglichen amtlichen und privaten Registern und Dateien zu entnehmen.

Liegen die erforderlichen Daten der amtlichen Statistik vor, stehen der Durchführung von Zusatz- und Sonderaufbereitungen keine weiteren gesetzlichen Schranken entgegen. Zusatzaufbereitungen erfolgen ausschließlich für Bundeszwecke, Sonderaufbereitungen werden für Dritte durchgeführt. Für die hier vorgeschlagenen Aufbereitungen genügt daher eine Anforderung der fachlich zuständigen obersten Bundesbehörde, hier das Bundesministerium für Wirtschaft, ein Auftrag der Monopolkommission, des Bundeskartellamtes, einer anderen wettbewerblichen Regulierungsbehörde oder sonstigen Stelle.

Die vorgeschlagene Erweiterung des Instrumentariums der amtlichen Bundesstatistik erfordert die Regelung von zwei Sachverhalten: Den allgemeinen Umgang mit Angaben, die Quellen außerhalb der amtliche Statistik entnommen werden dürfen, sowie die nähere Abgrenzung dieser Quellen.

347. Das Bundesstatistikgesetz wird um allgemeine Bestimmungen ergänzt, die Angaben betreffen, die nicht auf Befragungen beruhen, sowie ein zusätzliches Merkmal, das zur Führung von Adreßdateien verwendet werden darf:

(I) Gesetz über die Statistik für Bundeszwecke (Bundesstatistikgesetz – BStatG) vom 22. 1. 1987 (BGBl. I S. 462, 565) zuletzt geändert am 4. 11. 1994 (BGBl. I S. 3346)

– § 3 Abs. 1 Nr. 11 ergänzt die Aufgaben des Statistischen Bundesamtes:

„die Zuverlässigkeit und sachliche Adäquatheit der Angaben aus Datenquellen zu prüfen, die zur Durchführung von Bundesstatistiken ohne zusätzliche statistische Erhebungen zu verwenden sind.“

– In § 9 Abs. 1 S. 1 werden die Worte „... und den Kreis der zu Befragenden bestimmen.“ ersetzt durch:

„den Kreis der zu Befragenden bzw. die Quellen bestimmen, denen Angaben ohne zusätzliche statistische Erhebungen entnommen werden.“

– In § 13 Abs. 2 wird eine Nr. 2 a eingefügt:

„Name und Anschrift oder Kennnummer der rechtlichen Einheit, die ein Unternehmen kontrolliert.“

Nach § 13 Abs. 1 Nr. 3 BStatG dürfen das Statistische Bundesamt und die Statistischen Ämter der Länder für Wirtschaftsstatistiken bei Unternehmen, Betrieben und Arbeitsstätten Adreßdateien führen, um Bundesstatistiken für statistische Zuordnungen, Zusammenführungen und Auswertungen aufzubereiten. Voraussetzung ist, daß die hierfür erforderlichen Merkmale dem betreffenden statistischen Amt als Bestandteile einer Adreßdatei vorliegen. § 13 Abs. 2 BStatG bezeichnet die Hilfs- oder Erhebungsmerkmale, die in eine Adreßdatei aufgenommen werden dürfen. § 13 Abs. 5 BStatG läßt darüber hinausgehende Rechtsvorschriften unberührt. Art. 1 der EG-UnternehmensregisterVO schreibt den Mitgliedstaaten als höherrangiges Recht die Erstellung von Unternehmensregistern vor und regelt deren Ziel, Definitionen und Erfassungsbereich. § 13 BStatG wird insoweit durch das supranationale Recht erweitert. Der Anhang der Verordnung enthält unter verschiedenen obligatorischen Merkmalen (Branche, Umsatz, Beschäftigte u. a.) in Ziffer II Nr. 1 h als fakultatives Merkmal die Registerkennnummer der rechtlichen Einheit, die die rechtliche Einheit kontrolliert. Adressat dieser Option ist der nationale Gesetzgeber, der diese in Gestalt der vorgeschlagenen Regelung zu § 13 Abs. 2 BStatG wahrnehmen kann.

Eine erneute Unterrichtung von Befragten nach § 17 BStatG ist nicht erforderlich, da der auf Befragungen beruhende Teil der Angaben den statistischen Ämtern bereits vorliegt. Über Aufbereitungen mit Hilfe von Adreßdateien besteht keine Unterrichtungspflicht. Dies bietet den zeitlichen Vorteil, daß mit den Aufbereitungen begonnen werden kann, sobald auch der Teil der Angaben verfügbar ist, die nicht auf Befragungen beruhen.

348. Die Bundesstatistikgesetz überläßt es einzelgesetzlichen Regelungen, auf welchem Wege die für eine statistische Aufbereitung erforderlichen Angaben gewonnen werden. Zur Erfassung von Unternehmensverbindungen bietet sich das vom Rat der Europäischen Union vorgeschlagene Verfahren an, bereits bestehende Datenquellen zu nutzen. Es wird in Hinblick auf den Europäischen Binnenmarkt ebenfalls von der Einsicht in die Notwendigkeit geleitet, wettbewerblich relevante Unternehmensverbindungen zu erfassen, ohne die Wirtschaft durch zusätzliche Erhebungen zu belasten. Der zur Umsetzung der UnternehmensregisterVO vorgesehene Entwurf eines Statistikregistergesetzes wird entsprechend ergänzt:

(II) Gesetz zur Durchführung der Verordnung (EWG) Nr. 2186/93 über die innergemeinschaftliche Koordinierung des Aufbaus von Unternehmensregistern für statistische Verwendungszwecke (Statistikregistergesetz – StatRegG)

Entwurf des Statistischen Bundesamtes vom 30. März 1995

Eingefügt wird Artikel 5 a:

„Das Statistische Bundesamt und die Statistischen Ämter der Länder dürfen für statistische Zwecke die für eine Bundesstatistik oder Zusatzerhebung für Bundeszwecke erforderlichen Angaben allgemein zugäng-

lichen Datenquellen entnehmen, wenn dadurch zusätzliche statistische Erhebungen vermieden werden und die Angaben nicht administrativen und gerichtlichen Dateien nach diesem Gesetz entnommen werden können.“

In Artikel 7 EG-UnternehmensregisterVO wird den Statistischen Ämtern der Mitgliedstaaten erlaubt, die dort bezeichneten Angaben nach Maßgabe des nationalen Rechts bestehenden administrativen und gerichtlichen Registern zu entnehmen. Der vorliegende Entwurf eines Statistikregistergesetzes regelt den Zugang nur für jene Register, für die den Statistischen Ämtern ein besonderes Zugangsrecht zu gewährt ist (Unternehmensdateien der Finanzbehörden, der Bundesanstalt für Arbeit, der Industrie- und Handelskammern, der Handwerkskammern). Diese Register enthalten jedoch keine Angaben zur Kapitalverflechtung der Unternehmen, die nach dem gegenwärtigen Stand der Entscheidungen auch nicht erfaßt werden sollen.

Angaben zur Kapitalverflechtung der Unternehmen und entsprechenden Sachverhalten könnten zum Teil dem Handelsregister entnommen werden. Ob dies einer besonderen Regelung im deutschen Recht bedarf, ist eine Frage der Auslegung des in Artikel 7 enthaltenen Vorbehalts des nationalen Rechts. Einerseits sind das Handels-, Genossenschafts- u. ä. Register allgemein zugänglich, andererseits bestehen für die amtliche Statistik nach § 5 Abs. 5 BStatG gewisse Restriktionen. Zur Klarstellung der Rechtslage dient die vorgeschlagene Ergänzung durch Artikel 5a StatRegG.

4.2.3 Mittelfristige Lösung: Regelmäßige Aufbereitungen von Bundesstatistiken

349. Zusatz- und Sonderaufbereitungen nutzen problemspezifische Analysemöglichkeiten, die von bestehenden Bundesstatistiken nicht ausgeschöpft werden. Ist der Informationsgehalt von Allgemeininteresse und als Bestandteil des Tabellenprogramms einer Bundesstatistik geeignet, gelten erhöhte Anforderungen durch einzelgesetzliche Rechtsgrundlagen (§ 5 Abs. 1 BStatG). Sie betreffen insbesondere die Regelung von Umfang und Art der Statistik (§§ 9, 10 BStatG), die statistische Geheimhaltung (§ 16 BStatG), die Unterrichtung der Befragten (§ 17 BStatG) sowie das Reidentifizierungsverbot (§ 12 BStatG).

350. Welche Bundesstatistiken zukünftig mit Hilfe der Unternehmensregister geführt werden sollen, bedarf einer expliziten gesetzlichen Regelung. Verfassungsrechtliche Schranken sind durch das Volkszählungsurteil 1983 gezogen. Insbesondere sind die zu erfassenden Merkmale und die verwendeten Datenquellen, die Übermittlungswege, die Verknüpfung mit anderen durch Befragung erhobenen Daten in Hinblick auf die besonderen statistischen Zwecke genau zu bestimmen. Ort genereller Regelungen ist das Bundesstatistikgesetz, bereichsspezifischer Regelungen die besonderen Statistikgesetze sowie das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen in Hinblick auf besondere Übermittlungsvorschriften an die Monopolkommission entsprechend § 24 c GWB.

Danach erscheinen folgende gesetzliche Ergänzungen angezeigt:

(III) Gesetz über die Statistik im Produzierenden Gewerbe (ProdGewG) vom 30. 5. 1980 (BGBl. I S. 641) zuletzt geändert am 26. 3. 1991 (BGBl. I S. 846)

§ 3 Buchstabe B Ziff. I wird um die Nr. 5, § 5 Buchstabe A Ziff. I um die Nr. 8 sowie § 6 Buchstabe B Ziff. I um die Nr. 11 ergänzt:

„Angaben zur Kennzeichnung der rechtlichen Einheit, die das Unternehmen kontrolliert bzw. der wettbewerbsrechtlich relevanten Unternehmensgruppe, der das Unternehmen angehört.

Die Bundesregierung wird ermächtigt, den Kreis der nach fachlicher Prüfung wettbewerbsrechtlich relevanten rechtlichen Einheiten und Unternehmensgruppen durch Rechtsverordnung näher abzugrenzen.

Die Angaben werden allgemein zugänglichen Quellen oder administrativen und gerichtlichen Registern entnommen, zu denen dem Statistischen Bundesamt oder den Statistischen Ämtern der Länder ein besonderes Zugangsrecht gewährt ist. Sind diese Quellen nicht allgemein zugänglich, sind die für die Sammlung der Angaben verantwortlichen Stellen auskunftspflichtig.“

Der Merkmalskatalog der Jahreserhebungen bei Unternehmen im Produzierenden Gewerbe (Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe, Baugewerbe, Energieversorgung) wird um eine Identifizierung bestehender Unternehmensverbindungen im Sinne von Konzernen oder Kooperationsgruppen, soweit diese wettbewerbslich relevant sind, mit Hilfe einer eindeutigen Bezeichnung oder Codierung ergänzt. Der Kreis der relevanten Unternehmensverbindungen wird durch Rechtsverordnung bestimmt. Durch die Nutzung vorhandener Datenquellen wird eine zusätzliche Belastung der Wirtschaft vermieden. Eine Auskunftspflicht verantwortlicher Stellen besteht nur in den Fällen, in denen die Datenquellen der amtlichen Statistik nicht zugänglich sind. Allgemeinen Grundsätzen entsprechend unterliegen die Einzelangaben der statistischen Geheimhaltung und dürfen nur für statistische Zwecke genutzt werden.

(IV) Gesetz über die Statistik im Handel- und Gastgewerbe (Handelsstatistikgesetz – HdlStatG) vom 10. 11. 1978 (BGBl. I S. 1733) zuletzt geändert am 2. 3. 1994 (BGBl. I S. 384)

§ 4 Abs. 1 wird um die Nr. 8a entsprechend dem Produzierenden Gewerbe ergänzt, um den Merkmalskatalog der repräsentativen Jahreserhebungen im Handel um eine Kennzeichnung von wettbewerbslich relevanten Unternehmensverbindungen im Sinne von Konzernen und Kooperationsgruppen zu erweitern.

(V) Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) i. d. F. vom 20. Februar 1990 (BGBl. I S. 235) zuletzt geändert am 28. 10. 1994 (BGBl. I S. 3210).

In § 24 c Abs. 1 S. 1 wird nach den Worten „Unternehmen oder Betriebe des jeweiligen Wirtschaftsbereichs“ der Zusatz eingefügt:

„sowie Konzerne im Sinne des Handelsrechts oder sonstige für Zwecke einer Bundesstatistik gebildete Unternehmensgruppen . . .“

Die Vorschrift zur Übermittlung statistischer Angaben an die Monopolkommission könnte dem Wortlaut nach nur auf Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik bezogen sein und nicht auf Konzerne und Unternehmensgruppen. Eine Klarstellung ist angezeigt.

4.2.4 Langfristige Lösung: Konzernstatistik

351. Langfristig ist das Ziel zu verfolgen, die Informationszwecke der amtlichen Statistik nicht nur konjunktur-, beschäftigungs- oder außenhandelspolitisch, sondern auch *wettbewerbspolitisch* zu fundieren. Diesem Ziel dient der Aufbau einer eigenständigen

Konzernstatistik, wie sie der Bundesminister für Wirtschaft anlässlich der Übergabe des Sondergutachtens der Monopolkommission zum Handel in seiner Presseerklärung vom 18. Februar 1994 unterstützt hat:

„Die weitere Entwicklung der Wettbewerbsverhältnisse in diesem Bereich muß angesichts der anhaltenden Konzentrationsentwicklung und der Änderung der Marktstrukturen aufmerksam verfolgt werden. Dazu ist eine Verbesserung der Datenbasis durch Schaffung einer Konzernstatistik erforderlich. Das Bundeswirtschaftsministerium bemüht sich derzeit in Gesprächen mit den Bundesressorts, der Monopolkommission und dem Statistischen Bundesamt, die entsprechenden Voraussetzungen hierfür zu schaffen.“

In Anbetracht der öffentlichen Haushaltslage sind die inhaltliche Ausgestaltung dieser Statistik und ihre rechtlichen Voraussetzungen derzeit nicht absehbar.

KAPITEL II

Stand und Entwicklung der Konzentration im Handel nach Unternehmen, Konzernen und Unternehmensgruppen

1. Konzeptionelle Erläuterungen zur Erfassung der Konzentration im Handel

352. Die Monopolkommission richtet bereits seit dem Siebenten Hauptgutachten 1986/1987 ihr Interesse, die Konzentrationsberichterstattung über das Produzierende Gewerbe hinaus auf andere volkswirtschaftliche Bereiche zu erweitern, auf den Handel. Zu diesem Bereich besteht ein detailliertes und umfassendes amtliches monatliches, jährliches und mehrjähriges Berichtssystem auf Unternehmensebene. Eine konzentrationsstatistische Aufbereitung ist von besonderem wirtschaftspolitischem Interesse.¹⁾ Die Monopolkommission hat sich für eine regelmäßige Auswertung der Jahreserhebungen²⁾ in allen Bereichen des Handels – dem Einzelhandel, dem Großhandel, der Handelsvermittlung sowie dem Gastgewerbe – entschieden.

353. Durch die Auswertung der amtlichen Erhebungen soll eine *Lücke in der handelsstatistischen Datenbasis* geschlossen werden. Die aus verschiedenen verfügbaren Quellen gewonnenen Ergebnisse sind teils unterschiedlich, teils widersprüchlich.³⁾ Es handelt sich insbesondere um Auswertungen der Gewerbean- und -abmeldungen bei den Gewerbeldeämtern, der Mitgliederstatistiken der Industrie- und Handelskammern und der Berufsgenossenschaften, der Statistik der Bundesanstalt für Arbeit über Unternehmen und Betriebe mit sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten und schutzwürdigen Personengruppen (Schwerbehinderte), der Umsatzsteuerstatistik und der Ergebnisse der Handels- und Gaststättenzählungen des Statistischen Bundesamtes.

Die den verschiedenen handelsstatistischen Quellen zugrundeliegenden unterschiedlichen Zwecksetzungen, Berichtskreise, Erhebungseinheiten, -perioden und -merkmale, die unterschiedlichen Erhebungs- und Auswertungsprogramme, Grade der Zuverlässigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Angaben, die unterschiedliche Zugänglichkeit der Daten und Möglichkeiten ihrer Verknüpfung führen dazu, daß über den Stand und Entwicklung der wirtschaftlichen Konzentration im Handel *keine gesicherten empirischen Ergebnisse* bestehen. Das gleiche gilt für die Ursachen und Wirkungen der Konzentration,

¹⁾ Vgl. Monopolkommission, Die Konzentration im Lebensmittelhandel, Sondergutachten 14, Baden-Baden 1985 sowie Kapitel IV in den Hauptgutachten der Monopolkommission.

²⁾ Die Bezeichnung „Jahreserhebungen im Handel“ schließt die für die Unterabteilung 42 (Handelsvermittlung) ab 1984 durchgeführten zweijährlichen Erhebungen ein.

³⁾ Vgl. hierzu verschiedene Untersuchungen des Instituts für Mittelstandsforschung, Bonn.

das Gründungs-, Marktzutritts-, Marktaustritts-geschehen oder die Konzernstrukturen. Eine zusätzliche Beschränkung der handelsstatistischen Quellen liegt – von speziellen Untersuchungen abgesehen – darin, daß sich die Analyse von Größenstrukturen auf die Ebene von Unternehmen, Betrieben, Steuerpflichtigen, Firmeninhabern und dergleichen beschränkt. Die wettbewerblich relevanten wirtschaftlichen Entscheidungseinheiten, insbesondere infolge der *Kapitalverflechtung* von Unternehmen, werden nicht erfaßt. Das körperschaft- und umsatzsteuerliche Institut der Organschaft reicht unter diesem Gesichtspunkt nicht aus.

354. Die Monopolkommission hat bereits 1987 in Zusammenarbeit mit der für den Handel zuständigen Fachabteilung des Statistischen Bundesamtes (Abt. V, Handel und Verkehr), den statistischen Landesämtern und mit Unterstützung des Bundesministeriums für Wirtschaft ein Konzept für die konzentrationsstatistische Aufbereitung der jährlichen bzw. zweijährlichen Erhebungen im Handel entwickelt. Die Statistischen Landesämter hatten ihre Zustimmung erklärt, die für die Durchführung der Analyse unerläßlichen und in ihren Zuständigkeitsbereich fallenden Unternehmensangaben bereitzustellen.⁴⁾

Die Analyse sollte sowohl auf Konzern- als auch auf Unternehmensebene durchgeführt werden. Durch die Zusammenführung der ermittelten Unternehmens- zu Konzernergebnissen sollten bestehende Informationslücken geschlossen und eine zusätzliche Dimension des empirischen Befunds geöffnet werden. Das der Aufbereitung zugrundeliegende Arbeitsprogramm zur Abgrenzung der Datenbasis, der Erhebungseinheiten und der übrigen konzentrationsstatistisch relevanten Merkmale ist eingehend bereits im Siebenten Hauptgutachten der Monopolkommission beschrieben.⁵⁾

Die Empfehlungen der Monopolkommission auf diesem Gebiet sind bislang *nicht aufgegriffen* worden. Das der Kommission zum Berichtsjahr 1992 zur Verfügung gestellte amtliche statistische Material bezieht sich daher wiederum nur auf die Ebene der Unternehmen im Sinne der jeweils kleinsten rechtlichen

⁴⁾ In die Zuständigkeit der Statistischen Landesämter fallen Erhebungen bei Einzelhandelsunternehmen, die nur in einem Bundesland tätig sind (Einländerfall). Die Erhebungen über in mehreren Bundesländern tätige Unternehmen des Einzelhandels (Mehrländerfall) sowie über Unternehmen des Großhandels und der Handelsvermittlung fallen in die Zuständigkeit des Statistischen Bundesamtes.

⁵⁾ Vgl. Monopolkommission, Die Wettbewerbsordnung erweitern, Hauptgutachten 1986/1987, Baden-Baden 1988, Anlagenband, Tz. 74–86.

Einheiten. Damit besteht die widersprüchliche Situation fort, daß der gesetzliche Auftrag der Monopolkommission sie in § 24 b GWB Abs. 1 Satz 1 und Abs. 3 Satz 1 verpflichtet, den Stand und die Entwicklung der Unternehmenskonzentration im Kontext der kartellrechtlichen Mißbrauchsaufsichts-, Marktbeherrschungs- und Fusionskontrollvorschriften zu untersuchen, die hierfür zur Verfügung gestellten Daten die Kapitalverflechtung und Gruppenbildung der Unternehmen aber nicht berücksichtigen.

In *Abschnitt 2* dieses Kapitels wird versucht, den Stand und die Entwicklung der Unternehmenskonzentration im Handel auf der Grundlage der amtlichen Daten zu untersuchen. In *Abschnitt 3* wird hierzu alternativ Material eines privaten Datenbankanbieters herangezogen.

355. Zum Bedauern der Kommission enthält der ihr verfügbare Datensatz keine Differenzierung nach dem alten und dem neuen Bundesgebiet. Aus diesem Grund können die Marktstrukturen des Handels in den neuen Bundesländern trotz der dort gegebenen besonderen Situation nicht näher dargestellt und untersucht werden.

Nach den vom Statistischen Bundesamt veröffentlichten allgemeinen Ergebnissen der Handels- und Gaststättenzählung 1993⁶⁾ haben rd. 87 % aller Unternehmen dieses Bereichs ihren Sitz im früheren Bundesgebiet, davon 92 % des Einzelhandels und 85 % des Großhandels. Noch stärker überwiegen die Anteilswerte für Beschäftigte und Umsatz. Auf die im früheren Bundesgebiet ansässigen Unternehmen einschließlich ihrer Niederlassungen in den neuen Bundesländern entfallen 92 % der Beschäftigten und 95 % der Umsätze. Es überrascht danach nicht, daß bei einer Gliederung des Umsatzes im Einzelhandel nach Größenklassen die 57 Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als 1 Mrd. DM, auf die rd. ein Viertel des Gesamtumsatzes im Einzelhandel entfallen, fast ausschließlich ihren Sitz im früheren Bundesgebiet haben. Bezüglich der Zahl der Beschäftigten übertrifft der Anteil der Unternehmen mit 1 bis 2 Beschäftigten von 61 % in den neuen Bundesländern deutlich den entsprechenden Anteil von 48 % in den alten Bundesländern. In diesen Kleinstunternehmen ist mehr als ein Fünftel aller Beschäftigten tätig. Entsprechend beträgt die durchschnittliche Beschäftigtenzahl mit 4,1 Personen in den neuen Bundesländern die Hälfte des Betrages von 8,0 in den alten Bundesländern. Für den Großhandel und die Handelsvermittlung gelten tendenziell entsprechende Aussagen:⁷⁾ Sowohl hinsichtlich der Zahl der Unternehmen als auch hinsichtlich des Gesamtumsatzes dominieren die Unternehmen des früheren Bundesgebiets, die in beiden Bereichen rd. 90 % des Umsatzes auf sich vereinigen.

356. Gespräche mit dem ifo Institut, München, zur Situation des Einzelhandels in den neuen Bundes-

⁶⁾ Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6: Handel, Gastgewerbe, Reiseverkehr; Handels- und Gaststättenzählung 1993: Heft 1, Unternehmen des Einzelhandels, S. 17 f.

⁷⁾ Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6: Handel, Gastgewerbe, Reiseverkehr; Handels- und Gaststättenzählung 1993: Großhandel und Handelsvermittlung, S. 21 f.

ländern haben ergeben, daß die Absicht, möglichst günstige Standorte zu besetzen, zu beträchtlichen räumlichen Entwicklungsdisparitäten geführt hat. Zwischen den Ansiedlungsgebieten von Handelsbetrieben und der räumlichen Verteilung der Wohnbevölkerung besteht nur teilweise Übereinstimmung. Dem innerstädtischen Facheinzelhandel ist es nur unzureichend gelungen, sich gegenüber den großflächigen Angebotstypen in den Stadtrandlagen zu profilieren. SB-Warenhäuser, Verbrauchermärkte, Fachmärkte und Discounter haben sich durchgesetzt. Vor allem letztere haben im Textil- und Nahrungsmittelbereich erhebliche Marktanteile gewonnen.

Bereits die kursorische Darstellung läßt erkennen, daß über Konzentration, Marktstrukturen und Wettbewerbsverhältnisse in den neuen Bundesländern erheblicher, empirisch fundierter Analysebedarf besteht.

2. Stand der Konzentration der Unternehmen im Handel und Gastgewerbe 1992 nach Daten des Statistischen Bundesamtes

2.1 Methodische Erläuterungen und Beschreibung der Datenbasis

357. Die der Monopolkommission vom Statistischen Bundesamt zur Verfügung gestellten Daten sind das Ergebnis einer Konzentrationsstatistischen Sonderaufbereitung der Handels- und Gaststättenzählung vom 30. April 1993 nach Unternehmen. Sie enthält die Variablen:

| | |
|--------------------------|--|
| Konzentrationseinheiten: | Unternehmen |
| Konzentrationsmerkmal: | Umsatz |
| Begleitmerkmale: | Anteil des Umsatzes in anderen Wirtschaftsbereichen (Großhandel, Einzelhandel, Gastgewerbe, übrige Bereiche) Zahl der Beschäftigten |
| Konzentrationsmaße: | Herfindahl-Index Variationskoeffizient Gini-Koeffizient |

Zeitlich beziehen sich die Bestandsgrößen (Zahl der Unternehmen, Zahl der Beschäftigten) auf den Stichtag der Zählung, die Strömungsgrößen (Umsätze) auf das Jahr 1992.

Abweichend von den vorangegangenen Aufbereitungen der repräsentativen Jahreserhebungen für die Berichtsjahre 1989 und 1991 liegen Angaben über Investitionen, Sachanlagen und den Rohertrag der Unternehmen nicht vor, da diese in der Handels- und Gaststättenzählung nicht erhoben werden. Die Zuordnung der Unternehmen und ihrer Aktivitäten erfolgt institutionell, d. h. nach Wirtschaftsbereichen. Hinweise zur funktionalen Gliederung der Umsätze sind lediglich den als Begleitmerkmalen verfügbaren Umsatzanteilen in den hoch aggregierten Abgrenzungen Groß- und Einzelhandel bzw. Gastgewerbe zu entnehmen.

Datenlücken bestehen in gewissem Umfang infolge statistischer Geheimhaltung. Lücken infolge stati-

stisch nicht gesicherter Angaben bestehen im Unterschied zu den früheren Ergebnissen aus repräsentativen Erhebungen definitionsgemäß nicht, da die Handels- und Gaststättenzählung eine Totalerhebung ist.

358. Eine wesentliche Änderung gegenüber den bisher ausgewerteten Jahresehebungen ist die Anwendung der neuen Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93) nach fünfstelligen Positionen. Sie stellt die nationale Fassung der neuen vierstelligen – und in diesem Rahmen für alle euro-

päischen Mitgliedstaaten verbindliche – Klassifikation der Wirtschaftszweige der Europäischen Gemeinschaften (NACE, Rev. 1) dar. Ein Vergleich der Wirtschaftsbereiche nach einzelnen Positionen der alten und der neuen Klassifikation ist nur auf einem hohen Aggregationsniveau, für tiefer gegliederte Positionen insbesondere im Einzelhandel nur in wenigen Ausnahmefällen möglich.⁸⁾

Zum Aufbau der neuen europäischen Klassifikation in der Fassung für Zwecke der deutschen amtlichen Statistik besteht folgende Übersicht:⁹⁾

Übersicht II.1

| WZ | Wirtschaftsbereich | Zahl der Stellen der Positionen in der Klassifikation der Wirtschaftszweige | | | insgesamt | |
|-----------------|--|---|--------------|---------|-----------------|-------------------|
| | | 3 | 4 | 5 | alle Positionen | davon aufbereitet |
| | | Gruppen | Untergruppen | Klassen | | |
| 50 | Kraftfahrzeughandel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen; Tankstellen | 5 | 5 | 16 | 26 | 16 |
| 51 | Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen) | 7 | 44 | 124 | 175 | 174 |
| 52 | Einzelhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern | 7 | 28 | 62 | 97 | 88 |
| 55 | Gastgewerbe | 5 | 9 | 17 | 31 | 28 |
| insgesamt | | 24 | 86 | 219 | 329 | 306 |

Konzentrationsstatistisch von Bedeutung ist die Eigenschaft der Handels- und Gaststättenzählung als Vollerhebung. Sie weist damit nicht die statistischen Unsicherheiten auf, die die Jahresehebungen als Repräsentativstatistiken besitzen. Relevant ist auch das Fehlen der für die Jahresehebungen geltenden branchenspezifischen Erfassungsgrenzen. Die Zählung besitzt eine einheitliche niedrige Erfassungsgrenze für Unternehmen ab 25 000 DM Umsatz ohne Mehrwertsteuer bei vollem Geschäftsjahr.

359. Die für die Konzentrationsstatistische Analyse verwendeten Begriffe sind im einzelnen wie folgt definiert.

– Unternehmen:

Einbezogen sind alle Unternehmen, die zum Stichtag der Handels- und Gaststättenzählung am 30. April 1993 bestanden und 1992 entweder bei vollem Geschäftsjahr einen Umsatz von mindestens 25 000 DM (ohne Umsatzsteuer) tätigten oder seit Beginn des Jahres 1992 neu gegründet wurden.

Unternehmen als Erhebungseinheiten der amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- oder steuerrecht-

lichen Gründen mit dem Ziel einer jährlichen Feststellung des Vermögensstandes laufend geordnete Geschäftsaufzeichnungen und Bücher führen; ohne Zusammenfassungen mehrerer Unternehmen zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft.

– Zahl der Beschäftigten:

Einbezogen sind die am Stichtag der Handels- und Gaststättenzählung am 30. April 1993 Beschäftigten.

Beschäftigte sind sämtliche Arbeitnehmer, einschließlich tätige Inhaber, unbezahlt mithelfende Familienangehörige, Auszubildende, Praktikanten, vorübergehend Abwesende (z. B. Kranke, Ur-

⁸⁾ Vgl. Lambert, J., Auswirkungen der Anwendung der NACE Rev. 1 auf die Ergebnisdarstellung der Binnenhandelsstatistiken, in: Wirtschaft und Statistik, Jg. 1995, S. 53 ff.

⁹⁾ Näheres über die Rechtsgrundlagen, die Organisation und den Ablauf, die Methodik, die Begriffsbestimmungen sowie einen Überblick über erste Ergebnisse sind enthalten in: Statistisches Bundesamt, Fachserie 6: Handel, Gastgewerbe, Reiseverkehr; Handels- und Gaststättenzählung 1993: Kraftfahrzeughandel; Tankstellen, S. 6–21; ebenda, Großhandel und Handelsvermittlung, S. 7–21; ebenda, Heft 1, Unternehmen des Einzelhandels, S. 7–25; ebenda, Gastgewerbe, S. 7–24.

lauber) sowie Teilzeitbeschäftigte ohne Umrechnung auf Vollbeschäftigte.

– *Wirtschaftssystematische Zuordnung:*

Die Zuordnung der Unternehmen erfolgt zu dem Wirtschaftszweig (institutionelle Abgrenzung), in dem der jeweilige Schwerpunkt der Bruttowertschöpfung ohne Umsatz-(Mehrwert-)steuer liegt (Schwerpunktprinzip).

– *Umsatz:*

Gesamtbetrag der abgerechneten Lieferungen und sonstigen Leistungen einschließlich Eigenverbrauch, Verkäufe an Betriebsangehörige sowie einschließlich gesondert in Rechnung gestellte Kosten für Fracht, Porto, Verpackung usw., ohne Rücksicht auf den Zahlungseingang und die Steuerpflicht, einschließlich Getränke-, Sekt-, und Vergnügungssteuer, einschließlich Zusatz Erlöse (z. B. Bedienungsgeld), Delkredereprovisionen, ohne durchlaufende Posten (z. B. Kurtaxe, Fremdenverkehrsabgabe, im Auftrag der Lieferanten vereinnahmte Zahlungen), Erlöse aus Kommissions- oder Streckengeschäften¹⁰⁾ sowie Provisionen und Kostenvergütungen aus der Vermittlung von Waren (nicht den Wert der vermittelten Waren), ohne nicht gewerblich besteuerte Erlöse aus Land- und Forstwirtschaft sowie außerordentliche Erträge (z. B. aus dem Verkauf von Anlagevermögen) und betriebsfremde Erträge (z. B. aus Vermietung und Verpachtung von betriebsfremd genutzten Gebäuden und Gebäudeteilen, Zinserträgen aus nicht betriebsnotwendigem Kapital oder aus Beteiligungen), ohne an Kunden gewährte Skonti und Erlösschmälerungen (z. B. Preisnachlässe, Rabatte, Jahresrückvergütungen, Boni), einschließlich Innenumsätze, die bei Zugehörigkeit zu einer umsatzsteuerlichen Organshaft mit der Muttergesellschaft bzw. den übrigen Tochtergesellschaften getätigt werden.

Die Umsätze sind in dem vorliegenden Datensatz ohne Umsatzsteuer ausgewiesen. In den vom Statistischen Bundesamt veröffentlichten Ergebnissen der Handels- und Gaststättenzählung 1993 ist für Unternehmen des Einzelhandels- und des Gastgewerbes die Umsatzsteuer enthalten, für Unternehmen des Großhandels und der Handelsvermittlung nicht.

– *Gebietsstand:*

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

360. Die im Bereich Handel und Gastgewerbe der Klassifikation WZ 93 in den Abschnitten G (Handel) und H (Gastgewerbe) unterschiedenen Wirtschaftsbereiche sind wie folgt abgegrenzt:

¹⁰⁾ Ein Streckengeschäft ist ein Eigengeschäft, bei dem die Ware vom Vorlieferanten zum Abnehmer befördert wird, ohne daß sie – obwohl vom Handelsunternehmen als Wareneingang verbucht – von diesem eingelagert wird. Zollager sowie Lager in Freihäfen gelten hier nicht als Lager.

– *50 Kraftfahrzeughandel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen und Gebrauchsgütern; Tankstellen:*¹¹⁾

Agenturtankstellen sind Tankstellen, die Kraftstoffe und Schmiermittel für Kraftfahrzeuge überwiegend in fremdem Namen für fremde Rechnung verkaufen (Fremdgeschäfte).

Die Wirtschaftsgruppe 50.2 (Instandhaltung und Reparatur von Kraftwagen) sowie die -unterklasse 50.40.4 (Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen) sind nicht erfaßt, da das geltende Handelstatistikgesetz hierzu keine Erhebung vorsieht.

– *51 Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen):*¹²⁾

Großhandel betreibt, wer Handelsware in eigenem Namen für eigene Rechnung oder für fremde Rechnung (Kommissionshandel) an andere Abnehmer als private Haushalte absetzt. Handelsware sind bewegliche Sachgüter, die fertig bezogen und ohne wesentliche, d. h. nicht mehr als handelsübliche Be- oder Verarbeitung, weiterveräußert werden. Import- und Exportgeschäfte sind eingeschlossen. Handelsware in einer für den Einzelhandel typischen Form und in verhältnismäßig kleinen, geringwertigen Mengen zählt bei Nettopreisauszeichnung (ohne Umsatzsteuer) zum Großhandel, bei Bruttopreisauszeichnung (einschließlich Umsatzsteuer) zum Einzelhandel. Der Verkauf von Eigenerzeugnissen (z. B. selbstgewonnener Kies in einer Baustoffgroßhandlung) zählt zur Herstellung, Reparatur und Verarbeitung.

Handelsvermittlung betreibt, wer den An- oder Verkauf von beweglichen Sachgütern als Handelswaren in fremdem Namen für fremde Rechnung vermittelt (Fremdgeschäft). Hierzu zählen die Handelsvertreter oder -makler, die Versandhandelsvertreter, welche die Handelsware überwiegend an private Haushalte absetzen, sowie die Agenturtankstellen.

– *52 Einzelhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern:*¹³⁾

Einzelhandel betreibt, wer Handelsware in eigenem Namen für eigene Rechnung oder für fremde Rechnung (Kommissionshandel) an Letztverbraucher, in der Regel private Haushalte, absetzt. Handelswaren sind bewegliche Sachgüter, die fertig bezogen und ohne wesentliche, d. h. nicht mehr als handelsübliche Be- oder Verarbeitung, weiterveräußert werden. Keine Rolle spielt, in welcher Form (stationärer Einzelhandel, Versandhandel, Markt-, Straßen- und Hausierhandel) die Handels-

¹¹⁾ Für weitere definitorische Abgrenzungen vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6: Handel, Gastgewerbe, Reiseverkehr; Handels- und Gaststättenzählung 1993: Kraftfahrzeughandel; Tankstellen.

¹²⁾ Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6: Handel, Gastgewerbe, Reiseverkehr; Handels- und Gaststättenzählung 1993: Großhandel und Handelsvermittlung.

¹³⁾ Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6: Handel, Gastgewerbe, Reiseverkehr; Handels- und Gaststättenzählung 1993: Heft 1, Unternehmen des Einzelhandels.

ware abgesetzt wird. Der Verkauf von Handelsware an andere Abnehmer als private Haushalte in einer für den Einzelhandel typischen Form und in verhältnismäßig kleinen, geringwertigen Mengen zählt bei Nettopreisauszeichnung (ohne Umsatzsteuer) zum Großhandel, bei Bruttopreisauszeichnung (einschließlich Umsatzsteuer) zum Einzelhandel. Der Absatz von Apotheken zählt zum Einzelhandel, auch wenn über eine gesetzliche Krankenkasse oder eine Ersatzkasse abgerechnet wird. Der Verkauf von Lebensmitteln, Getränken und Genußmitteln in gastgewerblichen Nebenbetrieben (z. B. Speisewirtschaften, Cafés, eigene Kantinen) zählt zum Gastgewerbe. Der Verkauf von Eigenerzeugnissen (z. B. selbsterstellten Backwaren, selbstgezogenen Blumen) zählt zur Herstellung, Reparatur und Verarbeitung.

Die Wirtschaftsgruppe 52.7 (Reparatur von Gebrauchsgütern) ist nicht erfaßt, da das geltende Handelsstatistikgesetz hierzu keine Erhebung vorsieht.

– 55 Gastgewerbe: ¹⁴⁾

Gastgewerbe betreibt, wer Gäste gegen Entgelt bewirtet und beherbergt. Beherbergung ist das Anbieten von Übernachtungen für begrenzte Zeit (höchstens zwei Monate) einschließlich der Abgabe von Speisen und Getränken, auch wenn der Betrieb der Beherbergungsstätte nicht der Erlaubnispflicht nach § 2 Gaststättengesetz unterliegt, einschließlich Vermietung von Zelt- und Wohnwagenplätzen, Ferienhäusern und -wohnungen, Wäschereinigung, Bügelei, Bäder, Garagenvermietung und dergleichen. Verpflegungsleistungen (z. B. Frühstück) rechnen zu den Gaststätteneleistungen. Zu den Leistungen der Gaststätten einschließlich Kantinen und Caterer rechnen alle Verkäufe von Mahlzeiten, Lebensmitteln, Getränken und Genußmitteln, deren Verzehr üblicherweise an Ort und Stelle stattfindet, sowie der Eigenverbrauch, der Verkauf über die Straße und an Betriebsangehörige, die Saalvermietung, der Betrieb von Musik- und Spielautomaten und dergleichen. Der Verkauf von Zeitungen, Süßwaren, Tabakwaren, Andenken und dergleichen durch Trink- und Imbißhallen oder gewerbliche Nebenbetriebe rechnet zum Einzelhandel.

361. Das Statistische Bundesamt hat die Ergebnisse der Handels- und Gaststättenzählung 1993 konzentrationstatistisch nach folgenden Maßzahlen aufbereitet:

– Konzentrationsraten $CR_j = \sum_{i=1}^j p_i$

– Herfindahl-Index $H = \sum_{i=1}^n p_i^2$

– Variationskoeffizient $V = \sqrt{n \cdot H - 1}$

– Gini-Koeffizient $G = 1 - \frac{1}{n} \left(2 \cdot \sum_{i=1}^n (i \cdot p_i) - n \right)$

¹⁴⁾ Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6: Handel, Gastgewerbe, Reiseverkehr; Handels- und Gaststättenzählung 1993: Gastgewerbe.

Es gilt: $j \leq n \in \mathbb{N}$

$$p_i = \frac{x_i}{X}$$

$$X = \sum_{i=1}^n x_i$$

$$\sum_{i=1}^n p_i = 1$$

Es bezeichnen n die Zahl der Unternehmen insgesamt, j eine bestimmte Anzahl der jeweils größten Unternehmen, i das i -te Unternehmen und p_i dessen Anteil an der Summe (X) der Umsätze aller Unternehmen. Für die Berechnung des Herfindahl-Index spielt die Reihenfolge der Unternehmen keine Rolle. Der Gini-Koeffizient setzt eine Ordnung der Unternehmen nach der Größe voraus, in der hier verwendeten Schreibweise mit dem größten Unternehmen beginnend.

Konzentrationsraten (CR_j) werden als unvollständige Konzentrationsmaße bezeichnet, da sie nur einen Teil der Unternehmen, die jeweils größten, berücksichtigen. Der Herfindahl-Index (H) ist demgegenüber ein summarisches Maß. Der Variationskoeffizient (V) ist ein dem Herfindahl-Index als absolutes Konzentrationsmaß zugeordnetes Dispersionsmaß im Intervall $0 \leq V \leq \sqrt{n} - 1$. Der Gini-Koeffizient ist ein weiteres Dispersionsmaß, das wegen seiner Normierung auf das Intervall $0 \geq G \geq 1 - 1/n$ zugleich als relatives Konzentrationsmaß verwendet wird.

Disparitäts- und relative Konzentrationsmaße bilden die relative Ungleichverteilung der Unternehmen unabhängig von deren Anzahl ab, absolute Maßzahlen beziehen diese mit ein. Für absolute Konzentrationsmaße (K_a) und den ihnen zugeordneten relativen Maßzahlen (K_r) gilt die Umrechnungsformel:

– relative Konzentration $K_r = 1 - \frac{1}{n \cdot K_a}$

Danach können aus den hier verwendeten Konzentrationsmaßen weitere Maßzahlen zur absoluten und zur relativen Konzentration abgeleitet werden. Das dem Gini-Koeffizienten zugeordnete absolute Konzentrationsmaß ist der Rang-Koeffizient.

2.2 Stand der Unternehmenskonzentration 1992

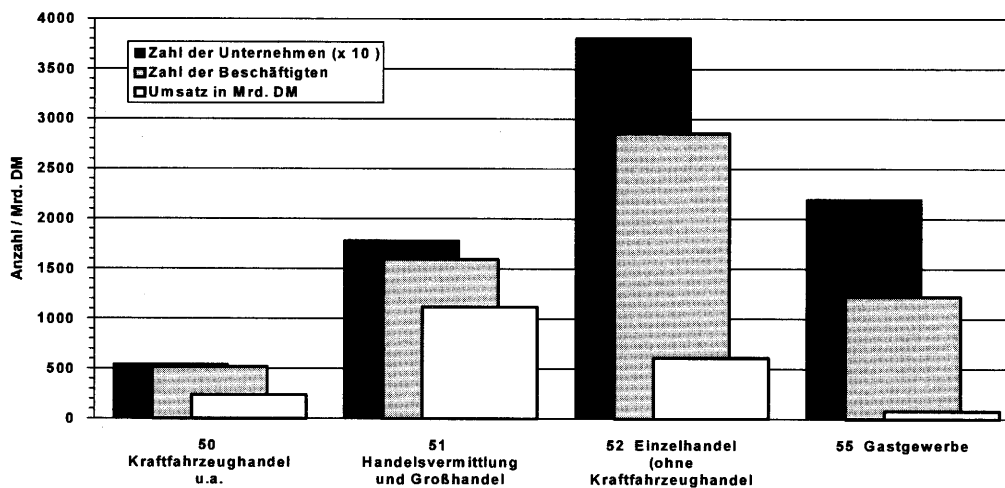
362. *Abbildung II.1* enthält eine Übersicht über die in der Handels- und Gaststättenzählung 1993 ermittelte Zahl der Unternehmen, die Zahl der Beschäftigten und die Höhe der Umsätze in den nach der neuen Klassifikation der Wirtschaftszweige WZ 93 unterschiedenen Bereichen des Handels. Zum Stichtag der Zählung am 30. April 1993 wurden in Deutschland einschließlich der neuen Bundesländer im Handel rd. 834 000 Unternehmen mit 6 Mio. Beschäftigten gezählt, die 1992 einen Umsatz von 2 Bill. DM erwirtschafteten. Die Zahl der Unternehmen ist im Einzelhandel mit rd. 380 000 am höchsten, gefolgt von der Handelsvermittlung und dem Großhandel sowie dem Gastgewerbe. Entsprechend verteilt sich die Zahl der Beschäftigten, während das Umsatzvolumen in der Handelsvermittlung und im Großhandel am höchsten ist.¹⁵⁾

¹⁵⁾ Vgl. Krockow, A., Erste Ergebnisse der Handels- und Gaststättenzählung 1993, in: *Wirtschaft und Statistik*, Jg. 1995, S. 688 ff.

Abbildung II.1

Unternehmen, Beschäftigte und Umsatz¹ nach zweistelligen Wirtschaftsbereichen im Handel und Gastgewerbe – WZ 93, Abschn. G, H –²

Deutschland einschließlich neue Bundesländer 1992



Quellen:

Statistisches Bundesamt, Abt. V A, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 8. März 1996
Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6: Handel, Gastgewerbe, Reiseverkehr; Handels- und Gaststättenzählung 1993; Kraftfahrzeughandel; Tankstellen / Großhandel und Handelsvermittlung / Einzelhandel, Heft 1/Gastgewerbe

Anmerkungen:

¹ Umsatz ohne Mehrwertsteuer.

² Statistisches Bundesamt, Abt. I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992 (NACE Rev 0.1 – Fassung für nationale Zwecke –).

Eine entsprechend gegliederte Übersicht zur Höhe des absoluten und des relativen Konzentrationsgrades liefert *Abbildung II.2*. Der absolute Konzentrationsgrad ist im Einzelhandel am größten, gefolgt vom Kraftfahrzeughandel. Er ist relativ gering in der Handelsvermittlung und im Großhandel sowie im Gastgewerbe. Dagegen ordnet der relative Konzentrationsgrad den Kraftfahrzeughandel relativ niedrig ein. Das bedeutet, daß bei relativ geringer Anzahl der Unternehmen die Ungleichverteilung der Umsätze weniger stark ist.

In *Tabelle II.1* sind die voranstehenden, graphisch wiedergegebenen Angaben tabellarisch zusammengestellt. Diese Übersichten vermögen jedoch nicht mehr als eine erste Charakterisierung der Strukturmerkmale und der Größenordnungen des Konzentrationsgrades zu geben, die in den vier unterschiedenen, hoch aggregierten Bereichen des Handels herrschen.

363. Eine soweit wie mögliche, d. h. bis zu maximal fünf systematischen Positionen der WZ 93, disaggregierte Darstellung der konzentrationsstatistischen Ergebnisse der Handels- und Gaststättenzählung 1993 sind im Anlagenband zu diesem Hauptgutachten in den Tabellen II.1 bis II.4 enthalten. Aggregierte Ergebnisse für dreistellige Positionen sind in den folgenden *Tabellen II.2 bis II.5* verfügbar.

364. Die der Monopolkommission zur Auswertung der Ergebnisse der Handels- und Gaststättenzählung 1993 zur Verfügung stehende Zeit reichte für eine vertiefte empirische Analyse nicht aus. Unabhängig davon übt die Monopolkommission angesichts ihrer unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten konzeptionellen und methodischen Vorbehalte gegenüber der amtlichen Handelsstatistik Zurückhaltung, die vorliegenden Ergebnisse im einzelnen zu interpretieren. Die Kommission ist, wie bereits in mehreren Hauptgutachten dargelegt,¹⁶⁾ der Auffassung, daß die Unternehmensgrößenstrukturen auf der Ebene der kleinsten rechtlichen Einheiten insbesondere im Handel nur im Zusammenhang mit hinreichenden Informationen über die Verflechtung der Unternehmen, die Bildung von Unternehmensgruppen sowie ihre Teilhabe an unternehmensübergreifenden Bezugs- und Vertriebssystemen untersucht und beurteilt werden können. Hinzu kommt die funktionale Zuordnung der Umsätze zu den einzelnen Wirtschafts- bzw. Warenbereichen. Auch hierzu hat die Kommission bereits detaillierte Vorschläge unterbreitet.¹⁷⁾

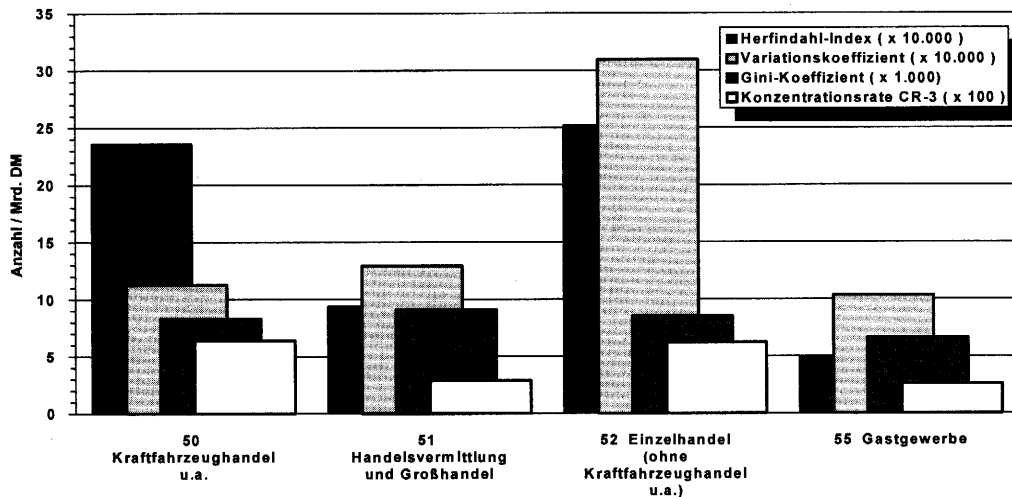
¹⁶⁾ Vgl. Monopolkommission, Mehr Wettbewerb auf allen Märkten, Hauptgutachten 1992/1993, Baden-Baden 1994, Tz. 57 ff., 279 ff. und 291 ff.

¹⁷⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1992/1993, a. a. O., Tz. 57 ff., 297 ff. und Anhang 3 zu Kapitel II im Hauptband des Gutachtens.

Abbildung II.2

**Absoluter und relativer Konzentrationsgrad gemessen am Umsatz¹
nach zweistelligen Wirtschaftsbereichen im Handel und Gastgewerbe – WZ 93, Abschn. G, H –²**

Deutschland einschließlich neue Bundesländer 1992

**Quellen:**

Statistisches Bundesamt, Abt. V A, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 8. März 1996
Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6: Handel, Gastgewerbe, Reiseverkehr; Handels- und Gaststättenzählung 1993: Kraftfahrzeughandel; Tankstellen / Großhandel und Handelsvermittlung / Einzelhandel, Heft 1/Gastgewerbe

Anmerkungen:

¹ Umsatz ohne Mehrwertsteuer.

² Statistisches Bundesamt, Abt. I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992 (NACE Rev 0.1 – Fassung für nationale Zwecke –).

365. Ein einfacher Zeitvergleich der für das Berichtsjahr 1992 vorliegenden Ergebnisse mit denen der vorangehenden Berichtsjahre 1989 und 1991 erscheint ebenfalls problematisch. Die Veränderungen der aggregierten Angaben sind kurzfristig relativ gering. Der Abstand zum letzten Berichtsjahr von einem Jahr ist für die Feststellung signifikanter Abweichungen zu kurz. Unterschiede in den Ergebnissen der früheren Repräsentativerhebungen zu denen der vorliegenden Totalerhebung können im Bereich stichprobenstatistischer Unsicherheiten liegen. Bei einer stärkeren Disaggregation der Positionen ist infolge der Umstellung der Systematik der Wirtschaftszweige WZ 79 auf die neue europäische Klassifikation WZ 93 eine eindeutige Verknüpfung mit früheren Angaben nur in wenigen Fällen möglich. Des weiteren fehlen der Kommission hinreichende empirische Anhaltspunkte über den Einfluß, den die Berücksichtigung der neuen Bundesländer auf das vorliegende Ergebnis ausübt.

Ein längerfristiger Vergleich zwischen den Ergebnissen der letzten Handels- und Gaststättenzählungen vom 29. März 1985 und vom 30. April 1993 ist nicht möglich, da die vorangehende Zählung nicht konzentrationsstatistisch aufbereitet wurde. Eine globale Betrachtung, bezogen auf das frühere Bundesgebiet einschließlich Berlin-West, zeigt jedoch eine starke Expansion des Handels- und Gaststättenbereichs.

Die Zahl der Unternehmen ist von rd. 693 000 auf 734 000 um 5,9 % gestiegen, die Zahl der Beschäftigten von 4,5 auf 5,7 Mio. um 26,6 % sowie der Umsatz, je nach Handelsstufe mit und ohne Umsatzsteuer, von 1,392 auf 2,048 Bill. DM um 47,1 %.¹⁸⁾ Es liegt auf der Hand, daß hiermit weitreichende Strukturveränderungen einhergegangen sind, die unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten sichtbar gemacht werden sollten.

366. Unbeschadet der spezifischen konzeptionellen und methodischen Vorbehalte der Monopolkommission liegt der Wert der vorliegenden konzentrationsstatistischen Aufbereitung der Handels- und Gaststättenzählung 1993 darin, statistisch sichere Bezugswerte für die hierauf aufbauenden Repräsentativerhebungen der nächsten Jahre bereitzustellen. Die amtliche Unternehmensstatistik enthält unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten wichtige Teilinformationen. Wegen der großen wettbewerbspolitischen Bedeutung der Unternehmenskonzentration im Handel sollte auf eine frühestmögliche Veröffentlichung der Daten nicht verzichtet werden. Diese sprechen allerdings nicht für sich, sondern können erst in Verbindung mit Angaben zur Verflechtung

¹⁸⁾ Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6, Handel, Gastgewerbe, Reiseverkehr, Handels- und Gaststättenzählung 1993, Heft 1, Unternehmen des Einzelhandels, S. 18 ff.

Tabelle II.1

**Konzentration der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsbereichen im Handel;
Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen und Gebrauchsgütern – WZ 50 bis 52, Abschn. G –
und Gastgewerbe – WZ 55, Abschn. H –¹⁾**

**Unternehmen²⁾, Beschäftigte³⁾, Umsatz⁴⁾ und Konzentrationsgrad⁵⁾
gemessen am Anteil der größten Unternehmen am Umsatz und den Beschäftigten⁶⁾
sowie gemessen am Herfindahl-Index, Variations- und Ginikoeffizienten⁷⁾**

– Deutschland einschließlich neue Bundesländer⁸⁾ 1992⁹⁾ –

| Nr. | Merkmal | | | Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag | | | | | |
|----------|--|-----------|-----------|--|------|------|------|------|------|
| | Bezeichnung | | Betrag | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | | | | Anzahl / Prozent | | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j |
| 1 | 50 Kraftfahrzeughandel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen; Tankstellen | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | | 54 338 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| 2 | Beschäftigte | | 517 532 | 1,1 | 1,4 | 1,8 | 3,4 | 5,7 | 8,0 |
| 3 | Umsatz | (Mrd. DM) | 237,561 | 6,4 | 9,6 | 12,5 | 16,2 | 20,0 | 24,1 |
| 4 | davon Großhandel | (%) | 35,6 | 66,1 | 77,3 | 81,2 | 77,2 | 77,3 | 74,4 |
| 5 | davon Einzelhandel | (%) | 54,4 | 33,9 | 22,7 | 18,5 | 20,9 | 20,4 | 22,6 |
| 6 | davon Sonstiges | (%) | 10,1 | 0,0 | 0,0 | 0,3 | 1,9 | 2,4 | 3,0 |
| 7 | Herfindahl-Index | (x 10000) | 23,6 | | | | | | |
| 8 | Variationskoeffizient | (%) | 1 126,8 | | | | | | |
| 9 | Ginikoeffizient | (%) | 83,0 | | | | | | |
| 2 | 51 Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen) | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | | 178 387 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| 2 | Beschäftigte | | 1 592 972 | 0,1 | 2,0 | 3,4 | 5,0 | 6,3 | 8,8 |
| 3 | Umsatz | (Mrd. DM) | 1 117,080 | 2,9 | 4,9 | 6,8 | 11,3 | 16,2 | 22,2 |
| 4 | davon Großhandel | (%) | 93,7 | 100,0 | 96,4 | 95,1 | 95,4 | 95,2 | 95,4 |
| 5 | davon Einzelhandel | (%) | 3,5 | 0,0 | 3,5 | 4,6 | 4,2 | 4,1 | 3,6 |
| 6 | davon Sonstiges | (%) | 2,8 | 0,0 | 0,1 | 0,3 | 0,4 | 0,7 | 0,9 |
| 7 | Herfindahl-Index | (x 10000) | 9,4 | | | | | | |
| 8 | Variationskoeffizient | (%) | 1 292,1 | | | | | | |
| 9 | Ginikoeffizient | (%) | 91,0 | | | | | | |
| 3 | 52 Einzelhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | | 381 002 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| 2 | Beschäftigte | | 2855 639 | 4,6 | 6,8 | 8,6 | 13,8 | 17,5 | 21,5 |
| 3 | Umsatz | (Mrd. DM) | 610,369 | 6,2 | 9,3 | 12,0 | 18,6 | 24,2 | 30,6 |
| 4 | davon Einzelhandel | (%) | 0,942 | 98,7 | 96,9 | 97,5 | 95,6 | 94,3 | 94,6 |
| 5 | davon Großhandel | (%) | 0,042 | 0,3 | 2,2 | 1,8 | 3,6 | 4,5 | 4,4 |
| 6 | davon Sonstiges | (%) | 0,016 | 1,0 | 0,8 | 0,6 | 0,9 | 1,2 | 1,0 |
| 7 | Herfindahl-Index | (x 10000) | 25,2 | | | | | | |
| 8 | Variationskoeffizient | (%) | 3 094,0 | | | | | | |
| 9 | Ginikoeffizient | (%) | 85,0 | | | | | | |

noch Tabelle II.1

| Nr. | Merkmal | | | Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag | | | | | |
|----------|----------------------------|---|-----------|---|------|------|------|------|------|
| | Bezeichnung | | Betrag | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | | | | Anzahl / Prozent | | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j |
| 4 | 55 Gastgewerbe | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | | 220 051 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| 2 | Beschäftigte | | 1 222 936 | 1,7 | 2,8 | 3,8 | 5,9 | 7,3 | 8,7 |
| 3 | Umsatz (Mrd. DM) | | 79,313 | 2,6 | 4,1 | 5,6 | 8,4 | 10,8 | 13,0 |
| 4 | davon Gastgewerbe (%) | | 96,2 | 90,8 | 86,3 | 87,9 | 91,1 | 91,0 | 91,9 |
| 5 | davon Sonstiges (%) | | 3,8 | 0,0 | 2,9 | 3,0 | 2,9 | 3,2 | 3,2 |
| 6 | Herfindahl-Index (x 10000) | | 4,9 | | | | | | |
| 7 | Variationskoeffizient (%) | | 1 034,6 | | | | | | |
| 8 | Ginikoeffizient (%) | | 66,0 | | | | | | |

¹⁾ Statistisches Bundesamt, Abt. I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992 (NACE Rev 0.1 – Fassung für nationale Zwecke –).

²⁾ Unternehmen, die zum Stichtag der Handels- und Gaststättenzählung am 30. April 1993 bestanden und 1992 entweder bei vollem Geschäftsjahr einen Umsatz von mindestens 25 000 DM (ohne Umsatzsteuer) tätigten oder seit Beginn des Jahres 1992 neu gegründet wurden.

Unternehmen als Erhebungseinheiten der amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- oder steuerrechtlichen Gründen mit dem Ziel einer jährlichen Feststellung des Vermögensstandes laufend geordnete Geschäftsaufzeichnungen und Bücher führen. Ohne Zusammenfassungen mehrerer Unternehmen zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft.

³⁾ Zahl der Beschäftigten zum Stichtag der Handels- und Gaststättenzählung am 30. April 1993.

Beschäftigte sind sämtliche Arbeitnehmer, einschl. tätige Inhaber, unbezahlt mithelfende Familienangehörige, Auszubildende, Praktikanten, vorübergehend Abwesende (z. B. Kranke, Urlauber) sowie Teilzeitbeschäftigte ohne Umrechnung auf Vollbeschäftigte.

⁴⁾ Gesamtumsatz der Unternehmen nach Zuordnung zu dem Wirtschaftszweig (institutionelle Abgrenzung), in dem der jeweilige Schwerpunkt der Bruttowertschöpfung liegt (Schwerpunktprinzip), ohne Umsatz-(Mehrwert)steuer.

⁵⁾ Gemessen am Umsatz.

⁶⁾ Gemessen an den Anteilswerten der jeweils umsatzstärksten Unternehmen.

⁷⁾ Herfindahl-Index $H = \sum \rho_i^2$, Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n \cdot H - 1)}$; Ginikoeffizient $G = 1 - (2 \cdot \sum (i \cdot \rho_i) - 1)/n$, für $n =$ Anzahl der Unternehmen, $\rho_i =$ Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme, $i =$ Nummer eines Unternehmens bei Ordnung der Unternehmen nach der Größe, mit dem größten beginnend.

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

⁹⁾ Ergebnisse der Handels- und Gaststättenzählung am 30. April 1993.

Quellen: Statistisches Bundesamt, Abt. V A, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 8. März 1996; vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6: Handel, Gastgewerbe, Reiseverkehr; Handels- und Gaststättenzählung 1993: Gastgewerbe
Infolge einzelner systematischer Unterschiede sind die Ergebnisse der Sonderaufbereitung mit denen der Fachserie nicht in allen Fällen identisch.

Tabelle II.2

**Konzentration der Unternehmen nach dreistelligen Wirtschaftsbereichen im Kraftfahrzeughandel;
Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen; Tankstellen – WZ 50, Abschn. G –¹⁾**

**Unternehmen²⁾, Beschäftigte³⁾, Umsatz⁴⁾ und Konzentrationsgrad⁵⁾
gemessen am Anteil der größten Unternehmen am Umsatz und den Beschäftigten⁶⁾
sowie gemessen am Herfindahl-Index, Variations- und Ginikoeffizienten**

– Deutschland einschließlich neue Bundesländer⁸⁾ 1992⁹⁾ –

| Nr. | Merkmal | | | Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag | | | | | |
|-----|--|----------------------------|---------|--|-------|------|------|------|------|
| | Bezeichnung | | Betrag | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | Anzahl / Prozent | | | | | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j |
| 1 | 50 1 Handel mit Kraftwagen | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 30 922 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Beschäftigte | 342 730 | 0,5 | 1,2 | 1,5 | 3,6 | 5,8 | 8,9 |
| | 3 | Umsatz (Mrd. DM) | 181,660 | 5,8 | 9,7 | 12,7 | 17,3 | 21,0 | 24,7 |
| | 4 | davon Großhandel (%) | 30,9 | 97,5 | 96,2 | 96,9 | 88,3 | 82,8 | 73,9 |
| | 5 | davon Einzelhandel (%) | 58,3 | 2,5 | 3,6 | 2,8 | 9,6 | 14,1 | 22,0 |
| | 6 | davon Sonstiges (%) | 10,7 | 0,0 | 0,1 | 0,4 | 2,1 | 3,2 | 4,2 |
| | 7 | Herfindahl-Index (x 10000) | 22,5 | | | | | | |
| | 8 | Variationskoeffizient (%) | 827,5 | | | | | | |
| | 9 | Ginikoeffizient (%) | 80,0 | | | | | | |
| 2 | 50 3 Handel mit Kraftwagenteilen und Zubehör | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 10 347 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Beschäftigte | 88 239 | 2,7 | 4,2 | 9,1 | 13,4 | 21,3 | 30,5 |
| | 3 | Umsatz (Mrd. DM) | 32,422 | 4,1 | 7,6 | 11,8 | 22,3 | 32,9 | 43,9 |
| | 4 | davon Großhandel (%) | 71,9 | 68,2 | 81,6 | 78,4 | 82,5 | 85,7 | 85,2 |
| | 5 | davon Einzelhandel (%) | 23,1 | 20,6 | 11,2 | 17,0 | 13,4 | 10,6 | 10,7 |
| | 6 | davon Sonstiges (%) | 5,0 | 11,1 | 7,2 | 4,6 | 4,1 | 3,8 | 4,1 |
| | 7 | Herfindahl-Index (x 10000) | 31,1 | | | | | | |
| | 8 | Variationskoeffizient (%) | 558,8 | | | | | | |
| | 9 | Ginikoeffizient (%) | 86,0 | | | | | | |
| 3 | 50 4 Handel mit Krafträdern, Teilen und Zubehör; Instandhaltung und Reparatur von Krafträdern | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 2 296 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Beschäftigte | 9 673 | 3,7 | 5,5 | 8,6 | 12,8 | 17,3 | 24,7 |
| | 3 | Umsatz (Mrd. DM) | 3,832 | 22,3 | 31,5 | 36,5 | 43,6 | 49,3 | 55,9 |
| | 4 | davon Großhandel (%) | 44,2 | 100,0 | 100,0 | 94,6 | 88,8 | 80,8 | 73,2 |
| | 5 | davon Einzelhandel (%) | 49,3 | 0,0 | 0,0 | 4,6 | 10,1 | 17,4 | 24,1 |
| | 6 | davon Sonstiges (%) | 6,5 | 0,0 | 0,0 | 0,8 | 1,1 | 1,8 | 2,6 |
| | 7 | Herfindahl-Index (x 10000) | 221,3 | | | | | | |
| | 8 | Variationskoeffizient (%) | 705,7 | | | | | | |
| | 9 | Ginikoeffizient (%) | 78,0 | | | | | | |

noch Tabelle II.2

| Nr. | Merkmal | | | Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag | | | | | |
|-----|--|----------------------------|------------------|---|------|------|------|------|------|
| | Bezeichnung | Betrag | Anzahl / Prozent | | | | | | |
| | | | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j |
| 4 | 50 5 Tankstellen | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 10 773 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Beschäftigte | 76 890 | . | . | . | . | . | . |
| | 3 | Umsatz (Mrd. DM) | 19,648 | . | . | . | . | . | . |
| | 4 | davon Großhandel (%) | 16,6 | . | . | . | . | . | . |
| | 5 | davon Einzelhandel (%) | 70,4 | . | . | . | . | . | . |
| | 6 | davon Sonstiges (%) | 13,0 | . | . | . | . | . | . |
| | 7 | Herfindahl-Index (x 10000) | 1 428,7 | | | | | | |
| | 8 | Variationskoeffizient (%) | 3 921,9 | | | | | | |
| | 9 | Ginikoeffizient (%) | 74,0 | | | | | | |
| 5 | 50 Kraftfahrzeughandel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen; Tankstellen | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 54 338 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Beschäftigte | 517 532 | 1,1 | 1,4 | 1,8 | 3,4 | 5,7 | 8,0 |
| | 3 | Umsatz (Mrd. DM) | 237,561 | 6,4 | 9,6 | 12,5 | 16,2 | 20,0 | 24,1 |
| | 4 | davon Großhandel (%) | 35,6 | 66,1 | 77,3 | 81,2 | 77,2 | 77,3 | 74,4 |
| | 5 | davon Einzelhandel (%) | 54,4 | 33,9 | 22,7 | 18,5 | 20,9 | 20,4 | 22,6 |
| | 6 | davon Sonstiges (%) | 10,1 | 0,0 | 0,0 | 0,3 | 1,9 | 2,4 | 3,0 |
| | 7 | Herfindahl-Index (x 10000) | 23,6 | | | | | | |
| | 8 | Variationskoeffizient (%) | 1 126,8 | | | | | | |
| | 9 | Ginikoeffizient (%) | 83,0 | | | | | | |

1) Statistisches Bundesamt, Abt. I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992 (NACE Rev 0.1 - Fassung für nationale Zwecke -).

Ohne die Wirtschaftsgruppe 50.2 (Instandhaltung und Reparatur von Kraftwagen) sowie die -unterklasse 50.40.4 (Instandhaltung und Reparatur von Krafträdern), da das geltende Handelstatistikgesetz hierzu keine Erhebung vorsieht. Agenturtankstellen sind Tankstellen, die Kraftstoffe und Schmiermittel für Kraftfahrzeuge überwiegend in fremdem Namen für fremde Rechnung verkaufen (Fremdgeschäfte).

2) Unternehmen, die zum Stichtag der Handels- und Gaststättenzählung am 30. April 1993 bestanden und 1992 entweder bei vollem Geschäftsjahr einen Umsatz von mindestens 25 000 DM (ohne Umsatzsteuer) tätigten oder seit Beginn des Jahres 1992 neu gegründet wurden.

Unternehmen als Erhebungseinheiten der amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- oder steuerrechtlichen Gründen mit dem Ziel einer jährlichen Feststellung des Vermögensstandes laufend geordnete Geschäftsaufzeichnungen und Bücher führen. Ohne Zusammenfassungen mehrerer Unternehmen zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft.

3) Zahl der Beschäftigten zum Stichtag der Handels- und Gaststättenzählung am 30. April 1993.

Beschäftigte sind sämtliche Arbeitnehmer, einschl. tätige Inhaber, unbezahlt mithelfende Familienangehörige, Auszubildende, Praktikanten, vorübergehend Abwesende (z. B. Kranke, Urlauber) sowie Teilzeitbeschäftigte ohne Umrechnung auf Vollbeschäftigte.

4) Gesamtumsatz der Unternehmen nach Zuordnung zu dem Wirtschaftszweig (institutionelle Abgrenzung), in dem der jeweilige Schwerpunkt der Bruttowertschöpfung liegt (Schwerpunktprinzip), ohne Umsatz-(Mehrwert)steuer.

5) Gemessen am Umsatz.

6) Gemessen an den Anteilswerten der jeweils umsatzstärksten Unternehmen.

7) Herfindahl-Index $H = \sum p_i^2$, Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n \cdot H - 1)}$; Ginikoeffizient $G = 1 - (2 \cdot \sum (i \cdot p_i) - 1)/n$, für n = Anzahl der Unternehmen, p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme, i = Nummer eines Unternehmens bei Ordnung der Unternehmen nach der Größe, mit dem größten beginnend.

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

9) Ergebnisse der Handels- und Gaststättenzählung am 30. April 1993.

Zeichenerklärung:

. Angabe unterliegt der statistischen Geheimhaltung.

Quellen: Statistisches Bundesamt, Abt. VA, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 8. März 1996;

vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6: Handel, Gastgewerbe, Reiseverkehr; Handels- und Gaststättenzählung 1993: Kraftfahrzeughandel; Tankstellen

Infolge einzelner systematischer Unterschiede sind die Ergebnisse der Sonderaufbereitung mit denen der Fachserie nicht in allen Fällen identisch.

Tabelle II.3

**Konzentration der Unternehmen nach dreistelligen Wirtschaftsbereichen in der Handelsvermittlung
und im Großhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen) – WZ 51, Abschn. G –¹⁾**

**Unternehmen²⁾, Beschäftigte³⁾, Umsatz⁴⁾ und Konzentrationsgrad⁵⁾
gemessen am Anteil der größten Unternehmen am Umsatz und den Beschäftigten⁶⁾
sowie gemessen am Herfindahl-Index, Variations- und Ginikoeffizienten⁷⁾**

– Deutschland einschließlich neue Bundesländer⁸⁾ 1992⁹⁾ –

| Nr. | Merkmal | | | Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag | | | | | |
|----------|--|---------|------------------|--|------|------|------|------|---|
| | Bezeichnung | Betrag | Anzahl / Prozent | | | | | | |
| | | | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j |
| 1 | 51 1 Handelsvermittlung | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 60 224 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Beschäftigte | 135 467 | 0,4 | 1,4 | 2,8 | 3,8 | 5,0 | 6,0 | |
| 3 | Umsatz (Mrd. DM) | 16,297 | 6,5 | 10,2 | 13,2 | 16,7 | 19,8 | 23,7 | |
| 4 | davon Großhandel (%) | 18,2 | 30,0 | 33,6 | 37,1 | 37,4 | 34,8 | 34,5 | |
| 5 | davon Einzelhandel (%) | 1,6 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,3 | 0,5 | |
| 6 | davon Sonstiges (%) | 80,2 | 70,0 | 66,4 | 62,9 | 62,6 | 64,9 | 65,0 | |
| 7 | Herfindahl-Index (x 10000) | 23,6 | | | | | | | |
| 8 | Variationskoeffizient (%) | 1 189,0 | | | | | | | |
| 9 | Ginikoeffizient (%) | 74,0 | | | | | | | |
| 2 | 51 2 Großhandel mit landwirtschaftlichen Grundstoffen und lebenden Tieren | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 9 405 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Beschäftigte | 64 951 | 5,0 | 5,3 | 7,8 | 11,4 | 15,7 | 21,8 | |
| 3 | Umsatz (Mrd. DM) | 72,054 | 16,8 | 22,6 | 26,7 | 34,2 | 39,8 | 46,2 | |
| 4 | davon Großhandel (%) | 96,8 | 98,1 | 98,6 | 97,8 | 98,1 | 97,9 | 97,6 | |
| 5 | davon Einzelhandel (%) | 2,6 | 1,5 | 1,1 | 1,9 | 1,6 | 1,7 | 1,9 | |
| 6 | davon Sonstiges (%) | 0,6 | 0,3 | 0,2 | 0,3 | 0,3 | 0,4 | 0,5 | |
| 7 | Herfindahl-Index (x 10000) | 165,7 | | | | | | | |
| 8 | Variationskoeffizient (%) | 1 244,3 | | | | | | | |
| 9 | Ginikoeffizient (%) | 84,0 | | | | | | | |
| 3 | 51 3 Großhandel mit Nahrungsmitteln, Getränken und Tabakwaren | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 18 324 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Beschäftigte | 275 047 | 6,9 | 8,7 | 9,3 | 15,0 | 19,3 | 24,6 | |
| 3 | Umsatz (Mrd. DM) | 236,046 | 6,5 | 9,9 | 13,3 | 21,5 | 28,9 | 37,7 | |
| 4 | davon Großhandel (%) | 95,9 | 86,8 | 88,6 | 91,1 | 93,1 | 94,7 | 95,6 | |
| 5 | davon Einzelhandel (%) | 3,3 | 12,8 | 11,2 | 8,3 | 6,3 | 4,8 | 3,7 | |
| 6 | davon Sonstiges (%) | 0,8 | 0,3 | 0,2 | 0,6 | 0,6 | 0,6 | 0,6 | |
| 7 | Herfindahl-Index (x 10000) | 32,5 | | | | | | | |
| 8 | Variationskoeffizient (%) | 765,5 | | | | | | | |
| 9 | Ginikoeffizient (%) | 87,0 | | | | | | | |

noch Tabelle II.3

| Nr. | Merkmal | | | Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag | | | | | |
|-----|---|-----------|---------|--|------|------|------|------|------|
| | Bezeichnung | | Betrag | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | | | | Anzahl / Prozent | | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j |
| 4 | 51 4 Großhandel mit Gebrauchs- und Verbrauchsgütern | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | | 37 408 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| 2 | Beschäftigte | | 420 047 | 2,7 | 3,7 | 4,1 | 7,0 | 10,1 | 14,5 |
| 3 | Umsatz | (Mrd. DM) | 248,639 | 4,7 | 8,4 | 11,3 | 17,1 | 22,4 | 29,2 |
| 4 | davon Großhandel | (%) | 96,9 | 100,0 | 99,9 | 99,9 | 98,8 | 97,7 | 97,8 |
| 5 | davon Einzelhandel | (%) | 1,6 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 1,0 | 1,0 | 0,9 |
| 6 | davon Sonstiges | (%) | 1,6 | 0,0 | 0,1 | 0,1 | 0,2 | 1,4 | 1,3 |
| 7 | Herfindahl-Index | (x 10000) | 20,3 | | | | | | |
| 8 | Variationskoeffizient | (%) | 866,5 | | | | | | |
| 9 | Ginikoeffizient | (%) | 87,0 | | | | | | |
| 5 | 51 5 Großhandel mit Rohstoffen, Halbwaren, Altmaterial und Reststoffen | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | | 26 718 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| 2 | Beschäftigte | | 388 264 | 4,2 | 5,1 | 6,8 | 7,5 | 10,7 | 13,4 |
| 3 | Umsatz | (Mrd. DM) | 356,833 | 8,4 | 12,2 | 15,8 | 24,7 | 31,8 | 38,2 |
| 4 | davon Großhandel | (%) | 93,6 | 99,7 | 99,7 | 97,8 | 95,9 | 95,7 | 95,4 |
| 5 | davon Einzelhandel | (%) | 5,3 | 0,0 | 0,0 | 1,8 | 3,3 | 3,4 | 3,7 |
| 6 | davon Sonstiges | (%) | 1,1 | 0,3 | 0,3 | 0,4 | 0,8 | 0,9 | 0,9 |
| 7 | Herfindahl-Index | (x 10000) | 44,5 | | | | | | |
| 8 | Variationskoeffizient | (%) | 1 086,4 | | | | | | |
| 9 | Ginikoeffizient | (%) | 88,0 | | | | | | |
| 6 | 51 6 Großhandel mit Maschinen, Ausrüstungen und Zubehör | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | | 23 355 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| 2 | Beschäftigte | | 233 957 | 2,9 | 4,6 | 5,1 | 7,6 | 11,3 | 15,1 |
| 3 | Umsatz | (Mrd. DM) | 121,417 | 4,4 | 7,3 | 10,2 | 16,5 | 22,7 | 29,7 |
| 4 | davon Großhandel | (%) | 92,6 | 97,0 | 92,1 | 93,4 | 94,1 | 93,3 | 93,5 |
| 5 | davon Einzelhandel | (%) | 1,7 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,2 | 0,3 | 0,5 |
| 6 | davon Sonstiges | (%) | 5,7 | 3,0 | 7,9 | 6,6 | 5,8 | 6,5 | 6,1 |
| 7 | Herfindahl-Index | (x 10000) | 18,6 | | | | | | |
| 8 | Variationskoeffizient | (%) | 650,9 | | | | | | |
| 9 | Ginikoeffizient | (%) | 83,0 | | | | | | |

noch Tabelle II.3

| Nr. | Merkmal | | | Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag | | | | | |
|-----|---|----------------------------|----------|---|------|------|------|------|------|
| | Bezeichnung | | Betrag | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | | | | Anzahl / Prozent | | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j |
| 7 | 517 Sonstiger Großhandel | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 2 953 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Beschäftigte | 75 239 | 19,1 | 27,7 | 32,6 | 44,2 | 57,1 | 70,1 |
| | 3 | Umsatz (Mrd. DM) | 65,793 | 29,8 | 41,6 | 49,7 | 64,9 | 74,4 | 83,5 |
| | 4 | davon Großhandel (%) | 92,7 | 91,7 | 93,1 | 93,0 | 91,5 | 91,9 | 92,3 |
| | 5 | davon Einzelhandel (%) | 5,8 | 8,0 | 6,1 | 6,1 | 6,9 | 6,4 | 6,1 |
| | 6 | davon Sonstiges (%) | 1,5 | 0,3 | 0,8 | 1,0 | 1,6 | 1,6 | 1,6 |
| | 7 | Herfindahl-Index (x 10000) | 431,0 | | | | | | |
| | 8 | Variationskoeffizient (%) | 1 123,8 | | | | | | |
| | 9 | Ginikoeffizient (%) | 95,0 | | | | | | |
| 8 | 51 Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen) | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 178 387 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Beschäftigte | 1592 972 | 0,1 | 2,0 | 3,4 | 5,0 | 6,3 | 8,8 |
| | 3 | Umsatz (Mrd. DM) | 1117,080 | 2,9 | 4,9 | 6,8 | 11,3 | 16,2 | 22,2 |
| | 4 | davon Großhandel (%) | 93,7 | 100,0 | 96,4 | 95,1 | 95,4 | 95,2 | 95,4 |
| | 5 | davon Einzelhandel (%) | 3,5 | 0,0 | 3,5 | 4,6 | 4,2 | 4,1 | 3,6 |
| | 6 | davon Sonstiges (%) | 2,8 | 0,0 | 0,1 | 0,3 | 0,4 | 0,7 | 0,9 |
| | 7 | Herfindahl-Index (x 10000) | 9,4 | | | | | | |
| | 8 | Variationskoeffizient (%) | 1 292,1 | | | | | | |
| | 9 | Ginikoeffizient (%) | 91,0 | | | | | | |

¹⁾ Statistisches Bundesamt, Abt. I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992 (NACE Rev 0.1 – Fassung für nationale Zwecke –).

²⁾ Unternehmen, die zum Stichtag der Handels- und Gaststättenzählung am 30. April 1993 bestanden und 1992 entweder bei vollem Geschäftsjahr einen Umsatz von mindestens 25 000 DM (ohne Umsatzsteuer) tätigten oder seit Beginn des Jahres 1992 neu gegründet wurden.

Unternehmen als Erhebungseinheiten der amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- oder steuerrechtlichen Gründen mit dem Ziel einer jährlichen Feststellung des Vermögensstandes laufend geordnete Geschäftsaufzeichnungen und Bücher führen. Ohne Zusammenfassungen mehrerer Unternehmen zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft.

³⁾ Zahl der Beschäftigten zum Stichtag der Handels- und Gaststättenzählung am 30. April 1993.

Beschäftigte sind sämtliche Arbeitnehmer, einschl. tätige Inhaber, unbezahlt mithelfende Familienangehörige, Auszubildende, Praktikanten, vorübergehend Abwesende (z. B. Kranke, Urlauber) sowie Teilzeitbeschäftigte ohne Umrechnung auf Vollbeschäftigte.

⁴⁾ Gesamtumsatz der Unternehmen nach Zuordnung zu dem Wirtschaftszweig (institutionelle Abgrenzung), in dem der jeweilige Schwerpunkt der Bruttowertschöpfung liegt (Schwerpunktprinzip), ohne Umsatz-(Mehrwert)steuer.

⁵⁾ Gemessen am Umsatz.

⁶⁾ Gemessen an den Anteilswerten der jeweils umsatzstärksten Unternehmen.

⁷⁾ Herfindahl-Index $H = \sum \rho_i^2$, Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n \cdot H - 1)}$; Ginikoeffizient $G = 1 - (2 \cdot \sum(i \cdot \rho_i) - 1)/n$, für $n =$ Anzahl der Unternehmen, $\rho_i =$ Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme, $i =$ Nummer eines Unternehmens bei Ordnung der Unternehmen nach der Größe, mit dem größten beginnend.

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

⁹⁾ Ergebnisse der Handels- und Gaststättenzählung am 30. April 1993.

Quellen: Statistisches Bundesamt, Abt. V A, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 8. März 1996; vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6: Handel, Gastgewerbe, Reiseverkehr; Handels- und Gaststättenzählung 1993: Großhandel und Handelsvermittlung
Infolge einzelner systematischer Unterschiede sind die Ergebnisse der Sonderaufbereitung mit denen der Fachserie nicht in allen Fällen identisch.

Tabelle II.4

**Konzentration der Unternehmen nach dreistelligen Wirtschaftsbereichen im Einzelhandel
(ohne Handel mit Kraftfahrzeugen und ohne Tankstellen);
Reparatur von Gebrauchsgütern – WZ 52, Abschn. G –¹⁾**

**Unternehmen²⁾, Beschäftigte³⁾, Umsatz⁴⁾ und Konzentrationsgrad⁵⁾
gemessen am Anteil der größten Unternehmen am Umsatz und den Beschäftigten⁶⁾
sowie gemessen am Herfindahl-Index, Variations- und Ginikoeffizienten⁷⁾**

– Deutschland einschließlich neue Bundesländer⁸⁾ 1992⁹⁾ –

| Nr. | Merkmal | | | Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag | | | | | |
|-----|--|----------------------------|---------|--|------|------|------|------|------|
| | Bezeichnung | | Betrag | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | | | | Anzahl / Prozent | | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j |
| 1 | 521 Einzelhandel mit Waren verschiedener Art (in Verkaufsräumen) | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 37 603 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Beschäftigte | 902 877 | 14,7 | 19,7 | 24,3 | 37,5 | 46,4 | 55,8 |
| | 3 | Umsatz (Mrd. DM) | 240,995 | 14,2 | 19,4 | 24,8 | 38,3 | 49,0 | 62,0 |
| | 4 | davon Einzelhandel (%) | 0,971 | 98,8 | 99,0 | 98,9 | 96,9 | 96,2 | 96,7 |
| | 5 | davon Großhandel (%) | 0,021 | 0,0 | 0,2 | 0,4 | 2,5 | 3,0 | 2,5 |
| | 6 | davon Sonstiges (%) | 0,008 | 1,2 | 0,8 | 0,7 | 0,6 | 0,8 | 0,7 |
| | 7 | Herfindahl-Index (x 10000) | 120,2 | | | | | | |
| | 8 | Variationskoeffizient (%) | 2 123,6 | | | | | | |
| | 9 | Ginikoeffizient (%) | 94,0 | | | | | | |
| 2 | 522 Facheinzelhandel mit Nahrungsmitteln, Getränken und Tabakwaren (in Verkaufsräumen) | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 43 180 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Beschäftigte | 191 408 | 1,8 | 3,3 | 4,8 | 6,6 | 8,6 | 10,7 |
| | 3 | Umsatz (Mrd. DM) | 27,396 | 2,8 | 4,7 | 6,4 | 9,7 | 12,5 | 16,2 |
| | 4 | davon Einzelhandel (%) | 0,888 | 94,6 | 93,1 | 91,0 | 90,1 | 89,6 | 87,4 |
| | 5 | davon Großhandel (%) | 0,073 | 5,4 | 6,2 | 7,2 | 8,6 | 9,0 | 10,8 |
| | 6 | davon Sonstiges (%) | 0,039 | 0,0 | 0,6 | 1,7 | 1,3 | 1,4 | 1,9 |
| | 7 | Herfindahl-Index (x 10000) | 6,7 | | | | | | |
| | 8 | Variationskoeffizient (%) | 528,0 | | | | | | |
| | 9 | Ginikoeffizient (%) | 64,0 | | | | | | |
| 3 | 523 Apotheken; Facheinzelhandel mit medizinischen, orthopädischen und kosmetischen Artikeln (in Verkaufsräumen) | | | | | | | | |
| | 1 | Unternehmen | 26 405 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | 2 | Beschäftigte | 224 213 | 12,9 | 14,8 | 16,3 | 18,3 | 19,2 | 20,4 |
| | 3 | Umsatz (Mrd. DM) | 48,185 | 10,7 | 12,8 | 14,7 | 16,6 | 17,6 | 18,7 |
| | 4 | davon Einzelhandel (%) | 0,972 | 93,5 | 91,6 | 92,6 | 93,4 | 93,5 | 93,4 |
| | 5 | davon Großhandel (%) | 0,021 | 5,8 | 7,8 | 6,9 | 6,2 | 5,9 | 5,9 |
| | 6 | davon Sonstiges (%) | 0,007 | 0,7 | 0,6 | 0,5 | 0,4 | 0,6 | 0,7 |
| | 7 | Herfindahl-Index (x 10000) | 56,0 | | | | | | |
| | 8 | Variationskoeffizient (%) | 1 212,4 | | | | | | |
| | 9 | Ginikoeffizient (%) | 51,0 | | | | | | |

noch Tabelle II.4

| Nr. | Merkmal | | | Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag | | | | | |
|-----|--|----------|------------------|---|------|------|------|------|---|
| | Bezeichnung | Betrag | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| | | | Anzahl / Prozent | | | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j |
| 4 | 524 Sonstiger Facheinzelhandel (in Verkaufsräumen) | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 191 347 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Beschäftigte | 1258 058 | 2,9 | 3,6 | 4,8 | 7,2 | 9,9 | 12,5 | |
| 3 | Umsatz (Mrd. DM) | 223,800 | 5,6 | 7,2 | 8,9 | 12,4 | 16,0 | 20,2 | |
| 4 | davon Einzelhandel (%) | 0,929 | 79,8 | 83,2 | 86,2 | 89,0 | 90,8 | 91,7 | |
| 5 | davon Großhandel (%) | 0,047 | 16,0 | 12,6 | 10,3 | 8,3 | 7,0 | 6,5 | |
| 6 | davon Sonstiges (%) | 0,024 | 4,2 | 4,1 | 3,5 | 2,7 | 2,2 | 1,8 | |
| 7 | Herfindahl-Index (x 10000) | 17,6 | | | | | | | |
| 8 | Variationskoeffizient (%) | 1 833,6 | | | | | | | |
| 9 | Ginikoeffizient (%) | 78,0 | | | | | | | |
| 5 | 525 Einzelhandel mit Antiquitäten und Gebrauchtwaren (in Verkaufsräumen) | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 4 501 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Beschäftigte | 9 895 | 2,6 | 5,4 | 5,7 | 7,8 | 10,5 | 13,9 | |
| 3 | Umsatz (Mrd. DM) | 0,922 | 8,6 | 11,8 | 15,0 | 22,0 | 27,5 | 34,6 | |
| 4 | davon Einzelhandel (%) | 0,926 | 86,1 | 81,7 | 84,7 | 83,9 | 86,0 | 87,7 | |
| 5 | davon Großhandel (%) | 0,053 | 13,9 | 18,3 | 15,3 | 15,2 | 13,1 | 11,3 | |
| 6 | davon Sonstiges (%) | 0,022 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,9 | 0,9 | 1,0 | |
| 7 | Herfindahl-Index (x 10000) | 41,4 | | | | | | | |
| 8 | Variationskoeffizient (%) | 420,1 | | | | | | | |
| 9 | Ginikoeffizient (%) | 67,0 | | | | | | | |
| 6 | 526 Einzelhandel (nicht in Verkaufsräumen) | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 77 966 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Beschäftigte | 269 188 | 15,7 | 18,5 | 20,5 | 25,5 | 28,1 | 30,9 | |
| 3 | Umsatz (Mrd. DM) | 69,071 | 26,4 | 31,3 | 35,9 | 43,3 | 47,7 | 52,7 | |
| 4 | davon Einzelhandel (%) | 0,882 | 91,4 | 92,7 | 92,4 | 92,8 | 91,2 | 90,4 | |
| 5 | davon Großhandel (%) | 0,107 | 8,2 | 6,9 | 7,2 | 6,9 | 8,3 | 9,2 | |
| 6 | davon Sonstiges (%) | 0,010 | 0,4 | 0,3 | 0,4 | 0,3 | 0,5 | 0,5 | |
| 7 | Herfindahl-Index (x 10000) | 287,5 | | | | | | | |
| 8 | Variationskoeffizient (%) | 4 733,5 | | | | | | | |
| 9 | Ginikoeffizient (%) | 90,0 | | | | | | | |
| 7 | 52 Einzelhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 381 002 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Beschäftigte | 2855 639 | 4,6 | 6,8 | 8,6 | 13,8 | 17,5 | 21,5 | |
| 3 | Umsatz (Mrd. DM) | 610,369 | 6,2 | 9,3 | 12,0 | 18,6 | 24,2 | 30,6 | |
| 4 | davon Einzelhandel (%) | 0,942 | 98,7 | 96,9 | 97,5 | 95,6 | 94,3 | 94,6 | |
| 5 | davon Großhandel (%) | 0,042 | 0,3 | 2,2 | 1,8 | 3,6 | 4,5 | 4,4 | |
| 6 | davon Sonstiges (%) | 0,016 | 1,0 | 0,8 | 0,6 | 0,9 | 1,2 | 1,0 | |
| 7 | Herfindahl-Index (x 10000) | 25,2 | | | | | | | |
| 8 | Variationskoeffizient (%) | 3 094,0 | | | | | | | |
| 9 | Ginikoeffizient (%) | 85,0 | | | | | | | |

noch Tabelle II.4

- 1) Statistisches Bundesamt, Abt. I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992 (NACE Rev 0.1 – Fassung für nationale Zwecke –).
Ohne die Wirtschaftsgruppe 52.7 (Reparatur von Gebrauchsgütern), da das geltende Handelsstatistikgesetz hierzu keine Erhebung vorsieht.
- 2) Unternehmen, die zum Stichtag der Handels- und Gaststättenzählung am 30. April 1993 bestanden und 1992 entweder bei vollem Geschäftsjahr einen Umsatz von mindestens 25 000 DM (ohne Umsatzsteuer) tätigten oder seit Beginn des Jahres 1992 neu gegründet wurden.
Unternehmen als Erhebungseinheiten der amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- oder steuerrechtlichen Gründen mit dem Ziel einer jährlichen Feststellung des Vermögensstandes laufend geordnete Geschäftsaufzeichnungen und Bücher führen. Ohne Zusammenfassungen mehrerer Unternehmen zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft.
- 3) Zahl der Beschäftigten zum Stichtag der Handels- und Gaststättenzählung am 30. April 1993.
Beschäftigte sind sämtliche Arbeitnehmer, einschl. tätige Inhaber, unbezahlt mithelfende Familienangehörige, Auszubildende, Praktikanten, vorübergehend Abwesende (z. B. Kranke, Urlauber) sowie Teilzeitbeschäftigte ohne Umrechnung auf Vollbeschäftigte.
- 4) Gesamtumsatz der Unternehmen nach Zuordnung zu dem Wirtschaftszweig (institutionelle Abgrenzung), in dem der jeweilige Schwerpunkt der Bruttowertschöpfung liegt (Schwerpunktprinzip), ohne Umsatz-(Mehrwert)steuer.
- 5) Gemessen am Umsatz.
- 6) Gemessen an den Anteilswerten der jeweils umsatzstärksten Unternehmen.
- 7) Herfindahl-Index $H = \sum \rho_i^2$, Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n \cdot H - 1)}$; Ginikoeffizient $G = 1 - (2 \cdot \sum(i \cdot \rho_i) - 1)/n$, für n = Anzahl der Unternehmen, ρ_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme, i = Nummer eines Unternehmens bei Ordnung der Unternehmen nach der Größe, mit dem größten beginnend.
- 8) Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.
- 9) Ergebnisse der Handels- und Gaststättenzählung am 30. April 1993.

Quellen: Statistisches Bundesamt, Abt. VA, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 8. März 1996;
vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6: Handel, Gastgewerbe, Reiseverkehr; Handels- und Gaststättenzählung 1993: Einzelhandel, Heft 1: Unternehmen des Einzelhandels
Infolge einzelner systematischer Unterschiede sind die Ergebnisse der Sonderaufbereitung mit denen der Fachserie nicht vollständig identisch.

Tabelle II.5

**Konzentration der Unternehmen nach dreistelligen Wirtschaftsbereichen im Gastgewerbe
– WZ 55, Abschn. H –¹⁾**

**Unternehmen²⁾, Beschäftigte³⁾, Umsatz⁴⁾ und Konzentrationsgrad⁵⁾
gemessen am Anteil der größten Unternehmen am Umsatz und den Beschäftigten⁶⁾
sowie gemessen am Herfindahl-Index, Variations- und Ginikoeffizienten⁷⁾**

– Deutschland einschließlich neue Bundesländer⁸⁾ 1992⁹⁾ –

| Nr. | Merkmal | | | Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag | | | | | |
|----------|--|-----------|---------|--|------|------|------|------|------|
| | Bezeichnung | | Betrag | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| | | | | Anzahl / Prozent | | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j |
| 1 | 55 1 Hotels, Gasthöfe, Pensionen und Hotels garni | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | | 34 892 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| 2 | Beschäftigte | | 328 886 | 3,1 | 4,5 | 5,8 | 8,2 | 10,6 | 14,2 |
| 3 | Umsatz | (Mrd. DM) | 25,274 | 3,8 | 6,0 | 7,9 | 11,7 | 15,4 | 19,9 |
| 4 | davon Gastgewerbe | (%) | 96,5 | 92,6 | 93,1 | 94,1 | 93,5 | 94,0 | 93,9 |
| 5 | davon Sonstiges | (%) | 3,5 | 7,4 | 6,9 | 5,9 | 6,3 | 5,9 | 5,6 |
| 6 | Herfindahl-Index | (x 10000) | 10,3 | | | | | | |
| 7 | Variationskoeffizient | (%) | 591,8 | | | | | | |
| 8 | Ginikoeffizient | (%) | 70,0 | | | | | | |
| 2 | 55 2 Sonstiges Beherbergungsgewerbe | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | | 9 416 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| 2 | Beschäftigte | | 32 151 | 2,7 | 4,2 | 6,9 | 11,8 | 14,7 | 18,4 |
| 3 | Umsatz | (Mrd. DM) | 1,844 | 5,4 | 8,6 | 12,0 | 18,2 | 23,0 | 29,4 |
| 4 | davon Gastgewerbe | (%) | 95,0 | 86,5 | 89,3 | 88,5 | 90,7 | 90,8 | 90,9 |
| 5 | davon Sonstiges | (%) | 5,0 | 8,1 | 6,6 | 6,2 | 4,6 | 5,1 | 4,8 |
| 6 | Herfindahl-Index | (x 10000) | 22,8 | | | | | | |
| 7 | Variationskoeffizient | (%) | 451,9 | | | | | | |
| 8 | Ginikoeffizient | (%) | 71,0 | | | | | | |
| 3 | 55 3 Restaurants, Cafés, Eisdielen und Imbisshallen | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | | 102 599 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| 2 | Beschäftigte | | 568 911 | 3,0 | 4,4 | 6,0 | 7,6 | 8,5 | 9,9 |
| 3 | Umsatz | (Mrd. DM) | 36,153 | 4,1 | 6,1 | 7,6 | 10,0 | 11,4 | 13,3 |
| 4 | davon Gastgewerbe | (%) | 95,6 | 71,9 | 80,8 | 84,5 | 86,7 | 87,5 | 88,1 |
| 5 | davon Sonstiges | (%) | 4,4 | 4,6 | 3,3 | 2,7 | 2,4 | 2,5 | 2,6 |
| 6 | Herfindahl-Index | (x 10000) | 8,7 | | | | | | |
| 7 | Variationskoeffizient | (%) | 937,8 | | | | | | |
| 8 | Ginikoeffizient | (%) | 59,0 | | | | | | |
| 4 | 55 4 Sonstiges Gaststättengewerbe | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | | 66 164 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 |
| 2 | Beschäftigte | | 222 116 | 0,1 | 0,3 | 0,5 | 1,2 | 1,9 | 2,9 |
| 3 | Umsatz | (Mrd. DM) | 10,680 | 0,3 | 0,6 | 1,0 | 1,8 | 2,9 | 4,3 |
| 4 | davon Gastgewerbe | (%) | 98,1 | 99,6 | 99,8 | 98,6 | 96,9 | 95,5 | 95,9 |
| 5 | davon Sonstiges | (%) | 1,9 | 0,4 | 0,2 | 1,4 | 2,9 | 3,6 | 3,1 |
| 6 | Herfindahl-Index | (x 10000) | 0,6 | | | | | | |
| 7 | Variationskoeffizient | (%) | 171,0 | | | | | | |
| 8 | Ginikoeffizient | (%) | 50,0 | | | | | | |

noch Tabelle II.5

| Nr. | Merkmal | | | Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag | | | | | |
|-----|----------------------------------|----------|------------------|---|------|------|------|------|---|
| | Bezeichnung | Betrag | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| | | | Anzahl / Prozent | | | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j |
| 5 | 55 5 Kantinen und Caterer | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 6 980 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Beschäftigte | 70 872 | 22,8 | 28,3 | 32,0 | 37,5 | 42,6 | 47,9 | |
| 3 | Umsatz (Mrd. DM) | 5,361 | 31,7 | 38,6 | 43,9 | 50,2 | 55,4 | 61,1 | |
| 4 | davon Gastgewerbe (%) | 96,0 | 96,8 | 95,3 | 95,5 | 96,0 | 95,7 | 95,6 | |
| 5 | davon Sonstiges (%) | 4,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,1 | 0,7 | 0,9 | |
| 6 | Herfindahl-Index (x 10000) | 445,7 | | | | | | | |
| 7 | Variationskoeffizient (%) | 1 761,0 | | | | | | | |
| 8 | Ginikoeffizient (%) | 84,0 | | | | | | | |
| 6 | 55 Gastgewerbe | | | | | | | | |
| 1 | Unternehmen | 220 051 | 3 | 6 | 10 | 25 | 50 | 100 | |
| 2 | Beschäftigte | 1222 936 | 1,7 | 2,8 | 3,8 | 5,9 | 7,3 | 8,7 | |
| 3 | Umsatz (Mrd. DM) | 79,313 | 2,6 | 4,1 | 5,6 | 8,4 | 10,8 | 13,0 | |
| 4 | davon Gastgewerbe (%) | 96,2 | 90,8 | 86,3 | 87,9 | 91,1 | 91,0 | 91,9 | |
| 5 | davon Sonstiges (%) | 3,8 | 0,0 | 2,9 | 3,0 | 2,9 | 3,2 | 3,2 | |
| 6 | Herfindahl-Index (x 10000) | 4,9 | | | | | | | |
| 7 | Variationskoeffizient (%) | 1 034,6 | | | | | | | |
| 8 | Ginikoeffizient (%) | 66,0 | | | | | | | |

¹⁾ Statistisches Bundesamt, Abt. I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992 (NACE Rev 0.1 – Fassung für nationale Zwecke –).

²⁾ Unternehmen, die zum Stichtag der Handels- und Gaststättenzählung am 30. April 1993 bestanden und 1992 entweder bei vollem Geschäftsjahr einen Umsatz von mindestens 25 000 DM (ohne Umsatzsteuer) tätigten oder seit Beginn des Jahres 1992 neu gegründet wurden.

Unternehmen als Erhebungseinheiten der amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- oder steuerrechtlichen Gründen mit dem Ziel einer jährlichen Feststellung des Vermögensstandes laufend geordnete Geschäftsaufzeichnungen und Bücher führen. Ohne Zusammenfassungen mehrerer Unternehmen zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft.

³⁾ Zahl der Beschäftigten zum Stichtag der Handels- und Gaststättenzählung am 30. April 1993.

Beschäftigte sind sämtliche Arbeitnehmer, einschl. tätige Inhaber, unbezahlt mithelfende Familienangehörige, Auszubildende, Praktikanten, vorübergehend Abwesende (z. B. Kranke, Urlauber) sowie Teilzeitbeschäftigte ohne Umrechnung auf Vollbeschäftigte.

⁴⁾ Gesamtumsatz der Unternehmen nach Zuordnung zu dem Wirtschaftszweig (institutionelle Abgrenzung), in dem der jeweilige Schwerpunkt der Bruttowertschöpfung liegt (Schwerpunktprinzip), ohne Umsatz-(Mehrwert)steuer.

⁵⁾ Gemessen am Umsatz.

⁶⁾ Gemessen an den Anteilswerten der jeweils umsatzstärksten Unternehmen.

⁷⁾ Herfindahl-Index $H = \sum p_i^2$, Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n \cdot H - 1)}$; Ginikoeffizient $G = 1 - (2 \cdot \sum(i \cdot p_i) - 1)/n$, für n = Anzahl der Unternehmen, p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme, i = Nummer eines Unternehmens bei Ordnung der Unternehmen nach der Größe, mit dem größten beginnend.

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

⁹⁾ Ergebnisse der Handels- und Gaststättenzählung am 30. April 1993.

Quellen: Statistisches Bundesamt, Abt. VA, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 8. März 1996;

vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6: Handel, Gastgewerbe, Reiseverkehr; Handels- und Gaststättenzählung 1993: Gastgewerbe

Infolge einzelner systematischer Unterschiede sind die Ergebnisse der Sonderaufbereitung mit denen der Fachserie nicht in allen Fällen identisch.

der Unternehmen und der funktionalen Gliederung ihrer Umsätze ein realitätsbezogenes Bild über die Marktstrukturen im Handel liefern.

367. An dem nicht nur von der Monopolkommission, sondern von verschiedener Seite bereits seit langem kritisierten Informationsdefizit über Konzentration und Wettbewerb im Handel hat sich auch in letzter Zeit nichts geändert. Um ihre Argumentation durch empirische Belege weiter zu untermauern, hat die Kommission versucht, das tatsächliche Gewicht, das die Bildung von Konzernen und Unternehmensgruppen

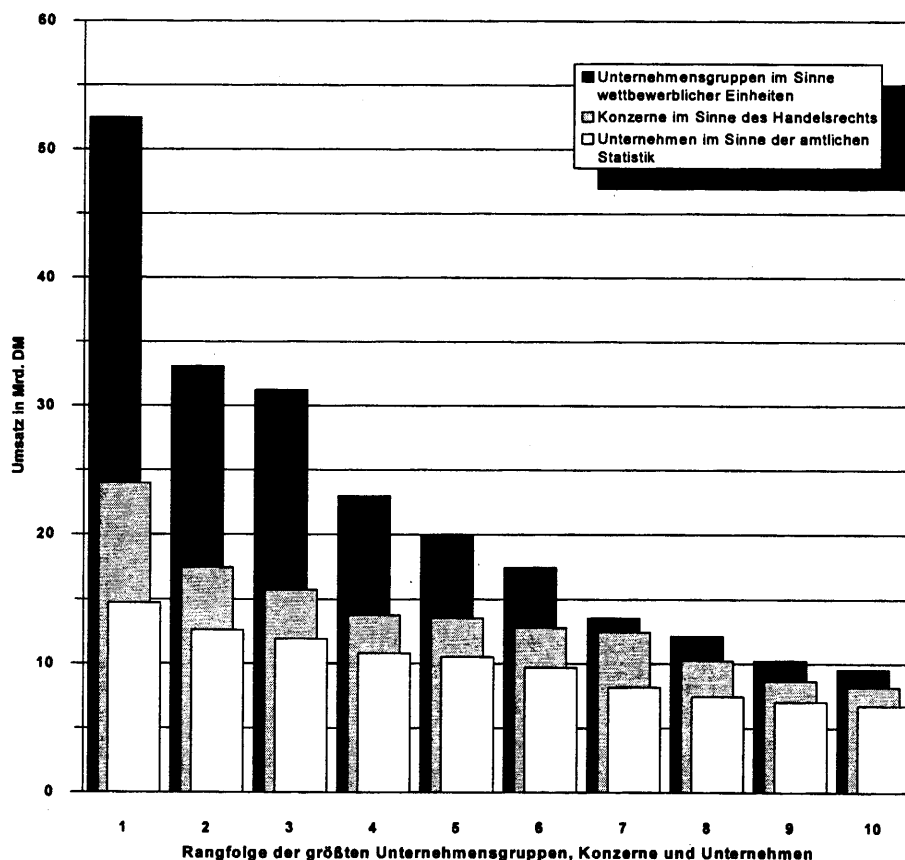
auf die Größenverteilung der Unternehmen im Handel ausübt, zu erfassen. Zu diesem Zweck wurde die Entwicklung des Gesamtumsatzes der zwanzig größten Konzerne und Unternehmensgruppen im Handel verfolgt. Diese Ergebnisse wurden mit Schätzwerten verglichen, die sich aus den aggregierten Angaben der amtlichen Statistik über die Größenverteilung der zugrundeliegenden Einzelunternehmen ableiten lassen.

Abbildung II.3 enthält das Ergebnis. Danach ist evident, daß die Existenz von Konzernen und Unterneh-

Abbildung II.3

Die Größenverteilung der zehn größten Unternehmensgruppen¹, Konzerne² und Unternehmen³ im Handel nach dem Gesamtumsatz⁴

Deutschland einschließlich neue Bundesländer 1992



Quellen:

Berechnungen und Schätzungen nach eigenen Befragungen, Geschäftsberichten von Unternehmen, Ergebnissen der amtlichen Statistik sowie Recherchen in den Unternehmensdatenbanken von: Verlag Hoppenstedt GmbH, Verband der Vereine Creditreform e. V., M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH

Anmerkungen:

¹ Unternehmensgruppen im Sinne wettbewerbl. relevanter Einheiten.

² Konzerne im Sinne des Handelsrechts.

³ Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik als kleinste bücherführende rechtliche Einheiten.

⁴ Umsatz ohne Mehrwertsteuer, ohne Innenumsätze. Konsolidierter Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften.

mensgruppen von dominierendem Einfluß auf die Größenverteilung der einzelnen Unternehmen ist. Es besteht kein Zweifel, daß dieser Sachverhalt auch für die Teilbereiche des Handels zutrifft und dort noch stärkeres Gewicht besitzen kann. Es ist nicht möglich, diesen Sachverhalt in wettbewerbspolitischen Untersuchungen über Marktstruktur und Konzentration insbesondere im Handel zu vernachlässigen. Angesichts des unbestreitbar fortschreitenden Konzentrationsprozesses und seiner wettbewerbs- und mittelstandspolitischen Konsequenzen darf das bestehende Informationsdefizit nicht Anlaß liefern, auf jedwede Konzentrationsbeobachtung und -berichterstattung zu verzichten. Dies zumal deshalb, weil nach Auffassung der Monopolkommission verschiedene Optionen bestehen, das Informationsdefizit zu überwinden. Die Empfehlungen der Kommission sind in Teil B des Einführungskapitels zu diesem Gutachten eingehend dargelegt. Um die Effizienz dieser Empfehlungen beispielhaft zu überprüfen, hat die Kommission über die amtliche Statistik hinaus hilfsweise zusätzliche Datenquellen zur Konzentration im Handel herangezogen. Sie werden im folgenden untersucht.

3. Stand der Konzentration der Unternehmensgruppen, Konzerne und Unternehmen im Lebensmittelhandel 1993 und Entwicklung der Konzentration 1973 bis 1993 nach Daten der M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme

368. Die für wettbewerbspolitische Fragestellungen allein unzureichende Aussagekraft der amtlichen Statistik ist im Handel von besonderem Gewicht. Neben der Kapitalverflechtung der Unternehmen zu Konzernen bestehen auf der Beschaffungs- und Absatzseite verschiedene Kooperationsformen selbständiger Unternehmen. Diese sind teilweise so eng, daß die eine Gruppe bildenden Unternehmen von der jeweiligen Marktgegenseite als eine wirtschaftliche Einheit betrachtet werden. Ist dies der Fall, kann die Existenz von Kooperationsgruppen bei der Beschreibung, Analyse und Bewertung von Marktstrukturen nicht unbeachtet bleiben. Art und Intensität der Kooperationsformen sind indessen so vielgestaltig, daß jeder Einzelfall einer sorgfältigen Prüfung bedarf.

369. Aufgrund der möglichen Vielfalt der Konzern- und Gruppenbildung verbietet sich eine *schema-tische Zuordnung* einzelner rechtlich selbständiger Unternehmen zu einer bestimmten übergeordneten wirtschaftlichen Einheit.¹⁹⁾ Daher ist nicht zu erwarten, daß unmittelbar verwendbare statistische Quellen bestehen, die für alle Bereiche des Handels eine jeweils aktualisierte Aufbereitung der wettbewerb-

¹⁹⁾ Im folgenden wird begrifflich zwischen Konzernen und Unternehmen im Sinne des Handelsrechts, Unternehmensgruppen im Sinne wettbewerblich relevanter Einheiten sowie abhängigen und unabhängigen Unternehmen unterschieden, je nachdem, ob diese als Beteiligungs- oder Tochterunternehmen einem Konzern oder als Mitglied einer Unternehmensgruppe zugeordnet werden oder nicht. Der Einfachheit halber wird nur von Unternehmen gesprochen, wenn auf sämtliche Einheiten, unabhängig von den gebildeten Abgrenzungen, Bezug genommen wird.

lich relevanten Marktstrukturdaten enthalten. Die Monopolkommission hat sich bemüht, neben der amtlichen Statistik, die dies wie dargelegt nicht leistet, andere Datenquellen zu erschließen, die wettbewerbspolitischen Anforderungen näherkommen. Sie ist zu diesem Zweck mit verschiedenen Datenbank-anbietern in Kontakt getreten. Eine für den Handel mit Lebensmitteln empirisch ergiebige Quelle, zu der keine gleichwertige Alternative besteht, ist die

M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH, Frankfurt am Main.

Der wesentliche Vorteil der dort aufgebauten Unternehmensdatenbank M+M EuroData ist, daß diese über einen seit 1973 gewachsenen Bestand verfügt und besondere Aufmerksamkeit auf die Konzern- und Gruppenzugehörigkeit der einzelnen Handelsunternehmen legt. Darüber hinaus liegen zu jedem Unternehmen zahlreiche zusätzliche Informationen zu seiner aktuellen und prognostizierten Position in der Warendistribution vor. Daher ist es möglich, den Datenbestand unter verschiedenen wettbewerblich relevanten Gesichtspunkten zu analysieren. Eine Beschränkung liegt darin, daß die Daten auf einen – wenn auch zentralen Ausschnitt – des Lebensmitteleinzelhandels zugeschnitten sind.

Die Monopolkommission hat sich zum Bereich des Handels an erster Stelle für die Datenbank M+M EuroData entschieden, da sie für einen zentralen Bereich des Handels über qualitativ hochwertige Daten verfügt. Das Unternehmen hat die Monopolkommission bei der Auswertung dieser Daten großzügig unterstützt. Für die übrigen Bereiche des Handels muß die Monopolkommission zukünftig zusätzliche Datenquellen erschließen.

3.1 Methodische Erläuterungen und Beschreibungen der Datenbasis

370. Im folgenden werden die methodischen Grundlagen der verwendeten Handelsdatenbank M+M EuroData charakterisiert, um eine sachlich adäquate Interpretation der empirischen Ergebnisse zu ermöglichen.

- *Datenquelle* bilden Befragungen der Handelsfirmen. Fehlende Informationen werden allgemein zugänglichen Quellen entnommen oder nach Erfahrungswerten und Plausibilitätsabwägungen geschätzt. Diese Angaben sind gekennzeichnet.
- Der *Berichtskreis* enthält alle Unternehmen, die einen *Handel mit einem Vollsortiment an Lebensmitteln* betreiben, und zumindest teilweise *Direktbezieher beim Hersteller* sind. Enthalten sind auch die Warenhauskonzerne Karstadt/Hertie und Kaufhof/Horten, obwohl diese teilweise ihre Lebensmittelabteilungen nicht in eigener Regie betreiben. Unternehmen, die Drogeriemärkte betreiben, sind aufgenommen und dem Bereich Food zugeordnet. Die Fachhandelsorganisationen Lekkerland und Sügro werden im Gegensatz zu früheren Jahren berücksichtigt, da sich ihr Sortiment stetig vervollständigt.

Nicht berücksichtigt sind danach insbesondere das Lebensmittelhandwerk und der Fachhandel mit Lebensmitteln.²⁰⁾

- *Unternehmen und Konzerne* werden zu *Gruppen* zusammengefaßt, wenn sie kapitalmäßig, insbesondere mehrheitlich miteinander verflochten sind oder aus sonstigen Gründen eine einheitliche unternehmerische Leitung anzunehmen ist. Die einer Gruppe zugeordneten Unternehmen werden gesondert ausgewiesen. Nicht gesondert ausgewiesen werden Tochterunternehmen, die lediglich als Vertriebsweg der Muttergesellschaft dienen. Handelsorganisationen, Kontore und Kooperationen des Lebensmittelhandels werden mit ihren Mitgliedern aufgeführt.

Wegen der zentralen Warenbeschaffung und -verrechnung werden auch die Rewe- und die Dohle-Gruppe als Einheit dargestellt.

Unternehmen, die keinem Konzern im Bereich des Lebensmittelhandels angehören, können in einzelnen Fällen Tochterunternehmen von Unternehmen außerhalb des Lebensmittelhandels sein.

- Als *Vertriebslinien* werden unterschieden: Lebensmittel-Einzelhandel, Nonfood-Einzelhandel, Großhandel, Sonstige Geschäftsbereiche, Dienstleistungen usw.

Der Einzelhandel mit Lebensmitteln umfaßt die Vertriebslinien: SB-Warenhaus, Verbrauchermarkt, Kleinverbrauchermarkt, Warenhaus, Kaufhaus, Supermarkt, SB-Geschäft, Discountgeschäft und Drogeriemarkt.

Der Einzelhandel im Bereich Nonfood umfaßt: Nonfood-Kaufhaus, -Verbrauchermarkt, -Geschäft, -Discountgeschäft, Textilkaufhaus, Technisches Kaufhaus, Fachmarkt.

Der Großhandel enthält die Vertriebslinien: C+C-Betrieb, Zustellgroßhandel, Großverbraucher-Zustelldienst.

Franchise-Geschäfte selbständiger Einzelhändler werden dem Zustellgroßhandel zugerechnet.²¹⁾

- Der *Bereich Food* enthält neben Nahrungsmitteln auch die Sortimentsteile Wasch-, Putz- und Reinigungsmittel, Hygieneartikel, Körperpflegemittel und Drogeriewaren.
- Der *Umsatz* wird nach Umsätzen im Einzelhandel und im Großhandel gegliedert. Für Handelsfirmen mit eigenen Einzelhandelsgeschäften (Filialen) werden Einzelhandelsumsätze, für Umsätze im C+C- und Zustellgroßhandel Großhandelsumsätze ausgewiesen.

²⁰⁾ Zur vollständigen Bestimmung des Marktvolumens für den Verbrauch von Lebensmitteln sind ferner zu berücksichtigen: Eigenversorgung der Verbraucher, Direktbezug beim Erzeuger, Handel mit Teilsortimenten, Kleinverkaufsstellen, Märkte und ähnliche Veranstaltungen, Außer-Haus-Verzehr.

²¹⁾ Vgl. zur näheren Erläuterung der Definitionen: Monopolkommission, Hauptgutachten 1992/1993, a. a. O., Anhang 1 zu Kapitel II; M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH, TOP-Firmen, 1995, Strukturen, Umsätze und Vertriebslinien des Lebensmittelhandels, Food/Nonfood in Deutschland, Frankfurt a. M. 1995, S. I.14 ff.

- Die *Mehrwertsteuer* ist in der Periode 1973 bis 1988 nicht im Umsatz enthalten, ab dem Jahr 1989 ist sie enthalten. Liegen keine exakten Angaben zum Steueranteil vor, wurde dieser geschätzt. Grundlage bilden das Sortiment der Unternehmen hinsichtlich der Anwendung des vollen oder ermäßigten Steuersatzes für Lebensmittel.

- *Innenumsätze* sind nicht im Umsatz enthalten.

- Der *Repräsentationsgrad* der erfaßten Unternehmen und Umsätze ist im Laufe der Entwicklung der Datenbank ständig gestiegen und beträgt gegenwärtig nahezu 100 %. In der Periode 1973 bis 1989 orientierte sich der Auswahlatz an den rd. 200 größten Handelsunternehmen, einschließlich der gebildeten Gruppen, und erreichte einen Anteil am Gesamtumsatz von ca. 90 %. Seit 1990 wurde die Erfassungsgrenze sukzessive gesenkt und bezieht gegenwärtig auch Unternehmen mit rd. 4 Mio. DM Gesamtumsatz ein.

Bezogen auf das gesamte Marktvolumen des Lebensmittelhandels dürfte der erfaßte Anteil der Umsätze 80–85 % betragen.²²⁾

- *Geschäftsjahre*, die ausnahmsweise nicht dem Kalenderjahr entsprechen, werden dem Kalenderjahr zugerechnet, in dem sie enden.

- Die der Monopolkommission *übermittelten Daten* resultieren für die Jahre 1973, 1978 und 1983 aus einer besonderen Aufbereitung, die 1985 für wettbewerbsrechtliche Zwecke durchgeführt wurde. Die übrigen Angaben entsprechen den jährlichen Veröffentlichungen der M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme bzw. des ihm vorangehenden Unternehmens.²³⁾

371. Bei der Aufbereitung der Daten ist die Monopolkommission wie folgt verfahren:

- Jährlich Angaben in den drei Intervallen zwischen den mit größerer Genauigkeit ausgewiesenen Jah-

²²⁾ Vgl. hierzu die regelmäßigen Veröffentlichungen der Gesellschaft für Konsum-, Markt- und Absatzforschung e.V. (GfK), der Centralen Marketinggesellschaft der Deutschen Agrarwirtschaft mbH (CMA) sowie der Gesellschaft für Wettbewerbsforschung und Handelsentwicklung mbH (GWH).

²³⁾ Gledinning & Lehning GmbH, Frankfurt a. M., Die Umsatzkonzentration im Lebensmittelhandel 1974–1978: ... 1981, TOP 200, S. 25–38; 1980: ... 1983, TOP 200 1983/1984, S. 36–43; 1982: ... 1985, TOP 200 1985/1986, S. 43–50; Umsatzkonzentration, 1984: ... 1987, TOP 200 1987/1988, S. 47–54; 1986: ... 1988, TOP 190 1988/1989, S. 42–49; Umsatzkonzentration, Marktadressen, Vertriebslinien, 1988: ... 1989, TOP 50 1989/1990, S. I.15–22; M + M, Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH, Strukturen, Umsätze und Vertriebslinien des Lebensmittelhandels Food/Nonfood in Deutschland (Ost und West), Frankfurt am Main, 1990: ... 1991, TOP-Firmen 1992, S. IV.14–19; 1992: ... 1993, TOP-Firmen 1994, S. IV.14–19; 1994: ... 1994, TOP-Firmen 1995, S. IV.5–10. Die gegenüber den veröffentlichten Angaben für 1993, 1978 und 1983 bestehenden Abweichungen von Angaben in dem der Monopolkommission vorliegenden Datensatz, resultieren aus einer nachträglich detaillierteren Aufbereitung der Daten. Geringfügige Abweichungen ab dem Jahr 1989 sind das Ergebnis der Aktualisierung und Korrektur vorläufiger Schätzwerte.

ren 1973, 1978, 1983 und 1989 wurden interpoliert. Hierbei galten die verfügbaren jährlichen Werte als zusätzliche Orientierung.

- Umrechnungen des Umsatzes von Netto- oder Bruttowerten wurden nach Möglichkeit vermieden, um Unsicherheiten über die genaue Zusammensetzung des Sortiments der Unternehmen zu begegnen. Die Angaben zum Stand der Konzentration beziehen sich daher auf die in dem Datensatz selbst enthaltenen Angaben zum Umsatz einschließlich Mehrwertsteuer. Für den Zeitvergleich wurden Nettowerte verwendet und der Umsatzsteueranteil geschätzt. Hierbei wurden für den Bereich Nonfood der volle Steuersatz und für den Bereich Food der ermäßigte Steuersatz zugrunde gelegt. Hiermit sind gewisse Ungenauigkeiten verbunden, da der Foodbereich auch das Randsortiment mit Wasch-, Putz-, Reinigungsmitteln u. a. sowie Genußmittel enthält.
- Der durch M+M EuroData vorliegende Datensatz ist unter wettbewerblichen Gesichtspunkten primär auf das Verhältnis zwischen den Herstellern von Nahrungsmitteln und den nachfragenden Handelsunternehmen bezogen. Dadurch sind die empirischen Ergebnisse nicht unmittelbar auf das Verhältnis zwischen dem Einzelhandel und den Endverbrauchern übertragbar. Um die dort bestehenden Marktstrukturen zu erfassen, sind weiterführende Berechnungen erforderlich. Zunächst sind die in dem Datensatz enthaltenen Großhandelsumsätze auf den Einzelhandel hochzurechnen. Hierzu ist es erforderlich, die Vertriebswege weiter zu verfolgen. Im Falle von Kooperationen sind insbesondere der Anteil der Bezüge des Einzelhandels über die Zentralen sowie die Handelsspannen zu bestimmen. Generell sind auch die Lieferbeziehungen zwischen den Handelsunternehmen sowie die Umsätze zu berücksichtigen, die das Lebensmittelhandwerk und der Facheinzelhandel mit Endverbrauchern erzielen.

Infolge des großen Anteils des Einzelhandels und des Bereiches für Food ist dem vorliegenden Datensatz jedoch eine hohe Repräsentanz nicht abzuspüren. Die Monopolkommission hat in ihrem Sondergutachten über Wettbewerb und Konzentration im Handel versucht, die erforderlichen Hochrechnungen für den Lebensmitteleinzelhandel vorzunehmen.²⁴⁾

- Wegen der charakterisierten Besonderheiten des Datensatzes wurde auf eine Berechnung von Marktanteilen insbesondere für den Einzelhandel verzichtet. Hierfür erschienen eine hinreichend genaue Bestimmung des Marktvolumens und die Abgrenzung sachlich relevanter Märkte ohne zusätzliche Angaben nicht möglich. Unbeschadet dessen liefert jedoch die im Vergleich zu den Handelsstufen präzisere Unterscheidung zwischen dem Food- und dem Nonfood-Bereich in Verbindung mit der Zuordnung der einzelnen Unternehmen zu Konzernen und Unternehmensgruppen charakteristische Hinweise zum Konzentrations-

prozeß im Handel. Sie erlauben einen Vergleich der in den unterschiedenen Bereichen herrschenden Größenverteilungen der Unternehmen und geben Aufschluß über das Gewicht, das der Konzern- und Gruppenbildung für den Konzentrationsgrad zukommt.

3.2 Stand der Konzentration der Konzerne, Unternehmensgruppen und Unternehmen im Lebensmittelhandel 1993

372. Die der Monopolkommission vorliegenden jüngsten Daten zur Konzentration im Einzelhandel mit Lebensmitteln beziehen sich auf das Jahr 1993. Für das Jahr 1994 bestehen Prognosewerte, deren statistische Sicherheit jedoch nicht geprüft werden konnte. Die verfügbare aktuelle Datenbasis enthält *Tabelle II.6*. In *Tabelle II.7* werden eine Übersicht und graphische Aufbereitung über die wesentlichsten Strukturmerkmale gegeben.

Im Jahr 1994 wurden insgesamt 327 Unternehmen im Lebensmittelhandel erfaßt, die einen Umsatz (einschließlich Mehrwertsteuer) von 324,215 Mrd. DM erwirtschafteten. Davon entfallen nach dem Sortiment rd. zwei Drittel auf den Handel im Bereich Food und ein Drittel auf den Bereich Nonfood. Nach Handelsstufen dominiert der Einzelhandel mit über drei Vierteln des Gesamtumsatzes, während auf den Großhandel rd. ein Fünftel entfällt; der übrige Anteil von weniger als 4 % wird in anderen Bereichen erzielt. Von der Gesamtzahl der Unternehmen gehört nahezu die Hälfte einem Konzern oder einer der insgesamt 12 Unternehmensgruppen an. Auf diese konzentrieren sich jedoch jeweils mehr als drei Viertel aller Umsätze im Bereich Food bzw. im Einzelhandel. Auffallend ist, wenn auch der Anteil gering ist, daß die Umsätze in anderen Bereichen nahezu ausschließlich auf die Konzerne und Unternehmensgruppen entfallen.

Im Ergebnis ergibt sich im Jahr 1993 das Bild, daß etwa die Hälfte aller Unternehmen im Lebensmitteleinzelhandel konzern- oder gruppenunabhängig sind, jedoch nur ein Fünftel aller Umsätze im Bereich Food bzw. im Einzelhandel erzielen.

373. Von besonderem wettbewerbspolitischen Interesse ist die Frage, wie stark der Einfluß auf den Konzentrationsgrad der einzelnen Unternehmen ist, wenn ihre Zugehörigkeit zu Konzernen und Unternehmensgruppen berücksichtigt wird. Zu diesem Zweck wird die Größenverteilung aller 327 Unternehmen mit und ohne Berücksichtigung der Konzern- und Gruppenzugehörigkeit einander gegenübergestellt. Die Konzerne, Unternehmensgruppen und unabhängigen Unternehmen einerseits und die einzelnen abhängigen oder unabhängigen Unternehmen andererseits sind jeweils nach ihrer Größe in einer Rangfolge geordnet. Die *Abbildungen II.4, II.5 und II.6* enthalten diese Gegenüberstellungen sowohl für den Umsatz insgesamt als auch für den Umsatz in den Bereichen Food und Nonfood. Der Vergleich der absoluten Umsätze berücksichtigt die jeweils zwanzig größten Einheiten (Größenverteilung) und die der kumulierten relativen Anteile am Umsatz aller Unternehmen

²⁴⁾ Vgl. Monopolkommission, Marktstruktur und Wettbewerb im Handel, Sondergutachten 23, Baden-Baden 1994, Tz. 80 ff.

Tabelle II.6

**Die größten Konzerne ¹⁾, Unternehmensgruppen ²⁾, abhängigen und unabhängigen Unternehmen
im Handel mit Lebensmitteln ³⁾ nach dem Umsatz ⁴⁾ in den Bereichen Food und Nonfood
sowie im Groß- und Einzelhandel**

Deutschland einschließlich neue Bundesländer 1993⁵⁾

| Nr. | Zuord- nung | Bezeichnung | Umsatz (einschl. Mehrwertsteuer) | | | | | |
|-----|----------------|-------------------------------|----------------------------------|-----------|---------|-------------------|-----------------|--------------------|
| | | | Insgesamt | Sortiment | | Handelsstufe | | |
| | | | | Food | Nonfood | Einzel- handel | Groß- handel | übrige Bereiche |
| | | | Mrd. DM | | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i |
| 1 | 1 | Metro-Gruppe | 60,576 | 24,272 | 36,304 | 43,708 | 13,613 | 3,255 |
| 2 | 1.1 | Asko-Gruppe | 26,427 | 15,258 | 11,169 | 24,465 | 1,683 | 0,279 |
| 3 | 1.1.1 | Asko SB-Warenhäuser | 10,632 | 7,485 | 3,147 | 10,632 | | |
| 4 | 1.1.2 | Asko Lebensmittelhandel | 8,310 | 7,523 | 0,787 | 6,884 | 1,426 | |
| 5 | 1.1.2.1 | DSBK Supermärkte | 3,842 | 3,573 | 0,269 | 3,842 | | |
| 6 | 1.1.2.2 | DSBK Verbrauchermärkte | 2,200 | 1,804 | 0,396 | 2,200 | | |
| 7 | 1.1.2.3 | DSBK Großhandel | 1,426 | 1,355 | 0,071 | | 1,426 | |
| 8 | 1.1.2.4 | DSBK Discounter | 0,842 | 0,791 | 0,051 | 0,842 | | |
| 9 | 1.1.3 | Asko Baumärkte | 3,197 | | 3,197 | 3,197 | | |
| 10 | 1.1.4 | Asko Möbelmärkte | 2,711 | | 2,711 | 2,711 | | |
| 11 | 1.1.5 | Asko Modemärkte | 1,041 | | 1,041 | 1,041 | | |
| 12 | 1.1.6 | Asko Diverses | 0,536 | 0,250 | 0,286 | | 0,257 | 0,279 |
| 13 | 1.2 | Kaufhof/Horten-Gruppe | 22,424 | 1,979 | 20,445 | 19,243 | 0,187 | 2,994 |
| 14 | 1.2.1 | Kaufhof | 18,722 | 1,722 | 17,000 | 15,570 | 0,187 | 2,965 |
| 15 | 1.2.2 | Horten | 3,099 | 0,257 | 2,842 | 3,070 | | 0,029 |
| 16 | 1.2.3 | Horten-Konsument | 0,603 | | 0,603 | 0,603 | | |
| 17 | 1.3 | Metro Großhandel | 11,725 | 7,035 | 4,690 | | 11,725 | |
| 18 | 2 | Rewe-Gruppe | 41,523 | 34,904 | 6,619 | 28,925 | 12,056 | 0,542 |
| 19 | 2.1 | Rewe AG | 38,306 | 32,112 | 6,194 | 27,886 | 9,878 | 0,542 |
| 20 | 2.1.1 | Penny | 8,200 | 7,790 | 0,410 | 8,200 | | |
| 21 | 2.1.2 | Rewe Hungen | 2,875 | 2,415 | 0,460 | 0,870 | 2,005 | |
| 22 | 2.1.3 | Rewe Rosbach | 2,800 | 2,520 | 0,280 | 2,800 | | |
| 23 | 2.1.4 | Fegro/Selgros | 2,623 | 2,151 | 0,472 | | 2,623 | |
| 24 | 2.1.5 | Rewe SB-Warenhäuser | 2,588 | 2,122 | 0,466 | 2,588 | | |
| 25 | 2.1.6 | Rewe Eching | 2,310 | 2,079 | 0,231 | 2,100 | 0,210 | |
| 26 | 2.1.7 | Rewe West | 2,045 | 1,840 | 0,205 | 0,110 | 1,935 | |
| 27 | 2.1.8 | Rewe Norderstedt | 1,800 | 1,620 | 0,180 | 1,700 | 0,100 | |
| 28 | 2.1.9 | Deutscher Supermarkt | 1,667 | 1,550 | 0,117 | 1,667 | | |
| 29 | 2.1.10 | Rewe Wiesloch | 1,615 | 1,453 | 0,162 | 1,375 | 0,240 | |
| 30 | 2.1.11 | Rewe Sonstiges | 1,343 | 1,276 | 0,067 | | 1,343 | |
| 31 | 2.1.12 | Rewe Lehrte | 1,330 | 1,197 | 0,133 | 1,160 | 0,170 | |
| 32 | 2.1.13 | Rewe Berlin | 1,205 | 1,084 | 0,121 | 0,730 | 0,475 | |
| 33 | 2.1.14 | Kaiser + Kellermann | 1,139 | 0,854 | 0,285 | 0,997 | 0,142 | |
| 34 | 2.1.15 | Rewe UE | 0,840 | | 0,840 | 0,840 | | |
| 35 | 2.1.16 | Rewe Stuttgart | 0,825 | 0,742 | 0,083 | 0,825 | | |
| 36 | 2.1.17 | Rewe Baumärkte | 0,671 | | 0,671 | 0,671 | | |
| 37 | 2.1.18 | Kafu-Wasmund | 0,551 | 0,496 | 0,055 | 0,551 | | |
| 38 | 2.1.19 | Atlas | 0,542 | | 0,542 | | | 0,542 |
| 39 | 2.1.20 | Idea | 0,437 | 0,306 | 0,131 | 0,437 | | |

noch Tabelle II.6

| Nr. | Zuordnung | Bezeichnung | Umsatz (einschl. Mehrwertsteuer) | | | | | | |
|-----|-----------|------------------------------|----------------------------------|-----------|---------|--------------|------------|-----------------|--|
| | | | Insgesamt | Sortiment | | Handelsstufe | | | |
| | | | | Food | Nonfood | Einzelhandel | Großhandel | übrige Bereiche | |
| | | | Mrd. DM | | | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | |
| 40 | 2.1.21 | Rewe-Wibu | 0,365 | 0,347 | 0,018 | | 0,365 | | |
| 41 | 2.1.22 | Rewe Rüsseina | 0,300 | 0,270 | 0,030 | 0,030 | 0,270 | | |
| 42 | 2.1.23 | Frick | 0,190 | | 0,190 | 0,190 | | | |
| 43 | 2.1.24 | Garten-Klee | 0,045 | | 0,045 | 0,045 | | | |
| 44 | 2.2 | Rewe Dortmund | 2,661 | 2,262 | 0,399 | 0,859 | 1,802 | | |
| 45 | 2.3 | Großkauf | 0,330 | 0,304 | 0,026 | 0,180 | 0,150 | | |
| 46 | 2.4 | Rewe Herne | 0,226 | 0,226 | | | 0,226 | | |
| 47 | 3 | Edeka/AVA-Gruppe | 36,531 | 31,042 | 5,489 | 21,504 | 14,364 | 0,663 | |
| 48 | 3.1 | Edeka Großhandel | 26,015 | 23,504 | 2,511 | 10,996 | 14,364 | 0,655 | |
| 49 | 3.1.1 | Edeka Minden-Hannover | 4,503 | 4,053 | 0,450 | 1,566 | 2,426 | 0,511 | |
| 50 | 3.1.2 | Edeka Nordbayern | 3,346 | 3,011 | 0,335 | 1,807 | 1,539 | | |
| 51 | 3.1.3 | Edeka Hessenring | 2,684 | 2,147 | 0,537 | 0,886 | 1,798 | | |
| 52 | 3.1.4 | Edeka Baden-Württemberg .. | 2,519 | 2,317 | 0,202 | 1,389 | 1,046 | 0,084 | |
| 53 | 3.1.5 | Edeka Duisburg | 2,243 | 2,153 | 0,090 | 0,618 | 1,625 | | |
| 54 | 3.1.6 | Edeka Südwest | 2,152 | 2,044 | 0,108 | 0,910 | 1,242 | | |
| 55 | 3.1.7 | Edeka Südbayern | 2,097 | 1,772 | 0,325 | 1,298 | 0,799 | | |
| 56 | 3.1.8 | Edeka Nord | 1,859 | 1,673 | 0,186 | 0,777 | 1,082 | | |
| 57 | 3.1.9 | Edeka Marktredwitz | 0,970 | 0,873 | 0,097 | 0,620 | 0,350 | | |
| 58 | 3.1.10 | Edeka Chiemgau | 0,940 | 0,893 | 0,047 | 0,395 | 0,511 | 0,034 | |
| 59 | 3.1.11 | Edeka Berlin-Brandenburg ... | 0,816 | 0,787 | 0,029 | 0,207 | 0,609 | | |
| 60 | 3.1.12 | Edeka Nordwest | 0,674 | 0,613 | 0,061 | 0,217 | 0,431 | 0,026 | |
| 61 | 3.1.13 | Edeka Ruhr-Emscher | 0,630 | 0,598 | 0,032 | 0,295 | 0,335 | | |
| 62 | 3.1.14 | Edeka Bremen | 0,582 | 0,570 | 0,012 | 0,011 | 0,571 | | |
| 63 | 3.2 | AVA-Gruppe | 10,516 | 7,538 | 2,978 | 10,508 | | 0,008 | |
| 64 | 3.2.1 | Marktkauf | 4,274 | 2,419 | 1,855 | 4,266 | | 0,008 | |
| 65 | 3.2.2 | Nanz | 2,821 | 2,398 | 0,423 | 2,821 | | | |
| 66 | 3.2.3 | Kaufmarkt | 1,086 | 0,814 | 0,272 | 1,086 | | | |
| 67 | 3.2.4 | BVA | 0,846 | 0,766 | 0,080 | 0,846 | | | |
| 68 | 3.2.5 | Dixi | 0,627 | 0,408 | 0,219 | 0,627 | | | |
| 69 | 3.2.6 | Basar | 0,403 | 0,379 | 0,024 | 0,403 | | | |
| 70 | 3.2.7 | Helco | 0,239 | 0,217 | 0,022 | 0,239 | | | |
| 71 | 3.2.8 | SVA | 0,163 | 0,137 | 0,026 | 0,163 | | | |
| 72 | 3.2.9 | Krane Optik | 0,057 | | 0,057 | 0,057 | | | |
| 73 | 4 | Aldi-Gruppe | 28,800 | 25,344 | 3,456 | 28,800 | | | |
| 74 | 4.1 | Aldi Nord | 15,300 | 13,464 | 1,836 | 15,300 | | | |
| 75 | 4.2 | Aldi Süd | 13,500 | 11,880 | 1,620 | 13,500 | | | |
| 76 | 5 | Karstadt/Hertie-Gruppe | 26,647 | 3,011 | 23,636 | 19,535 | 0,372 | 6,740 | |
| 77 | 5.1 | Karstadt | 19,539 | 1,934 | 17,605 | 12,662 | 0,372 | 6,505 | |
| 78 | 5.2 | Hertie | 7,108 | 1,066 | 6,042 | 6,873 | | 0,235 | |
| 79 | 6 | Tengelmann-Gruppe | 23,960 | 18,809 | 5,151 | 23,960 | | | |
| 80 | 6.1 | Plus | 8,766 | 8,135 | 0,631 | 8,766 | | | |
| 81 | 6.2 | Kaiser's | 5,816 | 5,287 | 0,529 | 5,816 | | | |
| 82 | 6.3 | Tengelmann | 4,139 | 3,671 | 0,468 | 4,139 | | | |

noch Tabelle II.6

| Nr. | Zuordnung | Bezeichnung | Umsatz (einschl. Mehrwertsteuer) | | | | | | |
|-----|-----------|------------------------------|----------------------------------|-----------|---------|--------------|------------|-----------------|--|
| | | | Insgesamt | Sortiment | | Handelsstufe | | | |
| | | | | Food | Nonfood | Einzelhandel | Großhandel | übrige Bereiche | |
| | | | Mrd. DM | | | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | |
| 83 | 6.4 | OBI | 2,740 | | 2,740 | 2,740 | | | |
| 84 | 6.5 | Grosso/Magnet | 1,620 | 1,335 | 0,285 | 1,620 | | | |
| 85 | 6.6 | Modea | 0,471 | | 0,471 | 0,471 | | | |
| 86 | 6.7 | Gubi | 0,304 | 0,282 | 0,022 | 0,304 | | | |
| 87 | 6.8 | LeDi | 0,104 | 0,099 | 0,005 | 0,104 | | | |
| 88 | 7 | SPAR AG | 14,088 | 11,922 | 2,166 | 7,775 | 6,308 | 0,005 | |
| 89 | 7.1 | SPAR AG – Region Nordost ... | 2,823 | 2,541 | 0,282 | 1,490 | 1,333 | | |
| 90 | 7.2 | SPAR AG – Region-Nord | 2,407 | 2,166 | 0,241 | 0,787 | 1,620 | | |
| 91 | 7.3 | SPAR AG – Region-Südwest .. | 2,184 | 1,966 | 0,218 | 0,979 | 1,205 | | |
| 92 | 7.4 | SPAR AG – Region West | 1,542 | 1,321 | 0,221 | 0,639 | 0,901 | 0,002 | |
| 93 | 7.5 | Interspar | 1,425 | 1,069 | 0,356 | 1,425 | | | |
| 94 | 7.6 | Schels | 1,131 | 1,074 | 0,057 | 1,131 | | | |
| 95 | 7.7 | SPAR AG – Region Süd | 0,660 | 0,594 | 0,066 | 0,272 | 0,388 | | |
| 96 | 7.8 | SB Großmarkt | 0,433 | 0,346 | 0,087 | | 0,433 | | |
| 97 | 7.9 | Netto | 0,424 | 0,403 | 0,021 | 0,424 | | | |
| 98 | 7.10 | Bauspar | 0,383 | | 0,383 | 0,383 | | | |
| 99 | 7.11 | LHG Nord | 0,240 | 0,216 | 0,024 | 0,040 | 0,197 | 0,003 | |
| 100 | 7.12 | Franke + Panzer | 0,231 | 0,226 | 0,005 | | 0,231 | | |
| 101 | 7.13 | Kodi | 0,205 | | 0,205 | 0,205 | | | |
| 102 | 8 | Lidl & Schwarz-Gruppe | 12,255 | 10,797 | 1,458 | 11,605 | 0,650 | | |
| 103 | 8.1 | Lidl Discount | 6,255 | 5,942 | 0,313 | 6,255 | | | |
| 104 | 8.2 | Lidl & Schwarz | 6,000 | 4,860 | 1,140 | 5,350 | 0,650 | | |
| 105 | 9 | Allkauf | 6,127 | 3,186 | 2,941 | 5,019 | 0,410 | 0,698 | |
| 106 | 10 | Dohle-Gruppe | 4,701 | 3,869 | 0,832 | 2,751 | 1,918 | 0,032 | |
| 107 | 10.1 | Dohle | 0,742 | 0,646 | 0,096 | 0,742 | | | |
| 108 | 10.2 | Handelshof Köln | 0,605 | 0,490 | 0,115 | 0,045 | 0,560 | | |
| 109 | 10.3 | Brülle & Schmeltzer | 0,515 | 0,329 | 0,186 | 0,197 | 0,318 | | |
| 110 | 10.4 | Klingenthal-Gruppe | 0,295 | 0,219 | 0,076 | 0,295 | | | |
| 111 | 10.4.1 | Minipreis | 0,247 | 0,190 | 0,057 | 0,247 | | | |
| 112 | 10.4.2 | Südring Center | 0,048 | 0,029 | 0,019 | 0,048 | | | |
| 113 | 10.5 | Böhm | 0,259 | 0,246 | 0,013 | 0,071 | 0,171 | 0,017 | |
| 114 | 10.6 | Marktfrisch | 0,253 | 0,233 | 0,020 | 0,253 | | | |
| 115 | 10.7 | List | 0,155 | 0,150 | 0,005 | | 0,155 | | |
| 116 | 10.8 | Aktuell-Kauf | 0,136 | 0,086 | 0,050 | 0,136 | | | |
| 117 | 10.9 | Hörnlein | 0,135 | 0,108 | 0,027 | 0,135 | | | |
| 118 | 10.10 | Limbach | 0,095 | 0,046 | 0,049 | 0,095 | | | |
| 119 | 10.11 | Dügro | 0,078 | 0,039 | 0,039 | 0,078 | | | |
| 120 | 10.12 | Ullrich | 0,067 | 0,055 | 0,012 | 0,067 | | | |
| 121 | 10.13 | LHG Eibelstadt | 0,064 | 0,061 | 0,003 | 0,008 | 0,056 | | |
| 122 | 10.14 | Breidohr | 0,062 | 0,058 | 0,004 | 0,062 | | | |
| 123 | 10.15 | Hensler | 0,062 | 0,060 | 0,002 | 0,062 | | | |
| 124 | 10.16 | Dodenhof | 0,059 | 0,058 | 0,001 | 0,059 | | | |
| 125 | 10.17 | HG Neutraubling | 0,059 | 0,056 | 0,003 | | 0,059 | | |

noch Tabelle II.6

| Nr. | Zuordnung | Bezeichnung | Umsatz (einschl. Mehrwertsteuer) | | | | | |
|-----|-----------|---------------------------|----------------------------------|-----------|---------|--------------|------------|-----------------|
| | | | Insgesamt | Sortiment | | Handelsstufe | | |
| | | | | Food | Nonfood | Einzelhandel | Großhandel | übrige Bereiche |
| | | | Mrd. DM | | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i |
| 126 | 10.18 | Giehl | 0,058 | 0,055 | 0,003 | | 0,058 | |
| 127 | 10.19 | HAZ Ludwigslust | 0,055 | 0,044 | 0,011 | | 0,055 | |
| 128 | 10.20 | Jaeger | 0,053 | 0,045 | 0,008 | 0,013 | 0,032 | 0,008 |
| 129 | 10.21 | Sagasser | 0,053 | 0,051 | 0,002 | 0,037 | 0,013 | 0,003 |
| 130 | 10.22 | Groß | 0,052 | 0,042 | 0,010 | 0,052 | | |
| 131 | 10.23 | Cames | 0,045 | 0,043 | 0,002 | | 0,045 | |
| 132 | 10.24 | Mega-Markt | 0,045 | 0,040 | 0,005 | | 0,045 | |
| 133 | 10.25 | Utz | 0,045 | 0,044 | 0,001 | 0,007 | 0,038 | |
| 134 | 10.26 | Schrammel | 0,042 | 0,036 | 0,006 | 0,042 | | |
| 135 | 10.27 | Rau | 0,041 | 0,039 | 0,002 | 0,015 | 0,026 | |
| 136 | 10.28 | Mosen & Löhndorf | 0,039 | 0,031 | 0,008 | 0,039 | | |
| 137 | 10.29 | Wächtler | 0,039 | 0,027 | 0,012 | 0,019 | 0,020 | |
| 138 | 10.30 | Convenda | 0,038 | 0,030 | 0,008 | 0,038 | | |
| 139 | 10.31 | Fendt | 0,038 | 0,019 | 0,019 | 0,038 | | |
| 140 | 10.32 | de Haan | 0,036 | 0,034 | 0,002 | | 0,036 | |
| 141 | 10.33 | Sütterlin | 0,036 | 0,033 | 0,003 | 0,036 | | |
| 142 | 10.34 | Hit Kuhn | 0,033 | 0,031 | 0,002 | 0,033 | | |
| 143 | 10.35 | Figro | 0,028 | 0,027 | 0,001 | | 0,028 | |
| 144 | 10.36 | Pütz & Kloss | 0,028 | 0,024 | 0,004 | 0,024 | | 0,004 |
| 145 | 10.37 | Meistermann | 0,026 | 0,024 | 0,002 | | 0,026 | |
| 146 | 10.38 | Möllers | 0,024 | 0,023 | 0,001 | | 0,024 | |
| 147 | 10.39 | Monheim | 0,022 | 0,020 | 0,002 | | 0,022 | |
| 148 | 10.40 | Jungkunz | 0,021 | 0,020 | 0,001 | 0,001 | 0,020 | |
| 149 | 10.41 | Heilingbrunner | 0,018 | 0,017 | 0,001 | 0,018 | | |
| 150 | 10.42 | 3 C Cash + Carry | 0,017 | 0,014 | 0,003 | | 0,017 | |
| 151 | 10.43 | Jarck | 0,016 | 0,015 | 0,001 | | 0,016 | |
| 152 | 10.44 | Gulden & Schmidt | 0,013 | 0,012 | 0,001 | | 0,013 | |
| 153 | 10.45 | Krings | 0,013 | 0,011 | 0,002 | 0,013 | | |
| 154 | 10.46 | Zorn | 0,013 | 0,012 | 0,001 | | 0,013 | |
| 155 | 10.47 | Graf | 0,012 | 0,011 | 0,001 | 0,009 | 0,003 | |
| 156 | 10.48 | Unkelbach | 0,012 | 0,011 | 0,001 | 0,012 | | |
| 157 | 10.49 | Migroma | 0,010 | 0,009 | 0,001 | | 0,010 | |
| 158 | 10.50 | C + C Cochem | 0,009 | 0,008 | 0,001 | | 0,009 | |
| 159 | 10.51 | Discher | 0,009 | 0,009 | | | 0,009 | |
| 160 | 10.52 | Kuhn | 0,008 | 0,005 | 0,003 | | 0,008 | |
| 161 | 10.53 | Stärk | 0,007 | 0,007 | | | 0,007 | |
| 162 | 10.54 | Knippenberg | 0,006 | 0,006 | | | 0,006 | |
| 163 | 11 | Schlecker | 4,420 | 3,801 | 0,619 | 4,420 | | |
| 164 | 12 | KG Dortmund-Kassel-Gruppe | 3,836 | 3,255 | 0,581 | 3,823 | 0,013 | |
| 165 | 12.1 | KG Dortmund-Kassel | 2,929 | 2,393 | 0,536 | 2,916 | 0,013 | |
| 166 | 12.2 | Pro | 0,907 | 0,862 | 0,045 | 0,907 | | |
| 167 | 13 | Mann-Gruppe | 3,500 | 1,155 | 2,345 | 3,500 | | |
| 168 | 13.1 | Wertkauf | 2,750 | 1,155 | 1,595 | 2,750 | | |

noch Tabelle II.6

| Nr. | Zuordnung | Bezeichnung | Umsatz (einschl. Mehrwertsteuer) | | | | | |
|-----|-----------|------------------------------|----------------------------------|-----------|---------|--------------|------------|-----------------|
| | | | Insgesamt | Sortiment | | Handelsstufe | | |
| | | | | Food | Nonfood | Einzelhandel | Großhandel | übrige Bereiche |
| | | | Mrd. DM | | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i |
| 169 | 13.2 | Möbel Mann | 0,750 | | 0,750 | 0,750 | | |
| 170 | 14 | Globus | 3,364 | 1,850 | 1,514 | 3,364 | | |
| 171 | 15 | Douglas | 3,091 | 0,649 | 2,442 | 3,083 | | 0,008 |
| 172 | 16 | Norma-Roth | 3,050 | 2,806 | 0,244 | 3,050 | | |
| 173 | 17 | Kriegbaum | 2,660 | 1,596 | 1,064 | 1,975 | 0,685 | |
| 174 | 18 | Bartels-Langness-Gruppe | 2,650 | 2,086 | 0,564 | 1,050 | 1,600 | |
| 175 | 18.1 | Bartels-Langness | 1,450 | 1,102 | 0,348 | 1,050 | 0,400 | |
| 176 | 18.2 | CITTI | 1,200 | 0,984 | 0,216 | | 1,200 | |
| 177 | 19 | Promohypermarkt | 2,590 | 1,865 | 0,725 | 2,590 | | |
| 178 | 20 | Lekkerland | 2,450 | 2,401 | 0,049 | | 2,450 | |
| 179 | 21 | Kathreiner | 2,000 | 1,300 | 0,700 | 1,900 | 0,100 | |
| 180 | 22 | Coop Schleswig-Holstein | 1,974 | 1,698 | 0,276 | 1,972 | | 0,002 |
| 181 | 23 | Tegut | 1,700 | 1,360 | 0,340 | 1,660 | 0,040 | |
| 182 | 24 | Ratio | 1,614 | 0,904 | 0,710 | 0,802 | 0,593 | 0,219 |
| 183 | 25 | Ihr Platz | 1,569 | 1,098 | 0,471 | 1,569 | | |
| 184 | 26 | Reichelt | 1,555 | 1,477 | 0,078 | 1,555 | | |
| 185 | 27 | Pfannkuch | 1,427 | 1,213 | 0,214 | 1,393 | 0,027 | 0,007 |
| 186 | 28 | Bünting | 1,350 | 1,012 | 0,338 | 0,775 | 0,575 | |
| 187 | 29 | Götzen | 1,344 | 0,296 | 1,048 | 1,344 | | |
| 188 | 30 | Bremke & Hoerster | 1,300 | 1,040 | 0,260 | 1,150 | 0,150 | |
| 189 | 31 | Müller | 1,200 | 0,600 | 0,600 | 1,200 | | |
| 190 | 32 | dm | 0,996 | 0,896 | 0,100 | 0,996 | | |
| 191 | 33 | K + K Klaas & Kock | 0,900 | 0,810 | 0,090 | 0,900 | | |
| 192 | 34 | Sügro | 0,898 | 0,772 | 0,126 | | 0,898 | |
| 193 | 35 | Distributa | 0,871 | 0,392 | 0,479 | 0,811 | 0,049 | 0,011 |
| 194 | 36 | Markant-Südwest | 0,868 | 0,790 | 0,078 | 0,487 | 0,381 | |
| 195 | 37 | Konsum Magdeburg | 0,835 | 0,718 | 0,117 | 0,835 | | |
| 196 | 38 | Rossmann | 0,720 | 0,648 | 0,072 | 0,720 | | |
| 197 | 39 | Meyer & Beck | 0,656 | 0,610 | 0,046 | 0,656 | | |
| 198 | 40 | Feneberg | 0,634 | 0,533 | 0,101 | 0,634 | | |
| 199 | 41 | SPAR Mitte | 0,554 | 0,521 | 0,033 | 0,033 | 0,517 | 0,004 |
| 200 | 42 | Kaes | 0,530 | 0,371 | 0,159 | 0,335 | 0,180 | 0,015 |
| 201 | 43 | V-Markt | 0,529 | 0,481 | 0,048 | 0,529 | | |
| 202 | 44 | Konsum Dresden | 0,423 | 0,383 | 0,040 | 0,319 | 0,104 | |
| 203 | 45 | Frey & Kissel | 0,414 | 0,339 | 0,075 | 0,243 | 0,145 | 0,026 |
| 204 | 46 | SPAR Münster und Westfalen . | 0,414 | 0,368 | 0,046 | | 0,414 | |
| 205 | 47 | Kloppenburg | 0,411 | 0,144 | 0,267 | 0,411 | | |
| 206 | 48 | Lupus | 0,375 | 0,225 | 0,150 | 0,310 | 0,065 | |
| 207 | 49 | Kondi | 0,350 | 0,332 | 0,018 | 0,350 | | |
| 208 | 50 | Kupsch | 0,326 | 0,310 | 0,016 | 0,325 | | 0,001 |
| 209 | 51 | Coop Ulm | 0,300 | 0,270 | 0,030 | 0,300 | | |
| 210 | 52 | Holzer-Parkkauf | 0,300 | 0,240 | 0,060 | 0,265 | 0,035 | |
| 211 | 53 | Jomo | 0,300 | 0,300 | | | 0,300 | |

noch Tabelle II.6

| Nr. | Zuordnung | Bezeichnung | Umsatz (einschl. Mehrwertsteuer) | | | | | | |
|-----|-----------|-----------------------------|----------------------------------|-----------|---------|--------------|------------|-----------------|--|
| | | | Insgesamt | Sortiment | | Handelsstufe | | | |
| | | | | Food | Nonfood | Einzelhandel | Großhandel | übrige Bereiche | |
| | | | Mrd. DM | | | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | |
| 212 | 54 | Dewender | 0,295 | 0,295 | | | 0,295 | | |
| 213 | 55 | Lüning | 0,268 | 0,201 | 0,067 | 0,155 | 0,113 | | |
| 214 | 56 | Okle | 0,262 | 0,236 | 0,026 | 0,023 | 0,239 | | |
| 215 | 57 | Konsum Leipzig | 0,259 | 0,233 | 0,026 | 0,259 | | | |
| 216 | 58 | Budnikowsky | 0,255 | 0,204 | 0,051 | 0,255 | | | |
| 217 | 59 | Hamberger | 0,250 | 0,187 | 0,063 | 0,010 | 0,240 | | |
| 218 | 60 | SPAR Ostbayern | 0,240 | 0,216 | 0,024 | 0,143 | 0,097 | | |
| 219 | 61 | Top-Markt | 0,229 | 0,172 | 0,057 | 0,229 | | | |
| 220 | 62 | Coop Minden | 0,227 | 0,213 | 0,014 | 0,227 | | | |
| 221 | 63 | Behn + Behn | 0,187 | 0,165 | 0,022 | | 0,187 | | |
| 222 | 64 | Konsum Ostthüringen | 0,180 | 0,148 | 0,032 | 0,180 | | | |
| 223 | 65 | Konsum Südthüringen | 0,169 | 0,139 | 0,030 | 0,169 | | | |
| 224 | 66 | Schneider | 0,150 | 0,038 | 0,112 | 0,150 | | | |
| 225 | 67 | Wehner | 0,140 | 0,117 | 0,023 | | 0,140 | | |
| 226 | 68 | Niggemann | 0,135 | 0,094 | 0,041 | | 0,094 | 0,041 | |
| 227 | 69 | Jibi | 0,125 | 0,112 | 0,013 | 0,125 | | | |
| 228 | 70 | Mattfeld | 0,123 | 0,119 | 0,004 | | 0,123 | | |
| 229 | 71 | Kreyenhop + Kluge | 0,115 | 0,115 | | | 0,115 | | |
| 230 | 72 | Konsum Altenburg | 0,112 | 0,091 | 0,021 | 0,112 | | | |
| 231 | 73 | Multi-Markt | 0,112 | 0,071 | 0,041 | 0,112 | | | |
| 232 | 74 | Rullko | 0,112 | 0,090 | 0,022 | | 0,112 | | |
| 233 | 75 | Lensing & van Gülpen | 0,110 | 0,082 | 0,028 | 0,110 | | | |
| 234 | 76 | Handelsunion Frankenwald .. | 0,101 | 0,096 | 0,005 | | 0,101 | | |
| 235 | 77 | Bayer-Kaufhaus | 0,099 | 0,039 | 0,060 | 0,079 | | 0,020 | |
| 236 | 78 | Konsum Brandenburg | 0,097 | | 0,097 | 0,097 | | | |
| 237 | 79 | Netzhammer | 0,096 | 0,082 | 0,014 | 0,027 | 0,069 | | |
| 238 | 80 | Schmitz Grenzlandmarkt | 0,091 | 0,086 | 0,005 | 0,091 | | | |
| 239 | 81 | Konsum Weimar | 0,090 | 0,064 | 0,026 | 0,090 | | | |
| 240 | 82 | VLG Südwest | 0,089 | 0,080 | 0,009 | | 0,089 | | |
| 241 | 83 | Egen | 0,085 | 0,043 | 0,042 | 0,085 | | | |
| 242 | 84 | Konsum Sachsen Nord | 0,082 | 0,080 | 0,002 | 0,082 | | | |
| 243 | 85 | Bungert | 0,079 | 0,043 | 0,036 | 0,079 | | | |
| 244 | 86 | Kling | 0,078 | 0,070 | 0,008 | 0,063 | 0,015 | | |
| 245 | 87 | KOWA | 0,076 | 0,058 | 0,018 | 0,076 | | | |
| 246 | 88 | Coop Göppingen | 0,075 | 0,067 | 0,008 | 0,075 | | | |
| 247 | 89 | Konsum Königs Wusterhausen | 0,075 | 0,058 | 0,017 | 0,075 | | | |
| 248 | 90 | Consum Gera | 0,074 | 0,064 | 0,010 | 0,074 | | | |
| 249 | 91 | AEZ | 0,073 | 0,061 | 0,012 | 0,073 | | | |
| 250 | 92 | Becker | 0,072 | 0,072 | | | 0,072 | | |
| 251 | 93 | Troiber | 0,072 | 0,070 | 0,002 | | 0,072 | | |
| 252 | 94 | Spinnrad | 0,070 | 0,050 | 0,020 | 0,065 | 0,003 | 0,002 | |
| 253 | 95 | Aktiv + Irma | 0,067 | 0,062 | 0,005 | 0,067 | | | |
| 254 | 96 | Konsum Bernau | 0,064 | 0,038 | 0,026 | 0,064 | | | |

noch Tabelle II.6

| Nr. | Zuordnung | Bezeichnung | Umsatz (einschl. Mehrwertsteuer) | | | | | |
|-----|-----------|-------------------------------|----------------------------------|-----------|---------|--------------|------------|-----------------|
| | | | Insgesamt | Sortiment | | Handelsstufe | | |
| | | | | Food | Nonfood | Einzelhandel | Großhandel | übrige Bereiche |
| | | | Mrd. DM | | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i |
| 255 | 97 | Konsum Ilmenau | 0,061 | 0,052 | 0,009 | 0,061 | | |
| 256 | 98 | Prohoga | 0,060 | 0,045 | 0,015 | | 0,060 | |
| 257 | 99 | SPAR Oberpfalz | 0,057 | 0,046 | 0,011 | 0,020 | 0,037 | |
| 258 | 100 | Eberl | 0,056 | 0,042 | 0,014 | 0,056 | | |
| 259 | 101 | Haas & Birtel | 0,056 | 0,040 | 0,016 | 0,056 | | |
| 260 | 102 | Kleine | 0,052 | 0,051 | 0,001 | | 0,052 | |
| 261 | 103 | HAGO | 0,051 | 0,038 | 0,013 | 0,051 | | |
| 262 | 104 | Potsdamer Handelskontor | 0,051 | 0,031 | 0,020 | 0,051 | | |
| 263 | 105 | Konsum Hagenow | 0,049 | 0,037 | 0,012 | 0,049 | | |
| 264 | 106 | GVS | 0,045 | 0,043 | 0,002 | | 0,045 | |
| 265 | 107 | Schwalenstöcker & Gantz | 0,045 | 0,042 | 0,003 | | 0,045 | |
| 266 | 108 | Coop Bad Marienberg | 0,044 | 0,042 | 0,002 | 0,044 | | |
| 267 | 109 | Konsum Güstrow | 0,042 | 0,041 | 0,001 | 0,042 | | |
| 268 | 110 | Ehninger | 0,039 | 0,036 | 0,003 | | 0,035 | 0,004 |
| 269 | 111 | Konsum Quedlinburg | 0,037 | 0,032 | 0,005 | 0,034 | | 0,003 |
| 270 | 112 | Pleiss | 0,037 | 0,033 | 0,004 | | 0,037 | |
| 271 | 113 | Strobel | 0,037 | 0,033 | 0,004 | | 0,037 | |
| 272 | 114 | Pott | 0,036 | 0,035 | 0,001 | | 0,036 | |
| 273 | 115 | Coop Nordschwarzwald | 0,035 | 0,032 | 0,003 | 0,034 | | 0,001 |
| 274 | 116 | Battermann | 0,032 | 0,029 | 0,003 | | 0,032 | |
| 275 | 117 | GVG | 0,030 | 0,024 | 0,006 | 0,030 | | |
| 276 | 118 | Konsum Anklam | 0,030 | 0,023 | 0,007 | 0,030 | | |
| 277 | 119 | Riedl | 0,030 | 0,028 | 0,002 | | 0,030 | |
| 278 | 120 | Schwarz + Hansen | 0,030 | 0,029 | 0,001 | | 0,030 | |
| 279 | 121 | Vreriksen | 0,030 | 0,027 | 0,003 | | 0,030 | |
| 280 | 122 | Konsum Heiligenstadt | 0,029 | 0,015 | 0,014 | 0,029 | | |
| 281 | 123 | Bauer | 0,028 | 0,027 | 0,001 | | 0,028 | |
| 282 | 124 | Eberhardt | 0,028 | 0,028 | | | 0,028 | |
| 283 | 125 | Konsum Angermünde | 0,028 | 0,023 | 0,005 | 0,028 | | |
| 284 | 126 | Konsum Lüz | 0,028 | 0,023 | 0,005 | 0,028 | | |
| 285 | 127 | Hammerschlag | 0,026 | 0,023 | 0,003 | | 0,026 | |
| 286 | 128 | Niederreuther | 0,025 | 0,025 | | | 0,025 | |
| 287 | 129 | Lang-Steudler | 0,024 | 0,022 | 0,002 | | 0,024 | |
| 288 | 130 | Rittner | 0,024 | 0,022 | 0,002 | | 0,024 | |
| 289 | 131 | Flach | 0,022 | 0,022 | | | 0,022 | |
| 290 | 132 | Handelszentrale Neckarelz ... | 0,022 | 0,013 | 0,009 | 0,001 | 0,014 | 0,007 |
| 291 | 133 | Konsum Erfurt | 0,022 | | 0,022 | 0,022 | | |
| 292 | 134 | Weber | 0,022 | 0,021 | 0,001 | | 0,022 | |
| 293 | 135 | EGLO | 0,020 | 0,013 | 0,007 | 0,020 | | |
| 294 | 136 | Coop Ustersbach | 0,018 | 0,016 | 0,002 | 0,018 | | |
| 295 | 137 | Drogeria | 0,018 | 0,017 | 0,001 | 0,018 | | |
| 296 | 138 | Mettler | 0,018 | 0,014 | 0,004 | | 0,018 | |
| 297 | 139 | Fehrenbacher | 0,017 | 0,014 | 0,003 | 0,017 | | |

noch Tabelle II.6

| Nr. | Zuordnung | Bezeichnung | Umsatz (einschl. Mehrwertsteuer) | | | | | |
|-----|-----------|------------------------------|----------------------------------|-----------|---------|--------------|------------|-----------------|
| | | | Insgesamt | Sortiment | | Handelsstufe | | |
| | | | | Food | Nonfood | Einzelhandel | Großhandel | übrige Bereiche |
| | | | Mrd. DM | | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i |
| 298 | 140 | Konsum Norderney | 0,017 | 0,015 | 0,002 | 0,017 | | |
| 299 | 141 | Peltzer + Sussmann | 0,017 | 0,016 | 0,001 | | 0,017 | |
| 300 | 142 | Saalbach | 0,016 | 0,016 | | | 0,016 | |
| 301 | 143 | Herschler | 0,015 | 0,013 | 0,002 | | 0,015 | |
| 302 | 144 | Schöler | 0,015 | 0,012 | 0,003 | | 0,015 | |
| 303 | 145 | Fortuna | 0,014 | 0,013 | 0,001 | | 0,014 | |
| 304 | 146 | Geiss | 0,014 | 0,014 | | | 0,014 | |
| 305 | 147 | Zink | 0,014 | 0,014 | | | 0,014 | |
| 306 | 148 | Bomm | 0,013 | 0,012 | 0,001 | | 0,013 | |
| 307 | 149 | C + C Ahne | 0,013 | 0,011 | 0,002 | | 0,013 | |
| 308 | 150 | Drei F | 0,013 | 0,013 | | | 0,013 | |
| 309 | 151 | Holzmann | 0,013 | 0,013 | | | 0,013 | |
| 310 | 152 | Morhard & Kilchenstein | 0,013 | 0,012 | 0,001 | | 0,013 | |
| 311 | 153 | Striegler | 0,013 | 0,012 | 0,001 | | 0,013 | |
| 312 | 154 | Czock & Kohnen | 0,012 | 0,011 | 0,001 | | 0,012 | |
| 313 | 155 | Ewert | 0,012 | 0,011 | 0,001 | | 0,012 | |
| 314 | 156 | Horn | 0,012 | 0,010 | 0,002 | 0,012 | | |
| 315 | 157 | Konsum Nord | 0,012 | | 0,012 | 0,012 | | |
| 316 | 158 | Lange & Koschwitz | 0,012 | 0,012 | | | 0,012 | |
| 317 | 159 | B + L | 0,011 | 0,010 | 0,001 | | 0,011 | |
| 318 | 160 | Brogle | 0,011 | 0,010 | 0,001 | | 0,011 | |
| 319 | 161 | Dähnhardt | 0,011 | 0,009 | 0,002 | | 0,011 | |
| 320 | 162 | Hambrock | 0,011 | 0,011 | | | 0,011 | |
| 321 | 163 | Morgenbrodt | 0,011 | 0,010 | 0,001 | | 0,011 | |
| 322 | 164 | Oechsler | 0,011 | 0,010 | 0,001 | | 0,011 | |
| 323 | 165 | Regier | 0,011 | 0,011 | | | 0,011 | |
| 324 | 166 | Rewe-Wibu Bauer | 0,011 | 0,010 | 0,001 | | 0,011 | |
| 325 | 167 | Scherer | 0,011 | 0,009 | 0,002 | 0,011 | | |
| 326 | 168 | Barion & Kastenholz | 0,010 | 0,009 | 0,001 | 0,004 | 0,006 | |
| 327 | 169 | C + C Großkauf | 0,010 | 0,008 | 0,002 | | 0,010 | |
| 328 | 170 | Schmatz | 0,010 | 0,009 | 0,001 | | 0,010 | |
| 329 | 171 | Boysen | 0,009 | 0,009 | | | 0,009 | |
| 330 | 172 | Ost-Markt | 0,009 | 0,008 | 0,001 | 0,009 | | |
| 331 | 173 | Burr | 0,008 | 0,007 | 0,001 | 0,008 | | |
| 332 | 174 | BVM | 0,008 | 0,007 | 0,001 | 0,008 | | |
| 333 | 175 | Dienst | 0,008 | 0,008 | | 0,002 | 0,006 | |
| 334 | 176 | Kern | 0,008 | 0,007 | 0,001 | | 0,008 | |
| 335 | 177 | Sorg | 0,008 | 0,008 | | | 0,008 | |
| 336 | 178 | GZ Mittelsachsen | 0,007 | 0,007 | | | 0,007 | |
| 337 | 179 | GZ Wurzen | 0,007 | 0,006 | 0,001 | | 0,007 | |
| 338 | 180 | Skowronnek | 0,007 | 0,007 | | | 0,007 | |
| 339 | 181 | Boos | 0,006 | 0,006 | | 0,006 | | |
| 340 | 182 | Ruoff | 0,006 | 0,006 | | | 0,006 | |

noch Tabelle II.6

| Nr. | Zuordnung | Bezeichnung | Umsatz (einschl. Mehrwertsteuer) | | | | | |
|-------------------------|-----------|---------------------|----------------------------------|-----------|---------|--------------|------------|-----------------|
| | | | Insgesamt | Sortiment | | Handelsstufe | | |
| | | | | Food | Nonfood | Einzelhandel | Großhandel | übrige Bereiche |
| | | | Mrd. DM | | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i |
| 341 | 183 | C + C Mayen | 0,005 | 0,004 | 0,001 | | 0,005 | |
| 342 | 184 | Deutter | 0,005 | 0,005 | | 0,001 | 0,004 | |
| 343 | 185 | Moralt | 0,005 | 0,004 | 0,001 | | 0,005 | |
| 344 | 186 | Schwannberger | 0,005 | 0,005 | | | 0,005 | |
| 345 | 187 | Centgros | 0,004 | 0,003 | 0,001 | | 0,004 | |
| 346 | 188 | Schlücke | 0,004 | 0,003 | 0,001 | 0,003 | 0,001 | |
| Insgesamt ⁵⁾ | | | 324,215 | 217,391 | 106,824 | 249,582 | 62,369 | 12,264 |

- 1) Unternehmen und Konzerne im Sinne des Handelsrechts.
 - 2) Zusammenfassung von Unternehmen zu Unternehmensgruppen im Sinne wettbewerblich relevanter Einheiten.
 - 3) Lebensmittel einschließlich Randsortiment mit Putz-, Wasch- und Reinigungsmitteln, Hygieneartikeln, Körperpflegemitteln und Drogeriewaren, die dem Bereich Food zugerechnet werden.
 - 4) Umsatz einschließlich Mehrwertsteuer.
 - 5) Die Umsätze der abhängigen Unternehmen sind in dem Umsatz der jeweils übergeordneten Einheit enthalten.
- Quelle: Eigene Berechnungen nach aufbereiteten Daten der M + M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH vom 5. Februar 1996; dies., TOP-Firmen, 1995, Strukturen, Umsätze und Vertriebslinien des Lebensmittelhandels Food/Nonfood in Deutschland, Frankfurt am Main, 1995

(Konzentrationskurve) der jeweils hundert größten Einheiten. Danach beträgt z. B. der Anteil am Gesamtumsatz für die jeweils zehn größten Einheiten mit Berücksichtigung der Konzern- und Gruppenzugehörigkeit 78,7% und ohne Berücksichtigung dieser Zugehörigkeit 36,9%. Für die Bereiche Food und Nonfood lauten die entsprechenden Wertepaare 77,3% und 34,9 bzw. 84,8% und 58,9%. Die Divergenz der Größenverteilung ist im Bereich Food stärker als im Bereich Nonfood. In allen Bereichen zeigt sich jedoch, daß die Konzern- und Gruppenbildung die jeweils größeren Unternehmen umfaßt und ihr Einfluß auf die Erfassung des Konzentrationsgrades von wesentlicher Bedeutung ist.

374. Die Bedeutung dieses Sachverhalts kommt auch dadurch zum Ausdruck, daß bei einer Rangordnung aller Konzerne, Unternehmensgruppen und unabhängigen Unternehmen nach der Größe 1993 die zwölf größten Konzerne und Unternehmensgruppen die Rangziffern 1 bis 8, 10, 12, 13 und 18 besitzen, d. h. nahezu ausnahmslos der dominierenden Spitzengruppe angehören. *Tabelle II.8* stellt deren Umsatzangaben nach dem Sortiment und den Handelsstufen zusammen.

375. Zu dem Verhältnis des insgesamt höheren Umsatzanteils im Bereich Food zu dem im Bereich Nonfood besteht die Frage, ob zwischen der Größe der Unternehmen und der Stärke ihres Engage-

ments in einem dieser Bereiche ein Zusammenhang besteht. *Abbildung II.7* läßt diesen zunächst nicht erkennen. Sie enthält die Konzentrationskurven für die Umsätze im Bereich Food/Nonfood, ergänzt um die jeweiligen Anteilswerte der Umsätze im Bereich Nonfood/Food. Der Verlauf des jeweiligen Begleitmerkmals ist nicht der Konzentrationskurve des zugeordneten Sortiermerkmals entsprechend monoton steigend. In *Abbildung II.8* werden die Konzentrationskurven der jeweils 100 größten Unternehmen mit und ohne Berücksichtigung der Konzern- und Gruppenbildung wiedergegeben. Es zeigt sich, daß auf der Ebene der einzelnen Unternehmen die Konzentration im Bereich Nonfood deutlich höher ist und die unterschiedlichen Anteilswerte sich auf der Ebene der Konzerne und Unternehmensgruppen konsolidieren.

Die von der absoluten Größe unabhängige Diversifizierungsstrategie der zwölf im Lebensmittelhandel aktiven Konzerne und Unternehmensgruppen zeigen die *Abbildungen II.9 und II.10*. Während im Bereich Food die Rewe AG vor der Edeka-, Aldi- und Metro-Gruppe rangiert, dominiert im Bereich Nonfood die Metro-Gruppe gegenüber der Karstadt/Hertie-Gruppe gefolgt mit deutlichem Abstand von der Rewe- und Edeka/AVA-Gruppe. Durch den hohen Anteil der Umsätze im Bereich Food ist dieser jedoch auch für die Größenverteilung der Gesamtumsätze bestimmend.

Tabelle II.7

**Anzahl und Umsatz¹⁾ von Konzernen²⁾ und Unternehmensgruppen³⁾
gegenüber unabhängigen Unternehmen im Handel mit Lebensmitteln⁴⁾
nach dem Sortiment und der Handelsstufe**

Bundesrepublik Deutschland einschließlich neue Bundesländer 1993

| Nr. | Unternehmenseinheiten | Anzahl | Umsatz (einschl. Mehrwertsteuer) | | | | | |
|-----|---|-----------------|----------------------------------|---------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|--------------------------------|-------------------------------|
| | | | Insgesamt | Mrd. DM / Prozent | | | | |
| | | | | Food | Nonfood | Einzelhandel | Großhandel | übrige Bereiche |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i |
| 1 | Gruppen- oder konzernabhängig Unternehmen und unabhängige Unternehmen insgesamt | 327 (100 %) | 324,215 (100 %) [100 %] | 217,391 (100 %) [67,1 %] | 106,824 (100 %) [32,9 %] | 249,582 (100 %) [77,0 %] | 62,369 (100 %) [19,2 %] | 12,264 (100 %) [3,8 %] |
| 2 | davon von 12 Gruppen oder Konzernen abhängige Unternehmen | 151 (46,2 %) | 259,067 (79,9 %) [100 %] | 170,466 (78,4 %) [65,8 %] | 88,601 (82,9 %) [34,2 %] | 196,936 (78,9 %) [76,0 %] | 50,876 (81,6 %) [19,7 %] | 11,255 (91,8 %) [4,3 %] |
| 3 | davon unabhängige Unternehmen | 176 (53,8 %) | 65,148 (20,1 %) [100 %] | 46,931 (21,6 %) [72,0 %] | 18,217 (17,1 %) [28,0 %] | 52,646 (21,1 %) [80,8 %] | 11,493 (18,4 %) [17,6 %] | 1,009 (8,2 %) [1,6 %] |

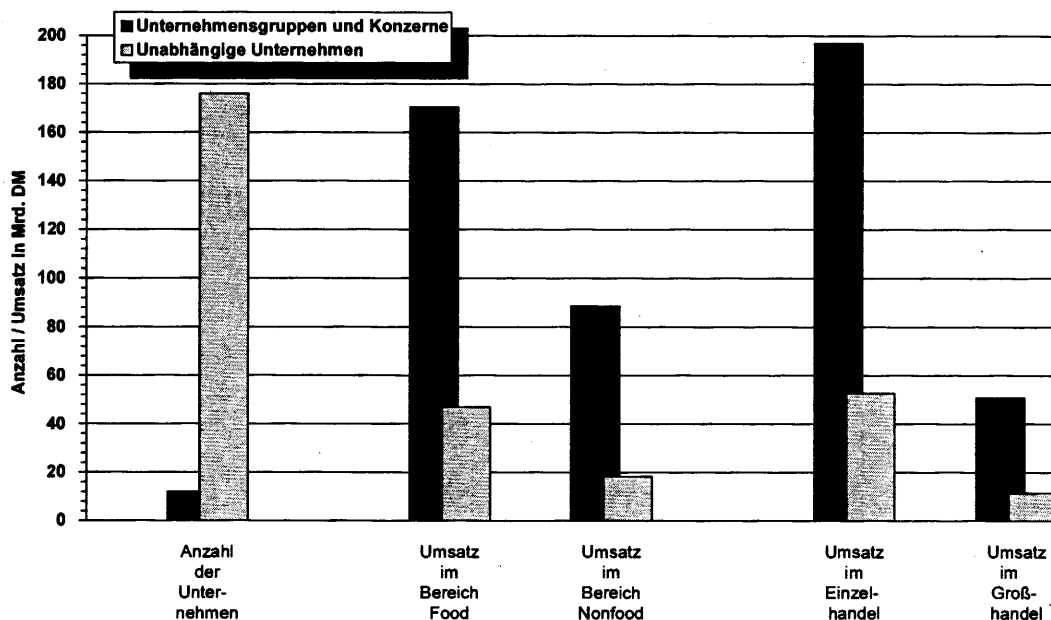
Zeichenerklärung: (.) Anteile am Umsatz bezogen auf die Spaltensumme, [.] Anteile am Umsatz bezogen auf die Zeilensumme

¹⁾ Umsatz einschließlich Umsatzsteuer.

²⁾ Unternehmen und Konzerne im Sinne des Handelsrechts.

³⁾ Unternehmensgruppen im Sinne wettbewerblich relevanter Einheiten.

⁴⁾ Lebensmittel einschließlich Randsortiment mit Putz-, Wasch- und Reinigungsmitteln, Hygieneartikeln, Körperpflegemitteln und Drogeriewaren, die dem Bereich Food zugerechnet werden.



Quellen:

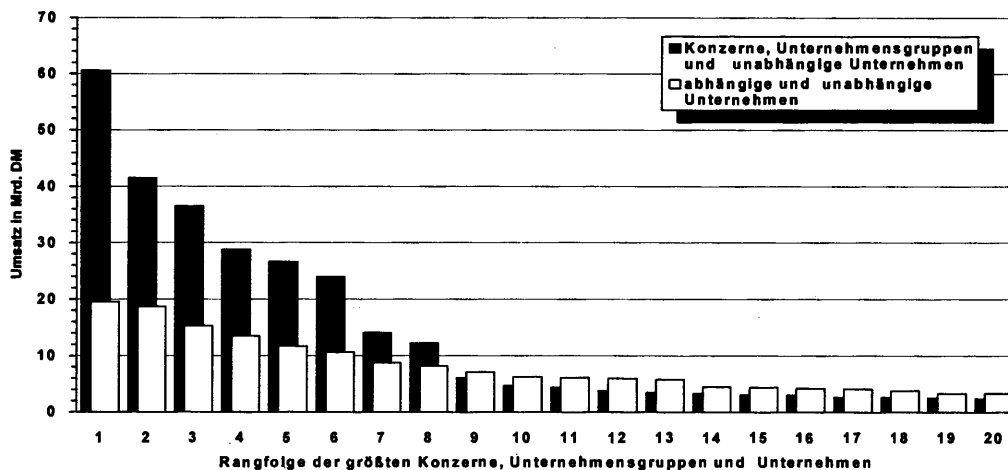
Eigene Berechnungen nach aufbereiteten Daten der M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH vom 5. Februar 1996; dies., TOP-Firmen, 1995, Strukturen, Umsätze und Vertriebslinien des Lebensmittelhandels Food/Nonfood in Deutschland, Frankfurt am Main, 1995

Abbildung II.4

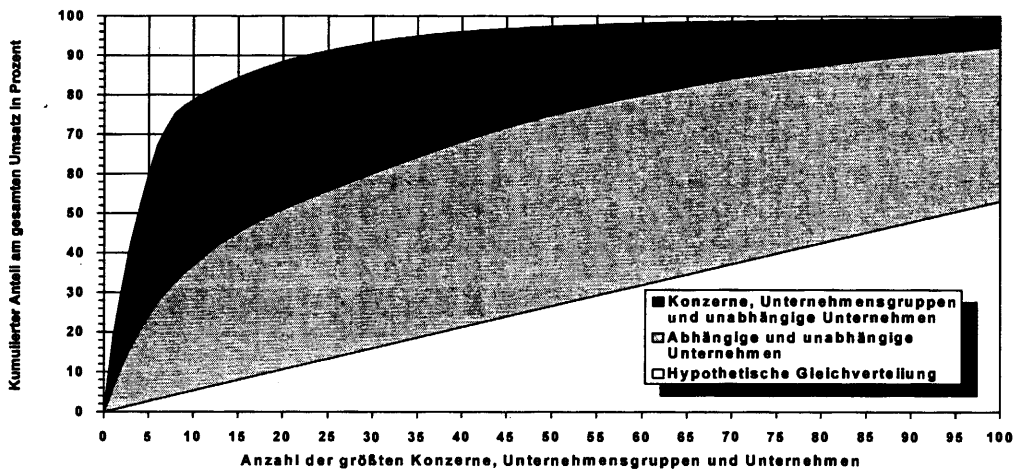
Die Größenverteilung der größten Konzerne¹, Unternehmensgruppen² und unabhängigen Unternehmen³ sowie der abhängigen und unabhängigen Unternehmen im Handel mit Lebensmitteln⁴ nach dem Gesamtumsatz⁵

Deutschland einschließlich neue Bundesländer 1993

Größenverteilung der 20 größten Einheiten



Konzentrationskurve der 100 größten Einheiten



Quellen:

Eigene Berechnungen nach aufbereiteten Daten der M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH vom 5. Februar 1996; dies., TOP-Firmen, 1995, Strukturen, Umsätze und Vertriebslinien des Lebensmittelhandels Food/Nonfood in Deutschland, Frankfurt am Main, 1995

Anmerkungen:

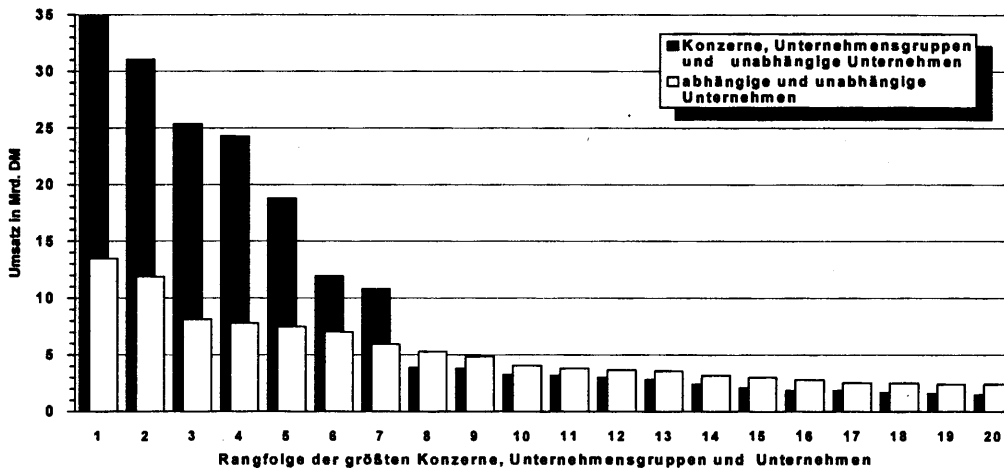
- ¹ Konzerne im Sinne des Handelsrechts.
- ² Unternehmensgruppen im Sinne wettbewerblich relevanter Einheiten.
- ³ 188 Unternehmensgruppen, Konzerne und unabhängige Unternehmen.
327 Unternehmen unabhängig von ihrer Konzern- oder Gruppenzugehörigkeit.
- ⁴ Lebensmittel einschließlich Randsortiment mit Putz-, Wasch- und Reinigungsmitteln, Hygieneartikeln, Körperpflegemitteln und Drogeriewaren, die dem Bereich Food zugerechnet werden.
- ⁵ Berechnet nach Umsätzen einschließlich Mehrwertsteuer.

Abbildung II.5

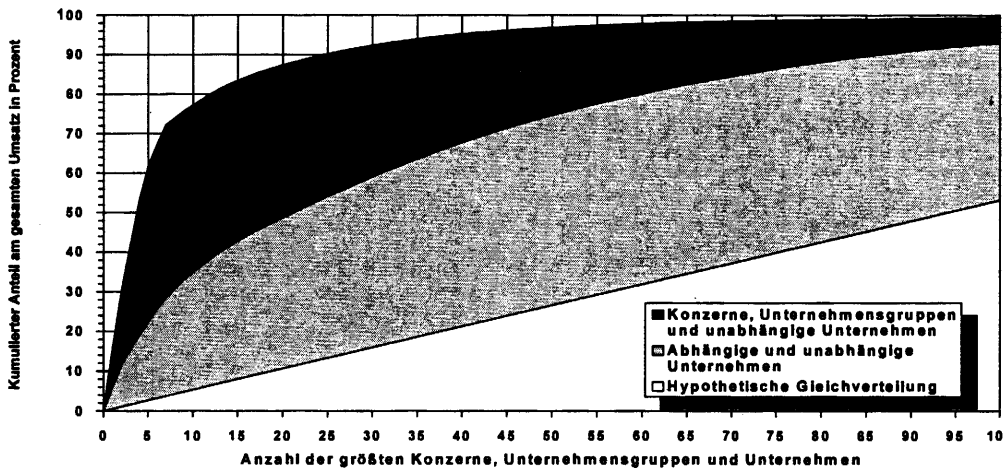
Die Größenverteilung der größten Konzerne¹, Unternehmensgruppen² und unabhängigen Unternehmen³ sowie der abhängigen und unabhängigen Unternehmen im Handel mit Lebensmitteln⁴ nach dem Umsatz⁵ im Bereich Food

Deutschland einschließlich neue Bundesländer 1993

Größenverteilung der 20 größten Einheiten



Konzentrationskurve der 100 größten Einheiten



Quellen:

Eigene Berechnungen nach aufbereiteten Daten der M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH vom 5. Februar 1996; dies., TOP-Firmen, 1995, Strukturen, Umsätze und Vertriebslinien des Lebensmittelhandels Food/Nonfood in Deutschland, Frankfurt am Main, 1995

Anmerkungen:

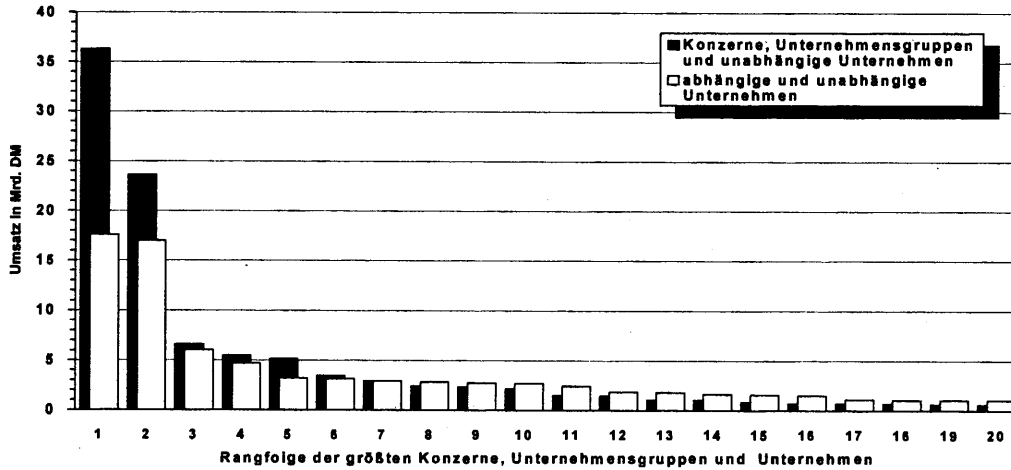
- ¹ Konzerne im Sinne des Handelsrechts.
- ² Unternehmensgruppen im Sinne wettbewerbllich relevanter Einheiten.
- ³ 188 Unternehmensgruppen, Konzerne und unabhängige Unternehmen.
327 Unternehmen unabhängig von ihrer Konzern- oder Gruppenzugehörigkeit.
- ⁴ Lebensmittel einschließlich Randsortiment mit Putz-, Wasch- und Reinigungsmitteln, Hygieneartikeln, Körperpflegemitteln und Drogeriewaren, die dem Bereich Food zugerechnet werden.
- ⁵ Berechnet nach Umsätzen einschließlich Mehrwertsteuer.

Abbildung II.6

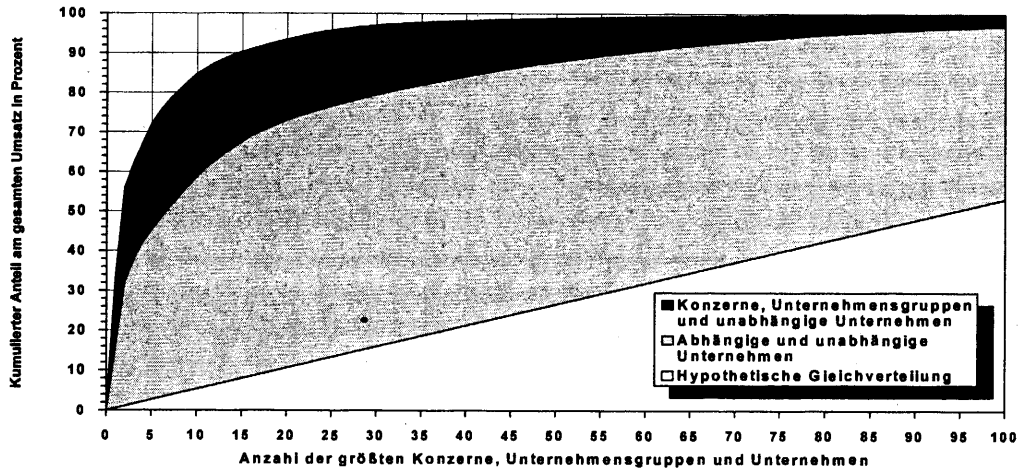
Die Größenverteilung der größten Konzerne¹, Unternehmensgruppen² und unabhängigen Unternehmen³ sowie der abhängigen und unabhängigen Unternehmen im Handel mit Lebensmitteln⁴ nach dem Umsatz⁵ im Bereich Nonfood

Deutschland einschließlich neue Bundesländer 1993

Größenverteilung der 20 größten Einheiten



Konzentrationskurve der 100 größten Einheiten



Quellen:

Eigene Berechnungen nach aufbereiteten Daten der M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH vom 5. Februar 1996; dies., TOP-Firmen, 1995, Strukturen, Umsätze und Vertriebslinien des Lebensmittelhandels Food/Nonfood in Deutschland, Frankfurt am Main, 1995

Anmerkungen:

- ¹ Konzerne im Sinne des Handelsrechts.
- ² Unternehmensgruppen im Sinne wettbewerblich relevanter Einheiten.
- ³ 188 Unternehmensgruppen, Konzerne und unabhängige Unternehmen.
327 Unternehmen unabhängig von ihrer Konzern- oder Gruppenzugehörigkeit.
- ⁴ Lebensmittel einschließlich Randsortiment mit Putz-, Wasch- und Reinigungsmitteln, Hygieneartikeln, Körperpflegemitteln und Drogeriewaren, die dem Bereich Food zugerechnet werden.
- ⁵ Berechnet nach Umsätzen einschließlich Mehrwertsteuer.

Tabelle II.8

**Die größten Konzerne¹⁾ und Unternehmensgruppen²⁾ im Handel mit Lebensmitteln³⁾
nach dem Gesamtumsatz⁴⁾**

Bundesrepublik Deutschland einschließlich neue Bundesländer 1993

| Nr. | Rang- ziffer ⁵⁾ | Bezeichnung | Umsatz (einschl. Mehrwertsteuer) | | | | | |
|-----------|-------------------------------|-------------------------------|----------------------------------|-----------|---------|-------------------|-----------------|--------------------|
| | | | Insgesamt | Sortiment | | Handelsstufe | | |
| | | | | Food | Nonfood | Einzel- handel | Groß- handel | übrige Bereiche |
| | | | Mrd. DM | | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i |
| 1 | 1 | Metro-Gruppe | 60,576 | 24,272 | 36,304 | 43,708 | 13,613 | 3,255 |
| 2 | 2 | Rewe-Gruppe | 41,523 | 34,904 | 6,619 | 28,925 | 12,056 | 0,542 |
| 3 | 3 | Edeka/AVA- Gruppe | 36,531 | 31,042 | 5,489 | 21,504 | 14,364 | 0,663 |
| 4 | 4 | Aldi-Gruppe | 28,800 | 25,344 | 3,456 | 28,800 | | |
| 5 | 5 | Karstadt/Hertie- Gruppe | 26,647 | 3,011 | 23,636 | 19,535 | 0,372 | 6,740 |
| 6 | 6 | Tengelmann- Gruppe | 23,960 | 18,809 | 5,151 | 23,960 | | |
| 7 | 7 | SPAR AG | 14,088 | 11,922 | 2,166 | 7,775 | 6,308 | 0,005 |
| 8 | 8 | Lidl & Schwarz- Gruppe | 12,255 | 10,797 | 1,458 | 11,605 | 0,650 | |
| 9 | 10 | Dohle-Gruppe | 4,701 | 3,869 | 0,832 | 2,751 | 1,918 | 0,032 |
| 10 | 12 | KG Dortmund- Kassel-Gruppe | 3,836 | 3,255 | 0,581 | 3,823 | 0,013 | |
| 11 | 13 | Mann-Gruppe | 3,500 | 1,155 | 2,345 | 3,500 | | |
| 12 | 18 | Bartels-Langness- Gruppe | 2,650 | 2,086 | 0,564 | 1,050 | 1,600 | |
| Insgesamt | | | 259,067 | 170,466 | 88,601 | 196,936 | 50,894 | 11,237 |

¹⁾ Konzerne im Sinne des Handelsrechts.

²⁾ Unternehmensgruppen im Sinne wettbewerblich relevanter Einheiten.

³⁾ Lebensmittel einschließlich Randsortiment mit Putz-, Wasch- und Reinigungsmitteln, Hygieneartikeln, Körperpflegemitteln und Drogeriewaren, die dem Bereich Food zugerechnet werden.

⁴⁾ Umsätze einschließlich Mehrwertsteuer.

⁵⁾ Rangziffer nach einer Ordnung aller Konzerne, Unternehmensgruppen und unabhängigen Unternehmen nach dem Gesamtumsatz.

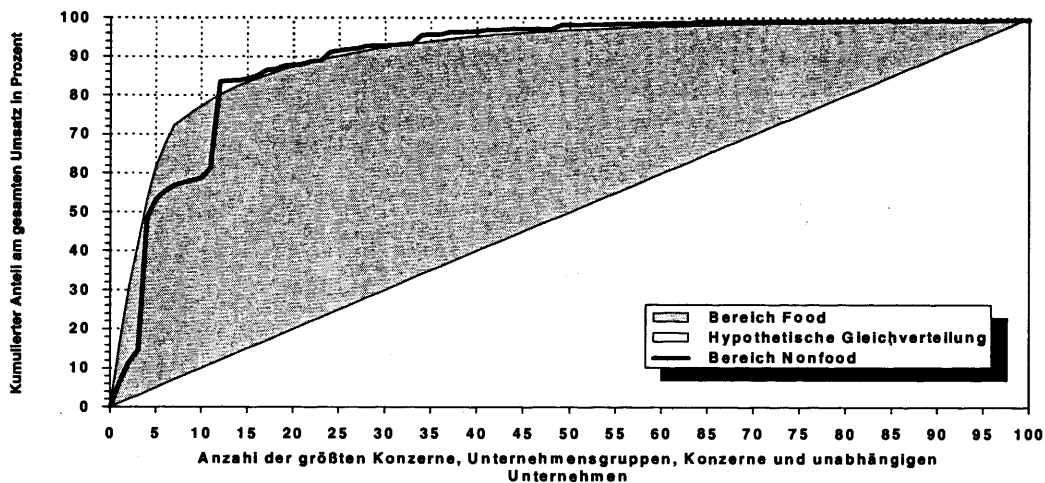
Quellen: Eigene Berechnungen nach aufbereiteten Daten der M + M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH vom 5. Februar 1996; dies., TOP-Firmen, 1995, Strukturen, Umsätze und Vertriebslinien des Lebensmittelhandels Food/Nonfood in Deutschland, Frankfurt am Main, 1995

Abbildung II.7

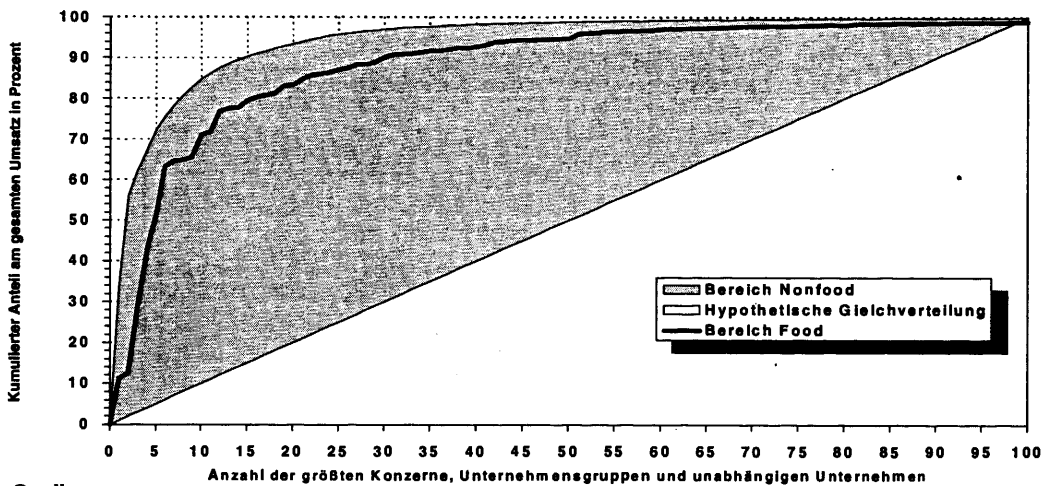
Die Konzentrationskurven der hundert größten Konzerne¹, Unternehmensgruppen² und unabhängigen Unternehmen³ im Handel mit Lebensmitteln⁴ sortiert nach dem Umsatz⁵ in den Bereichen Food und Nonfood

Deutschland einschließlich neue Bundesländer 1993

Unternehmen sortiert nach dem Umsatzanteil im Bereich Food



Unternehmen sortiert nach dem Umsatzanteil im Bereich Nonfood



Quellen:

Eigene Berechnungen nach aufbereiteten Daten der M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH vom 5. Februar 1996; dies., TOP-Firmen, 1995, Strukturen, Umsätze und Vertriebslinien des Lebensmittelhandels Food/Nonfood in Deutschland, Frankfurt am Main, 1995

Anmerkungen:

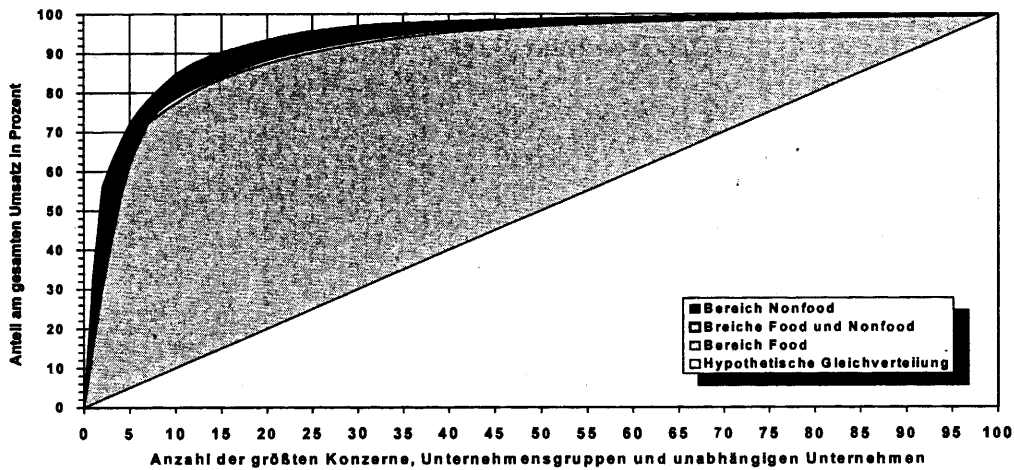
- ¹ Konzerne im Sinne des Handelsrechts.
- ² Unternehmensgruppen im Sinne wettbewerbslich relevanter Einheiten.
- ³ 188 Unternehmensgruppen, Konzerne und unabhängige Unternehmen.
- ⁴ Lebensmittel einschließlich Randsortiment mit Putz-, Wasch- und Reinigungsmitteln, Hygieneartikeln, Körperpflegemitteln und Drogeriewaren, die dem Bereich Food zugerechnet werden.
- ⁵ Berechnet nach Umsätzen einschließlich Mehrwertsteuer.

Abbildung II.8

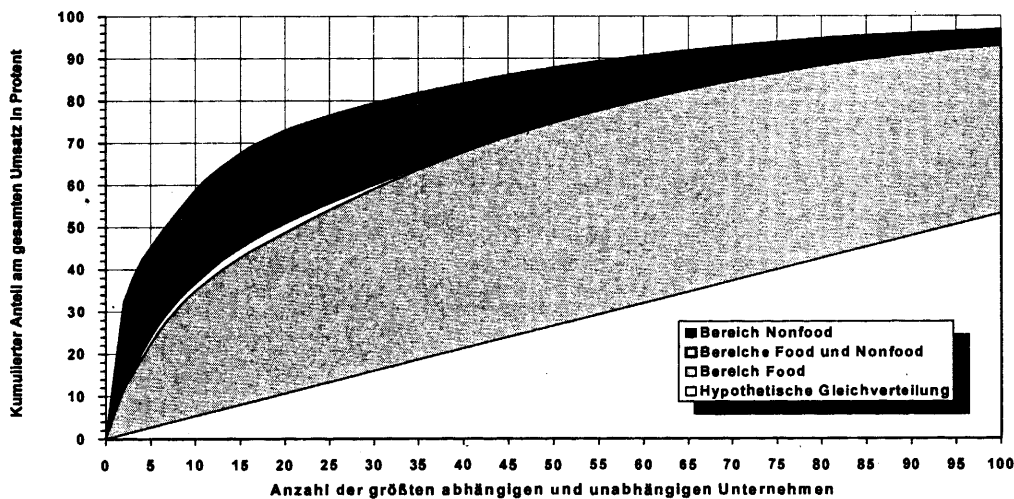
Die Konzentrationskurven der hundert größten Konzerne¹, Unternehmensgruppen² und Unternehmen³ im Handel mit Lebensmitteln⁴ nach dem Umsatz⁵ in den Bereichen Food und Nonfood

Deutschland einschließlich neue Bundesländer 1993

Konzerne, Unternehmensgruppen und unabhängige Unternehmen



Abhängige und unabhängige Unternehmen



Quellen:

Eigene Berechnungen nach aufbereiteten Daten der M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH vom 5. Februar 1996; dies., TOP-Firmen, 1995, Strukturen, Umsätze und Vertriebslinien des Lebensmittelhandels Food/Nonfood in Deutschland, Frankfurt am Main, 1995

Anmerkungen:

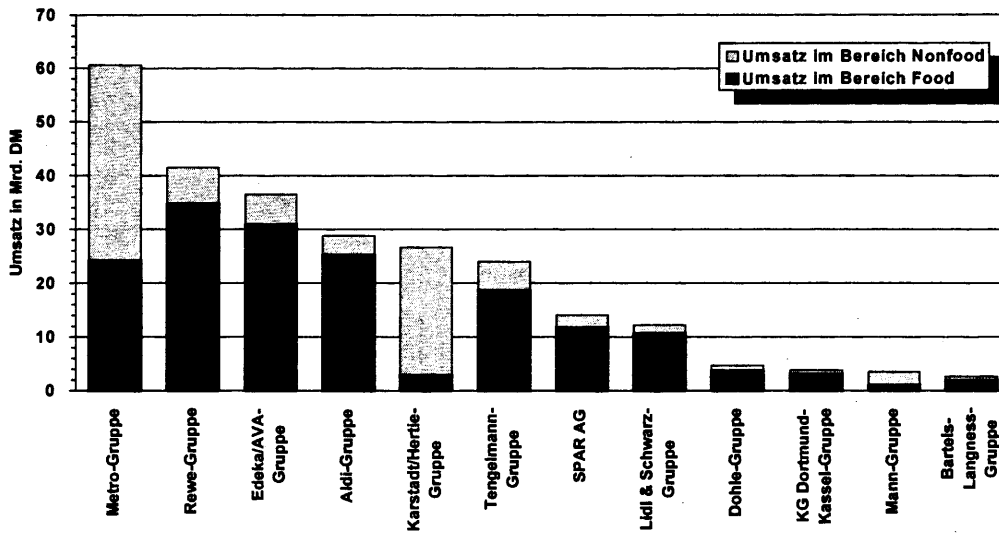
- ¹ Konzerne im Sinne des Handelsrechts.
- ² Unternehmensgruppen im Sinne wettbewerblich relevanter Einheiten.
- ³ 188 Unternehmensgruppen, Konzerne und unabhängige Unternehmen.
327 Unternehmen unabhängig von ihrer Konzern- oder Gruppenzugehörigkeit.
- ⁴ Lebensmittel einschließlich Randsortiment mit Putz-, Wasch- und Reinigungsmitteln, Hygieneartikeln, Körperpflegemitteln und Drogeriewaren, die dem Bereich Food zugerechnet werden.
- ⁵ Berechnet nach Umsätzen einschließlich Mehrwertsteuer.

Abbildung II.9

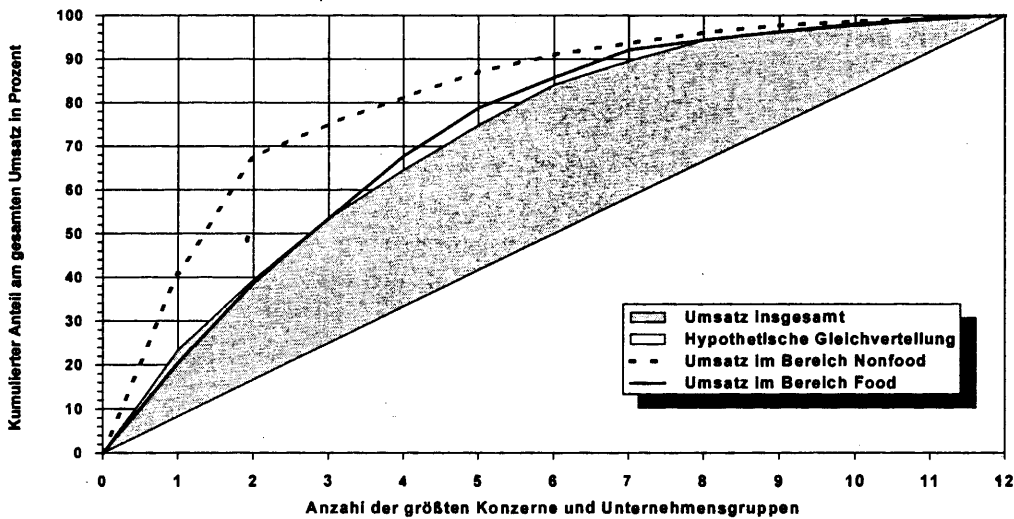
Die Größenverteilung und Konzentrationskurven der zwölf größten Konzerne¹ und Unternehmensgruppen² im Handel mit Lebensmitteln³ nach dem Umsatz⁴ in den Bereichen Food und Nonfood

Deutschland einschließlich neue Bundesländer 1993

Größenverteilung der Konzerne und Unternehmensgruppen geordnet nach dem Umsatz



Konzentrationskurven



Quellen:

Eigene Berechnungen nach aufbereiteten Daten der M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH vom 5. Februar 1996; dies., TOP-Firmen, 1995, Strukturen, Umsätze und Vertriebslinien des Lebensmittelhandels Food/Nonfood in Deutschland, Frankfurt am Main, 1995

Anmerkungen:

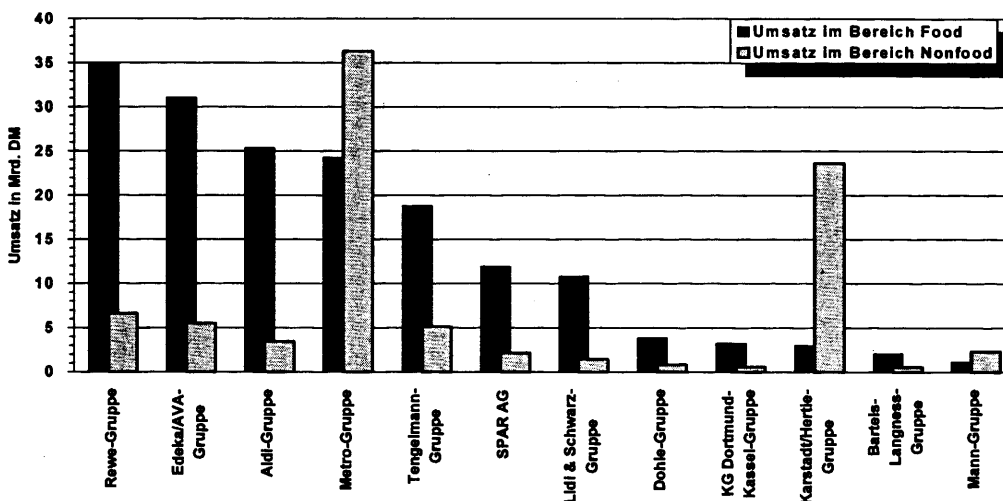
- ¹ Konzerne im Sinne des Handelsrechts.
- ² Unternehmensgruppen im Sinne wettbewerblich relevanter Einheiten.
- ³ Lebensmittel einschließlich Randsortiment mit Putz-, Wasch- und Reinigungsmitteln, Hygieneartikeln, Körperpflegemitteln und Drogeriewaren, die dem Bereich Food zugerechnet werden.
- ⁴ Berechnet nach Umsätzen einschließlich Mehrwertsteuer.

Abbildung II.10

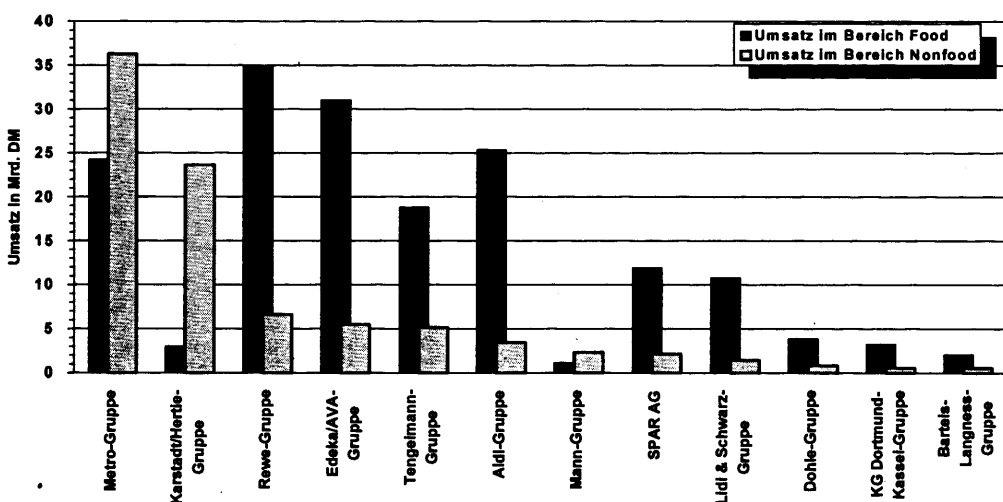
Die Größenverteilung der zwölf größten Konzerne¹ und Unternehmensgruppen² im Handel mit Lebensmitteln³ nach dem Umsatz⁴ in den Bereichen Food und Nonfood

Deutschland einschließlich neue Bundesländer 1993

Konzerne und Unternehmensgruppen geordnet nach dem Umsatz im Bereich Food



Konzerne und Unternehmensgruppen geordnet nach dem Umsatz im Bereich Nonfood



Quellen:

Eigene Berechnungen nach aufbereiteten Daten der M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH vom 5. Februar 1996; dies., TOP-Firmen, 1995, Strukturen, Umsätze und Vertriebslinien des Lebensmittelhandels Food/Nonfood in Deutschland, Frankfurt am Main, 1995

Anmerkungen:

- ¹ Konzerne im Sinne des Handelsrechts.
- ² Unternehmensgruppen im Sinne wettbewerblich relevanter Einheiten.
- ³ Lebensmittel einschließlich Randsortiment mit Putz-, Wasch- und Reinigungsmitteln, Hygieneartikeln, Körperpflegemitteln und Drogeriewaren, die dem Bereich Food zugerechnet werden.
- ⁴ Berechnet nach Umsätzen einschließlich Mehrwertsteuer.

3.3 Entwicklung der Konzentration der Konzerne, Unternehmensgruppen und Unternehmen im Lebensmittelhandel 1973 bis 1993

3.3.1 Allgemeine Entwicklung der Umsätze im Lebensmittelhandel

376. Die Entwicklung des Umsatzes über die gesamte, zwei Jahrzehnte umfassende Beobachtungsperiode von 1973 bis 1993 zeigen die nachfolgenden Tabellen und Abbildungen in zwei Varianten: Der

Gesamtumsatz ist sowohl nach den Sortimentsbereichen Food und Nonfood als auch nach den Handelsstufen Groß-, Einzelhandel gegliedert. Zeitreihen für die Kombination dieser Merkmale insbesondere für den Einzelhandel im Bereich Food liegen – wie in den methodischen Vorbemerkungen dargelegt – leider nicht vor.

377. Die Veränderung der Umsätze im Handel 1993 gegenüber 1973 zeigt folgende Übersicht:

Übersicht II.2

| Nr. | Umsatz | 1973 | 1993 | Anstieg 1973/1993 |
|-----|---|-----------|---------|-------------------|
| | | Mrd. DM/% | | % |
| 1 | insgesamt | 83,695 | 292,974 | 350,1 |
| 2 | Food | 55,149 | 202,174 | 366,6 |
| 3 | Nonfood | 28,546 | 90,8 | 328,1 |
| 4 | Einzelhandel | 58,677 | 225,505 | 384,3 |
| 5 | Großhandel | 24,709 | 56,332 | 228,0 |
| 6 | übrige Bereiche | 0,310 | 11,136 | 3 592,3 |
| 7 | Preisindex im Einzelhandel ¹⁾ | 58,8 | 104,7 | 178,1 |
| 8 | Preisindex im Großhandel ¹⁾ | 61,6 | 99,2 | 161,0 |

¹⁾ Jeweils zur Basis 1991 = 100.

Gegenüber 1973 ist der nominelle Umsatz im Handel 1993 sowohl insgesamt als auch nach den Sortimenten Food und Nonfood sowie den Handelsstufen Groß- und Einzelhandel um das Drei- bis Vierfache gestiegen.

Eine Darstellung der realen Entwicklung der Umsätze verlangt eine Deflationierung der nominellen Werte mit jährlichen Preisindizes, differenziert nach Waren bzw. Sortimenten und Handelsstufen. Einen groben Anhaltspunkt liefert hierfür die Entwicklung der Einzelhandels- und Großhandelsverkaufspreise, wie sie das Statistische Bundesamt regelmäßig veröffentlicht.²⁵⁾ Danach ist das Preisniveau in beiden Bereichen in dem betrachteten Zeitraum um mehr als 150 % gestiegen. Das bedeutet, daß die Entwicklung der Umsätze im Handel unter Berücksichtigung der Preisentwicklung etwa jeweils zur Hälfte aus nominellen und realen Faktoren resultiert. Die in die Darstellung einbezogenen Unternehmen und Konzerne umfassen nicht den gesamten Handel. Daher kann allein aufgrund der auf sie bezogenen Angaben nicht gesagt werden, zu welchem Teil die Steigerung des Umsatzes einer entsprechenden Steigerung des Gesamtkonsums entspricht und zu welchem Teil auch

auf Kosten der Marktanteile anderer Unternehmen gewonnen wurde.

378. Die Entwicklung der Umsätze in absoluten Werten erfolgt in der Periode 1973 bis 1989 weitgehend linear, d. h. mit gleichbleibenden Zuwächsen. Ab 1990 findet eine deutliche Niveauverschiebung um insgesamt rd. 80 Mrd. DM durch die Einbeziehung der neuen Bundesländer statt. Dieser Anstieg resultiert nicht nur aus der Einbeziehung von Handelsunternehmen aus den neuen Bundesländern, sondern zum größeren Teil auch aus der Ausweitung der Lieferungen von Unternehmen aus den alten Bundesländern oder der Gründung von Tochterunternehmen. Die Entwicklung der jährlichen Umsätze in der Beobachtungsperiode 1973 bis 1993 enthalten *Tabelle II.9* sowie *Abbildung II.11*.

379. Das Verhältnis der Umsätze in den Bereichen Food und Nonfood hat sich in den vergangenen beiden Jahrzehnten nur geringfügig verschoben und beträgt ca. 70 : 30. Entsprechendes gilt für das Verhältnis der Umsätze im Einzelhandel und im Großhandel, wenn auch der Anteil des Einzelhandels am Gesamtumsatz von rd. 70 % auf rd. 75 % leicht gestiegen ist. Durch einen geringen Anteil, aber deutlichen Anstieg sind die Umsätze außerhalb des Handels gekennzeichnet. Der Anteil am Gesamtumsatz beträgt 1973 nahezu Null, im Jahr 1993 rd. 4 % oder 12 Mrd. DM. Die Entwicklung im einzelnen enthält *Abbildung II.12*.

²⁵⁾ Statistisches Bundesamt, Fachserie 17: Preise, Reihe 7: Preisindizes für die Lebenshaltung, Sonderbeitrag S.1, 1996, S. 100; dass, Fachserie 17: Preise, Reihe 6: Index der Großhandelsverkaufspreise, März 1996, S. 26.

Tabelle II.9

**Die Entwicklung des Umsatzes¹⁾ der Konzerne²⁾, Unternehmensgruppen³⁾ und unabhängigen Unternehmen im Handel mit Lebensmitteln⁴⁾ nach dem Sortiment und den Handelsstufen
Deutschland 1973–1993⁵⁾**

| Nr. | Jahr | Umsatz insgesamt | Sortiment | | Handelsstufen | | übrige Bereiche | Index der Verkaufspreise | |
|------------------------------|------|------------------|-----------|---------|---------------|------------|-----------------|----------------------------|--------------------------|
| | | | Food | Nonfood | Einzelhandel | Großhandel | | Einzelhandel ⁶⁾ | Großhandel ⁷⁾ |
| Mrd. DM | | | | | | | | Index-Punkte | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i | j |
| 1 | 1973 | 83,695 | 55,149 | 28,546 | 58,677 | 24,709 | 0,310 | 100 | 100 |
| 2 | 1974 | 91,654 | 60,675 | 30,978 | 65,529 | 26,348 | 0,414 | 107,31 | 113,15 |
| 3 | 1975 | 99,613 | 66,202 | 33,411 | 71,911 | 27,863 | 0,531 | 113,1 | 117,05 |
| 4 | 1976 | 107,572 | 71,728 | 35,843 | 77,657 | 29,255 | 0,660 | 116,84 | 123,7 |
| 5 | 1977 | 115,530 | 77,255 | 38,276 | 84,204 | 30,524 | 0,803 | 121,26 | 125,81 |
| 6 | 1978 | 123,4893 | 82,781 | 40,708 | 90,863 | 31,669 | 0,958 | 124,15 | 125 |
| 7 | 1979 | 130,990 | 88,32 | 42,419 | 96,382 | 32,897 | 1,461 | 128,57 | 133,6 |
| 8 | 1980 | 137,990 | 93,860 | 44,131 | 101,921 | 34,056 | 2,014 | 135,2 | 144,48 |
| 9 | 1981 | 145,240 | 99,40 | 45,842 | 107,480 | 35,144 | 2,616 | 142,35 | 154,71 |
| 10 | 1982 | 152,490 | 104,937 | 47,554 | 113,060 | 36,162 | 3,268 | 149,15 | 163,15 |
| 11 | 1983 | 159,741 | 110,476 | 49,265 | 118,661 | 37,111 | 3,969 | 153,06 | 163,15 |
| 12 | 1984 | 171,100 | 122,600 | 48,500 | 128,038 | 38,512 | 4,848 | 156,29 | 167,69 |
| 13 | 1985 | 173,900 | 125,900 | 48,000 | 131,089 | 37,884 | 4,927 | 158,84 | 168,02 |
| 14 | 1986 | 176,900 | 124,800 | 52,100 | 134,321 | 37,258 | 5,321 | 158,16 | 155,68 |
| 15 | 1987 | 182,400 | 126,700 | 55,700 | 139,499 | 37,096 | 5,804 | 158,33 | 150 |
| 16 | 1988 | 189,200 | 129,300 | 59,900 | 145,739 | 37,110 | 6,350 | 159,18 | 151,14 |
| 17 | 1989 | 206,609 | 142,113 | 64,496 | 160,284 | 39,03 | 7,295 | 162,41 | 158,77 |
| 18 | 1990 | 243,096 | 164,007 | 79,089 | 189,118 | 45,162 | 8,816 | 165,82 | 160,06 |
| 19 | 1991 | 275,918 | 185,836 | 90,082 | 210,547 | 54,153 | 11,228 | 170,07 | 162,34 |
| 20 | 1992 | 289,262 | 196,334 | 92,928 | 220,537 | 56,111 | 12,602 | 174,49 | 162,5 |
| 21 | 1993 | 296,059 | 203,169 | 92,89 | 227,881 | 56,925 | 11,254 | 178,06 | 161,04 |
| Anstieg 1973/1993 in Prozent | | 353,736 | 368,40 | 325,405 | 388,365 | 230,382 | 3 630,323 | 178,06 | 161,04 |

¹⁾ Umsätze ohne Mehrwertsteuer.

²⁾ Konzerne im Sinne des Handelsrechts.

³⁾ Unternehmensgruppen im Sinne wettbewerblich relevanter Einheiten.

⁴⁾ Lebensmittel einschließlich Randsortiment mit Putz-, Wasch- und Reinigungsmitteln, Hygieneartikeln, Körperpflegemitteln und Drogeriewaren, die dem Bereich Food zugerechnet werden.

⁵⁾ Bis 1989 ohne neue Bundesländer, ab 2. Halbjahr 1990 einschließlich neuer Bundesländer.

⁶⁾ Bis 1990 ohne neue Bundesländer, ab 1991 einschließlich neuer Bundesländer, einschließlich Umsatzsteuer.

⁷⁾ Bis 1990 ohne neue Bundesländer, ab 1991 einschließlich neuer Bundesländer, ohne Umsatzsteuer.

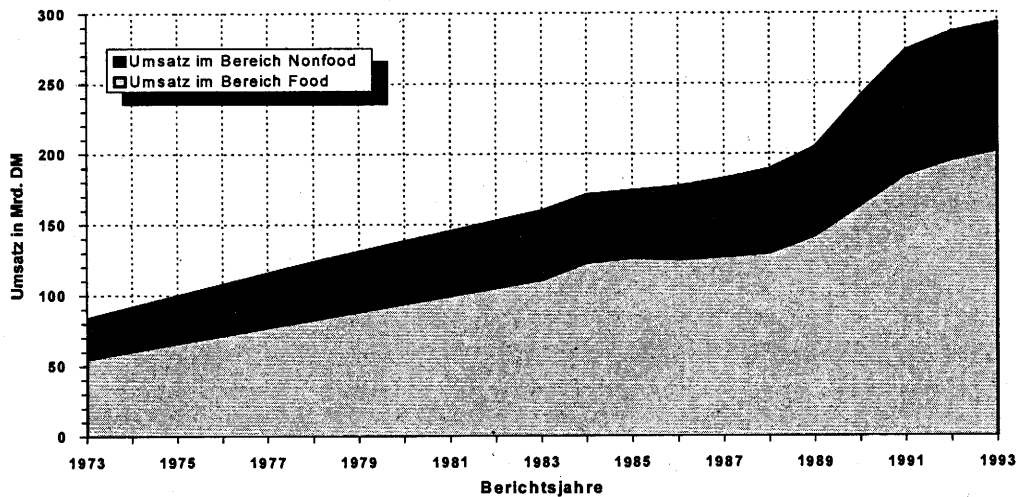
Quellen: Eigene Berechnungen nach aufbereiteten Daten der M + M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH vom 5. Februar 1996;
Statistisches Bundesamt, Fachserie 17: Preise, Reihe 7: Preisindizes für die Lebenshaltung, Sonderbeitrag S.1, 1996, S. 100; dass., Fachserie 17: Preise, Reihe 6: Index der Großhandelsverkaufspreise, März 1996, S. 26

Abbildung II.11

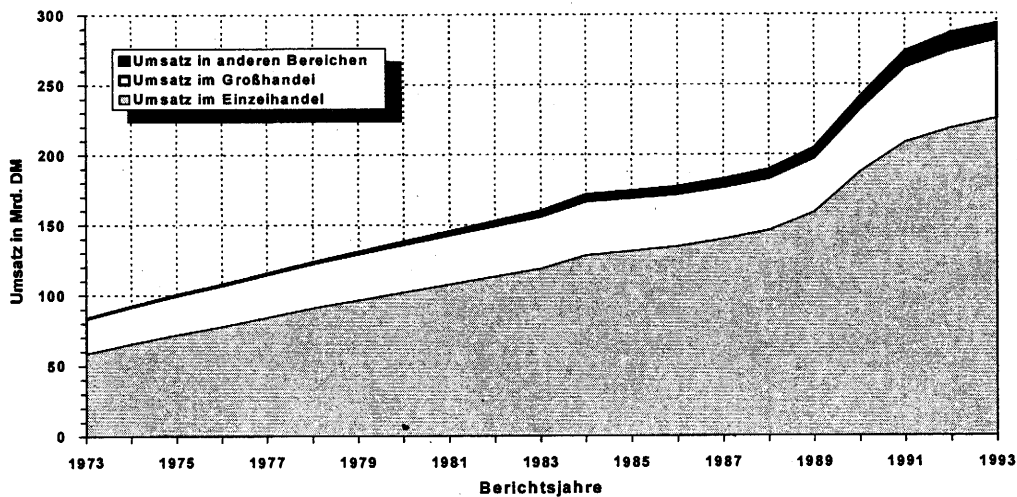
**Die Entwicklung des Umsatzes¹ der Konzerne², Unternehmensgruppen³
und unabhängigen Unternehmen im Handel mit Lebensmitteln⁴ nach dem Sortiment
und den Handelsstufen**

Deutschland 1973–1993⁵

Umsatz in den Bereichen Food und Nonfood



Umsatz im Groß- und Einzelhandel sowie in anderen Bereichen



Quelle:

Eigene Berechnungen nach aufbereiteten Daten der M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH vom 5. Februar 1996

Anmerkungen:

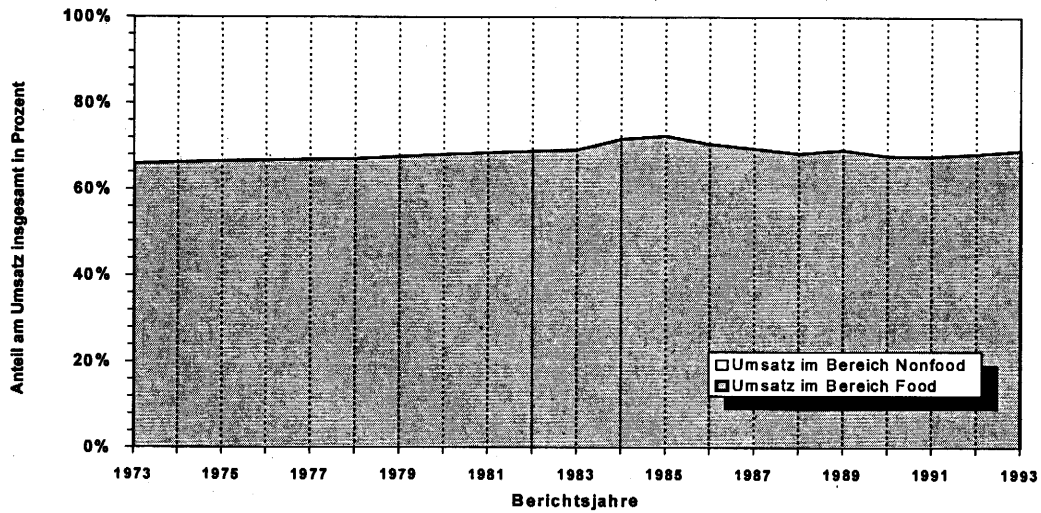
- ¹ Umsätze ohne Mehrwertsteuer
- ² Konzerne im Sinne des Handelsrechts.
- ³ Unternehmensgruppen im Sinne wettbewerblich relevanter Einheiten.
- ⁴ Lebensmittel einschließlich Randsortiment mit Putz-, Wasch- und Reinigungsmitteln, Hygieneartikeln, Körperpflegemitteln und Drogeriewaren, die dem Bereich Food zugerechnet werden.
- ⁵ Bis 1989 ohne neue Bundesländer, ab 2. Halbjahr 1990 einschließlich neue Bundesländer.

Abbildung II.12

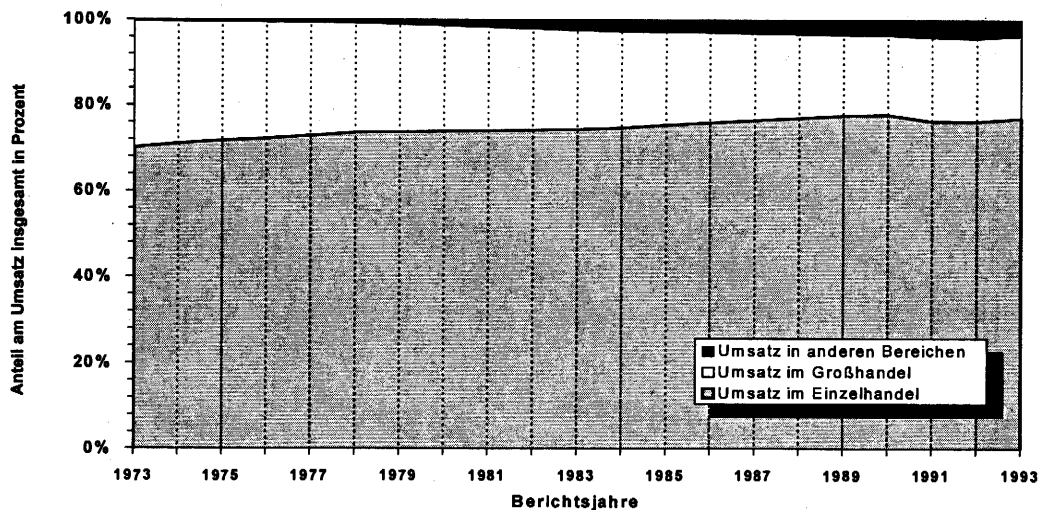
**Die Entwicklung der Umsatzanteile¹ der Konzerne², Unternehmensgruppen³
und unabhängigen Unternehmen im Handel mit Lebensmitteln⁴ nach dem Sortiment
und den Handelsstufen**

Deutschland 1973–1993⁵

Anteil des Umsatzes in den Bereichen Food und Nonfood



Anteil des Umsatzes im Groß- und Einzelhandel sowie in anderen Bereichen



Quelle:

Eigene Berechnungen nach aufbereiteten Daten der M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH vom 5. Februar 1996

Anmerkungen:

- ¹ Berechnet nach Umsätzen ohne Mehrwertsteuer.
- ² Konzerne im Sinne des Handelsrechts.
- ³ Unternehmensgruppen im Sinne wettbewerbsrechtlich relevanter Einheiten.
- ⁴ Lebensmittel einschließlich Randsortiment mit Putz-, Wasch- und Reinigungsmitteln, Hygieneartikeln, Körperpflegemitteln und Drogeriewaren, die dem Bereich Food zugerechnet werden.
- ⁵ Bis 1989 ohne neue Bundesländer, ab 2. Halbjahr 1990 einschließlich neue Bundesländer.

3.3.2 Entwicklung der Konzentration im Lebensmittelhandel 1973 bis 1993

380. Die Entwicklung des Konzentrationsgrades im vorliegend abgegrenzten Bereich des Lebensmittelhandels erfolgt mit Hilfe der absoluten summarischen Konzentrationsmaße Herfindahl-, Exponential- und Rang-Index. Die Anwendung relativer Maßzahlen, einschließlich des Variationskoeffizienten, ist für den gegebenen Datensatz nicht geeignet. Die Anzahl der Erhebungseinheiten unterliegt im Zeitablauf unterschiedlichen Erfassungsgrenzen. Da die unterhalb der jeweiligen Erfassungsgrenze liegenden Unternehmen sehr klein sind, wird der erfaßte Gesamtumsatz hiervon nicht wesentlich berührt. Die Anzahl der jeweils einbezogenen Unternehmen wirkt sich jedoch auf die relative Verteilung des Umsatzes aus und würde das Ergebnis verzerren. Absolute Konzentrationsmaße unterliegen diesem Zusammenhang nicht, so daß relativ kleine Unternehmen das Ergebnis nicht wesentlich beeinflussen.

381. Neben Konzentrationsraten als Summe der Anteilswerte einer bestimmten Anzahl der jeweils größten Unternehmen:

$$\text{Konzentrationsraten } CR_j = \sum_{i=1}^j p_i$$

werden als summarische absolute Konzentrationsmaße verwendet:

$$\text{Herfindahl-Index } H = \sum_{i=1}^n p_i^2$$

$$\text{Exponential-Index } E = \prod_{i=1}^n p_i^{p_i}$$

$$\text{Rang-Index } R = \frac{1}{\left(2 \cdot \sum_{i=1}^n i \cdot p_i\right)^{-1}}$$

Aus den absoluten Konzentrationsmaßen lassen sich die zugeordneten relativen Maßzahlen nach folgender Umrechnungsformel ableiten:

$$\text{relative Konzentration } K_r = 1 - \frac{1}{n \cdot K_a}$$

$$\text{Variationskoeffizient } V = \sqrt[3]{n \cdot H - 1}$$

Eine anschauliche Vergleichszahl für den absoluten Konzentrationsgrad liefert das

$$\text{„numbers equivalent“ } ne = \frac{1}{K_a}$$

Es gilt: $j \leq n \in \mathbb{N}$

$$p_i = \frac{x_i}{X}$$

$$X = \sum_{i=1}^n x_i$$

$$\sum_{i=1}^n p_i = 1$$

Die Äquivalenzzahl ist diejenige hypothetische Anzahl gleich großer Unternehmen, die den gleichen wie den tatsächlich gemessenen Konzentrationsgrad besitzt. Die Vergleichszahl ist folglich um so geringer, je höher der Konzentrationsgrad ist.

Hierbei bezeichnen K_a ein absolutes und K_r ein relatives Konzentrationsmaß, n die Zahl der Unternehmen insgesamt, j eine bestimmte Anzahl der jeweils größten Unternehmen, i das i -te Unternehmen und p_i dessen Anteil an der Summe (X) der Umsätze aller Unternehmen. Für die Berechnung der ersten beiden Indizes spielt die Reihenfolge der Unternehmen keine Rolle. Die verwendete Schreibweise des Rang-Index setzt eine Ordnung der Unternehmen nach der Größe, mit dem größten beginnend, voraus. Dem Rang-Index entspricht als zugeordnetes relatives Konzentrationsmaß der Gini-Koeffizient. Er wird aus den oben genannten Gründen jedoch nicht verwendet.

382. Eine Zusammenstellung der Berechnungsergebnisse enthält *Tabelle II.10*, eine graphische Aufbereitung der Ergebnisse enthalten die *Abbildungen II.13, II.14 und II.15* in jeweils alternativer Darstellung.

Teil 1 in *Abbildung II.13* enthält die Größenverteilung der jeweils nach dem Gesamtumsatz zwanzig größten Konzerne, Unternehmensgruppen und von diesen unabhängigen Unternehmen für die Jahre 1973, 1983 und 1993. Die Graphik zeigt eine Zahl dominierender Einheiten von weniger als zehn. Der Vorsprung dieser Unternehmen gegenüber den übrigen Unternehmen, wie auch die Vorsprünge der jeweils größeren Unternehmen innerhalb der dominierenden Gruppe haben sich im Zeitablauf überproportional vergrößert.

Teil 2 der *Abbildung II.13* faßt die Entwicklung gemessen am Gesamtumsatz summarisch mit Hilfe der oben definierten drei Maßzahlen der absoluten Konzentration zusammen. Die Darstellung zeigt, wenn auch auf unterschiedlichem skalaren Niveau, für alle Maßzahlen den gleichen charakteristischen Verlauf.

383. Der Konzentrationsgrad steigt seit 1973 mit sich beschleunigender Geschwindigkeit bis zum Jahr 1989. Danach wird der Verlauf durch die Einbeziehung der neuen Bundesländer für etwa drei Jahre unterbrochen und setzt sich ab 1993 auf hohem Niveau und mit steigender Tendenz fort.

Nach Maßgabe des hier angewendeten Rang-Index beträgt der Konzentrationsgrad bezogen auf den gesamten Umsatz im Jahr 1993 mehr als das 8fache des Wertes für 1973. Der erreichte Konzentrationsgrad der nahezu 200 erfaßten Konzerne, Unternehmensgruppen und unabhängigen Unternehmen entspricht anschaulich dem Konzentrationsgrad von rd. 17 gleich großen Unternehmen (numbers equivalent), für den Einzel- (Groß-)handel beträgt die Vergleichszahl 16 (11) Unternehmen, für den Bereich Food (Nonfood) 19 (11) Unternehmen. Für den Herfindahl-Index, der den absoluten Konzentrationsgrad auf einem höheren skalaren Niveau mißt, sind diese Vergleichszahlen noch niedriger.

384. In den *Abbildungen II.14 und II.15* wird die Konzentrationsentwicklung, gemessen am Gesamtumsatz nach den Bereichen Food und Nonfood sowie nach Groß- und Einzelhandel, differenziert. Die charakterisierte Entwicklung gilt auch für die Teilbereiche. Im Bereich Food reduziert sich die dominie-

Tabelle II.10

**Die Entwicklung des absoluten Konzentrationsgrades des Umsatzes der Konzerne¹⁾,
Unternehmensgruppen²⁾ und unabhängigen Unternehmen im Handel mit Lebensmitteln³⁾
nach den Handelsstufen und dem Sortiment
Deutschland 1973, 1978, 1983, 1989–1993⁴⁾**

| Jahr | Nr. | Index | Umsatz insgesamt | Handelsstufen | | | Sortiment | |
|-------------------------|-----|-------------------|---------------------|-------------------|-----------------|--------------------|-----------|---------|
| | | | | Einzel- handel | Groß- handel | übrige Bereiche | Food | Nonfood |
| Index-Punkte in Prozent | | | | | | | | |
| a | b | c | d | e | f | g | h | i |
| 1973 | 1 | Herfindahl-Index | 2,30 | 4,14 | 2,58 | 45,77 | 1,33 | 8,40 |
| | 2 | Exponential-Index | 0,74 | 1,47 | 0,66 | 20,59 | 0,50 | 2,87 |
| | 3 | Rang-Index | 0,68 | 1,31 | 0,67 | 17,18 | 0,54 | 1,70 |
| 1978 | 1 | Herfindahl-Index | 2,59 | 3,78 | 5,61 | 10,51 | 2,32 | 6,89 |
| | 2 | Exponential-Index | 1,10 | 1,65 | 1,40 | 6,22 | 0,91 | 2,61 |
| | 3 | Rang-Index | 1,18 | 1,77 | 1,33 | 7,66 | 1,02 | 2,18 |
| 1983 | 1 | Herfindahl-Index | 3,14 | 4,46 | 7,56 | 10,53 | 3,64 | 5,59 |
| | 2 | Exponential-Index | 1,49 | 2,15 | 2,12 | 6,08 | 1,47 | 2,55 |
| | 3 | Rang-Index | 1,68 | 2,40 | 2,04 | 7,52 | 1,58 | 2,66 |
| 1989 | 1 | Herfindahl-Index | 5,57 | 6,03 | 7,99 | 36,50 | 5,85 | 10,42 |
| | 2 | Exponential-Index | 2,74 | 3,25 | 3,46 | 25,37 | 2,64 | 4,88 |
| | 3 | Rang-Index | 3,09 | 3,85 | 3,86 | 31,78 | 2,86 | 5,24 |
| 1990 | 1 | Herfindahl-Index | 5,21 | 5,63 | 7,70 | 29,22 | 5,48 | 10,47 |
| | 2 | Exponential-Index | 2,43 | 2,84 | 3,36 | 16,51 | 2,30 | 4,54 |
| | 3 | Rang-Index | 2,62 | 3,19 | 3,74 | 17,48 | 2,39 | 4,56 |
| 1991 | 1 | Herfindahl-Index | 5,77 | 5,60 | 12,86 | 28,87 | 6,48 | 10,49 |
| | 2 | Exponential-Index | 3,00 | 3,09 | 6,44 | 17,23 | 3,02 | 4,95 |
| | 3 | Rang-Index | 3,34 | 3,73 | 6,49 | 20,74 | 3,15 | 5,37 |
| 1992 | 1 | Herfindahl-Index | 8,00 | 7,61 | 13,83 | 30,94 | 8,03 | 13,64 |
| | 2 | Exponential-Index | 3,96 | 4,16 | 6,89 | 21,25 | 3,96 | 6,29 |
| | 3 | Rang-Index | 4,19 | 4,91 | 6,55 | 26,75 | 3,95 | 6,61 |
| 1993 | 1 | Herfindahl-Index | 8,93 | 8,57 | 15,25 | 37,83 | 8,75 | 17,75 |
| | 2 | Exponential-Index | 4,98 | 5,12 | 8,71 | 26,95 | 4,81 | 8,52 |
| | 3 | Rang-Index | 5,70 | 6,31 | 9,18 | 34,47 | 5,37 | 8,95 |

¹⁾ Konzerne im Sinne des Handelsrechts.

²⁾ Unternehmensgruppen im Sinne wettbewerblich relevanter Einheiten.

³⁾ Lebensmittel einschließlich Randsortiment mit Putz-, Wasch- und Reinigungsmitteln, Hygieneartikeln, Körperpflegemitteln und Drogeriewaren, die dem Bereich Food zugerechnet werden.

⁴⁾ Bis 1989 ohne neue Bundesländer, ab 2. Halbjahr 1990 einschließlich neue Bundesländer.

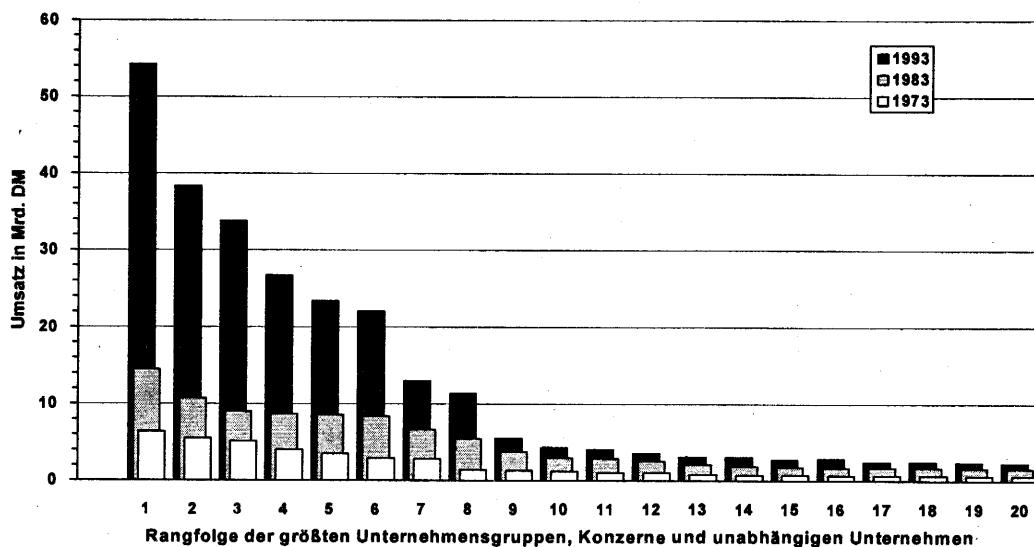
Quelle: Eigene Berechnungen nach aufbereiteten Daten der M + M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH vom 5. Februar 1996

Abbildung II.13

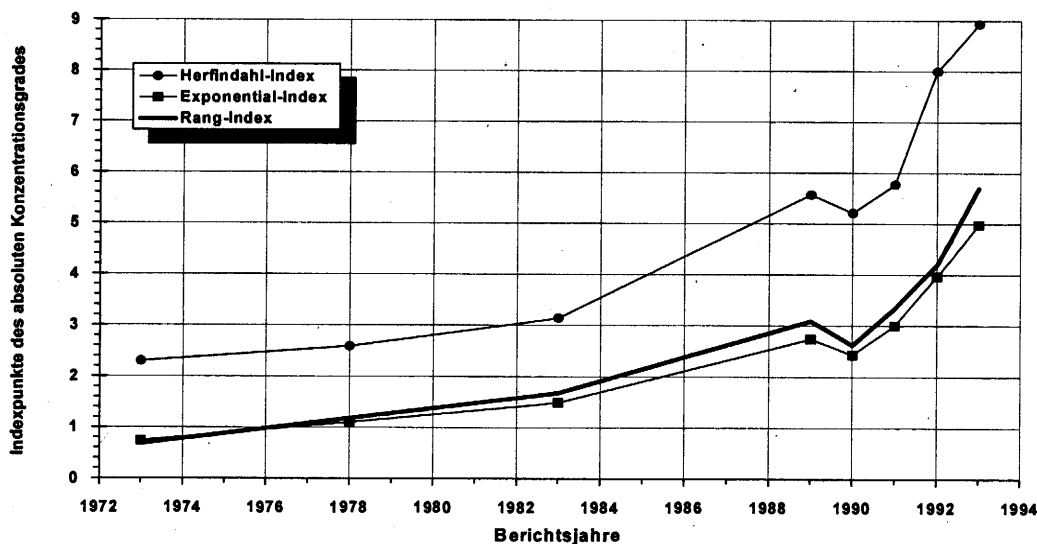
Die Entwicklung der Größenverteilung und des Konzentrationsgrades der Konzerne¹, Unternehmensgruppen² und unabhängigen Unternehmen im Handel mit Lebensmitteln³ nach dem Gesamtumsatz⁴

Deutschland 1973, 1983, 1993⁵

Größenverteilung der zwanzig größten Einheiten nach dem Gesamtumsatz



Absoluter Konzentrationsgrad gemessen am Gesamtumsatz



Quelle:

Eigene Berechnungen nach aufbereiteten Daten der M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH vom 5. Februar 1996

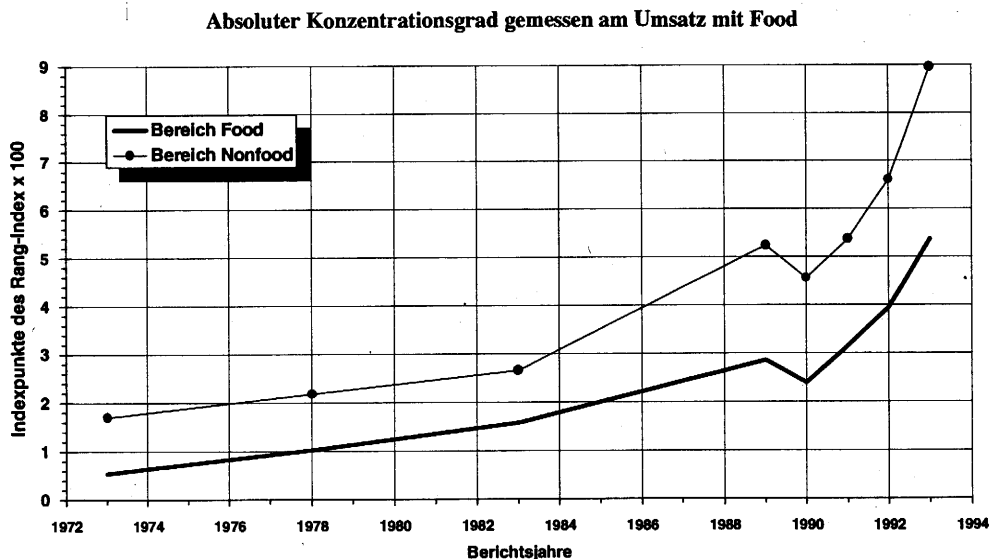
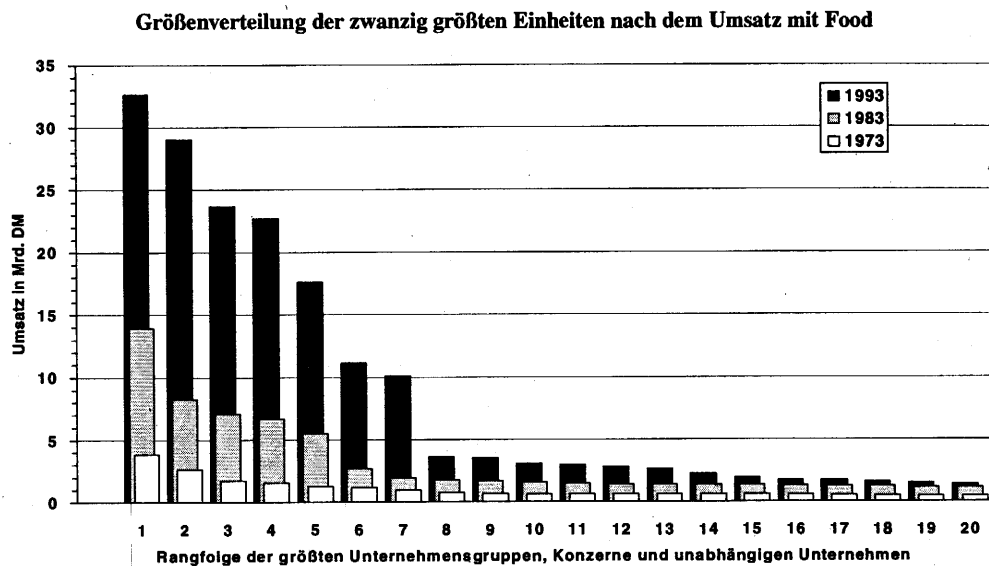
Anmerkungen:

- ¹ Konzerne im Sinne des Handelsrechts.
- ² Unternehmensgruppen im Sinne wettbewerblich relevanter Einheiten.
- ³ Lebensmittel einschließlich Randsortiment mit Putz-, Wasch- und Reinigungsmitteln, Hygieneartikeln, Körperpflegemitteln und Drogeriewaren, die dem Bereich Food zugerechnet werden.
- ⁴ Berechnet nach Umsätzen ohne Mehrwertsteuer.
- ⁵ Bis 1989 ohne neue Bundesländer, ab 2. Halbjahr 1990 einschließlich neue Bundesländer.

Abbildung II.14

**Die Entwicklung der Größenverteilung und des Konzentrationsgrades der Konzerne¹,
Unternehmensgruppen² und unabhängigen Unternehmen im Handel mit Lebensmitteln³
nach dem Umsatz⁴ mit Food**

Deutschland 1973, 1983, 1993⁵

**Quelle:**

Eigene Berechnungen nach aufbereiteten Daten der M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH vom 5. Februar 1996

Anmerkungen:

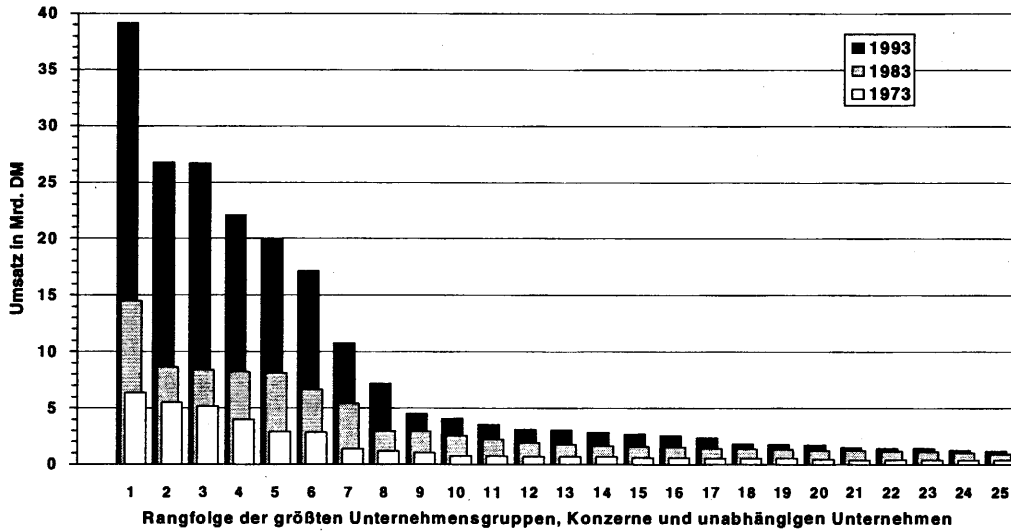
- ¹ Konzerne im Sinne des Handelsrechts.
- ² Unternehmensgruppen im Sinne wettbewerblich relevanter Einheiten.
- ³ Lebensmittel einschließlich Randsortiment mit Putz-, Wasch- und Reinigungsmitteln, Hygieneartikeln, Körperpflegemitteln und Drogeriewaren, die dem Bereich Food zugerechnet werden.
- ⁴ Berechnet nach Umsätzen ohne Mehrwertsteuer.
- ⁵ Bis 1989 ohne neue Bundesländer, ab 2. Halbjahr 1990 einschließlich neue Bundesländer.

Abbildung II.15

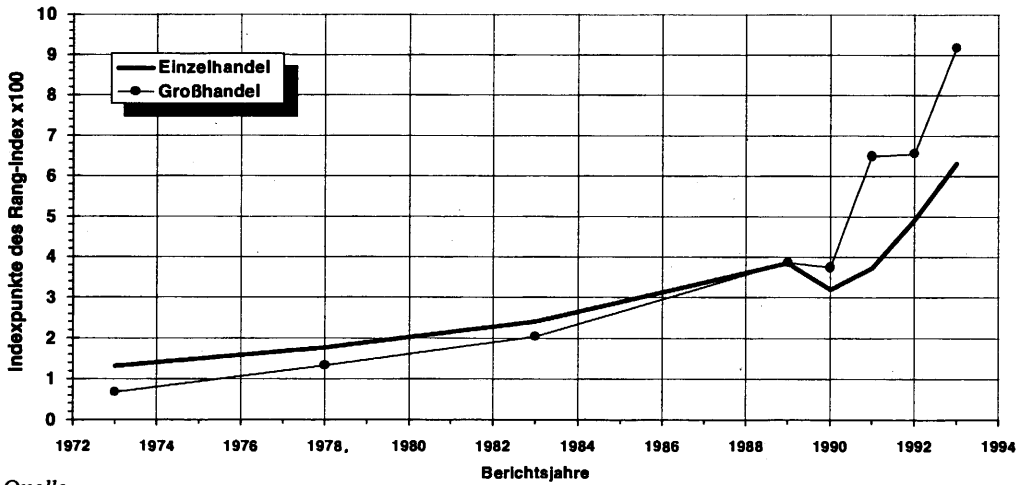
Die Entwicklung der Größenverteilung und des Konzentrationsgrades der Konzerne¹, Unternehmensgruppen² und unabhängigen Unternehmen im Handel mit Lebensmitteln³ nach dem Umsatz⁴ im Einzelhandel

Deutschland 1973, 1983, 1993⁵

Größenverteilung der zwanzig größten Einheiten nach dem Umsatz im Einzelhandel



Absoluter Konzentrationsgrad gemessen am Umsatz im Einzelhandel



Quelle:

Eigene Berechnungen nach aufbereiteten Daten der M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH vom 5. Februar 1996

Anmerkungen:

- ¹ Konzerne im Sinne des Handelsrechts.
- ² Unternehmensgruppen im Sinne wettbewerblich relevanter Einheiten.
- ³ Lebensmittel einschließlich Randsortiment mit Putz-, Wasch- und Reinigungsmitteln, Hygieneartikeln, Körperpflegemitteln und Drogeriewaren, die dem Bereich Food zugerechnet werden.
- ⁴ Berechnet nach Umsätzen ohne Mehrwertsteuer.
- ⁵ Bis 1989 ohne neue Bundesländer, ab 2. Halbjahr 1990 einschließlich neue Bundesländer.

rende Gruppe auf sieben Unternehmen. Innerhalb dieser Gruppe beträgt der Umsatz des größten Unternehmens mehr als das dreifache des kleinsten. Der zu einem kleineren Anteil im Gesamtumsatz enthaltene Bereich Nonfood ist über die gesamte Periode deutlich stärker als der Bereich Food konzentriert. Die Größenstrukturen im Einzelhandel werden durch die alles dominierende Position der Metro-Gruppe geprägt. Ihr Umsatz übersteigt mit nahezu 40 Mrd. DM den Umsatz der an zweiter und dritter Stelle nachfolgenden Unternehmen um rd. 50%. Zum Großhandel fällt auf, daß der seit 1973 gegenüber dem Einzelhandel fast identische Konzentrationsgrad ab 1989 überproportional ansteigt. Die Entwicklungen in den Bereichen Food und Nonfood sowie im Einzel- und Großhandel deuten darauf hin, daß unter den im Foodbereich dominierenden Unternehmen die größeren traditionell in stärkerem Maße auch in den Bereich Nonfood diversifizieren als die kleineren Unternehmen, während dies im Großhandel erst abrupt nach Einbeziehung der neuen Bundesländer mit dem Jahr 1990 einsetzt.

385. Die Entwicklung der Konzentration gemessen am Gesamtumsatz ist in *Abbildung II.16* in Gestalt von Konzentrationsraten dargestellt. Verwendet werden der Anteil des jeweils größten Unternehmens sowie die Anteile der jeweils drei, sechs, zehn und zwanzig größten Unternehmen. Auch diese Darstellung zeigt den sich beschleunigenden Konzentrationsprozeß bis zum Jahr 1989, dessen Unterbrechung durch die Einbeziehung der neuen Bundesländer für ca. zwei Jahre und die Fortsetzung des Prozesses ab den Jahren 1991 und 1992. Der Rückgang der Anteilswerte ist bei den größeren Unternehmen deutlicher als bei den kleineren. Schätzwerte für das Jahr 1994 entsprechen denen des Vorjahres, sie sind jedoch nicht gesichert und lassen die Fortsetzung des Trends nicht erkennen.

4. Schlußfolgerungen

386. Die für den Bereich des Produzierenden Gewerbes begründete Skepsis der Monopolkommission gegenüber den Angaben der amtlichen Unternehmensstatistik ist auch für den Bereich des Handels begründet. Für diesen Bereich gilt ebenfalls, daß die Existenz und die Bildung von *wettbewerblich relevanten Unternehmensverbindungen*, insbesondere in Gestalt von Konzernen und Gruppen, keine Berücksichtigung finden.

Die Tatsache jedoch, daß der Stand und die Entwicklung der Unternehmenskonzentration im Handel in erster Linie durch die Bildung von *Konzernen und Unternehmensgruppen* bestimmt werden, ist mit Hilfe *außerhalb der amtlichen Statistik* verfügbarer Datenquellen²⁶⁾ hinreichend deutlich zu belegen.

²⁶⁾ Die Monopolkommission stützt ihre Berechnungen auf eigene Befragungen und Geschäftsberichte von Unternehmen sowie für den Bereich des Lebensmittelhandels auf die Handelsdatenbank (EuroData) der M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH, Frankfurt a. M.

- Stellt man für das Jahr 1992 den Umsatz der jeweils größten Unternehmen, Unternehmensgruppen und Konzerne im Sinne wettbewerblich relevanter Einheiten dem Umsatz der Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik gegenüber, so dürfte der tatsächliche Konzentrationsgrad im Handel *mehr als das zweifache der amtlichen Angaben* betragen.
- Zur langfristigen Entwicklung der Konzentration im Handel liegen der Monopolkommission keine geeigneten amtlichen Angaben vor. Sie geht jedoch davon aus, daß das besondere Gewicht, das der Existenz vielgestaltiger Unternehmensverbindungen im Handel zukommt, auch den Verlauf des Konzentrationsprozesses entscheidend prägt.

Die im Handel besonders dominierende Präsenz von Konzernen und Unternehmensgruppen schlägt sich sowohl in dem geringer werdenden Anteil unabhängiger Unternehmen als auch in einem erheblich höheren Konzentrationsgrad nieder. Zusätzlich wird sichtbar, daß die dem Bereich Food zugeordneten Umsatzanteile im Handel mit Nonfood sowie im Großhandel ebenfalls stark konzentriert sind und besondere wettbewerbspolitische Aufmerksamkeit verdienen.

387. Über die gewonnenen empirischen Ergebnisse hinaus, lassen die von der Monopolkommission verwendeten amtlichen und privaten Datenquellen ihre jeweiligen Vor- und Nachteile deutlich erkennen:

- Die *amtliche Statistik* ignoriert die Existenz der einzelnen Unternehmen jeweils übergeordneten wirtschaftlichen Entscheidungseinheiten.

Demgegenüber erfolgt eine detaillierte Erfassung der unternehmerischen Geschäftsfelder nach der Klassifikation der Wirtschaftszweige. Diese dient jedoch in erster Linie der Bestimmung des wirtschaftlichen Schwerpunkts eines Unternehmens, dem es mit seinem *gesamten* Umsatz zugeordnet wird. Danach gehen die wettbewerbspolitisch aufschlußreichen Informationen zur Diversifizierung der Unternehmen weitgehend verloren. Die Branchenergebnisse selbst werden durch die in ihnen enthaltenen branchenfremden Umsatzteile sowie die fehlenden branchentypischen Teile verzerrt.

- Die verwendeten *privaten Unternehmensdatenbanken* enthalten gegenüber der amtlichen Statistik eine Zuordnung der einzelnen Unternehmen nach den ihnen jeweils übergeordneten Konzernen und Unternehmensgruppen.

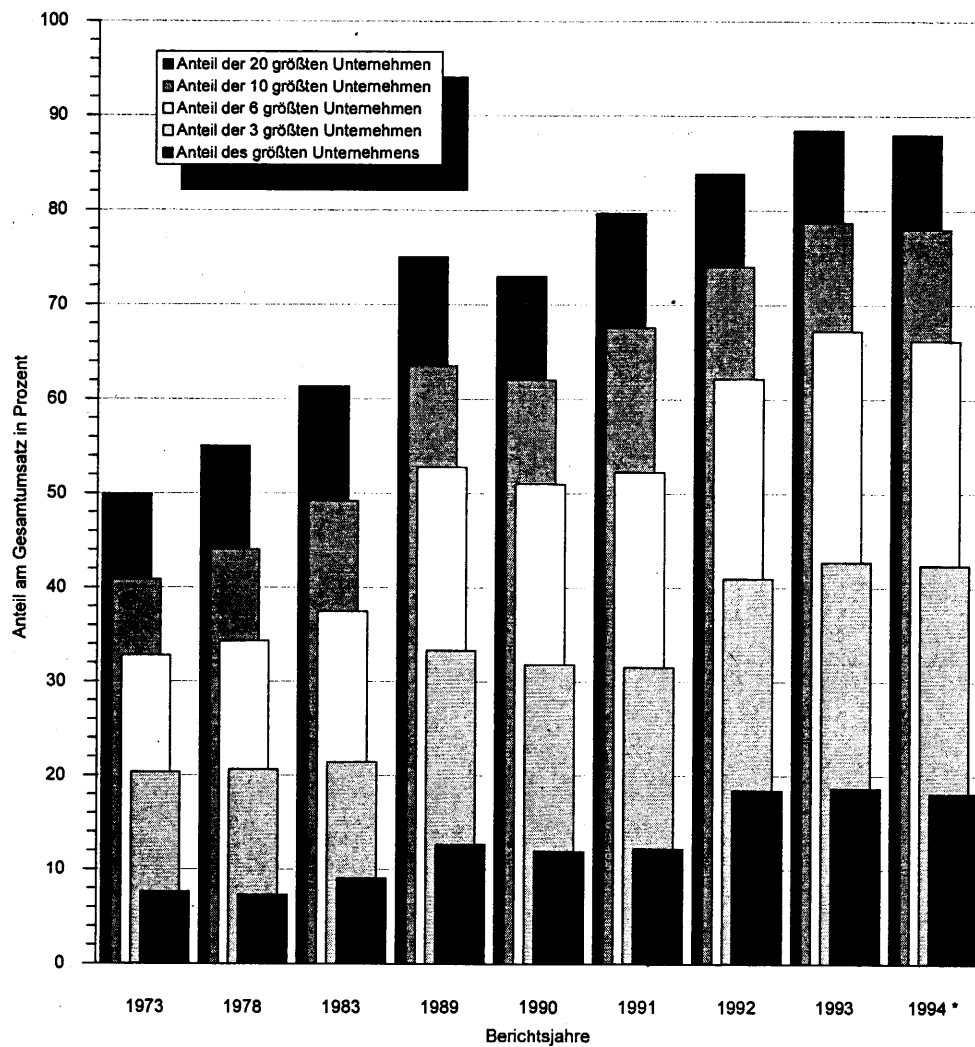
Demgegenüber erschöpft sich die Gliederung des Gesamtumsatzes auf wenige elementare Angaben. Im Bereich des Lebensmittelhandels sind dies funktional die Bereiche Food und Nonfood und institutionell der Groß- und Einzelhandel. Diese Beschränkung mag dem Marketingkonzept des betreffenden Datenbankanbieters genügen, sie bedeutet wettbewerbspolitisch aber ein Informationsdefizit.

Die Gegenüberstellung legt den Vorschlag nahe, durch eine *Verbindung amtlicher und privater Datenquellen* ihre jeweiligen Vorteile zu nutzen und Nachteile zu vermeiden.

Abbildung II.16

**Die Entwicklung des Anteils der jeweils größten Konzerne¹, Unternehmensgruppen²
und unabhängigen Unternehmen im Handel mit Lebensmitteln³
gemessen am Gesamtumsatz⁴**

Deutschland 1973, 1978, 1983, 1989–1993⁵



Quelle:

Eigene Berechnungen nach aufbereiteten Daten der M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH vom 5. Februar 1996

Anmerkungen:

- ¹ Konzerne im Sinne des Handelsrechts.
 - ² Unternehmensgruppen im Sinne wettbewerblich relevanter Einheiten.
 - ³ Lebensmittel einschließlich Randsortiment mit Putz-, Wasch- und Reinigungsmitteln, Hygieneartikeln, Körperpflegemitteln und Drogeriewaren, die dem Bereich Food zugerechnet werden.
 - ⁴ Berechnet nach Umsätzen ohne Mehrwertsteuer.
 - ⁵ Bis 1989 ohne neue Bundesländer, ab 1990, 2. Halbjahr einschließlich neue Bundesländer; 1994 geschätzte Werte.
- * Schätzwerte.

388. Unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten sind die branchenspezifischen Ergebnisse der amtlichen Unternehmensstatistik zusätzlich nach *Konzernen und Unternehmensgruppen* aufzubereiten. Die Monopolkommission hat in ihren hierzu vorgelegten Empfehlungen neben statistikrechtlichen Aspekten aufgezeigt, wie dies methodisch, organisatorisch und technisch ohne erheblichen zusätzlichen

Aufwand möglich ist. Danach sollte sich die amtliche Statistik nicht länger grundsätzlich auf die Ergebnisse eigener Befragungen beschränken, sondern auch gesicherte, allgemein zugängliche – öffentliche oder private – Datenquellen nutzen. Daß eine neben anderen auch wettbewerbspolitischen Erkenntniszielen dienende amtliche Statistik im *Allgemeininteresse* liegt, sollte keiner weiteren Begründung bedürfen.

KAPITEL III

Stand und Entwicklung der Konzentration von Großunternehmen (aggregierte Konzentration)

1. Die Messung der aggregierten Unternehmenskonzentration

1.1 Fortschreibung der Unternehmensstatistik auf das Jahr 1994

389. Für die Beurteilung von Stand und Entwicklung der Konzentration in der Wirtschaft ist neben der Angebotskonzentration im Produzierenden Gewerbe (Kapitel I) und im Handel (Kapitel II) auch die aggregierte Konzentration von wettbewerbspolitischem Interesse, weil Großunternehmen, insbesondere durch ihre Finanzkraft, marktübergreifende wirtschaftliche Macht ausüben können.

Aus diesem Grund hat die Monopolkommission in ihren Hauptgutachten stets auch *den Stand und die Entwicklung der 100 größten Unternehmen* untersucht. In den ersten drei Hauptgutachten war der Umsatz Grundlage für die Ermittlung der „100 Größten“. Seit dem Vierten Hauptgutachten bildet sie die Rangfolge der 100 größten Unternehmen *nach dem Kriterium der Wertschöpfung*. Dieses Vorgehen wird für das Jahr 1994 beibehalten. Die Statistik der 100 größten Unternehmen nach dem Umsatz wird im Anlagenband in Tabelle III.1 fortgeschrieben.

390. Die „100 Größten“ nach Wertschöpfung werden zusätzlich im Hinblick auf die Merkmale *Umsatz, Beschäftigte, Sachanlagevermögen und Cashflow* untersucht. Außerdem berichtet die Kommission über *Verflechtungen* zwischen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“, wobei Kapitalbeteiligungen, personelle Verflechtungen und Gemeinschaftsunternehmen berücksichtigt werden, und ermittelt die Beteiligung der „100 Größten“ an den dem Bundeskartellamt 1994/1995 *nach § 23 GWB angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen*.

391. Trotz konzeptioneller Bedenken¹⁾, die sich in erster Linie auf den eingeschränkten Aussagegehalt branchenübergreifender Unternehmensvergleiche beziehen, ermittelt die Monopolkommission seit dem Vierten Hauptgutachten zusätzlich zu den „100 Größten“ nach Wertschöpfung für die fünf Bereiche Industrie²⁾, Handel, Kreditgewerbe, Versicherungs-

gewerbe sowie Verkehr und Dienstleistungen die größten Unternehmen nach Umsatz, Bilanzsumme bzw. Beitragseinnahmen. Diese Berichterstattung wird fortgesetzt, da die Kommission daraus zusätzliche Erkenntnisse über die Konzentrationsentwicklung gewinnt. Wie erstmals im Zehnten Hauptgutachten wird auch im Verlauf der vorliegenden Untersuchung die traditionelle, auf das Inland bezogene Betrachtung jeweils um einen europäischen Vergleich erweitert.

392. Analog zu den vorhergehenden Hauptgutachten wird die Untersuchung der nach dem Geschäftsvolumenmerkmal größten Unternehmen derjenigen auf der Grundlage der Wertschöpfung vorangestellt.

1.2 Methodische Vorbemerkungen

393. Die *Maßgeblichkeit des Inlandskonzepts* für die Berichterstattung der Monopolkommission über die aggregierte Konzentration kann aus ihrem gesetzlichen Auftrag (§ 24 b Abs. 1 Satz 1 GWB) abgeleitet werden, die Entwicklung der Unternehmenskonzentration in der Bundesrepublik Deutschland regelmäßig zu begutachten. Die betriebliche Wertschöpfung stellt aus dieser Sicht *den von einem Unternehmen in einer vorgegebenen Periode geschaffenen Wertzuwachs* dar, der den *Beitrag des Unternehmens zum Sozialprodukt* widerspiegelt. Die Wertschöpfung der inländischen Konzernbereiche ist somit das Pendant zum Inlandsprodukt und findet in dieser Größe einen geeigneten gesamtwirtschaftlichen Bezug. Eine solche Bezugsgröße existiert für Erhebungen auf der Basis der Weltkonzernabschlüsse nicht. Eine gesamtwirtschaftliche Beurteilung der aggregierten Unternehmenskonzentration müßte daher bei Verwendung der Weltkonzerndaten unterbleiben. Hinzu kommt, daß eine Abkehr vom Inlandskonzept nach der Umstellung auf das Untersuchungsmerkmal Wertschöpfung im Dritten Hauptgutachten einen neuerlichen Bruch in der Kontinuität der Berichterstattung bedeuten würde. Die Monopolkommission ist sich gleichwohl der Tatsache bewußt, daß die Beschränkung auf die inländischen Unternehmen und Konzerne die zunehmende Internationalisierung der Märkte nicht ausreichend berücksichtigt, zumal offenkundig ist, daß auch ausländische Tochtergesellschaften auf nationalen Märkten wirtschaftliche Macht ausüben können. Den erheblichen internationalen Verflechtungen trägt die Kommission daher durch ausführliche europäische Vergleiche der aggregierten Unternehmenskonzentration Rechnung. Untersuchungskriterien dieser bran-

¹⁾ Vgl. Tz. 396 sowie Monopolkommission, Ökonomische Kriterien für die Rechtsanwendung, Hauptgutachten 1982/1983, Baden-Baden 1984, Tz. 293.

²⁾ Im folgenden bezeichnet der Begriff „Industrie“ das Produzierende Gewerbe. Nach der Einteilung des Statistischen Bundesamtes (bisher: amtliche Systematik der Wirtschaftszweige, 1979, zukünftig: Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993) sind diesem die Bereiche Bergbau, Verarbeitendes Gewerbe, Energie- und Wasserversorgung sowie Baugewerbe zugeordnet. Vgl. Übersicht III.1 im Anlagenband.

chenbezogenen Analysen sind die Geschäftsvolumenmerkmale der Weltkonzerne.

394. Am 1. Januar 1986 trat das Bilanzrichtlinien-Gesetz³⁾ in Kraft, das erstmals für Unternehmen aller Rechtsformen ausführliche Bilanzierungsvorschriften festschreibt. Für die Ermittlung der hundert größten Unternehmen nach Wertschöpfung sind insbesondere die Vorschriften der §§ 238 bis 339 HGB und von diesen wiederum diejenigen über den Konzernabschluß und den Konzernlagebericht von Bedeutung. Diese Bestimmungen waren erstmals zwingend auf das nach dem 31. Dezember 1989 beginnende Geschäftsjahr anzuwenden. Wahlweise konnte eine Anpassung an das neue Recht aber auch in einem früheren Geschäftsjahr erfolgen. Die meisten der in die Untersuchung einbezogenen Unternehmen hatten von dieser Wahlmöglichkeit Gebrauch gemacht, so daß sich die neuen Vorschriften – insbesondere die über den Konsolidierungskreis – bereits auf die Untersuchungsergebnisse früherer Berichtszeiträume auswirkten.

Während das alte Recht die Einbeziehung nur der inländischen Tochterunternehmen in den Konzernabschluß vorsah, sind nun gemäß §§ 294 bis 296 HGB neben dem Mutterunternehmen grundsätzlich alle Tochterunternehmen ohne Rücksicht auf ihren Sitz in den Konzernabschluß einzubeziehen. Ausgenommen sind die Tochterunternehmen, deren Einbeziehung zu einer unzutreffenden Darstellung der wirtschaftlichen Lage des Konzerns führen würde (§ 295 Abs. 1 HGB). Daneben hat das Konzernmutterunternehmen die Möglichkeit, auf die Konsolidierung derjenigen Tochterunternehmen zu verzichten, die etwa von untergeordneter Bedeutung sind, deren Einbeziehung unverhältnismäßig hohe Kosten verursachen würde oder deren Geschäftsführung von der Obergesellschaft unabhängig ist (§ 296 Abs. 1 und 2 HGB).

395. Da die nach Wertschöpfung hundert Größten auf der Basis des Inlandskonzerns ermittelt werden, führte die Umstellung auf das Weltabschlußprinzip zu einer Verschlechterung der Datenlage, denn in der Regel besteht für die Unternehmen keine Veranlassung für eine freiwillige Veröffentlichung der Jahresabschlußdaten in der Abgrenzung auf den Inlandskonzern.

Schwierigkeiten bei der Datenerhebung treten auch auf, wenn inländische Tochterunternehmen ausländischer Konzernobergesellschaften von der Möglichkeit Gebrauch machen, die Aufstellung eines Teilkonzernabschlusses zu unterlassen. Diese Option steht zur Verfügung, wenn auf einer höheren Stufe des Konzerns ein Konzernabschluß aufgestellt wird, der den Vorschriften der 7. EG-Richtlinie entspricht und von einem Abschlußprüfer geprüft wird, der den Erfordernissen der 8. EG-Richtlinie genügt (§§ 291, 292 HGB).

Handelt es sich bei dem Mutterunternehmen um eine Personenhandelsgesellschaft oder ein Einzelunternehmen, so braucht die Gewinn- und Verlustrech-

³⁾ Gesetz zur Durchführung der Vierten, Siebenten und Achten Richtlinie des Rates der EG zur Koordinierung des Gesellschaftsrechts vom 19. Dezember 1985, BGBl. I S. 2355.

nung nicht offengelegt zu werden (§ 9 Abs. 2 PublG), wenn in einer Anlage zur Bilanz bestimmte zusätzliche Angaben gemacht werden (§ 5 Abs. 5 PublG). Die Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses entfällt für Unternehmen dieser Rechtsformen, wenn sich ihr Gewerbebetrieb auf die Vermögensverwaltung beschränkt und die Aufgaben der Konzernleitung nicht wahrgenommen werden (§ 11 Abs. 5 Satz 2 PublG).

396. Die Erosion der Datenbasis seit 1986 hatte die Monopolkommission bereits im Achten Hauptgutachten zu einer Überprüfung der konzeptionellen Grundlagen von Kapitel III veranlaßt. Aufgrund der Überlegenheit des Größenkriteriums Wertschöpfung gegenüber dem Umsatz nahm die Monopolkommission bis dahin die Probleme durch Datenunsicherheit bewußt in Kauf. Auch die weitergehende Verschlechterung der Datenbasis im Achten Hauptgutachten durch die Anwendung des Bilanzrichtlinien-Gesetzes wurde geringer eingestuft als die Vorteile des Wertschöpfungskriteriums, das als über Sektorgrenzen hinweg vergleichbares Größenmerkmal die Einbeziehung von Unternehmen des Kredit- und Versicherungsgewerbes erlaubt und unterschiedliche Preisentwicklungen in den einzelnen Branchen, die die Geschäftsentwicklungen der betrachteten Unternehmen verzerrt wiedergeben, ausschaltet. Darüber hinaus vermag der Umsatz die unterschiedliche vertikale Integration verschiedener Branchen nur unzureichend widerzuspiegeln. So ist z. B. bei Handelsunternehmen der Anteil der Wertschöpfung am Umsatz regelmäßig geringer als bei Unternehmen anderer Branchen⁴⁾. Aus den genannten Gründen entschied sich die Monopolkommission für die Beibehaltung der Wertschöpfung als geeignetem Maß für Unternehmensgröße. Die Argumente haben weiterhin Gültigkeit, nicht zuletzt wegen der nur unwesentlichen Verschlechterung der Datenbasis seit dem Achten Hauptgutachten.

397. Sofern dies aufgrund der Bestimmungen über den Konsolidierungskreis erforderlich ist, führt die Monopolkommission Unternehmensbefragungen durch⁵⁾, um Angaben über das Geschäftsvolumen und die für die Berechnung der Wertschöpfung notwendigen Jahresabschlußdaten zu erhalten. Für die Erhebung der nach Wertschöpfung „100 Größten“ im Elften Hauptgutachten wurden insgesamt 101 Unternehmen befragt, von denen 72 (71 %) die benötigten Zahlen vollständig zur Verfügung gestellt haben. Für den Kreis der „100 Größten“ des Jahres 1994 bedeutet dies, daß die Wertschöpfung in 28 Fällen⁶⁾ geschätzt werden mußte. Gegenüber dem Berichtsjahr 1992, für das die Wertschöpfung von 31 Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten geschätzt

⁴⁾ Vgl. Monopolkommission, Fortschritte bei der Konzentrationserfassung, Hauptgutachten 1980/1981, Baden-Baden 1982, Tz. 345–351.

⁵⁾ Vgl. auch z. B. Monopolkommission, Wettbewerbspolitik oder Industriepolitik, Hauptgutachten 1990/1991, Baden-Baden 1992, Tz. 360.

⁶⁾ Hierin sind die Schätzungen für vier Baukonzerne enthalten. Bei Unternehmen dieser Branche besteht auch künftig die Notwendigkeit, die Wertschöpfung trotz der Verfügbarkeit der Daten des Inlandskonzerns zu schätzen. Dies ist unter anderem auf die Schwierigkeiten bei der Abgrenzung von in- und ausländischen Aktivitäten zurückzuführen. Vgl. Tz. 477.

worden war, bedeutet dies sogar eine geringfügige Verbesserung der Datenlage.

398. In den Fällen, in denen die Unternehmen der Monopolkommission die für die Berechnung der Wertschöpfung erforderlichen Daten für den Inlandskonzern nicht oder nur teilweise zur Verfügung stellen können, wird die Wertschöpfung des inländischen Konzernbereichs geschätzt. Um die verwendeten Schätzmethode zu überprüfen, führte die Kommission diesmal wie in ihrem Achten und Neunten Hauptgutachten wieder Ex-post-Schätzungen durch. Einbezogen wurden jeweils die Unternehmen, für die die Wertschöpfung sowohl für den Inlands- als auch für den Gesamtkonzern ermittelt werden konnte, wobei in der Regel die Jahresabschlußdaten des Geschäftsjahres 1992 verwendet wurden.

Auf der Grundlage der Wertschöpfung des Weltkonzerns werden für die betroffenen Unternehmen bis zu drei Schätzwerte für die Wertschöpfung des inländischen Konzerns ermittelt:⁷⁾

– Schätzung über den Umsatz⁸⁾

$$\text{Methode: } \frac{WS_W}{U_W} \cdot U_I = WS_{I,U}^*$$

$$\text{implizite Annahme: } \frac{WS_W}{U_W} = \frac{WS_I}{U_I}$$

– Schätzung über die Beschäftigtenzahl

$$\text{Methode: } \frac{WS_W}{B_W} \cdot B_I = WS_{I,B}^*$$

$$\text{implizite Annahme: } \frac{WS_W}{B_W} = \frac{WS_I}{B_I}$$

– Schätzung über die Personalkosten

$$\text{Methode: } \frac{WS_W}{P_W} \cdot P_I = WS_{I,P}^*$$

$$\text{implizite Annahme: } \frac{WS_W}{P_W} = \frac{WS_I}{P_I}$$

Diesen Schätzverfahren liegt die Annahme zugrunde, daß die Relationen Wertschöpfung/Umsatz, Wertschöpfung/Beschäftigte bzw. Wertschöpfung/Personalkosten der Inlandskonzerne mit denjenigen der Weltkonzerne übereinstimmen. Neben diesen drei Schätzwerten werden das arithmetische Mittel aus allen verfügbaren Näherungswerten und das Mittel der beiden am nächsten beieinander liegenden Schätzwerte berechnet.⁹⁾ Für die durchschnittliche prozentuale Abweichung der Schätzwerte von der tatsächlichen Wertschöpfung ergab sich für die Ergebnisse des Berichtsjahres 1992 folgende Rangfolge:

| | |
|--|--------|
| – Schätzung über das arithmetische Mittel aus allen verfügbaren Abweichungswerten | 4,16 % |
| – Schätzung über die Personalkosten | 4,99 % |
| – Schätzung über das arithmetische Mittel aus den zwei am nächsten gelegenen Abweichungswerten | 5,78 % |

⁷⁾ Zeichenerklärung: WS = Wertschöpfung, U = Umsatz, B = Beschäftigte, P = Personalkosten, W = auf der Basis des Weltkonzernabschlusses, I = auf der Basis des inländischen Konzernabschlusses, * = Schätzwert.

⁸⁾ Bei Kreditinstituten erfolgt die Schätzung über die Bilanzsumme, bei Versicherungen über die Beiträge.

⁹⁾ Vgl. Tabelle III.2 im Anlagenband.

| | |
|--|--------|
| – Schätzung über die Beschäftigtenzahl | 6,48 % |
| – Schätzung über den Umsatz | 6,91 % |

399. Die zuverlässigste Methode ist danach die auf der Basis aller verfügbaren Schätzwerte. Dieses Ergebnis weicht von denjenigen vergangener Jahre ab, als sich regelmäßig die Personalkosten als die geeignetste Grundlage für die Wertschöpfungsschätzungen erwiesen.¹⁰⁾ Das zuerst genannte Verfahren bietet den Vorteil, daß es infolge entgegengesetzter Abweichungsrichtungen häufig zu Neutralisierungseffekten kommt. Die Schätzungen über die Personalkosten sind im allgemeinen hinsichtlich ihrer Genauigkeit ebenfalls zufriedenstellend. Dies kann darauf zurückgeführt werden, daß sie in der Regel den größten Teil der Wertschöpfung erklären. Das schließt Unterschiede zwischen den Relationen auf Welt- und Inlandsbasis nicht aus, die zum Beispiel durch unternehmensspezifische Entwicklungen oder Organisationsstrukturen verursacht werden können. Die am wenigsten zuverlässige Schätzmethode ist für die Jahresabschlußdaten 1992 ebenso wie für diejenigen vorhergehender Berichtsperioden die auf dem Umsatz basierende. Die Überlegenheit einzelner Verfahren kann nicht auf fundierte theoretische Erkenntnisse gestützt werden, da häufig unternehmens- oder brancheneigene Gegebenheiten für die Stabilität der einzelnen Relationen ausschlaggebend sein können.

400. Die Monopolkommission verwendet bei den zur Ermittlung der nach Wertschöpfung hundert größten Unternehmen notwendigen Schätzungen in erster Linie das auf den Personalkosten basierende Verfahren. Darüber hinaus wird versucht, aus verschiedenen Quellen, zum Beispiel den Geschäftsberichten, geeignete Informationen zu gewinnen, die die Auswahl der günstigsten Schätzmethode erleichtern. Soweit die Ex-post-Schätzungen vorhergehender Berichtsjahre einen unternehmensspezifischen Trend erkennen lassen, wird dies ebenfalls berücksichtigt.¹¹⁾

401. Die in Tabelle III.2 im Anlagenband dargestellten Ergebnisse der Ex-post-Schätzungen waren Basis für weiterführende Auswertungen. Aus Tabelle III.3 im Anlagenband geht hervor, daß 1992 ein Großteil der Abweichungswerte in einem Intervall von +/-4 % lag (64 %). Dieser Befund entspricht demjenigen der früheren Berichtsjahre. Durch die Verwendung der Schätzwerte anstelle der wahren Wertschöpfung hätte sich in 21 von 39 Fällen eine Rangverschiebung ergeben (Tabelle III.4 im Anlagenband), die bei sieben Unternehmen oder 18 % aller Schätzungen 1992 zu einer Veränderung um vier oder mehr Ränge geführt hätte (Tabelle III.5 im Anlagenband). Die Berechnungen der Tabellen III.3 bis III.5 beruhen auf den Schätzwerten, die auf der Grundlage der Personalkosten ermittelt wurden. Verglichen mit den Ergebnissen vergangener Jahre haben sich die Schätzungen 1992 verschlechtert. Darauf deutet beispielsweise die deutliche Erhöhung der durchschnitt-

¹⁰⁾ Vgl. auch Monopolkommission, Hauptgutachten 1990/1991, a. a. O., Tz. 363 ff.

¹¹⁾ Vgl. die Tabellen III.2 bis III.5 im Anlagenband. Vgl. auch Monopolkommission, Hauptgutachten 1990/1991, a. a. O., Tz. 365 f.

lichen prozentualen Abweichung bei den meisten der Methoden hin.¹²⁾ Diese Tatsache kann als Hinweis darauf aufgefaßt werden, daß die zunehmende Internationalisierung vieler Unternehmen zu einer Veränderung der Strukturen führt. Vor allem folgt aus dem wachsenden Gewicht der ausländischen Konzernbereiche, daß Unterschiede zwischen den regionalen Konzernteilen bezüglich der Relationen zwischen Wertschöpfung und den Kriterien Personalkosten, Beschäftigte und Umsatz die relativen Differenzen zwischen den Schätzwerten und den wahren Angaben erhöhen. Gleichwohl muß berücksichtigt werden, daß es im Verlauf der Berichtsjahre in vielen Fällen dieselben Unternehmen waren, die hohe Abweichungen der Schätzwerte von der wahren Wertschöpfung aufwiesen (vgl. Tabellen III.2 und III.5 im Anlagenband). Offensichtlich kamen hier unternehmensspezifische Besonderheiten besonders zum Tragen. Läßt man diese Einzelfälle außer acht, so wird deutlich, daß mit der Anwendung der oben beschriebenen Methoden weiterhin gute Näherungswerte erzielt werden können. Da die Auswahl der für ein Unternehmen geeigneten Schätzmethode in erster Linie auf der Grundlage der für dieses Unternehmen in vorhergehenden Berichtsjahren ermittelten Schätzergebnisse und unternehmensspezifischer Angaben erfolgt, werden in den Tabellen III.2 bis III.5 im Anlagenband jeweils die Ergebnisse der früheren Berichtsjahre ausgewiesen. Für das vorliegende Gutachten bedeutet dies, daß die letzten verfügbaren Angaben sich auf das Jahr 1992 beziehen.

402. Aus den vorstehenden Ausführungen folgt, daß die Monopolkommission auch zukünftig bei der Berichterstattung über die aggregierte Unternehmenskonzentration an dem *Größenmerkmal Wertschöpfung des Inlandskonzerns* festhält. Der *Schwerpunkt der Analyse* richtet sich dabei weniger auf die exakte Ermittlung der Wertschöpfung als auf die *Zuordnung der Unternehmen zu bestimmten Größenklassen*. Der Aussagegehalt der Untersuchungen wird durch die Schätzungen daher nicht gemindert.

403. Auch hinsichtlich der Erhebungsmethoden hält sich die Monopolkommission an die im Vierten bis Zehnten Hauptgutachten dargelegten Grundsätze. Im Gegensatz zu der Berichterstattung in den Kapiteln I und II über die Konzentration im Produzierenden Gewerbe und im Handel, die entsprechend den Erhebungen des Statistischen Bundesamtes auf der Basis rechtlich selbständiger Unternehmenseinheiten erfolgt, kann die *Untersuchung hier bezüglich wirtschaftlicher Einheiten* durchgeführt werden. Die dazu benötigten Daten werden von der Kommission direkt erhoben. Dabei ist in der Regel der Konsolidierungskreis im Sinne der Vorschriften des Handelsgesetzbuches maßgeblich. Ausgeschlossen werden allerdings die ausländischen Tochterunternehmen.¹³⁾ Zu dem hier berücksichtigten Konsolidierungskreis zählen somit zum einen die unter einheitlicher Leitung stehenden inländischen Unternehmen, zum anderen werden gemäß § 290 Abs. 2 HGB auch die Unternehmen einbezogen, bei denen die Muttergesell-

schaft über die Mehrheit der Stimmrechte verfügt, die Mehrheit der Mitglieder des Verwaltungs-, Leitungs- oder Aufsichtsorgans bestellen bzw. abberufen oder aufgrund der Satzung bzw. eines Beherrschungsvertrags einen beherrschenden Einfluß ausüben kann (Control-Konzept). Gemeinschaftsunternehmen, die nicht zu 100 % bei den übergeordneten Unternehmen konsolidiert werden, sind im Rahmen der jeweiligen Rangliste gesondert zu erfassen.¹⁴⁾ Diese Fälle treten im Rahmen dieses Gutachtens so selten auf, daß der Effekt von Doppelzählungen hingenommen werden kann. Soweit es erforderlich ist, werden methodische Grundlagen zu Beginn einzelner Abschnitte dargelegt.

404. Die Erhebung der so abgegrenzten Inlandskonzerne wurde nicht nur durch die Einführung des Weltabschlußprinzips gemäß § 294 Abs. 1 HGB und die damit verbundene Erweiterung des Konsolidierungskreises erschwert. Darüber hinaus führen die Ausnahmenvorschriften des Handelsgesetzbuches und des Publizitätsgesetzes dazu, daß die Höhe der Wertschöpfung nicht immer direkt aus dem Konzernabschluß der Obergesellschaft abzuleiten ist.¹⁵⁾

Soweit aus diesen Gründen die Geschäftsberichte der Unternehmen und die anderen zur Verfügung stehenden Quellen nicht ausreichten, um die für die Untersuchungen benötigten Daten zu ermitteln, wurden die *Unternehmen direkt befragt*. Insgesamt umfaßte die Befragung 113 Unternehmen.¹⁶⁾ Wie bereits ausgeführt, wurden für die Unternehmen, für die die erforderlichen Angaben für die Berechnung der Wertschöpfung nicht oder unvollständig zur Verfügung standen, Schätzwerte berechnet.

405. Für die Untersuchung wurden vorrangig die Geschäftsberichte, die Ergebnisse der Befragungen sowie die im Bundesanzeiger veröffentlichten Jahresabschlüsse der in Frage kommenden Unternehmen als *Datenquellen* verwendet. Darüber hinaus wurden überwiegend die folgenden öffentlich zugänglichen Quellen herangezogen:

- Hoppenstedt Verlag
 - „Handbuch der deutschen Aktiengesellschaften“, verschiedene Jahrgänge,
 - „Handbuch der Großunternehmen“, verschiedene Jahrgänge,
 - „Konzerne in Schaubildern“, einschließlich „Konzerne aktuell“ (Loseblattsammlung),
 - „Leitende Männer und Frauen der Wirtschaft“, Ausgabe 1995,

¹⁴⁾ Betroffen ist zum Beispiel das Unternehmen Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH – ein Gemeinschaftsunternehmen der Robert Bosch GmbH (50%) und der Siemens AG (50%) –, das lediglich bei der Robert Bosch GmbH gemäß den Vorschriften über die Quotenkonsolidierung (§ 310 Abs. 1 HGB) in den Konzernabschluß einbezogen wird. Die Bewertung bei der Siemens AG erfolgt mit Hilfe der Equity-Methode (§§ 311, 312 HGB).

¹⁵⁾ Vgl. Tz. 395.

¹⁶⁾ Eingeschlossen sind die Unternehmen, von denen nur einzelne Angaben benötigt wurden, z. B. die Umsätze oder die Anzahl der Beschäftigten.

¹²⁾ Vgl. Tz. 398 und Monopolkommission, Hauptgutachten 1990/1991, a. a. O., Tz. 363 ff.

¹³⁾ Vgl. Tz. 393.

- Luchterhand-Verlag, „Die großen 500“ (Loseblattsammlung),
- Commerzbank, „Wer gehört zu wem“, 18. Auflage, 1994,
- M + M Eurodata, „Top-Firmen“, verschiedene Jahrgänge,
- Hauptverband des Deutschen Lebensmittel-Einzelhandels e.V. (HVL), „Der Deutsche Lebensmittel-Einzelhandel im Spiegel der Statistik, 1995,
- Dun & Bradstreet, D & B Europa, verschiedene Jahrgänge.

Ergänzend griff die Kommission auf Presseverlautbarungen zurück.

Die Untersuchung über die Beteiligung der „100 Größten“ an den dem Bundeskartellamt angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen basiert auf den der Monopolkommission vom Bundeskartellamt übermittelten monatlichen „Bekanntmachungen über Zusammenschlüsse nach § 23 GWB“.

In einzelnen Fällen wurden Angaben für die vergangenen Jahre in den offiziellen Statistiken aktualisiert. Die gesamtwirtschaftlichen Bezugsgrößen in dieser Untersuchung wurden entsprechend angepaßt. Da es sich durchweg um geringfügige Änderungen handelt, gelten die Aussagen über die aggregierte Unternehmenskonzentration im Zehnten Hauptgutachten dennoch unverändert.

2. Die nach dem Geschäftsvolumenmerkmal größten Unternehmen 1992 und 1994 in den verschiedenen Bereichen

406. Seit dem Vierten Hauptgutachten ermittelt die Monopolkommission die nach dem Geschäftsvolumen jeweils größten Unternehmen der Wirtschaftsbereiche Industrie, Handel, Kreditinstitute, Versicherungen sowie Verkehr und Dienstleistungen. Der Schwerpunkt liegt dabei auf den inländischen Unternehmen und Konzernbereichen. Vor dem Hintergrund anhaltender Globalisierung der Märkte gehen die Untersuchungen über die aggregierte Unternehmenskonzentration in der Begrenzung auf das Inland nach Auffassung der Monopolkommission nicht mehr weit genug. Die *herkömmliche Berichterstattung wird daher seit dem Zehnten Hauptgutachten um einen europäischen Vergleich ergänzt.*

407. In den *Tabellen III.1 bis III.5* werden weiterhin die hundert größten Industrieunternehmen, die zwanzig größten Handelsunternehmen sowie jeweils die zehn größten Banken, Versicherungen bzw. Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen nach den Geschäftsvolumina der inländischen Konzerne geordnet dargestellt. Daneben wird der Umsatz (die Bilanzsumme, die Beiträge) der Gesamtkonzerne¹⁷⁾

¹⁷⁾ In einigen Fällen erstellen die deutschen Unternehmen Einzel- oder Teilkonzernabschlüsse. Die Angaben für die Gesamtkonzerne stimmen dann meistens mit denen für die inländischen Konzerne überein. Sofern dies erforderlich ist, werden diese Fälle in den Fußnoten zu den Tabellen kommentiert. Vgl. auch Tabelle III.1.

als weiteres Ordnungskriterium ausgewiesen. Dadurch wird es möglich, europäische Unternehmen, deren Jahresabschlußdaten in der Regel ebenfalls in der Abgrenzung auf die Weltkonzerne vorliegen, in die Rangfolge aufzunehmen.

Diese Vorgehensweise ermöglicht langfristig eine erweiterte Berichterstattung. Zum einen wird ein direkter Vergleich der inländischen mit der internationalen Ebene möglich. Damit lassen sich zum Beispiel deutsche Unternehmen in ihrer wirtschaftlichen Entwicklung mit europäischen vergleichen. Zum anderen gibt die Gegenüberstellung der Geschäftsvolumina von inländischen und Weltkonzernen für in der Bundesrepublik ansässige Unternehmen Aufschluß über die *Bedeutung der deutschen Tochterunternehmen für die Gesamtkonzerne.*

408. Insbesondere die nationale Rangliste beruht überwiegend auf eigenen Erhebungen. Darüber hinaus wurden Angaben aus folgenden Veröffentlichungen verwendet:

- Wirtschaftswoche, Die Top 1 000, verschiedene Ausgaben,
- Financial Times, European Top 500 (FT 500), 20. Januar 1994 und 25. Januar 1996
- Ingerstedt Publishing, The European Business Top 1 000, 1995.

409. Die Monopolkommission ist bemüht, die Methoden, die den Rangfolgen seit dem Vierten Hauptgutachten zugrunde liegen, weitgehend auch auf die europäischen Listen anzuwenden. Grundsätzlich werden *Jahresabschlußdaten verwendet*, wodurch die wirtschaftliche Kraft eines Konzerns nicht in jedem Fall zutreffend dargestellt wird. Nichtkonsolidierte Beteiligungsunternehmen werden dem Konzern nicht zugerechnet, auch wenn sie mit ihm faktisch eine wirtschaftliche Einheit bilden. Diese Erscheinungsform der Konzentration ist nur unzureichend und ungenau zu erfassen. Die Kommission wird ihre Analysen daher weiterhin auf das nachprüfbare, öffentliche Zahlenwerk der Unternehmen gründen. Davon weicht sie nur bei den Handelsunternehmen in einigen Fällen ab. Während Gruppen rechtlich selbständiger Unternehmen oder Konzerne in der Industrie eine gegenüber dem integrierten Konzern untergeordnete Rolle spielen und ihre Vernachlässigung daher gerechtfertigt ist, stellen sie im Handel, insbesondere im Lebensmitteleinzelhandel, eine häufige und daher wettbewerblich relevante Organisationsform dar. Sie werden aus diesem Grunde – mit entsprechenden Hinweisen versehen – im Rahmen der europäischen Rangliste berücksichtigt.¹⁸⁾

Unsicherheiten bezüglich der Unternehmens- bzw. Konzernabgrenzungen bestehen auch bei den europäischen Unternehmen. Die Angaben für die Unternehmen, die in der Bundesrepublik keinen Jahresabschluß veröffentlichen, wurden den oben genannten Quellen entnommen, wobei die Abgrenzung des

¹⁸⁾ Vgl. Abschnitt 2.2 in diesem Kapitel.

Konsolidierungskreises im allgemeinen nicht festgestellt werden konnte. Da die Kommission vorrangig die Entwicklung der größten deutschen Unternehmen untersucht, können eventuell bestehende Ungenauigkeiten bei den europäischen Unternehmen jedoch hingegenommen werden.

410. Angegeben werden in der europäischen Rangfolge die Netto-Außenumsatzerlöse der Gesamtkonzerne in Deutsche Mark. Dabei ist zu beachten, daß die Wechselkurse die Reihenfolge der Unternehmen erheblich beeinflussen können.¹⁹⁾ Wie in den Vorjahren ist davon auszugehen, daß deutsche Unternehmen im europäischen Vergleich aufgrund des gegenüber anderen Währungen vorteilhaften Kursverlaufs der DM leicht begünstigt wurden.

411. Die ausgewiesenen Umsätze beziehen sich grundsätzlich auf die Gesamtkonzerne. Eine Ausnahme bilden die europäischen Tochterunternehmen außereuropäischer Konzerne, wie zum Beispiel die Ford-Werke AG und die IBM Deutschland GmbH,²⁰⁾ die in der Regel Einzel- oder Teilkonzernabschlüsse veröffentlichen und mit den darin angegebenen Umsätzen in der europäischen Rangfolge berücksichtigt werden. Auch den deutschen Tochtergesellschaften europäischer Konzerne steht es frei, Teilkonzernabschlüsse zu erstellen. Hierzu sind sie jedoch nicht verpflichtet, wenn die Muttergesellschaften in einem Staat der Europäischen Union ansässig sind und nach den Vorschriften der 7. EG-Richtlinie einen Konzernabschluß aufstellen. Gehört ein deutsches Unternehmen zu einem europäischen Konzern, in dessen Konzernabschluß es einbezogen wird, so wird es – um Doppelzählungen zu vermeiden – im Rahmen der europäischen Rangfolge nicht berücksichtigt. Damit folgt die Kommission derselben Vorgehensweise wie bei den nationalen Rangfolgen. Auch hier werden abhängige Konzernunternehmen nicht aufgeführt, selbst wenn sie die Größenkriterien erfüllen. Die Umsätze der betreffenden Unternehmen oder Teilkonzerne werden nachrichtlich in Klammern angegeben, und ihre Konzernzugehörigkeit wird in den Fußnoten zu den Tabellen vermerkt.

2.1 Industrie

412. *Tabelle III.1* gibt einen Überblick über die nach den Umsätzen der inländischen Konzernbereiche hundert größten deutschen Industrieunternehmen. Als zweites Ordnungskriterium sind die Weltkonzernumsätze angegeben. Für den europäischen Vergleich werden zusätzlich die zehn größten europäischen Industrieunternehmen aufgeführt, deren Umsätze ebenfalls auf den Weltkonzern abgegrenzt sind.

¹⁹⁾ Die Umrechnung in DM erfolgte für 1992 anhand der amtlichen Jahresdurchschnittskurse der Frankfurter Devisenbörse. Für 1994 wurden die durchschnittlichen Wechselkurse verwendet, wie sie von der Belgischen Nationalbank festgestellt wurden. Die daraus resultierenden Abweichungen gegenüber den durchschnittlichen amtlichen Devisenkursen an der Frankfurter Börse sind gering.

²⁰⁾ In beiden Fällen handelt es sich um Tochterunternehmen amerikanischer Konzerne.

2.1.1 Die Entwicklung der nach Umsatz hundert größten deutschen Industrieunternehmen²¹⁾

413. Die jeweils hundert größten Industrieunternehmen erreichten insgesamt folgende Umsätze:

| | |
|------|--------------------|
| 1978 | 494 322 Mio. DM, |
| 1980 | 622 812 Mio. DM, |
| 1982 | 721 916 Mio. DM, |
| 1984 | 792 535 Mio. DM, |
| 1986 | 790 000 Mio. DM, |
| 1988 | 825 027 Mio. DM, |
| 1990 | 955 064 Mio. DM, |
| 1992 | 1 025 893 Mio. DM, |
| 1994 | 984 824 Mio. DM. |

414. Die Entwicklung der Umsätze der größten Industrieunternehmen wird im Rahmen der Hauptgutachten durch einen Vergleich mit den Änderungsraten der steuerbaren Umsätze aller Unternehmen des Produzierenden Gewerbes²²⁾, wie sie in der Umsatzsteuerstatistik ausgewiesen werden, beurteilt. Aufgrund technischer Umstellungen beim Statistischen Bundesamt war die Fortschreibung der Umsatzsteuerstatistik auf das Jahr 1994 bei Fertigstellung des vorliegenden Gutachtens noch nicht beendet. Um dennoch einen gesamtwirtschaftlichen Vergleich vornehmen zu können, wurden an dieser Stelle einmalig die Umsätze zugrunde gelegt, die das Statistische Bundesamt in den Monatsberichten über Betriebe und Unternehmen des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes²³⁾ veröffentlicht. Diese Umsatzangaben weichen in teilweise erheblichem Umfang von den steuerbaren Umsätzen ab. Dies ist in erster Linie auf verschiedene Abgrenzungen des Erhebungsmerkmals Umsatz, aber auch auf unterschiedliche Berichtskreise zurückzuführen. Für ihre monatliche Berichterstattung berücksichtigt das Statistische Bundesamt nur Unternehmen mit mehr als 20 Beschäftigten.

Um sicherzustellen, daß die in der Umsatzsteuerstatistik erfaßten und die in den Monatsberichten veröffentlichten Umsätze vergleichbare Entwicklungsverläufe aufweisen, die stellvertretende Verwendung der Monatsberichtsangaben also gerechtfertigt erscheint, wurden die entsprechenden Daten einander gegenübergestellt.

²¹⁾ Die Angaben in diesem Abschnitt beziehen sich auf die inländischen Konzernbereiche.

²²⁾ Erfafßt werden die alten Bundesländer, 1992 ohne West-Berlin.

²³⁾ Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 4.1.1: Beschäftigung, Umsatz und Energieversorgung der Unternehmen und Betriebe im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe. Nicht erfaßt sind die Unternehmen des Baugewerbes und der Energie- und Wasserversorgung.

| | Gesamtumsatz | |
|------|------------------------------|------------------------|
| | in der Umsatzsteuerstatistik | in den Monatsberichten |
| | Mio. DM | |
| 1978 | 1 349 736 | 1 003 191 |
| 1980 | 1 683 494 | 1 207 978 |
| 1982 | 1 825 841 | 1 288 028 |
| 1984 | 2 005 949 | 1 409 661 |
| 1986 | 2 060 662 | 1 482 249 |
| 1988 | 2 171 681 | 1 570 128 |
| 1990 | 2 502 577 | 1 832 232 |
| 1992 | 2 746 929 | 1 981 341 |
| 1994 | – | 1 887 162 |

415. Die Veränderungsrate der Umsätze der hundert größten Industrieunternehmen, aller Unternehmen des Produzierenden Gewerbes gemäß der Umsatzsteuerstatistik und aller Unternehmen des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes gemäß den Monatsberichten lagen demnach bei:

| | Änderungsrate der Umsätze | | |
|---------|---------------------------|---------------------------------|---------------------------|
| | bei den hundert Größten | gemäß der Umsatzsteuerstatistik | gemäß den Monatsberichten |
| | % | | |
| 1978/80 | 26,0 | 24,7 | 20,4 |
| 1980/82 | 15,9 | 8,5 | 6,6 |
| 1982/84 | 9,8 | 9,9 | 9,4 |
| 1984/86 | – 0,3 | 2,7 | 5,1 |
| 1986/88 | 4,4 | 5,4 | 5,9 |
| 1988/90 | 15,8 | 15,2 | 16,7 |
| 1990/92 | 7,4 | 9,8 | 8,1 |
| 1992/94 | – 4,0 | – | – 4,8 |

Ebenso wie die Umsätze der hundert größten Industrieunternehmen ging auch die gesamtwirtschaftliche Vergleichsgröße, die Umsätze der Unternehmen des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes, zurück. Nach den vorliegenden Angaben verlief dabei die Geschäftsentwicklung der Wirtschaftsbereichsgrößen etwas weniger schlecht als die aller Unternehmen. Es ist davon auszugehen, daß auch die steuerbaren Umsätze im Berichtszeitraum abgenommen haben. Eine Aussage über den prozentualen Rückgang läßt sich allerdings nicht treffen.

416. Die Zusammensetzung des Kreises der nach Umsatz hundert größten Industrieunternehmen hat sich im Berichtszeitraum wie folgt verändert.

Ausgeschieden sind (Rang 1992 in Klammern):²⁴⁾

1. Bayernwerk AG (33),
2. DHS-Dillinger Hütte Saarstahl AG (39),
3. VBB VIAG-Bayernwerk Beteiligungsgesellschaft mbH (46),
4. Dyckerhoff & Widmann AG (63),
5. Klöckner-Humboldt-Deutz AG (64),
6. Lausitzer Braunkohle AG (67),
7. FAG Kugelfischer Georg Schäfer AG (75),
8. EniChem Deutschland AG (78),
9. Walter Bau-AG (90),
10. Alusuisse-Lonza GmbH (91),
11. Panavia Aircraft GmbH (95),
12. Thomson Consumer Electronics GmbH & Co.oHG (96),
13. Pilkington Deutschland GmbH (99).

Das Ausscheiden der Bayernwerk AG und der VBB VIAG-Bayernwerk Beteiligungsgesellschaft mbH ist auf den fast vollständigen Erwerb der Bayernwerk AG durch die VIAG AG im August 1994 zurückzuführen. Zum Ende des Geschäftsjahres 1994 wurden die Unternehmen Bayernwerk und VBB, vormals ein Gemeinschaftsunternehmen von VIAG und Bayernwerk, erstmals in den Konzernabschluß der VIAG AG einbezogen.

Die DHS-Dillinger Hütte Saarstahl AG hat sich im Berichtszeitraum von ihrer Beteiligung an der Saarstahl AG getrennt und ist dadurch zu einer kleinen Kapitalgesellschaft gemäß § 267 Abs. 1 HGB geworden.

Die Dyckerhoff & Widmann AG und die Walter Bau-AG gehören zur Walter-Gruppe. Deren Obergesellschaft, die Walter Holding GmbH, erstellte für das Geschäftsjahr 1994 erstmals einen Konzernabschluß, in den die beiden zuerst genannten Gesellschaften einbezogen wurden.

Die Klöckner-Humboldt-Deutz AG mußte durch die ungünstige konjunkturelle Entwicklung im Maschinenbau Umsatzrückgänge hinnehmen, die durch die Veräußerung des Geschäftsbereichs Landtechnik²⁵⁾ verstärkt wurden. Auch bei der FAG Kugelfischer Georg Schäfer AG und der Alusuisse-Lonza GmbH waren hauptsächlich Verkäufe von Unternehmensteilen ursächlich für die Verminderung der Umsätze im Berichtszeitraum.

²⁴⁾ In den Fällen, in denen sich der Unternehmensname im Berichtszeitraum geändert hat, wird im folgenden der 1994 gültige Name verwendet.

²⁵⁾ Der Verkauf erfolgte erst im Geschäftsjahr 1995, der Konsolidierungskreis wurde aber bereits mit Wirkung zum 1. Januar 1994 angepaßt.

Tabelle III.1

**Die nach Umsatz hundert größten deutschen Industrieunternehmen
im europäischen Vergleich 1992 und 1994 ¹⁾**

| Rang deutscher Industrieunternehmen nach dem konsolidierten Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften | | Konsolidierter Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften ²⁾ (Mio. DM) | | Unternehmen | Rang europäischer Industrieunternehmen nach dem konsolidierten Umsatz der Gesamtkonzerne ³⁾ | | Konsolidierter Umsatz der Gesamtkonzerne ⁴⁾ (Mio. DM) | |
|---|------|--|--------|--|--|------|--|----------------------|
| 1994 | 1992 | 1994 | 1992 | | 1994 | 1992 | 1994 | 1992 |
| – | – | – | – | Royal Dutch/Shell (NL/GB) | 1 | 1 | 153 901 | 149 732 |
| 1 | 1 | 80 447 | 80 965 | Daimler-Benz AG | 2 | 3 | 104 075 | 98 549 |
| 2 | 3 | 59 656 | 56 319 | Siemens AG | 3 | 6 | 84 598 | 78 509 |
| – | – | – | – | British Petroleum (GB) | 4 | 4 | 82 297 | 91 537 |
| – | – | – | – | IRI (I) | 5 | 2 | 81 633 | 105 970 |
| 3 | 2 | 58 944 | 73 381 | Volkswagen AG | 6 | 5 | 80 041 | 85 403 |
| – | – | – | – | Unilever (NL/GB) | 7 | 8 | 73 686 | 68 005 |
| – | – | – | – | Nestlé (CH) | 8 | – | 67 555 | – |
| – | – | – | – | Fiat (I) | 9 | 7 | 66 305 | 75 183 |
| 4 | 4 | 58 935 | 55 080 | VEBA AG | 10 | 9 | 64 993 | 65 419 |
| 5 | 5 | 40 382 | 39 220 | RWE AG | 21 | 21 | 46 057 | 43 904 ⁵⁾ |
| 6 | 6 | 29 550 | 32 674 | BASF AG | 23 | 19 | 43 674 | 44 522 |
| 7 | 10 | 28 564 | 27 109 | Bayerische Motoren Werke AG | 25 | 30 | 42 125 | 31 241 |
| 8 | 8 | 27 116 | 28 613 | Robert Bosch GmbH | 28 | 28 | 34 478 | 34 432 |
| 9 | 9 | 26 134 | 28 543 | Thyssen AG | 27 | 26 | 34 949 | 35 755 |
| 10 | 7 | 25 620 | 29 222 | Adam Opel AG ⁶⁾ | 40 | 31 | 25 620 | 29 222 |
| 11 | 11 | 24 509 | 23 598 | Ruhrkohle AG | 41 | 45 | 25 500 | 24 550 |
| 12 | 14 | 23 398 | 22 002 | Ford-Werke AG ⁶⁾ | 47 | 53 | 23 398 | 22 002 |
| 13 | 12 | 22 865 | 23 156 | Bayer AG | 24 | 24 | 43 420 | 41 195 |
| 14 | 13 | 22 814 | 22 847 | Hoechst AG | 17 | 17 | 49 637 | 45 870 |
| 15 | 18 | 21 697 | 16 998 | VIAG AG | 35 | 48 | 28 957 | 24 311 |
| 16 | 15 | 20 082 | 21 700 | Mannesmann AG | 33 | 34 | 30 397 | 28 018 |
| 17 | 17 | 17 049 | 18 287 | Preussag AG | 49 | 46 | 23 210 | 24 474 |
| 18 | 16 | 16 374 | 20 132 | Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp | 44 | 51 | 20 386 | 23 157 |
| 19 | 20 | 15 122 | 16 535 | MAN AG | 66 | 64 | 18 144 | 19 171 |
| 20 | 22 | 13 190 | 13 893 | Ruhrgas AG | 87 | 79 | 13 795 | 14 425 |
| 21 | 23 | 12 918 | 13 787 | IBM Deutschland GmbH | 92 | 85 | 12 918 | 13 787 |
| 22 | 21 | 12 534 | 14 369 | Deutsche Shell AG | – | – | (12 534) | (14 369) |
| 23 | 19 | 11 293 | 16 972 | Metallgesellschaft AG | 60 | 42 | 20 493 | 25 558 |
| 24 | 28 | 9 941 | 9 102 | Asea Brown Boveri AG | – | – | (9 941) | (9 274) |
| 25 | 24 | 9 921 | 11 555 | ESSO AG ⁷⁾ | 113 | 100 | 10 040 | 11 555 |
| 26 | 27 | 9 293 | 9 402 | Deutsche Unilever GmbH | – | – | (9 293) | (9 402) |
| 27 | 32 | 8 793 | 6 596 | Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG | 141 | 165 | 8 793 | 6 596 |
| 28 | 29 | 8 305 | 8 931 | Degussa AG | 86 | 88 | 13 816 | 12 815 |
| 29 | 26 | 8 230 | 9 476 | Philips GmbH | – | – | (8 230) | (9 476) |
| 30 | 25 | 8 044 ⁶⁾ | 9 535 | Deutsche BP Holding AG | – | – | (8 044) | (9 535) |
| 31 | – | 7 797 | – | Walter Holding GmbH ¹⁵⁾ | 157 | – | 8 022 | – |

noch Tabelle III.1

| Rang deutscher Industrieunternehmen nach dem konsolidierten Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften | | Konsolidierter Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften ²⁾ (Mio. DM) | | Unternehmen | Rang europäischer Industrieunternehmen nach dem konsolidierten Umsatz der Gesamtkonzerne ³⁾ | | Konsolidierter Umsatz der Gesamtkonzerne ⁴⁾ (Mio. DM) | |
|---|------|--|----------------------|---|--|------|--|---------|
| 1994 | 1992 | 1994 | 1992 | | 1994 | 1992 | 1994 | 1992 |
| 32 | 30 | 7 616 | 6 824 | Philipp Holzmann AG | 107 | 116 | 10 584 | 10 325 |
| 33 | 44 | 7 519 | 5 375 | Hewlett-Packard GmbH ⁶⁾ | 162 | 201 | 7 519 | 5 375 |
| 34 | 31 | 6 584 | 6 626 | Deutsche Babcock AG | 153 | 146 | 8 166 | 7 644 |
| 35 | 35 | 6 275 | 6 247 | Henkel KGaA | 83 | 83 | 14 069 | 14 101 |
| 36 | 34 | 6 267 | 6 417 ⁶⁾ | VEAG Vereinigte Energiewerke AG | 182 | 171 | 6 267 | 6 417 |
| 37 | 54 | 6 018 | 4 108 | Bremer Vulkan Verbund AG | 195 | 261 | 6 018 | 4 108 |
| 38 | 43 | 5 957 | 5 382 | Procter & Gamble GmbH ⁷⁾ | 199 | 199 | 5 957 | 5 382 |
| 39 | 38 | 5 847 | 5 930 | Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH | - | - | (6 881) | (7 008) |
| 40 | 47 | 5 783 | 4 993 | Hamburger Gesellschaft für Beteiligungsverwaltung mbH | 208 | 218 | 5 783 | 4 993 |
| 41 | 42 | 5 482 | 5 422 | Linde AG | 159 | 149 | 7 968 | 7 534 |
| 42 | 49 | 5 317 | 4 653 ¹⁸⁾ | AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen | 148 | 144 | 8 676 | 7 816 |
| 43 | 36 | 5 308 | 6 156 | Alcatel SEL AG | - | - | (5 353) | (6 304) |
| 44 | 45 | 5 096 | 5 354 | Nestlé Deutschland AG | - | - | (5 096) | (5 354) |
| 45 | 48 | 5 006 | 4 905 | ZF Friedrichshafen AG | 191 | 194 | 6 139 | 5 636 |
| 46 | 37 | 4 838 | 6 028 | Mobil Oil AG | 247 | 179 | 4 838 | 6 028 |
| 47 | - | 4 715 | - | Kraft Jacobs Suchard | - | - | - | - |
| 48 | 62 | 4 690 | 3 510 | Energie-Versorgung Schwaben AG | 254 | 296 | 4 690 | 3 510 |
| 49 | 41 | 4 608 | 5 527 | Continental AG | 121 | 120 | 9 877 | 9 690 |
| 50 | 57 | 4 401 | 3 725 | Tchibo Holding AG | 197 | 229 | 6 004 | 4 742 |
| 51 | 50 | 4 315 | 4 409 | Saarbergwerke AG | 264 | 236 | 4 440 | 4 554 |
| 52 | 51 | 4 284 ⁶⁾ | 4 299 | Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG | 279 | 251 | 4 284 | 4 299 |
| 53 | 65 | 4 177 | 3 114 | Strabag AG | 225 | 270 | 5 222 | 3 879 |
| 54 | 52 | 4 143 | 4 246 | ITT Gesellschaft für Beteiligungen mbH | 725 | 823 | 34 604 | 4 634 |
| 55 | 58 | 4 081 | 3 660 | Bilfinger + Berger Bau-AG | 202 | 231 | 5 896 | 4 693 |
| 56 | 56 | 3 927 | 3 857 | Südzucker AG | 183 | 206 | 6 265 | 5 251 |
| 57 | 53 | 3 729 | 4 117 | Heraeus Holding GmbH | 218 | 208 | 5 491 | 5 192 |
| 58 | 61 | 3 645 | 3 560 | Carl-Zeiss-Stiftung | 235 | 227 | 5 033 | 4 802 |
| 59 | 66 | 3 587 | 3 022 | Readymix AG für Beteiligungen | - | - | (4 041) | (3 387) |
| 60 | 55 | 3 533 | 3 936 | Compagnie de Saint-Gobain (Deutsche Gruppe) | - | - | (3 533) | (3 936) |
| 61 | 68 | 3 097 | 2 993 | Grundig AG | - | - | (2 685) | (3 709) |
| 62 | 71 | 3 097 | 2 846 | Wacker-Chemie GmbH | - | - | (3 577) | (3 204) |
| 63 | 70 | 3 057 | 2 857 | Badenwerk AG | 365 | 345 | 3 057 | 2 857 |

noch Tabelle III.1

| Rang deutscher Industrieunternehmen nach dem konsolidierten Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften | | Konsolidierter Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften ²⁾ (Mio. DM) | | Unternehmen | Rang europäischer Industrieunternehmen nach dem konsolidierten Umsatz der Gesamtkonzerne ³⁾ | | Konsolidierter Umsatz der Gesamtkonzerne ⁴⁾ (Mio. DM) | |
|---|------|--|-------|---|--|------|--|---------|
| 1994 | 1992 | 1994 | 1992 | | 1994 | 1992 | 1994 | 1992 |
| 64 | 69 | 3 001 | 2 934 | Stadtwerke München ⁶⁾ | 371 | 340 | 3 001 | 2 934 |
| 65 | 77 | 2 995 | 2 718 | DuPont de Nemours (Deutschland) GmbH ⁶⁾ | 372 | 359 | 2 995 | 2 718 |
| 66 | 59 | 2 989 | 3 650 | Liebherr-Holding GmbH ²⁹⁾ | – | – | (2 989) | (3 650) |
| 67 | 60 | 2 955 | 3 566 | Schering AG | 253 | 175 | 4 692 | 6 267 |
| 68 | 81 | 2 918 | 2 578 | Philip Morris GmbH ⁷⁾ | 378 | 384 | 2 918 | 2 578 |
| 69 | – | 2 824 | – | Buderus AG | 373 | – | 2 994 | – |
| 70 | – | 2 815 | – | Dow Deutschland Inc. | 393 | – | 2 815 | – |
| 71 | 72 | 2 718 | 2 807 | Rheinmetall Berlin AG ³⁰⁾ | 354 | 324 | 3 236 | 3 133 |
| 72 | 82 | 2 703 | 2 564 | PWA Papierwerke Waldhof-Aschaffenburg AG | 263 | 257 | 4 445 | 4 241 |
| 73 | – | 2 683 | – | Solvay Deutschland GmbH ³¹⁾ | – | – | (2 987) | – |
| 74 | 86 | 2 678 | 2 496 | FPB Holding AG ³²⁾ | – | – | (4 314) | (3 914) |
| 75 | 76 | 2 658 | 2 726 | Freudenberg & Co. | 242 | 235 | 4 908 | 4 603 |
| 76 | 80 | 2 654 | 2 580 | Wilh. Werhahn | 343 | 321 | 3 330 | 3 182 |
| 77 | 83 | 2 613 | 2 533 | Miele & Cie. GmbH & Co. | 424 | 367 | 2 613 | 2 658 |
| 78 | 74 | 2 550 | 2 748 | Diehl GmbH & Co. | 396 | 330 | 2 810 | 3 038 |
| 79 | 87 | 2 515 | 2 459 | SGE Deutsche Holding GmbH ³³⁾ | – | – | (2 515) | (2 459) |
| 80 | 92 | 2 500 | 2 300 | Beiersdorf AG | 230 | 237 | 5 153 | 4 552 |
| 81 | 94 | 2 369 | 2 262 | Stuttgarter Versorgungs- und Verkehrsgesellschaft mbH | 455 | 414 | 2 369 | 2 262 |
| 82 | 73 | 2 330 | 2 782 | Iveco Magirus AG ³⁴⁾ | – | – | (2 330) | (2 782) |
| 83 | 85 | 2 330 | 2 500 | Michelin Reifenwerke KGaA ³⁵⁾ | – | – | (2 330) | (2 500) |
| 84 | 93 | 2 323 | 2 277 | Boehringer Mannheim GmbH ³⁶⁾ | 466 | 412 | 2 323 | 2 277 |
| 85 | 79 | 2 301 | 2 706 | Verbundnetz Gas AG ⁶⁾ | 471 | 361 | 2 301 | 2 706 |
| 86 | 40 | 2 298 | 5 547 | Klöckner-Werke AG | 286 | 160 | 4 136 | 7 102 |
| 87 | 88 | 2 241 | 2 418 | Oetker-Gruppe | 249 | 225 | 4 786 | 4 844 |
| 88 | 89 | 2 220 | 2 374 | Merck KGaA ³⁷⁾ | 210 | 221 | 5 660 | 4 963 |
| 89 | 84 | 2 158 | 2 530 | Dr. Ing. h.c. F. Porsche AG | 464 | 363 | 2 336 | 2 685 |
| 90 | – | 2 113 | – | Isar-Amperwerke AG | 503 | – | 2 113 | – |
| 91 | – | 2 085 | – | KM Europa Metal AG ³⁸⁾ | – | – | (2 085) | – |
| 92 | – | 2 063 | – | Effem GmbH ⁶⁾ | 511 | – | 2 063 | – |
| 93 | – | 2 062 | – | EC Erdölchemie GmbH ³⁹⁾ | – | – | (2 062) | – |
| 94 | – | 2 007 | – | Hella KG Hueck & Co. | 408 | – | 2 755 | – |
| 95 | 100 | 1 998 | 1 974 | Stadtwerke Köln GmbH | 521 | – | 1 998 | 1 974 |
| 96 | 98 | 1 991 | 2 012 | Norddeutsche Affinerie AG ⁶⁾ | 523 | – | 1 991 | – |
| 97 | – | 1 987 | – | Alcan Deutschland GmbH ⁶⁾ | 525 | – | 1 987 | – |

noch Tabelle III.1

| Rang deutscher Industrieunternehmen nach dem konsolidierten Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften | | Konsolidierter Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften ²⁾ (Mio. DM) | | Unternehmen | Rang europäischer Industrieunternehmen nach dem konsolidierten Umsatz der Gesamtkonzerne ³⁾ | | Konsolidierter Umsatz der Gesamtkonzerne ⁴⁾ (Mio. DM) | |
|---|------|--|-------|--|--|------|--|----------|
| 1994 | 1992 | 1994 | 1992 | | 1994 | 1992 | 1994 | 1992 |
| 98 | – | 1 908 | – | SKF GmbH | – | – | (1 908) | – |
| 99 | – | 1 880 | – | Rheinische Olefinwerke GmbH ⁴¹⁾ | – | – | (1 880) | – |
| 100 | 97 | 1 875 | 2 067 | Benteler AG | 387 | 369 | 2 845 | 2 655 |
| – | 33 | – | 6 434 | Bayernwerk AG | – | 168 | – | 6 434 |
| – | 39 | – | 5 899 | DHS-Dillinger Hütte Saarstahl AG ⁴²⁾ | – | – | – | (6 000) |
| – | 46 | – | 5 317 | VBB VIAG-Bayernwerk-Beteiligungsgesellschaft mbH ⁴³⁾ | – | – | – | (13 042) |
| – | 63 | – | 3 421 | Dyckerhoff & Widmann AG | – | 299 | – | 3 460 |
| – | 64 | – | 3 277 | Klöckner-Humboldt-Deutz AG | – | 280 | – | 3 665 |
| – | 67 | – | 3 007 | Lausitzer Braunkohle AG ⁶⁾ | – | 333 | – | 3 007 |
| – | 75 | – | 2 739 | FAG Kugelfischer Georg Schäfer KGaA | – | 291 | – | 3 563 |
| – | 78 | – | 2 715 | EniChem Deutschland AG ⁴⁴⁾ | – | – | – | (2 715) |
| – | 90 | – | 2 362 | Walter Bau-AG | – | 388 | – | 2 478 |
| – | 91 | – | 2 314 | Alusuisse-Lonza GmbH ⁴⁴⁾ | – | – | – | (2 314) |
| – | 95 | – | 2 209 | Panavia Aircraft GmbH ⁶⁾ | – | 419 | – | 2 209 |
| – | 96 | – | 2 150 | Deutsche Thomson Consumer Electronics GmbH & Co oHG ⁴⁶⁾ | – | – | – | (2 150) |
| – | 99 | – | 2 011 | Pilkington Deutschland GmbH ⁴⁷⁾ | – | – | – | (2 011) |

¹⁾ In den Fällen, in denen anstelle einer Rang- bzw. Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr nicht unter den hundert größten deutschen Industrieunternehmen bzw. unter den größten Industrieunternehmen Europas, oder die entsprechenden Angaben lagen nicht vor. Unternehmen, die in einem der Berichtsjahre nicht zu den größten Unternehmen in der nationalen Rangfolge gehörten, werden auch in der europäischen Rangfolge in dem entsprechenden Jahr nicht berücksichtigt. Die meisten Unternehmen bilanzieren zum 31. Dezember eines Kalenderjahres. Abweichungen bezüglich der Bilanzstichtage wirken sich auf die Vergleichbarkeit der Ergebnisse nicht aus und werden daher hier nicht kommentiert.

²⁾ Sofern sich der Umsatz auf einen anders abgegrenzten Konsolidierungskreis bezieht, wird dies vermerkt.

³⁾ Bei der europäischen Rangfolge geht die Monopolkommission genauso vor wie bei der nationalen: Ein Unternehmen, das die Größenkriterien zwar erfüllt, aber Tochterunternehmen eines anderen Unternehmens in der Rangliste ist, wird nicht aufgeführt. Sofern die Unternehmen der deutschen Rangfolge eine europäische Obergesellschaft haben, erhalten sie keinen Rang.

⁴⁾ Sofern sich der Umsatz auf einen anders abgegrenzten Konsolidierungskreis bezieht, wird dies vermerkt. Die Umsätze deutscher Unternehmen oder Konzerne, die eine europäische Obergesellschaft haben, werden in Klammern angegeben.

⁵⁾ Die Werte wurden um die gezahlte Mineralöl-/Erdgassteuer korrigiert. Dadurch ergeben sich in der europäischen Rangfolge Verschiebungen.

⁶⁾ Einzelabschluß.

⁷⁾ Teilkonzernabschluß.

⁸⁾ Angaben für den inländischen Konzernbereich. Die Deutsche Shell AG wird in den Konzernabschluß der Royal Dutch/Shell, NL/GB (Europa-Rang 1) einbezogen.

⁹⁾ In dieser Angabe ist ein geringer ausländischer Anteil enthalten.

¹⁰⁾ Die Asea Brown Boveri AG und ihre Tochterunternehmen werden in den Konzernabschluß der ABB Asea Brown Boveri, CH (Europa-Rang 20) einbezogen.

¹¹⁾ Die Angaben beziehen sich auf die deutsche Gruppe. Die Deutsche Unilever GmbH gehört zu Unilever, NL/GB (Europa-Rang 7).

¹²⁾ Die Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG konsolidiert neun (1992: zwei) ausländische Tochterunternehmen von untergeordneter Bedeutung.

¹³⁾ Teilkonzernabschluß. Die Philips GmbH gehört mehrheitlich zu Philips, NL (Europa-Rang 12).

- 14) 1992: Deutsche BP AG, Angaben für den inländischen Konzernbereich. Die Deutsche BP Holding AG wird in den Konzernabschluß der British Petroleum Company, GB (Europa-Rang 4) einbezogen.
- 15) Die Walter Holding GmbH erstellte als Obergesellschaft der Walter-Gruppe 1994 erstmals einen Konzernabschluß, in den die Unternehmen Dyckerhoff & Widmann AG (1992: Rang 63) und Walter Bau-AG (1992: Rang 90) einbezogen wurden.
- 16) Die Bremer Vulkan Verbund AG konsolidierte 1994 insgesamt 14 ausländische Tochterunternehmen, die nur einen geringen Anteil am Gesamtumsatz hatten.
- 17) Die Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH ist ein Gemeinschaftsunternehmen der Robert Bosch GmbH (Europa-Rang 28) und der Siemens AG (Europa-Rang 3).
- 18) Die konsolidierten Umsätze des Inlandskonzerns lagen nicht vor. Hilfsweise wurden Inlandsumsätze verwendet.
- 19) Die Alcatel SEL AG erstellt einen Teilkonzernabschluß, der in den Konzernabschluß der Alcatel Alsthom, F (Europa-Rang 18) einbezogen wird.
- 20) Die Nestlé Deutschland AG erstellt einen Teilkonzernabschluß, der in den Konzernabschluß der Nestlé AG, CH (Europa-Rang 8) einbezogen wird.
- 21) Teilkonzernabschluß. Einbezogen ist ein ausländisches Tochterunternehmen von untergeordneter Bedeutung. Die Angaben für 1992 enthalten Mineralölsteuer.
- 22) Seit 1990 gehört die Kraft Jacobs Suchard GmbH zu Philip Morris, USA. Die ausgewiesenen Umsätze beziehen sich auf die (nichtkonsolidierte) deutsche Gruppe.
- 23) 1992: Strabag Bau-AG.
- 24) Die Readymix AG für Beteiligungen gehört mehrheitlich zur RMC Group, GB (Europa-Rang 150).
- 25) Die Compagnie de Saint-Gobain (Deutsche Gruppe) gehört zu Saint-Gobain, F (Europa-Rang 55) und wird in deren Konzernabschluß einbezogen.
- 26) Der im Vergleich zum Weltkonzernumsatz höhere Umsatz des Inlandskonzerns wurde durch Unternehmensbefragung ermittelt und ist auf einen weiter gefaßten Unternehmenskreis zurückzuführen.
- 27) Die Grundig AG und ihre Tochterunternehmen gehören zu Philips Electronics, NL (Europa-Rang 12) und werden in deren Konzernabschluß einbezogen.
- 28) Die Wacker-Chemie GmbH gehört zu 50 % der Hoechst AG (Europa-Rang 17).
- 29) Teilkonzernabschluß. Die Liebherr-Holding GmbH ist eine Tochtergesellschaft der Liebherr International, CH (Europa-Rang 269).
- 30) Die Rheinmetall Berlin AG gehört zur Röchling-Gruppe, die keinen konsolidierten Abschluß erstellt.
- 31) Die Solvay Deutschland GmbH erstellt einen Teilkonzernabschluß. Obergesellschaft ist die Solvay S.A., B (Europa-Rang 93).
- 32) Die FPB Holding GmbH ist eine Tochtergesellschaft der Stora, S (Europa-Rang 111).
- 33) Angaben für die deutsche Gruppe. Die SGE Deutsche Holding GmbH ist eine Tochtergesellschaft der SGE, F (Europa-Rang 91) und wird in deren Konzernabschluß einbezogen.
- 34) Die Iveco Magirus AG erstellt einen Einzelabschluß, der in den Konzernabschluß der Iveco Industrial Vehicles Corporation, NL einbezogen wird. Die zuletzt genannte Gesellschaft gehört zum Fiat-Konzern, I (Europa-Rang 9).
- 35) Die Michelin Reifenwerke KGaA erstellt einen Einzelabschluß, der in den Konzernabschluß der Michelin, F (Europa-Rang 62) einbezogen wird.
- 36) Gruppe Deutschland.
- 37) 1992: E. Merck.
- 38) Die KM Europa Metal AG steht mehrheitlich im Eigentum der SMI, I (Europa-Rang 294).
- 39) Einzelabschluß. Die EC Erdölchemie GmbH ist ein Gemeinschaftsunternehmen der Bayer AG (Europa-Rang 24) und der Deutschen BP Holding AG.
- 40) Die SKF GmbH erstellt einen Teilkonzernabschluß. Obergesellschaft ist die SKF, S (1990: Europa-Rang 175).
- 41) Einzelabschluß. Die Rheinische Olefinwerke GmbH ist ein Gemeinschaftsunternehmen der BASF AG (Europa-Rang 23) und der Deutschen Shell AG.
- 42) Die DHS-Dillinger Hütte Saarstahl AG erstellt einen Teilkonzernabschluß, der in den Konzernabschluß der Usinor-Sacilor, F (1992: Europa-Rang 41) einbezogen wird.
- 43) Die VBB Viag-Bayernwerk-Beteiligungsgesellschaft mbH ist ein Gemeinschaftsunternehmen der VIAG AG (1992: Europa-Rang 48) und der Bayernwerk AG (1992: Europa-Rang 170). 1994 wird die VBB in den Konzernabschluß der VIAG AG einbezogen.
- 44) Die EniChem Deutschland AG (1994: AGIP Petroli GmbH) erstellt einen Einzelabschluß, der in den Konzernabschluß der ENI, I (1992: Europa-Rang 10) einbezogen wird.
- 45) Die Alusuisse-Lonza GmbH erstellt einen Teilkonzernabschluß. Die Gruppe gehört zu Alusuisse-Lonza, CH (1992: Europa-Rang 156).
- 46) Die Deutsche Thomson Consumer Electronics GmbH & Co.oHG (1994: Thomson Consumer Electronics GmbH & Co. oHG) gehört zum Thomson-Konzern, F (1992: Europa-Rang 57) und wird in den Konzernabschluß der Muttergesellschaft einbezogen.
- 47) Die Pilkington Deutschland GmbH erstellt einen Teilkonzernabschluß, der in den Konzernabschluß der Pilkington p.l.c., GB (1992: Europa-Rang 162) einbezogen wird.
- Quellen: Wirtschaftswoche, Die Top 1000 Europas, verschiedene Jahrgänge; Ingerstedt Publishing, The European Business Top 1000, 1995; Financial Times, European Top 500, 25. Januar 1996; eigene Erhebungen

Die Lausitzer Braunkohle AG wurde 1994 umstrukturiert: Durch Spaltung entstand neben der namensgleichen Lausitzer Braunkohle AG die Lausitzer Bergbau-Verwaltungsgesellschaft mbH. Als Folge dieses Prozesses war 1994 für die neue Lausitzer Braunkohle AG ein Rumpfgeschäftsjahr, das den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 1994 umfaßte. Umfangreiche Umstrukturierungen haben auch zum Ausscheiden der EniChem Deutschland AG geführt. Die deutschen Unternehmen der ENI (Italien) ordneten ihre Geschäftstätigkeit im Verlauf des Jahres 1994 neu.

Hauptsächlich auf konjunkturelle Einflüsse waren die Umsatzeinbußen bei den Unternehmen Panavia Aircraft GmbH, Thomson Consumer Electronics GmbH & Co.oHG und Pilkington Deutschland GmbH zurückzuführen, die 1994 zum Ausscheiden dieser Unternehmen aus dem Kreis der hundert größten Industrieunternehmen führten.

417. In den Kreis der hundert größten Industrieunternehmen sind 1994 neu eingetreten (Rang in Klammern):

| | |
|---------------------------------|-------|
| 1. Walter Holding GmbH | (31), |
| 2. Kraft Jacobs Suchard | (47), |
| 3. Buderus AG | (69), |
| 4. Dow Deutschland Inc. | (70), |
| 5. Solvay Deutschland GmbH | (73), |
| 6. Isar-Amperwerke AG | (90), |
| 7. KM Europa Metal AG | (91), |
| 8. Effem GmbH | (92), |
| 9. EC Erdölchemie GmbH | (93), |
| 10. Hella KG Hueck & Co. | (94), |
| 11. Alcan Deutschland GmbH | (97), |
| 12. SKF GmbH | (98), |
| 13. Rheinische Olefinwerke GmbH | (99). |

Die Grenze der Umsätze war 1994 um etwa 100 Mio. DM geringer als diejenige des Jahres 1992. Damit setzte sich eine Entwicklung fort, die bereits 1990 begonnen hatte. Anders als in der Vorperiode ging zwischen 1992 und 1994 aber auch die Summe der Umsätze zurück. Die erneute Verschiebung der Umsatzgrenze führte zum Eintritt einiger Unternehmen in den Berichtskreis, deren Umsätze unter der unteren Umsatzmarke des Jahres 1992 lagen. Es handelt sich um die Unternehmen SKF GmbH und Rheinische Olefinwerke GmbH.

Die Walter Holding GmbH erstellte 1994 erstmals einen Konzernabschluß und löste damit die Konzerngesellschaften Dyckerhoff & Widmann AG und Walter Bau-AG im Kreis der hundert größten Industrieunternehmen ab.

Die Kraft Jacobs Suchard-Gruppe besteht aus einer Reihe kleinerer Unternehmen, für die ein konsolidierter Jahresabschluß nicht aufgestellt wird. Es ist davon auszugehen, daß die Gruppe auch 1992 die Größenkriterien erfüllte, aufgrund fehlender Umsatzangaben mußte aber auf einen Ausweis verzichtet werden. Dies trifft auch auf die Unternehmen Dow Deutschland Inc. und Solvay Deutschland GmbH zu.

Die Buderus AG stand bis Juni 1994 im Mehrheitsbesitz der Metallgesellschaft AG und wurde in deren Konzernabschluß einbezogen. Im Rahmen der Veräußerung dieser Beteiligung wurden die Aktien der Buderus AG breit gestreut.

Der Eintritt der anderen Unternehmen ist auf die normale Geschäftsentwicklung zurückzuführen.

418. Im Berichtszeitraum haben sich außerdem einige auffällige Rangverschiebungen ergeben. Teilweise, insbesondere im unteren Bereich der Rangliste, waren die Rangverbesserungen auf das geringe oder negative Wachstum anderer Unternehmen zurückzuführen. Bei denjenigen Unternehmen, die zurückfielen, resultierte dies in den meisten Fällen aus eigenen Umsatzrückgängen.

Die Metallgesellschaft AG war im Jahr 1993 durch verlustreiche Ölgeschäfte in den USA in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten, die eine Sanierung erforderlich machten. Diese umfaßte unter anderem ein umfangreiches Desinvestitionsprogramm, aus dem die Veräußerung bedeutender Konzernteile folgte. Bedingt durch die neue Unternehmensstruktur war der Konzernumsatz rückläufig. Im Inland betrug der Umsatzrückgang im Zeitraum 1992 bis 1994 33,5%. Daraus resultierte eine Verschiebung von Rang 19 auf Rang 23.

Erhebliche Ranggewinne konnte die Bremer Vulkan Verbund AG im Berichtsjahr 1994 erzielen. Mit einem Umsatzplus von 46,5% stieg sie um 17 Ränge auf Platz 37. Das Wachstum war vor allem auf die erstmalige Konsolidierung mehrerer Tochterunternehmen im Geschäftsjahr 1993 zurückzuführen. 1994 ging der Umsatz gegenüber 1993 wieder leicht zurück. Zu Beginn des Jahres 1996 geriet das Unternehmen durch die Fehlleitung von Subventionen in eine Liquiditätskrise und meldete am 1. Mai diesen Jahres schließlich Konkurs an.

Nach erheblichen Umsatzsteigerungen in der Vorperiode aufgrund des Wachstums der Telekommunikationsmärkte, das in erster Linie auf den Nachholbedarf in den ostdeutschen Bundesländern zurückzuführen war, konnte die Alcatel SEL AG ihre positive Geschäftsentwicklung in den Jahren 1993 und 1994 nicht fortsetzen. Dafür waren der Preisverfall in den meisten Sparten der Kommunikationstechnik und die Zurückhaltung bei Investitionsentscheidungen auf Kundenseite vorrangige Gründe. Die Umsatzeinbußen der Alcatel SEL AG betragen 13,8% und brachten das Unternehmen auf Rang 43 gegenüber Platz 36 in der Vorperiode.

Die Energie-Versorgung Schwaben AG baute 1993 und 1994 ihre Beteiligungen aus und expandierte in den Bereichen Entsorgung und Telekommunikation. Außerdem profitierte das Unternehmen von dem infolge wirtschaftlichen Aufschwungs im Jahr 1994 gestiegenen Stromabsatz. Insbesondere mit dem verstärkten Engagement in den Bereichen Entsorgung und Telekommunikation, in denen Energieversorger als auf kommunaler Ebene bereits präsente Unternehmen und Netzbetreiber erhebliche Synergievorteile aufweisen, folgt die Energie-Versorgung Schwaben AG dem Trend, der in der Entwicklung

anderer Energieversorgungsunternehmen bereits vor einigen Jahren einsetzte.

Einem günstigen Konjunkturverlauf sah sich erneut die Baubranche gegenüber. Alle Bauunternehmen verzeichneten beachtliche Umsatzzuwächse. Die Philipp Holzmann AG und die Bilfinger + Berger Bau-AG erreichten eine Steigerungsrate von etwa 11,5 %, diejenige der Strabag AG lag bei 34,1 %. Alle Unternehmen profitierten von den weiterhin hohen Bauinvestitionen in den neuen Bundesländern. Die unterschiedlichen Zuwächse waren hauptsächlich eine Folge unterschiedlicher Unternehmensschwerpunkte.

Bei der Schering AG (Rang 67, 1992: Rang 60) führten Umstrukturierungsmaßnahmen zur Verminderung der Umsätze. Eine Reihe von Tochterunternehmen wurde aufgegeben, und die Sparte Pflanzenschutz wurde in ein Gemeinschaftsunternehmen mit der Hoechst AG eingebracht.

46 Ränge betrug der Verlust der Klöckner-Werke AG. Die aufgrund der schlechten Konjunkturlage im Stahlbereich in eine wirtschaftliche Notlage geratenen Konzernunternehmen Klöckner Stahl GmbH und Klöckner Edelstahl GmbH hatten im Jahr 1993 Vergleich anmelden müssen. Im Zuge der darauf folgenden Sanierungsmaßnahmen konnten beide Unternehmen veräußert werden, so daß sie aus dem Konsolidierungskreis ausschieden. Diese Veränderung des Konsolidierungskreises kann als in erster Linie ursächlich für den Umsatzrückgang angesehen werden.

2.1.2 Die größten deutschen Industrieunternehmen im europäischen Vergleich

419. Um die größten deutschen Industrieunternehmen mit den Größten Europas in Beziehung setzen zu können, umfaßt *Tabelle III.1* neben der nationalen eine *europäischen Rangliste*²⁶⁾, in der zum Vergleich die zehn größten europäischen Industrieunternehmen des Jahres 1994 aufgeführt sind. Die Position der deutschen Unternehmen innerhalb Europas stellte sich 1994 schlechter dar als in der Vorperiode. Sie belegten Ränge zwischen zwei und 525 (1992: Ränge zwischen drei und 419). Bei der Bewertung dieses Ergebnisses muß allerdings berücksichtigt werden, daß einige der Unternehmen in der europäischen Rangfolge des Jahres 1992 nicht berücksichtigt wurden, weil sie insgesamt eine geringere Anzahl an Unternehmen umfaßte als diejenige des Jahres 1994. Positiv wirkte sich für die deutschen Unternehmen die günstige Kursentwicklung der DM gegenüber den meisten europäischen Währungen aus.

Unter den zehn größten europäischen Unternehmen befanden sich auch 1994 vier deutsche: die Daimler-Benz AG (Rang 2), die Siemens AG (Rang 3), die Volkswagen AG (Rang 6) und die VEBA AG (Rang 10). Während die beiden erstgenannten Unternehmen durch Umsatzsteigerungen ihren Rang um einen bzw. drei verbessern konnten, reduzierte sich

bei der Volkswagen AG und der VEBA AG der Umsatz mit der Folge geringfügiger Rangverluste. In den meisten Branchen verlief die Entwicklung der Unternehmen uneinheitlich. Von einigen Ausnahmen abgesehen, stand die Mehrzahl der deutschen Unternehmen unter dem Einfluß der Rezession, die ihren Höhepunkt 1993 hatte. Die konjunkturellen Belastungen hatten sich allerdings nicht auf Deutschland konzentriert, sondern ganz Europa erfaßt. So verlor die Hälfte der zehn größten europäischen Unternehmen an Umsatz. Dabei muß allerdings bedacht werden, daß der Umsatzausweis in DM in erheblichem Maße von dem der Umrechnung zugrundeliegenden Wechselkurs beeinflusst wird.

420. Die Siemens AG als größtes Unternehmen aus dem Bereich Elektrotechnik hatte wie in der Vorperiode Umsatzzuwächse zu verzeichnen, die mit 7,8 % allerdings deutlich geringer ausfielen. Dabei muß berücksichtigt werden, daß die Umsatzsteigerung von 24,3 % zwischen 1990 und 1992 durch die erstmalige Konsolidierung der Siemens-Nixdorf Informationssysteme AG hervorgerufen worden war. Andere Vertreter der Elektroindustrie hatten weniger gute Geschäftsverläufe hinzunehmen. So stagnierte der Umsatz der Robert Bosch GmbH, derjenige der Unternehmen Philips GmbH, Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH oder Alcatel SEL AG ging zurück.

421. Auch in der Automobilindustrie entwickelten sich die Unternehmen teilweise gegenläufig. Von den sechs Unternehmen dieser Branche, die sowohl 1992 als auch 1994 zu den hundert Größten gehörten, verbesserten drei ihren Rang, die drei anderen fielen zum Teil deutlich zurück. Während die Bayerischen Motoren Werke AG als einziger Automobilhersteller ihren Umsatz mit 34,8 % erheblich steigerte, verminderten sich die Umsätze der Unternehmen Volkswagen AG, Adam Opel AG und Dr. Ing. h.c. F. Porsche AG zwischen 6,3 % und 13 %. Das außergewöhnliche Wachstum der Bayerischen Motoren Werke AG ist auf den Erwerb der britischen Rover Group zurückzuführen, die 1994, im Jahr der erstmaligen Konsolidierung, mit rund 10 Mrd. DM zum Konzernumsatz beitrug. Im Jahr 1993 war der Umsatz des Unternehmens ebenso wie der der anderen Automobilhersteller zurückgegangen.

422. Bei den Chemieunternehmen lag die Umsatzentwicklung zwischen -25,1 % (Schering AG) und +13,2 % (Beiersdorf AG). Auf die Umstrukturierungen bei der Schering AG als Ursache des Umsatzverlusts wurde an anderer Stelle bereits eingegangen.²⁷⁾ Das Wachstum der Beiersdorf AG, die den überwiegenden Teil ihres Umsatzes durch ihre ausländischen Tochterunternehmen erwirtschaftete, war, anders als in der Vorperiode, in der sich verschiedene Aquisitionen positiv auf den Konzernumsatz auswirkten, auf interne Expansion zurückzuführen. Insbesondere die Sparte Kosmetika trug zu der Steigerung bei. Aufgrund des hohen Anteils ausländischer Gesellschaften wurden die ausgewiesenen Umsätze der Beiersdorf AG erheblich durch Wechselkursschwankungen berührt. Im Geschäftsjahr 1994 beeinträchtigte der

²⁶⁾ Die verwendeten Quellen wurden um die Handels- und Dienstleistungsunternehmen bereinigt.

²⁷⁾ Vgl. Tz. 418.

Wechselkurs beispielsweise den Beitrag der USA zum Unternehmenswachstum.

423. Während die Energieversorgungsunternehmen in der vorherigen Berichtsperiode noch einen günstigen Geschäftsverlauf verzeichneten, veränderten sich die Umsätze zwischen 1992 und 1994 bei den meisten Unternehmen dieses Wirtschaftsbereichs nur geringfügig, wobei sowohl positive als auch negative Unternehmensentwicklungen zu beobachten waren. Ausnahmen waren die Unternehmen Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG und Energie-Versorgung Schwaben AG. Das erhebliche Umsatzwachstum der Vereinigten Elektrizitätswerke Westfalen AG von 33,3% ist auf die Einbeziehung der Mitteldeutschen Energieversorgung AG (MEAG) und anderer Beteiligungen in den Konzernabschluß zurückzuführen. Ohne den Umsatz der MEAG betrüge die Steigerung lediglich 9,6%. Die Gründe für die Umsatzentwicklung der Energie-Versorgung Schwaben AG waren an anderer Stelle bereits Gegenstand der Untersuchung.²⁸⁾ Abgesehen von den Zuwächsen durch Beteiligungserwerbe konnten die Energieunternehmen Umsatzgewinne in der Hauptsache außerhalb des Geschäftsbereichs Energieversorgung erzielen.

424. Ohne Ausnahme verbesserten die Bauunternehmen ihre Rangpositionen. Die auf die inländischen Geschäftsbereiche bezogenen Aussagen im vorangegangenen Abschnitt gelten im wesentlichen auch für die Gesamtkonzerne.²⁹⁾

425. Wie in der Vorperiode war die gesamtwirtschaftliche Entwicklung der europäischen Staaten auch im Zeitraum 1992 bis 1994 durch geringe oder sogar negative Wachstumsraten gekennzeichnet. Vor diesem Hintergrund zeigen die Rangverschiebungen der deutschen Unternehmen keine Auffälligkeiten. Läßt man die Fälle, in denen unternehmensspezifische Entwicklungen mit einem ungewöhnlichen Wachstum oder Verlust verbunden waren, außer acht, so haben sich die Ränge nur geringfügig verändert. Dabei muß zusätzlich berücksichtigt werden, daß allein die Wahl der Wechselkurse bereits zu Rangänderungen führen kann.

426. Ein Vergleich der Angaben für die inländischen Konzernbereiche mit denen der Gesamtkonzerne ergibt, daß die deutschen Konzerntöchter den weitaus größten Beitrag zum Konzernergebnis leisteten. Unter Einbeziehung aller Unternehmen und Konzerne aus dem Kreis der hundert Größten, die in den jeweiligen Berichtsjahren in der europäischen Rangliste vertreten waren, betrug der Anteil der inländischen Konzernbereiche am Umsatz der Gesamtkonzerne 1994 76,2%, für das Jahr 1992 lag der Wert deutlich höher bei 80,2%. Eliminiert man für die Berechnung der genannten Anteilswerte diejenigen Unternehmen, die nur in einem der Jahre 1992 oder 1994 im Rahmen der nationalen Rangliste erfaßt wurden, so ergeben sich für 1992 und 1994 Werte von 79,7% bzw. 75,8%. Daraus folgt, daß die

aus dem Betrachtungskreis ausgeschiedenen sowie die neu hinzugekommenen Unternehmen die Ergebnisse nur in ihrer Höhe, nicht aber in der Differenz beeinflussen. Die Höhe der Anteilszahlen ist allerdings ein Hinweis darauf, daß die *Bedeutung der inländischen Tochterunternehmen für die Gesamtkonzerne mit zunehmender Größe der Konzerne abnimmt*: Diejenigen Unternehmen, die in beiden Berichtszeiträumen unter den hundert Größten waren, haben einen höheren durchschnittlichen Umsatz als alle Unternehmen dieser Gruppe, da Wechsel im Berichtskreis in der Hauptsache jeweils die unteren Ränge, also die Unternehmen mit geringeren Umsätzen, betreffen. Gleichwohl gibt es eine Reihe von Ausnahmen. Einige der Unternehmen, die die Rangfolge anführen, wie die Adam Opel AG oder die Ford-Werke AG, erstellen Einzelabschlüsse, andere Unternehmen mit vergleichbar geringen Umsätzen erwirtschaften große Teile ihrer Gesamtumsätze durch ausländische Tochterunternehmen. Bei der Benteler AG auf Rang 100 der nationalen und Rang 387 der Europa-Rangliste beispielsweise trugen die Auslandsgesellschaften mit 34% zum Umsatz des Konzerns bei.

427. Die *Bedeutung der inländischen Gesellschaften für die Konzerne* hängt auch von der Branche ab, in der das Unternehmen seinen Tätigkeitsschwerpunkt hat. Abgesehen von den stark diversifizierten Branchengrößten sind vor allem Unternehmen der Bereiche Energiewirtschaft und Bergbau vorrangig auf den inländischen Markt fixiert. In allen anderen Branchen ist das Bild uneinheitlich. Bedeutende Auslandsengagements sind vor allem bei den Chemieunternehmen und denjenigen mit Haupttätigkeitsgebiet im Maschinenbau zu beobachten. Dieser Einschätzung liegt ausschließlich eine Betrachtung der Konzerne mit deutschen Obergesellschaften zugrunde. Grundsätzlich bietet sich auch für Unternehmen anderer Wirtschaftszweige eine regionale Ausweitung ihrer Aktivitäten an. Das läßt sich an der Nestlé Deutschland AG, einem Unternehmen der Nahrungsmittelindustrie, beispielhaft zeigen. Im Rahmen der hier gewählten Vorgehensweise tritt die deutsche Nestlé-Gruppe als Inlandskonzern, das bedeutet ohne ausländische Engagements, auf. Unberücksichtigt bleibt dabei, daß die Nestlé Deutschland AG als Tochterunternehmen einer schweizerischen Obergesellschaft selbst einen ausländischen Konzernbereich repräsentiert.

2.2 Handel

428. *Tabelle III.2* weist die nach dem Umsatz der inländischen Konzernbereiche zwanzig größten deutschen Unternehmen und Konzerne mit Tätigkeitsschwerpunkt im Handel aus. Darüber hinaus werden zum Vergleich die zehn größten europäischen Handelsunternehmen mit ihren Gesamtkonzern- oder Gruppenumsätzen aufgeführt. Analog zu dem Vorgehen in *Tabelle III.1* wurden die deutschen Unternehmen in die europäische Rangliste integriert.

²⁸⁾ Vgl. Tz. 418.

²⁹⁾ Vgl. ebenda.

Tabelle III.2

**Die nach Umsatz zwanzig größten deutschen Handelsunternehmen
im europäischen Vergleich 1992 und 1994¹⁾**

| Rang deutscher Handelsunternehmen nach dem konsolidierten Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften | | Konsolidierter Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften ²⁾ (Mio. DM) | | Unternehmen | Rang europäischer Handelsunternehmen nach dem konsolidierten Umsatz der Gesamtkonzerne ³⁾ | | Konsolidierter Umsatz der Gesamtkonzerne ⁴⁾ (Mio. DM) | |
|---|------|--|-----------------------|--|--|------|--|------------------------|
| 1994 | 1992 | 1994 | 1992 | | 1994 | 1992 | 1994 | 1992 |
| – | – | – | – | Metro International (CH) | 1 | 1 | 69 566* | 71 707* |
| – | – | – | – | EDEKA-Gruppe | 2 | 4 | 52 500 ⁵⁾ * | 38 700 ⁵⁾ * |
| – | – | – | – | Tengelmann | 3 | 2 | 49 000 ⁶⁾ * | 49 010 ⁶⁾ * |
| – | – | – | – | REWE-Gruppe | 4 | 3 | 45 980 ⁶⁾ * | 42 810 ⁶⁾ * |
| – | – | – | – | Carrefour (F) | 5 | 5 | 39 868 | 34 556 |
| – | – | – | – | Markant (CH) | 6 | 10 | 39 408 ⁷⁾ * | 26 100 ⁷⁾ * |
| – | – | – | – | Leclerc (F) | 7 | 6 | 36 534 | 33 578 |
| – | – | – | – | Intermarché (F) | 8 | 7 | 36 125 | 33 512 |
| – | – | – | – | Aldi | 9 | 8 | 30 650 ⁶⁾ * | 32 658 ⁶⁾ * |
| – | – | – | – | Sainsbury (GB) | 10 | 9 | 28 218 | 28 272 |
| 1 | 1 | 25 168 | 23 973 | REWE & Co. oHG ⁸⁾ | – | – | (25 168) | (23 973) |
| 2 | 2 | 22 730 | 17 448 | Karstadt AG | 16 | 17 | 24 182 | 18 498 |
| 3 | 3 | 20 133 | 15 721 | Kaufhof Holding AG ⁹⁾ | – | – | (22 087) | (17 344) |
| 4 | 4 | 18 666 | 13 766 | ASKO Deutsche Kaufhaus AG ¹⁰⁾ | – | 26 | (18 918) | 14 436 |
| 5 | 6 | 15 378 ¹¹⁾ | 12 799 ¹¹⁾ | EDEKA Zentrale AG ¹²⁾ | – | – | (15 378) | (12 799) |
| 6 | 5 | 13 180 | 13 548 | Schickedanz Holding – Stiftung & Co. KG ¹³⁾ | 27 | 20 | 13 019 | 17 600 |
| 7 | 7 | 12 762 | 12 463 | SPAR Handels-AG | 29 | 29 | 12 762 | 12 463 |
| 8 | 9 | 12 451 | 8 645 | Lidl & Schwarz Stiftung & Co. KG | 23 | 36 | 15 604 ⁶⁾ | 10 600 ⁶⁾ |
| 9 | 8 | 11 074 | 10 237 | Otto Versand GmbH & Co. | 15 | 13 | 24 458 ⁶⁾ | 21 100 ⁶⁾ |
| 10 | 11 | 8 242 | 7 882 | Franz Haniel & Cie GmbH | 18 | 18 | 19 720 | 18 482 |
| 11 | 12 | 8 029 | 7 627 | Plus Warenhandels-gesellschaft mbH & Co. oHG ^{14), 15)} | – | – | (8 029) | (7 627) |
| 12 | 18 | 7 495 | 6 159 | AVA Allgemeine Handelsgesellschaft der Verbraucher AG | 48 | 55 | 7 495 | 6 159 |
| 13 | 10 | 7 083 | 8 173 | Alfred C. Toepfer International GmbH ¹⁶⁾ | 50 | 45 | 7 083 | 8 173 |
| 14 | 14 | 6 850 | 7 308 | C.&A. Mode ¹⁵⁾ | 53 | 48 | 6 850 | 7 308 |
| 15 | 17 | 6 588 | 6 259 | BayWa AG ¹⁵⁾ | 55 | 54 | 6 588 | 6 259 |
| 16 | 19 | 6 363 | 6 101 | Aral AG ¹⁷⁾ | 41 | 34 | 8 178 | 10 764 |
| 17 | 16 | 6 338 | 6 287 | Allkauf-SB Warenhaus GmbH & Co. KG | 57 | 53 | 6 338 | 6 287 |
| 18 | 15 | 5 708 | 6 406 | Kaiser's Kaffee-Geschäft AG ^{14), 16)} | – | – | (5 708) | (6 406) |
| 19 | – | 5 648 | – | REWE-Zentral AG ¹⁸⁾ | – | – | (5 648) | – |
| 20 | – | 4 316 ¹⁹⁾ | – | Anton Schlecker | 65 | – | 4 804 ²⁰⁾ | – |

noch Tabelle III.2

| Rang deutscher Handelsunternehmen nach dem konsolidierten Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften | | Konsolidierter Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften ²⁾ (Mio. DM) | | Unternehmen | Rang europäischer Handelsunternehmen nach dem konsolidierten Umsatz der Gesamtkonzerne ³⁾ | | Konsolidierter Umsatz der Gesamtkonzerne ⁴⁾ (Mio. DM) | |
|---|------|--|----------------------|----------------------------------|--|------|--|-----------------------|
| 1994 | 1992 | 1994 | 1992 | | 1994 | 1992 | 1994 | 1992 |
| – | 13 | – | 7 461 | Klöckner & Co. AG ²¹⁾ | – | 35 | – | 10 628 |
| – | 20 | – | 6 090 ²²⁾ | Hertie Waren- und Kaufhaus GmbH | – | 56 | – | 6 090 |
| – | – | – | – | Gedelfi ²³⁾ | – | 27 | – | 14 047 ²⁴⁾ |

¹⁾ In den Fällen, in denen anstelle einer Rang- bzw. Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr nicht unter den zwanzig größten deutschen Handelsunternehmen bzw. unter den größten Handelsunternehmen Europas, oder die entsprechenden Angaben lagen nicht vor. Unternehmen, die in einem der Berichtsjahre nicht zu den größten Unternehmen in der nationalen Rangfolge gehörten, werden auch in der europäischen Rangfolge in dem entsprechenden Jahr nicht berücksichtigt. Die meisten Unternehmen bilanzieren zum 31. Dezember eines Kalenderjahres. Abweichungen bezüglich der Bilanzstichtage wirken sich auf die Vergleichbarkeit der Ergebnisse nicht aus und werden daher hier nicht kommentiert.

²⁾ Sofern sich der Umsatz auf einen anders abgegrenzten Konsolidierungskreis bezieht, wird dies vermerkt.

³⁾ Bei der europäischen Rangfolge geht die Monopolkommission genau so vor wie bei der nationalen: Ein Unternehmen, das die Größenkriterien zwar erfüllt, aber Tochterunternehmen eines anderen Unternehmens in der Rangliste ist, wird nicht aufgeführt. Sofern die Unternehmen der deutschen Rangfolge eine europäische Obergesellschaft haben, erhalten sie keinen Rang.

⁴⁾ Sofern sich der Umsatz auf einen anders abgegrenzten Konsolidierungskreis bezieht, wird dies vermerkt. Angaben, die mit einem * versehen sind, beruhen auf Schätzungen. Die Umsätze deutscher Unternehmen oder Konzerne, die eine europäische Obergesellschaft haben, werden in Klammern angegeben.

⁵⁾ Einzelhandelsumsatz der EDEKA, ihrer Kooperationspartner und der selbständigen EDEKA-Kaufleute. 1994 sind auch die Umsätze der Gedelfi enthalten.

⁶⁾ Umsatz der Gruppe.

⁷⁾ Inkasso- und Delkrederevolumen der Zentrale. Im Unterschied zu den anderen in dieser Tabelle ausgewiesenen Umsätzen handelt es sich hier um Umsätze, die auf Beschaffungsmärkten erzielt wurden.

⁸⁾ Die REWE & Co. oHG gehört zur REWE-Gruppe. Ihre Umsätze sind daher in denen der Gruppe enthalten.

⁹⁾ Die Kaufhof Holding AG wurde 1988 mehrheitlich von der Metro Vermögensverwaltung mbH & Co. KG erworben; diese Gesellschaft erstellt jedoch keinen Konzernabschluss, so daß weiterhin der konsolidierte Jahresabschluss der Kaufhof Holding AG zugrunde gelegt werden muß.

¹⁰⁾ Das Geschäftsjahr 1992 war für die ASKO Deutsche Kaufhaus AG ein Rumpfgeschäftsjahr, das den Zeitraum vom 1. Januar 1992 bis zum 30. September 1992 umfaßte. Ende 1992 wurde ASKO von der Metro übernommen. Diese Gesellschaft erstellt jedoch keinen Konzernabschluss, so daß weiterhin der konsolidierte Jahresabschluss der ASKO Deutsche Kaufhaus AG zugrunde gelegt werden muß.

¹¹⁾ Hierin sind auch die Umsatzerlöse von vier (1992: zwei) ausländischen Konzerngesellschaften enthalten. Der Einfluß auf den Gesamtumsatz ist jedoch vernachlässigbar gering.

¹²⁾ Die EDEKA Zentrale AG gehört zur EDEKA-Gruppe (Europa-Rang 2). Ihre Umsätze sind daher in denen der Gruppe enthalten.

¹³⁾ 1992: Gustav und Grete Schickedanz Holding KG.

¹⁴⁾ Die Unternehmen Plus Warenhandelsgesellschaft mbH & Co. oHG und Kaiser's Kaffee-Geschäft AG stellen lediglich einen Teil der gesamten Tengemann-Gruppe dar. Die Gruppe, für die kein konsolidierter Abschluß erstellt wird, hatte geschätzte Umsätze von 22,2 Mrd. DM im Jahr 1992 und 24,7 Mrd. DM 1994.

¹⁵⁾ Das Unternehmen erstellt einen Einzelabschluss.

¹⁶⁾ 1994: Einzelabschluss.

¹⁷⁾ Die VEBA AG hält die Mehrheit des Aktienkapitals der Aral AG. Aufgrund satzungsmäßiger Stimmrechtseinschränkungen besteht jedoch kein Abhängigkeitsverhältnis, so daß eine Konsolidierung bei der VEBA AG unterbleibt.

¹⁸⁾ Die REWE-Zentral AG gehört zur REWE-Gruppe (Europa-Rang 4). Ihre Umsätze sind daher in denen der Gruppe enthalten.

¹⁹⁾ Die Angabe bezieht sich auf den Einzelabschluss.

²⁰⁾ Darin sind die Umsätze dreier ausländischer Tochterunternehmen enthalten.

²¹⁾ Die Klöckner & Co. AG gehörte seit dem 1. Januar 1990 über das Gemeinschaftsunternehmen VBB VIAG-Bayernwerk Beteiligungsgesellschaft mbH je zur Hälfte der VIAG AG und der Bayernwerk AG. Sie wird für 1992 aufgeführt, weil sie mit etwa 50 % zu den Umsätzen der VBB beitrug. Nach dem Zusammenschluß der Unternehmen VIAG und Bayernwerk im August 1994 wird die Klöckner & Co. AG von der VIAG AG konsolidiert.

²²⁾ Hierin sind die Umsatzerlöse dreier ausländischer Tochterunternehmen von untergeordneter Bedeutung enthalten.

²³⁾ Seit dem 1. Juli 1993 verfügt die EDEKA-Zentrale AG über 50 % des Kapitals der Gedelfi und bezieht das Unternehmen in ihren Konzernabschluss ein.

²⁴⁾ Zentralregulierung und Handelsgeschäft. Im Unterschied zu den anderen in dieser Tabelle ausgewiesenen Umsätzen handelt es sich hier um Umsätze, die auf Beschaffungsmärkten erzielt wurden. Vgl. Fußnote 7.

Quellen: Wirtschaftswoche, Die Top 1000, verschiedene Jahrgänge; Ingerstedt Publishing, The European Business Top 1000, 1995; M + M Eurodata, verschiedene Jahrgänge; eigene Erhebungen

429. Im Rahmen der europäischen Rangfolge werden auch die Einkaufszusammenschlüsse berücksichtigt und damit in die Untersuchung der größten Handelsunternehmen eingebunden. Die Monopolkommission weicht in dieser Hinsicht von ihrer bis zum Neunten Hauptgutachten verfolgten Vorgehensweise ab, die größten Einkaufszusammenschlüsse ausschließlich gesondert zu untersuchen. Der Grund dafür liegt in der sehr heterogenen Struktur der verschiedenen Einkaufskooperationen, die den direkten Vergleich untereinander erschwert. Hinzu kommt, daß der Geschäftsbetrieb einiger Verbundgruppen in großen Teilen dem von Handelsunternehmen entspricht. Sofern die Vergleichbarkeit zwischen Einkaufskooperationen und Handelsunternehmen eingeschränkt ist oder Erläuterungen zu einzelnen Unternehmen erforderlich sind, werden diese im Rahmen des Textes oder in den Fußnoten der *Tabelle III.2* gegeben. Darüber hinaus werden die Einkaufszusammenschlüsse noch einmal ausführlich in einem separaten Abschnitt besprochen, um ihren Besonderheiten gerecht zu werden.

430. Aufgrund unterschiedlicher Unternehmensabgrenzungen können die Angaben in der nationalen nicht in allen Fällen mit denjenigen in der europäischen Liste verglichen werden. So handelt es sich bei den Angaben der in der deutschen Rangfolge berücksichtigten Unternehmen und Konzerne grundsätzlich um Jahresabschlußdaten. Das heißt, in den Fällen, in denen für eine Gruppe oder einen Konzern kein konsolidierter Abschluß erstellt wird, wird der entsprechende Konzern nicht in der Rangfolge aufgeführt. Gleichwohl kann jedoch ein Tochterunternehmen, das einen Einzel- oder einen Teilkonzernabschluß aufstellt, zu den zwanzig Größten zählen. Die Kaufhof Holding AG, zum Beispiel, gehört zum Metro-Konzern³⁰⁾, der keinen konsolidierten Abschluß veröffentlicht. Sofern die Unternehmen in *Tabelle III.2* einer Gruppe angehören, wird dies in den Anmerkungen zu der Tabelle vermerkt. Die Gruppen, die von der Monopolkommission im Rahmen der nationalen Rangliste nicht erfaßt werden, sind die Metro-, die Tengelmann- und die Aldi-Gruppe. Wie aus der Tabelle hervorgeht, befinden sie sich jedoch unter den größten europäischen Unternehmen. In den Fällen, in denen Jahresabschlußdaten nicht verfügbar oder aufgrund eines die wahren Konzernverhältnisse unzureichend widerspiegelnden Konsolidierungskreises nicht aussagekräftig sind, wird für die europäische Rangfolge jeweils der Umsatz der größten zu erfassenden Einheit verwendet. Dabei wird für den Handel ausnahmsweise nicht vorausgesetzt, daß es sich um konsolidierte Umsätze aus den Jahresabschlüssen handelt.

Diejenigen Handelsunternehmen, die Tochtergesellschaften von Industrieunternehmen sind (z. B. Thyssen Handelsunion, Klöckner & Co. AG) und von diesen konsolidiert werden, sind aus der Untersuchung ausgeschlossen. Ihre Umsätze sind in den in *Tabelle III.1* ausgewiesenen Umsätzen ihrer Muttergesellschaften enthalten.

³⁰⁾ Seit Dezember 1992 ist auch die ASKO Deutsche Kaufhaus AG mehrheitlich im Besitz der Metro.

2.2.1 Die Entwicklung der nach Umsatz zwanzig größten deutschen Handelsunternehmen³¹⁾

431. Die jeweils zwanzig größten Handelsunternehmen erzielten insgesamt die folgenden Umsätze:

| | |
|------|------------------|
| 1978 | 100 502 Mio. DM, |
| 1980 | 114 518 Mio. DM, |
| 1982 | 128 250 Mio. DM, |
| 1984 | 135 406 Mio. DM, |
| 1986 | 131 253 Mio. DM, |
| 1988 | 151 538 Mio. DM, |
| 1990 | 180 051 Mio. DM, |
| 1992 | 204 353 Mio. DM, |
| 1994 | 224 202 Mio. DM. |

Im Vergleich dazu wies die Umsatzsteuerstatistik den *Gesamtumsatz des Handels*³²⁾ wie folgt aus:

| | |
|------|--------------------|
| 1978 | 907 164 Mio. DM, |
| 1980 | 1 068 704 Mio. DM, |
| 1982 | 1 135 569 Mio. DM, |
| 1984 | 1 239 886 Mio. DM, |
| 1986 | 1 289 590 Mio. DM, |
| 1988 | 1 407 208 Mio. DM, |
| 1990 | 1 690 184 Mio. DM, |
| 1992 | 1 941 487 Mio. DM. |

432. Die *Wachstumsraten* der zwanzig größten Handelsunternehmen (in Klammern aller in der Umsatzsteuerstatistik erfaßten Handelsunternehmen) betragen danach:

| | | |
|---------|-------|----------|
| 1978/80 | 13,9% | (17,8%), |
| 1980/82 | 12,0% | (6,3%), |
| 1982/84 | 5,6% | (9,2%), |
| 1984/86 | -3,1% | (4,0%), |
| 1986/88 | 15,5% | (9,1%), |
| 1988/90 | 18,8% | (20,1%), |
| 1990/92 | 13,5% | (14,9%), |
| 1992/94 | 9,7% | |

433. Die Monopolkommission stellt die Umsatzsummen der zwanzig größten Handelsunternehmen traditionell den steuerbaren Umsätzen aller Unternehmen der Wirtschaftsbereiche Großhandel, Handelsvermittlung und Einzelhandel gegenüber, wie sie vom Statistischen Bundesamt im Rahmen der Umsatzsteuerstatistik erhoben werden. Aufgrund technischer Umstellungen beim Statistischen Bundesamt lagen die benötigten Angaben für das Jahr 1994 bei Fertigstellung dieses Gutachtens noch nicht vor. Dies gilt auch für diejenigen Umsätze, die im Rahmen der Jahresstatistik auf der Basis einer Stichprobe hochgerechnet werden. Der Grund für die verzögerte Erhebung liegt in diesem Fall allerdings in der Umstellung auf einen neuen Berichterstattungskreis. Ersatzweise wurden die Veränderungen der Einzelhandelsumsätze nach Angaben des Bundesverbandes des Deutschen Lebensmittel-Einzelhandels verwendet.³³⁾ Legt man dem Vergleich der Entwicklung der

³¹⁾ Die Angaben in diesem Abschnitt beziehen sich auf die inländischen Konzernbereiche.

³²⁾ Erfaßt wurden die alten Bundesländer, 1992 ohne West-Berlin.

³³⁾ Vgl. Bundesverband des Deutschen Lebensmittel-Einzelhandels e.V. (BVL), Lebensmittelhandel im Spiegel der Statistik 1995, Bonn 1995, S. 44 ff. und frühere Jahrgänge.

Einzelhandelsumsätze mit derjenigen der steuerbaren Umsätze dieselben Zeiträume zugrunde, so ergeben sich gleichgerichtete Änderungsraten mit vertretbaren Abweichungen in den Prozentpunkten. In den Zweijahresperioden zwischen 1986 und 1992 betragen die Wachstumsraten der Einzelhandelsumsätze 11,9 %, 19,6 % und 13,3 %. Die vergleichbaren Änderungen der steuerbaren Umsätze gehen aus der vorstehenden Auflistung hervor.³⁴⁾ In der Berichtsperiode 1992 bis 1994 gingen die Einzelhandelsumsätze um 2,8 % zurück. Somit kann davon ausgegangen werden, daß auch die steuerbaren Umsätze des Einzelhandelssektors abnahmen. Ähnlich wie der Einzelhandel waren vermutlich auch die Sektoren Großhandel und Handelsvermittlung von Umsatzeinbußen betroffen. Als Indikator läßt sich für den Großhandel eine Umsatzmeßzahl anführen, die auf der Grundlage des Umsatzes von 1991 (1991 = 100) in jeweiligen Preisen gemessen im Jahr 1994 bei 97,1 lag gegenüber 98,4 im Jahr 1992.³⁵⁾ Danach kann auch für den Großhandelsbereich ein Umsatzrückgang festgestellt werden. Daraus läßt sich wiederum auf die relative Veränderung der steuerbaren Umsätze schließen. Genaue Angaben können aber nicht gemacht werden, da den einzelnen Indikatoren verschiedene Abgrenzungen zugrunde liegen. Beispielsweise bestehen erhebliche Unterschiede in den Methoden, die auf der einen Seite zur Ermittlung der steuerbaren Umsätze, auf der anderen Seite im Rahmen der Jahreserhebungen verwendet werden. Beispielfhaft sei die Umsatzsteuer genannt, die in den Umsätzen gemäß Umsatzsteuerstatistik nicht enthalten ist, den Umsätzen in der Einzelhandelsstatistik dagegen zugerechnet wird. Selbst unter Berücksichtigung dieser Einschränkungen geht die Monopolkommission aber davon aus, daß die Entwicklung der zwanzig größten Handelsunternehmen, deren Umsatzwachstum im Zeitraum 1992/1994 9,7 % betrug, günstiger verlief als diejenige aller Unternehmen der entsprechenden Wirtschaftszweige.

434. Gegenüber 1992 hat sich die Zusammensetzung des Kreises der zwanzig größten Handelsunternehmen wie folgt geändert.

Ausgeschieden sind (Rang 1992 in Klammern):

- | | |
|------------------------------------|-------|
| 1. Klöckner & Co. AG | (13), |
| 2. Hertie Waren- und Kaufhaus GmbH | (20). |

Neu eingetreten sind (Rang in Klammern):

- | | |
|--------------------|-------|
| 1. REWE-Zentral AG | (19), |
| 2. Anton Schlecker | (20). |

³⁴⁾ Vgl. Tz. 432. Die Monopolkommission hat darauf verzichtet, die Umsätze gemäß Umsatzsteuerstatistik und die Einzelhandelsumsätze nach Angaben des Bundesverbandes des Deutschen Lebensmittel-Einzelhandels einander gegenüberzustellen, da letztere die Umsätze aller Handelsunternehmen nur unzureichend repräsentieren. So erzielte der Großhandel in den vergangenen Jahren regelmäßig höhere steuerbare Umsätze als der Einzelhandel. Gleichwohl sind die Veränderungsdaten als Vergleichsmaßstab geeignet.

³⁵⁾ Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6: Handel, Gastgewerbe, Reiseverkehr, Reihe 1.1: Beschäftigte und Umsatz im Großhandel (Meßzahlen).

Die Klöckner & Co. AG gehörte seit dem 1. Januar 1990 mehrheitlich zur VBB VIAG-Bayernwerk Beteiligungsgesellschaft mbH, einem Gemeinschaftsunternehmen der VIAG AG und der Bayernwerk AG. Da die Klöckner & Co. AG ungefähr zu 50 % zum Umsatz der VBB beitrug, erfolgte neben der Berücksichtigung letztgenannter unter den hundert größten Industrieunternehmen ein separater Ausweis der Klöckner & Co. AG im Rahmen der Rangfolge der größten Handelsunternehmen. Nachdem die VIAG AG im August 1994 zusätzlich zu der bereits bestehenden Beteiligung an der Bayernwerk AG in Höhe von 38,8 % weitere 58,3 % übernommen hatte, werden die VBB und somit die Klöckner & Co. AG als Konzernunternehmen vollständig von der VIAG AG konsolidiert. Da die Berücksichtigung vollkonsolidierter Tochterunternehmen inländischer Obergesellschaften im Rahmen der Ranglisten nicht vorgesehen ist, scheidet die Klöckner & Co. AG aus dem Kreis der zwanzig größten Handelsunternehmen aus.

Das Ausscheiden der Hertie Waren- und Kaufhaus GmbH ist ebenfalls auf einen Zusammenschluß zurückzuführen. Das Unternehmen wurde Anfang des Jahres 1994 von der Karstadt AG übernommen und im Geschäftsjahr 1994 erstmals in deren Konzernabschluß einbezogen.

435. Aus der an anderer Stelle³⁶⁾ formulierten Annahme, daß die Umsätze der zwanzig größten sich günstiger entwickelten als die steuerbaren Umsätze aller Handelsunternehmen, folgt, daß der Umsatzanteil der in der Rangfolge ausgewiesenen Unternehmen an den Umsätzen der entsprechenden Wirtschaftszweige anders als in den Vorperioden deutlich gestiegen sein muß. Der Grund für die überdurchschnittlich guten Geschäftsverläufe ist in vielen Fällen, wie beispielsweise bei der Karstadt AG und der Kaufhof Holding AG, auf externes Wachstum zurückzuführen. Die darin sichtbaren konzentrativen Prozesse bestätigen erneut die Ergebnisse, die die Monopolkommission im Zusammenhang mit der Erstellung ihres Sondergutachtens über Marktstruktur und Wettbewerb im Handel³⁷⁾ gewonnen hatte. Danach nahm der Anteil der zwanzig größten Unternehmen an den gesamten Umsätzen des Lebensmitteleinzelhandels zwischen 1980 und 1992 von 39,7 % auf 77 % zu.³⁸⁾ Gegenüber den Ergebnissen des Sondergutachtens wird die Konzentration im Handel, wie sie sich hier darstellt, allerdings unterschätzt. Das ist auf abweichende Unternehmensabgrenzungen zurückzuführen. Da Gruppen im Rahmen der Hauptgutachten nur erfaßt werden, wenn sie einen Konzernabschluß aufstellen, werden die größten Handelsgruppen im Rahmen der nationalen Rangliste nicht berücksichtigt. Das führt dazu, daß zum Beispiel die Unternehmen Plus Warenhandelsgesellschaft mbH & Co.oHG und Kaiser's Kaffee-Geschäft AG in der Rangliste aufgeführt werden, die Tengemann-Gruppe, der sie angehören, dagegen nicht. Durch diese Vorgehensweise werden auch Metro und Aldi ausgeschlossen. Im Falle der Metro befinden sich aber

³⁶⁾ Vgl. Tz. 433.

³⁷⁾ Vgl. Monopolkommission, Marktstruktur und Wettbewerb im Handel, Sondergutachten 23, Baden-Baden 1994.

³⁸⁾ Vgl. ebenda, Tz. 84.

ebenso wie bei Tengemann diejenigen selbständig bilanzierenden Tochterunternehmen, die die Größenkriterien erfüllen (Kaufhof Holding AG, ASKO Deutsche Kaufhaus AG), unter den zwanzig größten Handelsunternehmen.³⁹⁾ Die Tatsache, daß die Kommission in ihrem Sondergutachten vornehmlich auf den Lebensmittelhandel abstellt, führt nicht zu erheblichen Abweichungen zwischen den dort und im Rahmen des vorliegenden Gutachtens veröffentlichten Ergebnissen.

436. Bei einigen der Unternehmen ergaben sich auffällige Rangverschiebungen. Vor allem die AVA Allgemeine Handelsgesellschaft der Verbraucher AG verbesserte ihren Rang zwischen 1992 und 1994 durch überdurchschnittliche Umsatzsteigerungen von 21,7 %, die vor allem auf interne Expansion und die erstmalige Konsolidierung von Tochterunternehmen zurückzuführen sind. Nennenswerte Rangverschlechterungen betrafen die Unternehmen Alfred C. Toepfer International GmbH und Kaiser's Kaffee-Geschäft AG. Beide Gesellschaften stellten anders als in den Vorjahren in dem 1994 endenden Geschäftsjahr keinen Konzernabschluß mehr auf. Die daraus resultierenden Umsatzrückgänge wurden verstärkt durch die allgemeine Geschäftsentwicklung und unternehmensinterne Umstrukturierungen.

2.2.2 Die größten deutschen Handelsunternehmen im europäischen Vergleich

437. Im Jahr 1994 belegten die größten deutschen Handelsunternehmen Ränge zwischen zwei und 65. Wie in der Vorperiode befanden sich allein unter den zehn größten europäischen Unternehmen vier deutsche. Die EDEKA-Gruppe lag auf Rang zwei gegenüber Rang vier 1992. Die drei anderen deutschen Unternehmensgruppen, Tengemann, die REWE-Gruppe und Aldi, fielen jeweils um einen Rang auf die Plätze drei, vier und neun zurück.

438. Auffällig sind vor allem die Umsatzsteigerungen der EDEKA-Gruppe und der Markant, die im wesentlichen auf Veränderungen im Geschäftsbereich Einkauf zurückzuführen sind. Beide Unternehmen, die Markant sogar ausschließlich, erfüllen die Funktionen einer Einkaufsvereinigung. Aufgrund des Ausweises der Gruppenumsätze anstelle der Konzernumsätze, die den Rangfolgen im allgemeinen zugrunde liegen, sind die Inkasso- und Delkreder-Volumina in den in *Tabèlle III.2* ausgewiesenen Umsätzen enthalten. Durch die weitgehende Eingliederung der Einkaufskooperation Gedelfi in den EDEKA-Verbund und den Wechsel einiger Gedelfi-Kunden, unter ihnen auch SPAR, zur Markant stieg der Umsatz dieser beiden Organisationen zwischen 1992 und 1994 erheblich an.

439. Von den zwölf sowohl 1992 als auch 1994 in der europäischen Rangfolge berücksichtigten deutschen Unternehmen verbesserten drei ihre Positionen, während sieben in den Rängen zurückfielen. Es muß berücksichtigt werden, daß die Ränge von den

³⁹⁾ Die Abgrenzungsunterschiede erklären auch den Rückgang des Umsatzanteils der zwanzig größten an den Umsätzen aller Handelsunternehmen in den Vorperioden. Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1992/1993, a.a.O., Tz. 348 f.

Wechselkursen beeinflusst werden, geringere Veränderungen also nicht in jedem Fall auf eine günstigere oder schlechtere Position eines Unternehmens im europäischen Vergleich hindeuten. Bezieht man diese Zusammenhänge in die Analyse ein, so rücken diejenigen Unternehmen in den Vordergrund, die außergewöhnliche Rangzuwächse oder -verluste verzeichneten. Die Lidl & Schwarz Stiftung & Co. KG steigerte den Gruppenumsatz vor allem durch die Übernahme von Discountgeschäften, Supermärkten und Warenhäusern sowie internes Wachstum um etwa 47 %. Eine Intensivierung des Geschäfts fand auch im europäischen Ausland statt. Das Unternehmen ist bereits in Frankreich, Italien, Spanien und Großbritannien vertreten, eine Expansion nach Belgien, in die Niederlande, nach Österreich und Portugal war 1994 in Planung. Auf die erheblichen Umsatzsteigerungen und die daraus folgende Rangverbesserung der AVA Allgemeinen Handelsgesellschaft der Verbraucher AG wurde an anderer Stelle bereits hingewiesen.⁴⁰⁾

440. Seit Anfang der 90er Jahre nimmt die grenzüberschreitende Geschäftsausweitung vieler europäischer Handelsunternehmen zu. Besonders die durch günstige Preise und ein eingeschränktes Sortiment gekennzeichneten Discount-Ketten der deutschen Gruppen Aldi, Lidl & Schwarz, Tengemann und REWE konnten ihre europäischen Aktivitäten erheblich ausweiten. Beispielsweise eröffnete Aldi zwischen 1990 und 1994 in Großbritannien mehr als 100 Filialen, Lidl & Schwarz seit 1994 mehr als 50. In Frankreich rangiert Lidl & Schwarz mit 400 Filialen sogar vor den Discount-Ketten der französischen Unternehmen Intermarché und Carrefour. Der Vorstoß deutscher Unternehmen betrifft in ähnlicher Form auch andere europäische Märkte. Eine der Ursachen für den relativ großen Erfolg von Discount-Anbietern seit Beginn der 90er Jahre sowohl in Deutschland als auch in anderen Ländern liegt sicherlich in der zögerlichen Einkommensentwicklung der privaten Haushalte.

441. Wie in den vorhergehenden Untersuchungszeiträumen wird der überwiegende Teil des Umsatzes auf dem Heimatmarkt und von inländischen Konzerngesellschaften erwirtschaftet. Von den zwanzig größten deutschen Handelsunternehmen sind neun mit eigenen Gesellschaften auf ausländischen Märkten vertreten. Dabei zeigt das Engagement aber bezogen auf den Umsatzanteil der ausländischen Konzernanteile sehr heterogene Ausprägungen. Während von den Lebensmitteleinzelhandelsunternehmen nur die Lidl & Schwarz Stiftung & Co. KG in nennenswertem Umfang ausländischen Umsatz aufwies, machte bei dem Groß- und Außenhandelsunternehmen Franz Haniel & Cie GmbH und dem Versandhaus Otto-Versand GmbH & Co. der Umsatz ihrer ausländischen Tochterunternehmen jeweils mehr als die Hälfte des Gesamtumsatzes aus. Einheitliche Tendenzen bei den einzelnen Gruppen von Handelsunternehmen sind nicht zu erkennen: Das zweite Groß- und Außenhandelsunternehmen neben der Franz Haniel & Cie GmbH, die Alfred C. Toepfer

⁴⁰⁾ Vgl. Tz. 436.

International GmbH, ist über ausländische Konzernunternehmen nur geringfügig engagiert. Auch die Otto-Versand GmbH & Co. hebt sich von der Schickedanz-Gruppe, zu der das Quelle Versandhaus gehört, durch den erheblichen Anteil der durch ausländische Unternehmen erzielten Umsätze ab.

442. Insgesamt betrug der Beitrag der inländischen Konzernunternehmen zu den Gesamtumsätzen der zwanzig größten Handelsunternehmen 1994 86,9 % gegenüber 78,8 % im Jahr 1992. Dieser Anstieg ist vor allem auf das Ausscheiden der Klöckner & Co. AG, deren ausländischer Konzernanteil überdurchschnittlich hoch war, aus dem Untersuchungskreis zurückzuführen. Bezieht man in die Betrachtung nur diejenigen Unternehmen ein, die ausländische Konzerngesellschaften aufwiesen, so trugen die Auslandsgesellschaften zum Konzernumsatz 1994 insgesamt 22,4 % bei.

2.2.3 Einkaufszusammenschlüsse und Kooperationen

443. Einige der in *Tabelle III.2* aufgeführten Unternehmen erfüllen die Funktionen von Einkaufszusammenschlüssen. Es handelt sich um die Unternehmen EDEKA, REWE und Markant.⁴¹⁾ Die Gedelfi, die in den Vorperioden ebenfalls zu den Einkaufskooperationen zählte, wurde 1993 in die EDEKA-Gruppe integriert und wird nicht mehr gesondert berücksichtigt. Die Kooperationen nehmen für die angeschlossenen Handelsunternehmen Aufgaben der Beschaffung, der Abrechnung und des Delkredere wahr. Die Monopolkommission untersucht die Einkaufszusammenschlüsse als Konzentrationsform im Handel seit ihrem Vierten Hauptgutachten. Die weiterhin große Bedeutung der Kooperationen zeigt sich zum einen in der guten Entwicklung der EDEKA und der Markant, zum anderen in Schätzungen des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung, nach denen 1992 ca. 65 % aller Einzelhandelsunternehmen mit einem jährlichen Umsatz von mehr als 500 TDM Mitglied einer Einkaufskooperation waren.⁴²⁾ Der Trend geht seit einigen Jahren außerdem verstärkt in die Richtung grenzüberschreitender europäischer Kooperationen.

444. Einkaufszusammenschlüsse, die gemäß § 5 c GWB vom allgemeinen Kartellverbot des § 1 GWB ausgenommen sind, dienen dem Zweck, die Wettbewerbsfähigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen durch die Möglichkeit zum gemeinsamen Einkauf zu verbessern. Der Beitritt eines Großunternehmens zu einer Kooperation führt in der Regel zu günstigeren Konditionen auch für die angeschlossenen kleineren Unternehmen. Insofern ist es gerechtfertigt und wird von Seiten der Kartellbehörden geduldet, daß auch größere Unternehmen Mitglieder von Einkaufsvereinigungen werden. Allerdings soll es sich nicht um die Spitzenunternehmen des jeweiligen Beschaffungsmarktes handeln. Auch dürfen Zusammenschlüsse nicht unbegrenzt wachsen, damit der Wett-

bewerb auf den relevanten Märkten nicht wesentlich eingeschränkt wird. Als Höchstwerte hat der Gesetzgeber Marktanteile von 10 bis 15 % vorgesehen. Diese Marktanteilsbegrenzung verhindert an sich bereits den Eintritt der größten Handelsunternehmen in die Kooperationen. Die Spitzenunternehmen in Deutschland sind nicht auf Einkaufsvereinigungen angewiesen. Metro und Aldi, zum Beispiel, gehören keiner Kooperation an, sondern organisieren ihren Einkauf unternehmensintern. So verfügt die Metro neben ihrem Zentraleinkauf über eine Management-Führungsgesellschaft (Metro International AG, MIAG), die die internationalen Aktivitäten der Gruppe steuert und für die zentrale Verrechnung der Umsätze der Metro und ihrer Tochtergesellschaften zuständig ist. Andere Großunternehmen, wie die genossenschaftlich organisierten Verbundgruppen REWE und EDEKA, kaufen für ihre Mitglieder ein, geben daneben aber auch anderen Unternehmen die Möglichkeit, an dem zentralen Einkauf teilzunehmen. Damit sind sie zumindest in Teilbereichen als Einkaufsvereinigungen tätig.

Die verschiedenen Einkaufszusammenschlüsse unterscheiden sich in ihren Aufgaben und Organisationsformen. Die Kooperation kauft im allgemeinen entweder für eigene Rechnung, oder die angeschlossenen Unternehmen kaufen direkt bei gelisteten Vertragslieferanten. In diesem Fall erfolgt lediglich die Vermittlung sowie gegebenenfalls die Abrechnung und das Delkredere über die Kooperation. Von den in der Bundesrepublik tätigen großen Organisationen ist nur die Markant eine Einkaufsvereinigung im klassischen Sinne.

445. Gemessen an den Einzelhandelsumsätzen der Gruppe einschließlich der Kooperationspartner war 1994 erstmals EDEKA mit 52,5 Mrd. DM die größte Einkaufskooperation in Deutschland, gefolgt von der REWE mit 46,0 Mrd. DM. Der erhebliche Zuwachs bei EDEKA ist vor allem auf die Übernahme eines Großteils des Warengeschäfts von der Gedelfi zurückzuführen. Als Obergesellschaft der EDEKA-Gruppe fungiert die EDEKA Zentrale AG, die 1994 26,7 Mrd. DM umsetzte. Sie nimmt unter anderem Aufgaben eines Einkaufszusammenschlusses wahr. Von den zwanzig größten deutschen Handelsunternehmen gehören die AVA Allgemeine Handelsgesellschaft der Verbraucher AG und die Karstadt AG mit ihrem Food-Bereich zu den Kunden der EDEKA. An der AVA besteht eine Beteiligung, die Anfang 1993 auf 50 % abzüglich einer Aktie aufgestockt wurde.

Leitunternehmen der REWE-Gruppe sind die REWE-Zentral AG, Platz 19 der deutschen Rangfolge, und die REWE-Zentralfinanz eG. Während die REWE-Zentral AG das Handelsgeschäft betreut und somit unter anderem für den Einkauf zuständig ist, zählt die REWE-Zentralfinanz eG Delkredere und Zentralregulierung zu ihren Aufgaben. Die Zentrale wies 1994 einen Umsatz von 30,0 Mrd. DM aus, der Gesamtumsatz der Gruppe betrug 46,0 Mrd. DM.

Die Markant Handels und Service GmbH erreichte 1994 in Deutschland einen geschätzten Verrechnungsumsatz von 39,4 Mrd. DM, der Gesamtumsatz

⁴¹⁾ Vgl. Tz. 429. Obwohl die Markant Handels- und Industriewaren-Vermittlungs AG, die Obergesellschaft der Markant-Gruppe, in der Schweiz ansässig ist, wickelt sie einen Großteil ihres Geschäfts in Deutschland ab und wird daher hier behandelt.

⁴²⁾ Vgl. Monopolkommission, Sondergutachten 23, a. a. O., Tz. 167.

der Mitglieder lag 1993 bei mehr als 72 Mrd. DM. Zu den Kunden der Markant gehören die SPAR Handels-AG, die Lidl & Schwarz Stiftung & Co. KG und Anton Schlecker.

446. Die meisten großen europäischen Handelsunternehmen und Einkaufszusammenschlüsse engagieren sich in multinationalen Kooperationen. Deren Aufgaben umfassen ebenso wie diejenigen der deutschen Zusammenschlüsse die weltweite gemeinsame Beschaffung, Verkaufsförderungsmaßnahmen sowie das Inkassogeschäft und das Delkredere. Die Markant hat mit der EMD eine Einkaufskooperation gegründet, deren Mitglieder, unter anderem Lidl & Schwarz, nach eigenen Angaben 1994 europaweit etwa 140 Mrd. DM umsetzten. In elf europäischen Ländern schätzt die Kooperation den Marktanteil ihrer Mitglieder auf durchschnittlich 20%. Eine andere große Organisation ist die der Metro nahestehende Deuro Buying, die auch das französische Unternehmen Carrefour zu ihren Mitgliedern rechnet. Eurogroup mit Sitz in Köln koordiniert die europäischen Aktivitäten der Unternehmen REWE, Vindex (NL), GIB (B) und Coop Schweiz. Die von der EDEKA Zentrale initiierte Kooperation C.E.M. wurde Mitte 1994 aufgelöst. Seit Anfang des Jahres 1995 ist die EDEKA Mitglied bei AMS, zu der auch Allkauf und Casino (F) gehören. Über die genannten hinaus bestehen eine Reihe weiterer europäischer Kooperationen. Die Entwicklung der vergangenen Jahre läßt den Schluß zu, daß nahezu alle europäischen Handelsunternehmen, die eine grenzüberschreitende Ausrichtung haben oder suchen, Mitglied einer Euro-Kooperation sind. Auch wenn ihre Bedeutung zur Zeit noch relativ gering ist, da die meisten Unternehmen ihre Aktivitäten weiterhin auf die nationalen Märkte konzentrieren, so läßt sich ihr zukünftiger Stellenwert bereits aus der Vielzahl der Aufgaben ableiten. Die Zusammenarbeit zwischen den Mitgliedern kann dann unter Umständen zu der Einschätzung führen, daß sie erhebliche Wettbewerbsbeschränkungen hervorrufen und insofern wettbewerbspolitisch nicht mehr als unbedenklich einzustufen sind.

2.3 Kreditgewerbe

447. Tabelle III.3 gibt einen Überblick über die nach der Bilanzsumme der inländischen Konzernbereiche zehn größten Kreditinstitute 1992 und 1994. Zusätzlich zu den Angaben für die inländischen Konzerne werden die Bilanzsummen der Gesamtkonzerne ausgewiesen. Für die damit mögliche Untersuchung der Stellung deutscher Banken im europäischen Vergleich werden außerdem die zehn größten europäischen Institute aufgeführt.

2.3.1 Die Entwicklung der nach Bilanzsumme zehn größten deutschen Kreditinstitute⁴³⁾

448. Die jeweils zehn größten Kreditinstitute wiesen an den Bilanzstichtagen der Berichtsjahre in der Summe folgende Bilanzsummen auf:

⁴³⁾ Die Angaben in diesem Abschnitt beziehen sich auf die inländischen Konzernbereiche.

| | |
|------|------------------|
| 1978 | 754,8 Mrd. DM, |
| 1980 | 883,2 Mrd. DM, |
| 1982 | 993,0 Mrd. DM, |
| 1984 | 1 161,6 Mrd. DM, |
| 1986 | 1 336,6 Mrd. DM, |
| 1988 | 1 551,1 Mrd. DM, |
| 1990 | 1 974,8 Mrd. DM, |
| 1992 | 2 378,7 Mrd. DM, |
| 1994 | 3 071,4 Mrd. DM. |

449. Die Bilanzsummen aller Kreditinstitute, die von der Deutschen Bundesbank ermittelt werden, betragen jeweils im Dezember der entsprechenden Jahre:

| | |
|------|----------------------------------|
| 1978 | 2 024,7 Mrd. DM, |
| 1980 | 2 391,6 Mrd. DM, |
| 1982 | 2 772,1 Mrd. DM, |
| 1984 | 3 173,9 Mrd. DM, |
| 1986 | 3 651,0 Mrd. DM, |
| 1988 | 4 157,9 Mrd. DM, |
| 1990 | 5 477,7 Mrd. DM ⁴⁴⁾ , |
| 1992 | 6 267,6 Mrd. DM, |
| 1994 | 7 396,9 Mrd. DM. |

450. Das entspricht einem Wachstum der zehn größten Kreditinstitute bzw. aller Kreditinstitute (in Klammern) von:

| | | |
|---------|-------|----------|
| 1978/80 | 17,0% | (18,1%), |
| 1980/82 | 12,4% | (15,9%), |
| 1982/84 | 17,0% | (14,5%), |
| 1984/86 | 15,1% | (15,0%), |
| 1986/88 | 16,0% | (13,9%), |
| 1988/90 | 27,3% | (31,7%), |
| 1990/92 | 20,5% | (14,4%), |
| 1992/94 | 29,1% | (18,0%). |

451. An der Bilanzsumme aller Kreditinstitute hatten die zehn größten jeweils einen Anteil von:

| | |
|------|--------|
| 1978 | 37,3%, |
| 1980 | 36,9%, |
| 1982 | 35,8%, |
| 1984 | 36,6%, |
| 1986 | 36,6%, |
| 1988 | 37,3%, |
| 1990 | 36,1%, |
| 1992 | 38,0%, |
| 1994 | 41,5%. |

Die zehn größten Kreditinstitute konnten aufgrund ihres im Vergleich zu der übrigen Branche überdurchschnittlichen Wachstums ihren Anteil an der Bilanzsumme aller Kreditinstitute wie in der Vorperiode auch zwischen 1992 und 1994 deutlich steigern. Seit 1990 betrug die Zunahme dieses Anteils insgesamt 15%.

452. Durch den Eintritt der Bankgesellschaft Berlin AG in den Kreis der zehn größten Kreditinstitute und

⁴⁴⁾ Diese Zahl unterscheidet sich von der entsprechenden Angabe im Neunten Hauptgutachten (vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1990/1991, a. a. O., Tz. 387). Die Deutsche Bundesbank hat nachträglich die Passiva der ostdeutschen Kreditinstitute in die Bilanzsumme eingerechnet. Entsprechend ändern sich auch die abgeleiteten Werte.

Tabelle III.3

**Die nach Bilanzsumme zehn größten deutschen Kreditinstitute im europäischen Vergleich
1992 und 1994¹⁾**

| Rang deutscher Kreditinstitute nach der konsolidierten Bilanzsumme der inländischen Konzerngesellschaften | | Konsolidierte Bilanzsumme der inländischen Konzerngesellschaften ¹⁾ (Mrd. DM) | | Unternehmen | Rang europäischer Kreditinstitute nach der konsolidierten Bilanzsumme der Weltkonzerne | | Konsolidierte Bilanzsumme der Weltkonzerne ²⁾ (Mrd. DM) | |
|---|------|--|-------|--|--|------|--|-------|
| 1994 | 1992 | 1994 | 1992 | | 1994 | 1992 | 1994 | 1992 |
| 1 | 1 | 509,2 | 434,1 | Deutsche Bank AG | 1 | 2 | 573,0 | 496,6 |
| - | - | - | - | Crédit Agricole (F) | 2 | 3 | 513,3 | 486,0 |
| - | - | - | - | Crédit Lyonnais (F) | 3 | 1 | 512,9 | 571,8 |
| - | - | - | - | ABN-Amro (NL) | 4 | 7 | 450,2 | 408,8 |
| - | - | - | - | Société Générale (F) | 5 | 5 | 434,8 | 418,8 |
| - | - | - | - | BNP (F) | 6 | 4 | 424,9 | 462,6 |
| - | - | - | - | Barclays (GB) | 7 | 6 | 403,6 | 410,5 |
| 2 | 2 | 357,5 | 295,7 | Dresdner Bank AG | 8 | 10 | 400,1 | 329,5 |
| - | - | - | - | National Westminster (GB) | 9 | 8 | 392,8 | 394,3 |
| - | - | - | - | Schweizerische Bankgesellschaft (CH) | 10 | - | 387,5 | - |
| 3 | 3 | 346,1 | 256,9 | Westdeutsche Landesbank Girozentrale | 12 | 13 | 378,6 | 274,7 |
| 4 | 5 | 311,2 | 218,2 | Commerzbank AG | 13 | 16 | 342,1 | 232,7 |
| 5 | 4 | 301,5 | 235,3 | Bayerische Vereinsbank AG | 14 | 14 | 318,2 | 251,7 |
| 6 | 7 | 266,4 | 202,4 | Bayerische Landesbank Girozentrale | 16 | 19 | 281,1 | 214,1 |
| 7 | 9 | 256,2 | 187,1 | Kreditanstalt für Wiederaufbau ³⁾ | 19 | 24 | 256,2 | 187,1 |
| 8 | 6 | 250,2 | 207,0 | Bayerische Hypotheken- und Wechselbank AG | 17 | 18 | 275,4 | 220,5 |
| 9 | - | 237,5 | - | Bankgesellschaft Berlin AG | 23 | - | 246,2 | - |
| 10 | 8 | 235,6 | 195,3 | DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank | 22 | 21 | 248,2 | 206,8 |
| - | 10 | - | 146,7 | Norddeutsche Landesbank Girozentrale | - | 31 | - | 155,0 |

¹⁾ In den Fällen, in denen anstelle einer Rang- bzw. Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr nicht unter den zehn größten deutschen Kreditinstituten bzw. unter den größten Kreditinstituten Europas, oder die entsprechenden Angaben lagen nicht vor.

²⁾ Sofern sich die Bilanzsumme auf einen anders abgegrenzten Konsolidierungskreis bezieht, wird dies vermerkt.

³⁾ Einzelabschluss.

Quellen: Wirtschaftswoche, Die Top 1000 Europas, verschiedene Jahrgänge; Ingerstedt Publishing, The European Business Top 1000, 1995; eigene Erhebungen

den daraus resultierenden Austritt der Norddeutschen Landesbank Girozentrale hat sich die Zusammensetzung des Betrachtungskreises gegenüber 1992 geringfügig geändert. Die Bankgesellschaft Berlin AG ist als Obergesellschaft eines zum 1. Januar 1994 entstandenen Konzerns tätig. Die ehemalige Berliner Bank AG änderte ihren Namen in Bankgesellschaft Berlin AG und übertrug gleichzeitig ihr kundenbezogenes Geschäft auf ein neues Institut,

das unter dem ursprünglichen Namen Berliner Bank AG auftritt. Zu dem Konzern gehören neben den bereits genannten Unternehmen die Berliner Hypotheken- und Pfandbriefbank AG und die Landesbank Berlin.

453. Aufgrund unterschiedlicher Wachstumsraten haben sich außerdem Rangverschiebungen ergeben. Die Zuwächse der Kreditinstitute lagen zwischen

17,3 % (Deutsche Bank AG) und 42,6 % (Commerzbank AG) und bewegten sich mit Ausnahme derjenigen der Deutschen Bank über dem Branchendurchschnitt von 18,0 %. Auffällig zeigten sich insbesondere die Geschäftsentwicklungen der Commerzbank AG und der Kreditanstalt für Wiederaufbau. Die Bilanzsummenzunahme der Commerzbank AG verteilte sich relativ gleichmäßig auf die Geschäftsjahre 1993 und 1994. Positiv wirkten sich die erstmalige anteilmäßige Konsolidierung der Leonberger Bausparkasse AG und der Deutschen Schiffsbank AG im Jahr 1993 aus. Darüber hinaus verzeichnete aber auch die Obergesellschaft selbst erhebliche Steigerungen, nicht zuletzt durch die annähernde Verdoppelung der Wertpapierbestände. Im Jahr 1994 setzte sich die positive Geschäftsentwicklung fort. Die Bilanzsumme erhöhte sich durch die Einbeziehung der Hypothekenbank in Essen AG in den Konzernabschluß und durch Zuwächse in den Bereichen Interbankgeschäft, Kreditvolumen und Wertpapiere erneut beträchtlich. Das Wachstum der Kreditanstalt für Wiederaufbau resultierte überwiegend aus der Fusion mit der Staatsbank Berlin zum 1. Oktober 1994.

2.3.2 Die größten Kreditinstitute im europäischen Vergleich

454. Die deutschen Banken konnten ihre starke Stellung innerhalb Europas behaupten. Gemessen an den Bilanzsummen der Weltkonzerne belegten die Unternehmen des Berichtskreises 1994 Plätze zwischen eins und 23. Unter den ersten zehn europäischen Kreditinstituten befanden sich zwei deutsche: die Deutsche Bank AG, die nach Rang 2 in der Vorperiode im Jahr 1994 den ersten Platz belegte, sowie die Dresdner Bank AG, die sich von Rang 10 auf Rang 8 verbesserte. Mit Ausnahme der DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank, die einen Platz zurückfiel, konnten die Institute des Berichtskreises ihre Plätze behaupten oder Ranggewinne erzielen, wobei durchschnittlich 2,29 Ränge hinzugezogen wurden.

455. Wie in den Vorperioden stellten die französischen Banken 1994 mit vier Instituten die größte Gruppe innerhalb der Ränge eins bis zehn. 1992 zählte zu dieser Gruppe zusätzlich das Unternehmen Paribas, das 1994 auf dem elften Rang lag. Die Crédit Lyonnais fiel von dem ersten auf den dritten Rang zurück. Als wesentliche Ursachen für die Verringerung der Bilanzsumme in Höhe von 10,3 % sind die Veräußerung von Beteiligungen und die Auslagerung von (überwiegend notleidenden) Aktiva in eine Holding anzusehen. Diese Schritte waren notwendig geworden, nachdem eine Reihe von Fehlengagements zu großen Verlusten geführt hatte. Die anderen französischen Banken entwickelten sich uneinheitlich. Ihre Veränderungsraten bewegten sich zwischen -8,1 % und +5,6 %. Neben den deutschen Großbanken erreichte nur die ABN-Amro, NL, mit 10,1 % eine deutliche Steigerung ihrer Bilanzsumme im Berichtszeitraum. Bei insgesamt vier der zehn größten Banken Europas ging die Bilanzsumme zurück.

456. Die Tätigkeit der deutschen Kreditinstitute konzentrierte sich auch 1994 überwiegend auf die inländischen Tochterunternehmen. Ihr Anteil an der Bilanzsumme der Weltkonzerne betrug 1994 durchschnittlich 92,5 % gegenüber 92,6 % im Jahr 1992. Dieses Ergebnis verdeutlicht, daß das Konzernwachstum nahezu gleichermaßen von den inländischen und den ausländischen Gesellschaften getragen wurde.

2.4 Versicherungsgewerbe

457. *Tabelle III.4* umfaßt die nach den Beiträgen der inländischen Konzernbereiche zehn größten deutschen Versicherungsunternehmen 1992 und 1994. Zusätzlich zu den Beiträgen der Inlandskonzerne sind jeweils die Beiträge der Gesamtkonzerne angegeben. Um die Stellung deutscher Versicherungen im europäischen Vergleich zu verdeutlichen, werden außerdem die zehn größten europäischen Versicherungsunternehmen aufgeführt.

2.4.1 Die Entwicklung der nach Beiträgen zehn größten deutschen Versicherungsunternehmen⁴⁵⁾

458. Die zehn größten Versicherungsunternehmen erzielten in der Summe jeweils Beiträge in Höhe von:

| | |
|------|------------------|
| 1978 | 32 513 Mio. DM, |
| 1980 | 40 823 Mio. DM, |
| 1982 | 47 371 Mio. DM, |
| 1984 | 51 937 Mio. DM, |
| 1986 | 58 590 Mio. DM, |
| 1988 | 67 999 Mio. DM, |
| 1990 | 75 628 Mio. DM, |
| 1992 | 104 813 Mio. DM, |
| 1994 | 133 304 Mio. DM. |

459. Die *Brutto-Beiträge des Gesamtgeschäfts aller Versicherungsunternehmen* konnten für die Jahre 1990 bis 1994 festgestellt werden und betragen:

| | |
|------|------------------|
| 1990 | 182 742 Mio. DM, |
| 1992 | 224 329 Mio. DM, |
| 1994 | 271 746 Mio. DM. |

460. Dies entspricht einem Wachstum der zehn größten bzw. aller Versicherungsunternehmen (in Klammern) von:

| | |
|---------|------------------|
| 1978/80 | 25,6 %, |
| 1980/82 | 16,0 %, |
| 1982/84 | 9,6 %, |
| 1984/86 | 12,8 %, |
| 1986/88 | 16,1 %, |
| 1988/90 | 11,2 %, |
| 1990/92 | 38,6 % (22,8 %), |
| 1992/94 | 27,2 % (21,1 %). |

⁴⁵⁾ Die Angaben in diesem Abschnitt beziehen sich auf die inländischen Konzernbereiche.

Tabelle III.4

**Die nach Beiträgen zehn größten deutschen Versicherungsunternehmen im europäischen Vergleich
1992 und 1994¹⁾**

| Rang deutscher Versicherungsunternehmen nach den konsolidierten Beiträgen der inländischen Konzerngesellschaften | | Konsolidierte Beiträge einschließlich in Rückdeckung übernommenes Geschäft der inländischen Konzerngesellschaften ²⁾ (Mio. DM) | | Unternehmen | Rang europäischer Versicherungsunternehmen nach den konsolidierten Beiträgen der Gesamtkonzerne ³⁾ | | Konsolidierte Beiträge der Gesamtkonzerne ⁴⁾ (Mio. DM) | |
|--|------|---|----------------------|---|---|------|---|-----------------------|
| 1994 | 1992 | 1994 | 1992 | | 1994 | 1992 | 1994 | 1992 |
| 1 | 1 | 37 137 | 29 092 | Allianz AG Holding | 1 | 1 | 66 088 | 54 719 |
| – | – | – | – | UAP (F) | 2 | 2 | 44 356 | 37 154 |
| – | – | – | – | Axa (F) | 3 | 3 | 31 006 | 25 019 |
| – | – | – | – | Zürich Versicherung (CH) | 4 | 6 | 29 964 | 23 438 |
| 2 | 2 | 26 429 | 14 574 ⁵⁾ | Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG | 5 | 13 | 29 804 | 15 898 ⁶⁾ |
| – | – | – | – | Generali Group (I) | 6 | 5 | 28 938 | 23 775 |
| – | – | – | – | Schweizer Rück (CH) | 7 | 4 | 26 717 | 24 380 |
| – | – | – | – | Winterthur (CH) | 8 | – | 24 296 | – |
| – | – | – | – | Groupe Victoire (F) ⁷⁾ | 9 | 7 | 22 869 | 21 712 |
| – | – | – | – | Prudential (GB) | 10 | 8 | 22 318 | 20 912 |
| 3 | 3 | 14 914 | 12 849 | AMB Aachener und Münchener Beteiligungs-AG | 14 | 16 | 16 392 | 12 849 ⁸⁾ |
| 4 | 4 | 12 093 | 10 768 | Gerling-Konzern Versicherungs-Beteiligungs-AG | 21 | 25 | 12 784 | 9 611 |
| 5 | 5 | 8 220 | 7 432 | CKAG Colonia Konzern AG ⁹⁾ | 27 | 22 | 9 499 | 12 166 ¹⁰⁾ |
| 6 | 6 | 7 777 | 7 047 | Victoria Holding AG | 31 | 30 | 8 914 | 7 438 |
| 7 | 8 | 7 596 | 6 453 | Vereinte Holding AG ¹¹⁾ | – | – | (7 596) | (6 453) |
| 8 | 7 | 7 536 | 6 740 | R+V Versicherung AG ¹²⁾ | 36 | 33 | 7 935 | 6 943 |
| 9 | 9 | 6 427 | 5 029 | HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie VVaG | 34 | 37 | 8 014 | 5 786 |
| 10 | – | 5 175 | – | HUK-Coburg Versicherungsgruppe | 42 | – | 5 175 | – |
| – | 10 | – | 4 829 | Hamburg-Mannheimer Versicherungs-AG | – | 43 | – | 4 829 |

¹⁾ In den Fällen, in denen anstelle einer Rang- bzw. Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr nicht unter den zehn größten deutschen Versicherungsunternehmen bzw. unter den größten Versicherungsunternehmen Europas, oder die entsprechenden Angaben lagen nicht vor. Unternehmen, die in einem der Berichtsjahre nicht zu den größten Unternehmen in der nationalen Rangfolge gehörten, werden auch in der europäischen Rangfolge in dem entsprechenden Jahr nicht berücksichtigt. Die meisten Unternehmen bilanzieren zum 31. Dezember eines Kalenderjahres. Abweichungen bezüglich der Bilanzstichtage wirken sich auf die Vergleichbarkeit der Ergebnisse nicht aus und werden daher hier nicht kommentiert.

²⁾ Sofern sich die Beiträge auf einen anders abgegrenzten Konsolidierungskreis beziehen, wird dies vermerkt.

³⁾ Bei der europäischen Rangfolge geht die Monopolkommission genau so vor wie bei der nationalen: Ein Unternehmen, das die Größenkriterien zwar erfüllt, aber Tochterunternehmen eines anderen Unternehmens in der Rangliste ist, wird nicht aufgeführt. Sofern die Unternehmen der deutschen Rangfolge eine europäische Obergesellschaft haben, erhalten sie keinen Rang.

⁴⁾ Sofern sich die Beiträge auf einen anders abgegrenzten Konsolidierungskreis beziehen, wird dies vermerkt. Die Beiträge deutscher Unternehmen oder Konzerne, die eine europäische Obergesellschaft haben, werden in Klammern angegeben.

⁵⁾ Einzelabschluss.

⁶⁾ Seit dem Geschäftsjahr 1992/93 konsolidiert die Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG die Hamburg-Mannheimer Versicherungs-AG, die Berlinische Lebensversicherung AG und die Karlsruher Lebensversicherung AG. Die hier angegebenen Beiträge beziehen sich auf das Geschäftsjahr 1991/92.

⁷⁾ Die UAP, F (Europa-Rang 2) hält ca. 34 % an der Groupe Victoire, F (Europa-Rang 9).

461. An den Beiträgen aller Versicherungsunternehmen hatten die zehn größten jeweils einen Anteil von:

| | |
|------|---------|
| 1990 | 41,4 %, |
| 1992 | 46,7 %, |
| 1994 | 49,1 %. |

Die ermittelten Anteilswerte bestätigen wie in der Vorperiode das überdurchschnittliche Wachstum der zehn größten Versicherungsunternehmen. Es muß allerdings berücksichtigt werden, daß sich die Vergleichsbasis, die verdienten Brutto-Beiträge der unter Bundes- und Landesaufsicht stehenden Versicherungsunternehmen, 1994 verringert hat. Durch die Liberalisierung des Versicherungsmarktes zum 1. Juli 1994 fielen die in Deutschland tätigen, aber in anderen EG-Staaten ansässigen Unternehmen nicht mehr unter die deutsche Aufsicht. Nach Berechnungen des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft lag der Marktanteil der betreffenden Auslandsniederlassungen 1994 gemessen am gesamten Beitragsaufkommen bei etwa 4,2 %.⁴⁶⁾

462. Die Zusammensetzung des Kreises der zehn größten Versicherungsunternehmen hat sich gegenüber 1992 geringfügig verändert. *Ausgeschieden* ist die Hamburg-Mannheimer Versicherungs-AG (1992: Rang 10), die mehrheitlich zum Konzern der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG gehört und seit dem Geschäftsjahr 1992/93 in deren Konzernabschluß einbezogen wird. Die HUK-Coburg Versicherungsgruppe ist *neu in den Berichtskreis eingetreten*.

Bedingt durch unterschiedliche Wachstumsraten haben sich die Ränge zwar nur geringfügig, die Abstände zwischen den Unternehmen dagegen erheblich geändert. Die Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG lag 1994 unverändert auf Rang zwei, baute ihren Vorsprung gegenüber der nachfolgenden AMB Aachener und Münchener Beteiligungs-AG aber deutlich aus. Die bereits erwähnte Konsolidierung der Hamburg-Mannheimer-Gruppe trug entscheidend zum Beitragswachstum von 81,3% bei. Über dem Durchschnitt liegende Beitragszunahmen wiesen auch die Unternehmen Allianz AG Holding und HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie VVaG auf. Die Wachstumsraten der anderen Unternehmen lagen unter denen der Branche. Die über-

⁴⁶⁾ Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V., Die deutsche Versicherungswirtschaft, Jahrbuch 1995, Bonn 1995, S. 45.

durchschnittlich günstige Entwicklung der Beitragssumme der zehn größten Versicherungen ist also überwiegend auf die Geschäftszunahme der beiden größten deutschen Unternehmen dieses Sektors zurückzuführen.

2.4.2 Die größten deutschen Versicherungsunternehmen im europäischen Vergleich

463. Die deutschen Versicherungen konnten ihre Positionen unter den größten Versicherungen Europas behaupten. Sie belegten Ränge zwischen eins und 42 (1992: zwischen eins und 43). Unter den zehn größten europäischen Versicherungen befanden sich mit der Allianz AG Holding auf Platz eins und der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG auf dem fünften Rang zwei deutsche Unternehmen. Die zuletzt genannte Gesellschaft rangierte 1994 erstmals unter den zehn größten Versicherungen Europas.

464. Erhebliche Beitragszuwächse verzeichnete das schweizerische Unternehmen Winterthur (Rang 8), das im Berichtsjahr erstmals unter den zehn größten europäischen Versicherungsunternehmen auftrat. Die Winterthur expandierte 1994 hauptsächlich durch Übernahmen. Unter anderem erwarb sie die deutsche DBV-Versicherung. Die Entwicklung der europäischen Versicherungen verlief darüber hinaus uneinheitlich. Die Wachstumsraten derjenigen Unternehmen, die sowohl 1994 als auch 1992 unter den zehn Größten rangierten, lagen zwischen 5,3% (Groupe Victoire, F) und 27,8% (Zürich Versicherung, CH). Das unterdurchschnittliche Beitragswachstum der Groupe Victoire ist unter anderem auf die Aufgabe der Mehrheitsbeteiligung an der CKAG Colonia Konzern AG, die 1992 direkt und indirekt über eine Zwischengesellschaft gehalten wurde, zurückzuführen. Durch eine Reihe von Transaktionen hat die UAP (Europa-Rang 2) mit einer Aufstockung ihrer Beteiligung von 17% auf etwa 45% Einfluß auf die CKAG gewinnen können.

465. Die Bedeutung der inländischen Konzernbereiche für die Beiträge der Weltkonzerne nahm im Berichtszeitraum wieder zu. 1994 betrug der Beitragsanteil der Inlandskonzerne 77,4% gegenüber 75,5% im Jahr 1992. Dabei wurde die Summe der Beiträge der Gesamtkonzerne derjenigen der inländischen Konzernbereiche gegenübergestellt. Betrachtet man statt dessen den durchschnittlichen Anteil der durch inländische Konzernunternehmen erwirtschafteten Beitragseinnahmen an den Gesamt-

noch Fußnoten zu Tabelle III.4

⁸⁾ Die Jahresabschlußdaten der AMB Aachener und Münchener Beteiligungs-AG für das Jahr 1992 lagen nicht vor. Hilfsweise wurden die Angaben für den inländischen Konzernbereich verwendet. Die Abweichung ist vertretbar.

⁹⁾ 1992: Colonia Konzern AG. Indirekt hält die UAP, F (Europa-Rang 2) 45% an der CKAG Colonia Konzern AG.

¹⁰⁾ Angaben für die Gruppe.

¹¹⁾ 1992: SR Beteiligungen AG. Die Vereinte Holding AG ist eine Tochtergesellschaft der Schweizer Rück. Sie erstellt einen Teilkonzernabschluß. Mit Vertrag vom 30. September 1994 hat die Schweizer Rück ihre Anteile an die Allianz Holding AG veräußert. Aufgrund kartellrechtlicher Vorschriften konnte die dingliche Abwicklung des Vertrags 1994 nicht erfolgen.

¹²⁾ 1992: R+V Versicherung Holding AG.

Quellen: Wirtschaftswoche, Die Top 1000 Europas, verschiedene Jahrgänge; Ingerstedt Publishing, The European Business Top 1000, 1995; eigene Erhebungen

beitragen, so ergibt sich für 1994 eine Größe von 79,0%. Die entsprechende Angabe für 1992 beträgt 85,5%, wobei die Zahlen derjenigen Unternehmen ausgeschlossen wurden, deren Gesamtkonzerne in der Tabelle 1992 und 1994 unterschiedlich abgegrenzt wurden.

2.5 Verkehr und Dienstleistungen

466. In Tabelle III.5 sind die nach den Umsätzen der inländischen Konzernbereiche zehn größten Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen ausgewiesen. Erstmals werden die Unternehmen der Deutschen Bundespost und die Deutsche Bahn AG auch im Rahmen der nationalen Rangfolge berücksichtigt. Die Monopolkommission hat bisher davon abgesehen, da die Unternehmen in staatlichem Besitz stehen und ihre Entwicklung in erheblichem Umfang von politischen Entscheidungen abhängt. Daher erschien der Monopolkommission die Vergleichbarkeit dieser Unternehmen mit rein privatwirtschaftlich geführten Gesellschaften bislang nur eingeschränkt sinnvoll. Sie sollten aus diesem Grund erst nach vollzogener Privatisierung in die hier geführte Untersuchung einbezogen werden. Diese Voraussetzung wurde von der Deutschen Bahn AG im Jahr 1994 bereits erfüllt. Ihre formelle Privatisierung erfolgte mit der Umwandlung in eine Aktiengesellschaft zum 1. Januar 1994. Da eine Ungleichbehandlung der Deutschen Bahn AG und der Unternehmen der Deutschen Bundespost im Rahmen dieses Gutachtens sachlich nicht gerechtfertigt ist, werden die genannten Unternehmen ohne Ausnahme zukünftig in die Betrachtung eingeschlossen. Dafür spricht auch, daß, obwohl die Postunternehmen erst seit dem 1. Januar 1995 in der Rechtsform der Aktiengesellschaft geführt werden, sich die unternehmensinternen Strukturen denen privatwirtschaftlicher Unternehmen 1994 bereits weitgehend angepaßt hatten. Außerdem schritt die grenzüberschreitende wettbewerbliche Ausrichtung der Telekom erheblich voran. Die Monopolkommission verkennt nicht, daß noch ein erheblicher nationaler Reformbedarf besteht.⁴⁷⁾ Bei der Interpretation der Umsatzentwicklung ist dies zu berücksichtigen.

2.5.1 Die Entwicklung der nach Umsatz zehn größten deutschen Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen⁴⁸⁾

467. Die jeweils zehn größten Unternehmen des Verkehrs- bzw. Dienstleistungsgewerbes erzielten zusammen folgende Umsätze:

| | |
|------|-----------------|
| 1978 | 22 384 Mio. DM, |
| 1980 | 27 819 Mio. DM, |
| 1982 | 31 420 Mio. DM, |
| 1984 | 34 802 Mio. DM, |
| 1986 | 33 319 Mio. DM, |
| 1988 | 35 760 Mio. DM, |

⁴⁷⁾ Vgl. Tz. 57 ff. und Monopolkommission, Die Telekommunikation im Wettbewerb, Sondergutachten 24, Baden-Baden 1996, Tz. 3 ff.

⁴⁸⁾ Die folgenden Angaben beziehen sich auf die inländischen Konzernbereiche.

| | |
|------|------------------|
| 1990 | 40 876 Mio. DM, |
| 1992 | 46 301 Mio. DM, |
| 1994 | 160 075 Mio. DM. |

Daraus ergaben sich für die zehn größten Unternehmen des Verkehrs- und Dienstleistungsgewerbes die folgenden *Umsatzänderungsraten*. Soweit sie verfügbar sind, werden in Klammern die vergleichbaren Steigerungsraten aller Unternehmen der betreffenden Sektoren ausgewiesen.

| | | |
|---------|----------|-----------|
| 1978/80 | 24,3 % | (23,7 %), |
| 1980/82 | 12,9 % | (13,3 %), |
| 1982/84 | 10,8 % | (12,2 %), |
| 1984/86 | -4,3 % | (14,1 %), |
| 1986/88 | 7,3 % | (18,0 %), |
| 1988/90 | 14,3 % | (26,7 %), |
| 1990/92 | 13,3 % | (23,8 %), |
| 1992/94 | 245,7 %. | |

468. Durch die erstmalige Berücksichtigung der Unternehmen der Deutschen Bundespost und die Deutsche Bahn AG ist die Umsatzsteigerung mit den Entwicklungen der vergangenen Perioden nicht vergleichbar. Läßt man diejenigen Unternehmen, die in einem der beiden Berichtsjahre nicht unter den zehn Größten waren, außer acht, so ergibt sich ein Umsatzzuwachs von 16,2%.

469. Die Monopolkommission zieht zur Beurteilung der Umsatzentwicklung der größten Unternehmen eines Sektors traditionell die steuerbaren Umsätze, wie sie vom Statistischen Bundesamt im Rahmen der Umsatzsteuerstatistik erhoben werden, als gesamtwirtschaftliche Vergleichsgröße heran. Für das Jahr 1994 standen der Monopolkommission diese Angaben ausnahmsweise nicht zur Verfügung.⁴⁹⁾ Für die Bereiche Verkehr und Nachrichtenübermittlung lassen sich für einen Vergleich der Geschäftsentwicklung der Branchengrößten mit dem gesamten Sektor die vom Statistischen Bundesamt im Rahmen der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen ermittelten Produktionswerte heranziehen.⁵⁰⁾ Der Produktionswert scheint der Monopolkommission als Indikator insofern geeignet, als er sich gleichgerichtet mit den steuerbaren Umsätzen verändert. Beispielhaft seien die Produktionswerte für die Zeiträume 1988/90 und 1990/92 genannt; sie betragen 19,1 % und 15,4 %. Von dem Produktionswertzuwachs zwischen 1992 und 1994, der mit 3,2 % deutlich geringer ausfiel als in den Vorperioden, läßt sich auch auf eine Verlangsamung der Zunahme der steuerbaren Umsätze schließen. Allerdings kann keine Aussage darüber getroffen werden, wie sich die größten Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen ohne die neu in diesen Kreis eingetretenen Unternehmen im Vergleich zum Durchschnitt aller Unternehmen entwickelten.

⁴⁹⁾ Vgl. Tz. 414.

⁵⁰⁾ Unter dem Produktionswert ist vereinfacht dargestellt der Wert der Verkäufe von Waren und Dienstleistungen aus eigener Produktion sowie von Handelsware an andere Wirtschaftseinheiten zuzüglich des Werts der Bestandsveränderungen zu verstehen; vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 18: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Reihe 1.3: Konten und Standardtabellen, Hauptbericht 1994.

Tabelle III.5

**Die nach Umsatz zehn größten deutschen Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen
im europäischen Vergleich 1992 und 1994¹⁾**

| Rang deutscher Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen nach dem konsolidierten Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften | | Konsolidierter Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften ²⁾ (Mio. DM) | | Unternehmen | Rang europäischer Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen nach dem konsolidierten Umsatz der Gesamtkonzerne ³⁾ | | Konsolidierter Umsatz der Gesamtkonzerne ⁴⁾ (Mio. DM) | |
|---|------|--|----------|---|--|------|--|------------------------|
| 1994 | 1992 | 1994 | 1992 | | 1994 | 1992 | 1994 | 1992 |
| 1 | – | 61 200 | (53 957) | Deutsche Bundespost Telekom ⁵⁾ | 1 | 1 | 61 200 | 53 957 |
| – | – | – | – | France Télécom (F) | 2 | 3 | 41 711 | 36 319 |
| – | – | – | – | SIP (I) | 3 | 4 | 33 983 | 27 420 |
| – | – | – | – | British Telecom (GB) | 4 | 2 | 33 977 | 36 455 |
| – | – | – | – | Telecom Italiana (I) | 5 | – | 29 362 | – |
| 2 | – | 28 933 | (18 344) | Deutsche Bahn AG ⁶⁾ | 6 | 9 | 28 933 | 18 344 |
| 3 | – | 24 807 | (22 018) | Deutsche Bundespost Postdienst ⁵⁾ | 7 | 7 | 24 807 | 22 018 |
| – | – | – | – | La Poste (F) | 8 | 6 | 23 840 | 22 362 |
| – | – | – | – | Compania Telefónica (E) | 9 | 8 | 19 133 | 18 484 |
| 4 | 1 | 18 696 | 14 955 | Deutsche Lufthansa AG | 10 | 10 | 18 836 | 17 239 |
| 5 | 2 | 7 234 | 6 653 | Bertelsmann AG | 11 | 12 | 18 405 | 15 955 |
| 6 | 3 | 4 656 | 4 422 | Touristik Union International GmbH & Co KG | 49 | 42 | 5 291 | 5 060 |
| 7 | 4 | 4 138 | 3 682 | Hapag-Lloyd AG | 64 | 56 | 4 166 | 3 786 |
| 8 | 6 | 3 961 | 3 566 | Axel Springer Verlag AG ⁷⁾ | 66 | 58 | 3 961 | 3 566 |
| 9 | – | 3 483 | – | LTU Lufttransport-Unternehmen GmbH & Co. KG | 72 | – | 3 630 | – |
| 10 | – | 2 967 | – | Deutsche Leasing AG | 81 | – | 2 967 | – |
| – | 5 | – | 3 627 | DER Deutsches Reisebüro GmbH ⁸⁾ | – | – | – | (3 627) |
| – | 7 | – | 2 594 | Deutscher Kraftverkehr Ernst Grimmke GmbH & Co KG ⁵⁾ | – | 75 | – | 2 594 |
| – | 8 | – | 2 477 | Heinrich Bauer Verlag | – | 69 | – | 2 879 |
| – | 9 | – | 2 237 | Kühne & Nagel Deutschland-Gruppe (AG & Co) ⁹⁾ | – | – | – | (5 408) ¹⁰⁾ |
| – | 10 | – | 1 918 | Flughafen Frankfurt Main AG ⁵⁾ | – | – | – | – |

¹⁾ In den Fällen, in denen anstelle einer Rang- bzw. Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr nicht unter den zehn größten deutschen Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen bzw. unter den größten Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen Europas.

²⁾ Sofern sich der Umsatz auf einen anders abgegrenzten Konsolidierungskreis bezieht, wird dies vermerkt. Die Umsätze der Deutsche Bundespost Telekom, der Deutsche Bahn AG und der Deutsche Bundespost Postdienst wurden 1992 bei der nationalen Rangfolge nicht berücksichtigt; sie sind daher nachrichtlich in Klammern ausgewiesen.

³⁾ Bei der europäischen Rangfolge geht die Monopolkommission genau so vor wie bei der nationalen: Ein Unternehmen, das die Größenkriterien zwar erfüllt, aber Tochterunternehmen eines anderen Unternehmens in der Rangliste ist, wird nicht aufgeführt. Sofern die Unternehmen der deutschen Rangfolge eine europäische Obergesellschaft haben, erhalten sie keinen Rang.

⁴⁾ Sofern sich der Umsatz auf einen anders abgegrenzten Konsolidierungskreis bezieht, wird dies vermerkt. Die Umsätze deutscher Unternehmen oder Konzerne, die eine europäische Obergesellschaft haben, werden in Klammern angegeben.

⁵⁾ Das Unternehmen erstellt einen Einzelabschluß.

⁶⁾ 1992 Einzelabschlüsse der Deutschen Bundesbahn und der Deutschen Reichsbahn. Obwohl die Deutschen Bahnen für 1992 keinen Konzernabschluß veröffentlicht haben, ist es gerechtfertigt, die beiden Bahnunternehmen zusammenzufassen, da sie faktisch eine wirtschaftliche Einheit darstellen. Für 1994 enthalten die Konzernangaben einen geringen ausländischen Anteil.

⁷⁾ 1992 konsolidierte die Axel Springer Verlag AG eine ausländische Tochtergesellschaft von untergeordneter Bedeutung. 1994 nahm die Anzahl ausländischer Konzerngesellschaften auf 13 zu. Ihr Anteil an den Umsätzen des Konzerns ist aber nach Angaben des Unternehmens weiterhin von untergeordneter Bedeutung.

⁸⁾ Einzelabschluß. Die Deutsche Bundesbahn hält 50,1 % des Kapitals der DER Deutsches Reisebüro GmbH.

⁹⁾ Die Kühne & Nagel Deutschland-Gruppe ist eine Tochtergesellschaft der Kühne & Nagel International AG, CH.

¹⁰⁾ Umsätze der Kühne & Nagel International AG. Die Angabe wurde korrigiert.

Quellen: Wirtschaftswoche, Die Top 1000 Europas, verschiedene Jahrgänge; Ingerstedt Publishing, The European Business Top 1000, 1995; eigene Erhebungen.

470. Durch die Einbeziehung der Deutschen Bundespost Telekom, der Deutschen Bundespost Postdienst und der Deutschen Bahn AG hat sich der Betrachtungskreis erheblich verändert.

Ausgeschieden sind (Rang 1992 in Klammern):

1. DER Deutsches Reisebüro GmbH (5),
2. Deutscher Kraftverkehr
Ernst Grimmke GmbH & Co.KG (7),
3. Heinrich Bauer Verlag (8),
4. Kühne & Nagel
Deutschland-Gruppe (AG & Co) (9),
5. Flughafen Frankfurt Main AG (10).

Hinzugekommen sind (Rang 1994 in Klammern):

1. Deutsche Bundespost Telekom (1),
2. Deutsche Bahn AG (2),
3. Deutsche Bundespost Postdienst (3),
4. LTU Lufttransport-Unternehmen
GmbH & Co.KG (9),
5. Deutsche Leasing AG (10).

Die Deutsche Bahn AG hält eine Mehrheitsbeteiligung an der DER Deutsches Reisebüro GmbH und bezieht sie seit 1994 in ihren Konzernabschluß ein. Das Ausscheiden der anderen Unternehmen folgt aus der Berücksichtigung der Postunternehmen und der Deutschen Bahn AG.

Für die LTU Lufttransport-Unternehmen GmbH & Co.KG lagen die Umsätze der inländischen Konzerngesellschaften erstmals für das Geschäftsjahr 1993/94 vor. Aufgrund der relativ geringen Bedeutung der ausländischen Tochterunternehmen ist davon auszugehen, daß das Unternehmen bei Gesamtumsätzen von 2.880 Mio. DM auch 1992 die für die Inlandskonzerne geltende Umsatzgrenze von 1.918 Mio. DM überschritten hat.

Der Eintritt der Deutschen Leasing AG in den Untersuchungskreis ist auf die überdurchschnittlich gute Geschäftsentwicklung zurückzuführen.

2.5.2 Die größten deutschen Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen im europäischen Vergleich

471. Innerhalb der europäischen Rangfolge belegten die zehn größten deutschen Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen 1994 Plätze zwischen eins und 81. Der Vergleich mit den Rängen, die 1992 erreicht wurden, zeigt eine geringfügige Verschlechterung. Unter den ersten zehn Unternehmen befanden sich wie in der Vorperiode vier deutsche. Die Deutsche Bundespost Telekom lag unverändert auf dem ersten Rang, die Deutsche Bahn AG verbesserte sich von Platz neun auf den sechsten Platz, die Deutsche Bundespost Postdienst belegte Rang sieben, die Deutsche Lufthansa AG den zehnten Rang.

472. Wie in den Vorjahren handelt es sich bei den größten europäischen Unternehmen ausschließlich um Telekommunikations-, Post- und Transportunternehmen. Die staatliche französische Bahngesellschaft SNCF, die 1992 noch auf Platz fünf rangierte, erlitt erhebliche Umsatzeinbußen und machte der Telecom Italiana unter den ersten zehn Unternehmen Platz. Auch zwischen 1992 und 1994 verzeichneten die europäischen Telekommunikationsunternehmen beachtliche Zuwächse, an der Spitze die italienische SIP mit 23,9% vor der France Télécom mit 14,8% und der Deutschen Bundespost Telekom mit 13,4%. Erheblich angewachsen ist auch der Umsatz der Deutschen Bahn AG. Dies ist zum einen auf die Erstellung eines Konzernabschlusses zurückzuführen, zum anderen aber auf die Leistungssteigerungen des Unternehmens. Insbesondere der Personennahverkehr, mit einem Umsatz von über 10 Mrd. DM der größte Geschäftsbereich, verzeichnete ein Umsatzplus von 5,7% im Jahr 1994. Als einziges Unternehmen aus dem Kreis der größten europäischen Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen hatte die British Telecom einen Umsatzrückgang von insgesamt 6,8% im Berichtszeitraum hinzunehmen. Neben den Einflüssen der Wechselkursentwicklung spielte der zunehmende Wettbewerbsdruck, dem die British Telecom ausgesetzt ist, dabei eine große Rolle. Bis 1990 hatte neben British Telecom nur ein weiteres Unternehmen, Mercury Communications, ein Tochterunternehmen von Cable & Wireless, eine Telekommunikationslizenz. Ende des Jahres 1994 war die Anzahl der erteilten Lizenzen bereits auf fast 140 angestiegen.

473. Von den acht deutschen Unternehmen, die in beiden Vergleichsjahren in der europäischen Rangliste berücksichtigt wurden, verbesserten zwei ihre Ränge, drei fielen zurück, und drei Unternehmen behielten ihre Plätze unverändert bei. Abgesehen von der bereits beschriebenen Rangverbesserung der Deutschen Bahn AG waren die Rangveränderungen in keinem Fall auf ungewöhnliche geschäftliche Entwicklungen zurückzuführen. Alle deutschen Unternehmen steigerten ihre Umsätze, wobei die unterschiedlichen Steigerungsraten keinen Schluß über die Entwicklung einzelner Branchen zulassen. Vergleicht man die Entwicklung der inländischen mit derjenigen der Gesamtkonzerne, so werden erhebliche Unterschiede deutlich. Während die Bertelsmann AG beispielsweise in der Vorperiode ihr Umsatzwachstum hauptsächlich mit inländischen Gesellschaften realisierte, war die Steigerungsrate des Gesamtkonzerns diesmal mit 15,4% fast doppelt so hoch wie die des Inlandsbereichs mit 8,7%. Dieser Geschäftsverlauf wurde wesentlich von Umsatzzunahmen in den USA beeinflusst. Anders verhielt es sich bei der Lufthansa AG: Ihr Umsatzanstieg von insgesamt 9,3% im Berichtszeitraum resultierte überwiegend aus der Geschäftsentwicklung der Inlandsunternehmen, die eine Steigerung von 25% verzeichneten. Ursächlich dafür waren zum einen ein erhöhtes Fracht- und Passagieraufkommen im Inland sowie die Verkleinerung des ausländischen Konzernbereichs durch Veräußerung einer Hotelkette.

3. Die nach Wertschöpfung hundert größten Unternehmen 1992 und 1994

3.1 Methodische Vorbemerkungen

474. Die Monopolkommission mißt die *branchenübergreifende aggregierte Unternehmenskonzentration* anhand der Wertschöpfung. Sie zieht dieses Untersuchungsmerkmal dem Umsatz vor, weil es die Einbeziehung von Unternehmen der Kreditwirtschaft und des Versicherungsgewerbes in einen branchenübergreifenden Vergleich erlaubt.⁵¹⁾ Die Wertschöpfung repräsentiert den von einem Unternehmen in einer vorgegebenen Periode geschaffenen Wertzuwachs und damit den *Beitrag dieses Unternehmens zum Sozialprodukt*. Erfaßt werden alle durch Produktion, Handel und Dienstleistungen erzielten Werte. Auf der Verwendungsseite entspricht die Wertschöpfung der Summe der bei der Unternehmenstätigkeit geschaffenen Einkommen.

Für die Berechnung der Wertschöpfung verwendet die Monopolkommission die *„direkte Wertschöpfungsstaffel“*.⁵²⁾ Sie umfaßt die folgenden Positionen:

Jahresüberschuß/Jahresfehlbetrag

- ./ Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- und Teilgewinnabführungsverträgen
- ./ Erträge aus Beteiligungen (einschließlich Ergebnis aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen)
- ./ Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens
- ./ sonstige Zinsen und ähnliche Erträge
- ./ Erträge aus Verlustübernahme
- ./ Erträge aus der Auflösung von Sonderposten mit Rücklagenanteil
- + aufgrund einer Gewinngemeinschaft, eines Gewinnabführungs- und Teilgewinnabführungsvertrags abgeführte Gewinne
- + Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens
- + Zinsen und ähnliche Aufwendungen
- + Aufwendungen aus Verlustübernahme
- + Einstellungen in Sonderposten mit Rücklagenanteil
- + Personalaufwand
 - a) Löhne und Gehälter
 - b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung
- + Vergütungen für die Mitglieder des Aufsichtsrats und vergleichbarer Gremien
- + Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

= Nettowertschöpfung zu Faktorkosten.

⁵¹⁾ Vgl. Tz. 396.

⁵²⁾ Die indirekte Wertschöpfungsstaffel führt zu den gleichen Ergebnissen. Zu der Gesamtleistung des Unternehmens werden im wesentlichen sonstige Erträge addiert, Aufwendungen für Vorleistungen, sonstige Aufwendungen, Abschreibungen auf Sachanlagen und Finanzanlagen und sonstige Steuern subtrahiert. Diese Methode ist rechnerisch aufwendiger und wird aus diesem Grund hier nicht verwendet.

475. Bei der Berechnung der Wertschöpfung nach diesem Schema gilt, daß die Nettoerträge aus Beteiligungen und anderen Finanzanlagen sowie die sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträge abgezogen werden, weil sie als Erträge außerhalb des eigentlichen Geschäfts erzielt werden und somit zu der betrieblichen Wertschöpfung nicht beitragen. Abweichungen hierin ergeben sich bei Kreditinstituten und Versicherungen.

Bei den Banken werden in der Wertschöpfungsstaffel „Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens“ sowie „sonstige Zinsen und ähnliche Erträge“ nicht berücksichtigt, weil derartige Erträge, die außerhalb des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs erzielt werden, nicht von den aus dem normalen Geschäft der Banken hervorgehenden Zinsen und Erträgen aus Wertpapieren getrennt werden können. Das gleiche gilt für die an Fremdkapitalgeber gezahlten Zinsen, die zusammen mit den Zinsaufwendungen für Giro- und Spareinlagen ausgewiesen werden. Obwohl sie im Gegensatz zu den letztgenannten Zinsaufwendungen nicht aus normaler Geschäftstätigkeit entstehen, können sie dennoch aufgrund fehlender Abgrenzungen in der Wertschöpfungsstaffel nicht addiert werden. Abweichend zu den Unternehmen anderer Wirtschaftszweige wird bei Kreditinstituten aber die Position „Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen“ wertschöpfungssteigernd einbezogen. Am 1. Januar 1991 trat das Bankbilanzrichtlinie-Gesetz in Kraft, aus dem eine Reihe von Änderungen in der Rechnungslegung folgten. Die neuen Vorschriften waren erstmals in dem nach dem 31. Dezember 1992 beginnenden Geschäftsjahr anzuwenden. Eine Ausnahme bestand für die Konzernabschlüsse, die auf freiwilliger Basis bereits seit dem Geschäftsjahr 1991 nach den Regeln des Bankbilanzrichtlinie-Gesetzes aufgestellt werden durften. Für die Berechnung der Wertschöpfung von Kreditinstituten ist insbesondere die Neufassung der Position „Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen“ relevant. Zukünftig schließt diese Position die Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Wertpapiere, die wie Anlagevermögen behandelt werden, ein. Von größerer Bedeutung als die Erweiterung der Position ist allerdings die Tatsache, daß sie mit den „Erträgen aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren“ verrechnet werden darf. Der Saldo wird als „Ergebnis aus Finanzanlagen“ ausgewiesen, in das auch die Veräußerungsgewinne und -verluste einbezogen werden dürfen. In die neu definierte Position gehen somit Aufwendungen und Erträge ein, die bei der Wertschöpfungsberechnung nicht berücksichtigt werden sollten. Die Kreditinstitute verfügen bezüglich der Saldierung der Aufwands- und Ertragsposten im „Ergebnis aus Finanzanlagen“ über ein Wahlrecht. In den Fällen, in denen sie von der Möglichkeit zur Verrechnung Gebrauch machen und sich die Position durch Unternehmensbefragung nicht aufschlüsseln läßt, müssen Ungenauigkeiten bei der Wertschöpfungsermittlung zukünftig hingenommen werden. Die bisherigen Erhebungen der Monopolkommission lassen allerdings die Einschätzung zu, daß aus der Änderung der oben

genannten Positionen resultierende Abweichungen vernachlässigbar gering sind.

Die Staffel für die Berechnung der Wertschöpfung bei den Versicherungsunternehmen entspricht weitgehend der für Industrie- und Handelsunternehmen. Durch Besonderheiten des Versicherungsgeschäfts können der Gewinn- und Verlustrechnung allerdings nicht alle für die Ermittlung der Wertschöpfung erforderlichen Angaben entnommen werden. Der überwiegende Teil der Passiva einer Versicherung – bei Lebensversicherungen bis zu 95% – besteht aus versicherungstechnischen Rückstellungen, deren Zweck die Abdeckung erwarteter Schadensfälle ist. Entsprechend den Sparanteilen der Versicherten in den Beiträgen handelt es sich bei einem Teil dieser Rückstellungen um Kapital der Versicherten, das diesen gegenüber verzinst werden muß. Der den Versicherten zustehende Zinsbetrag geht aus der Gewinn- und Verlustrechnung nicht hervor. Vereinfacht dargestellt wird er geschätzt, indem der Anteil der versicherungstechnischen Rückstellungen an der Summe der Passiva mit den Nettoerträgen aus Kapitalanlagen multipliziert wird. In dem Berechnungsschema für die Wertschöpfung wird nur die Differenz zwischen den „Erträgen aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens“ und der den Versicherten zustehenden Verzinsung als außerhalb des eigentlichen Geschäfts erzielter Ertrag aus Finanzanlagen berücksichtigt. Die durch die Schätzung der Verzinsung gegenüber den Versicherten verursachte Ungenauigkeit muß dabei hingenommen werden.

476. Der Wertschöpfungsstaffel liegt das in § 275 Abs. 2 HGB festgelegte *Gliederungsschema für die Gewinn- und Verlustrechnung nach dem Gesamtkostenverfahren* zugrunde.⁵³⁾ Zur Verbesserung der Übersichtlichkeit wurde in der oben dargestellten Staffel die Reihenfolge der Positionen verändert. § 275 Abs. 2 HGB gehört zum Dritten Buch des HGB, das durch das Bilanzrichtlinien-Gesetz vom 19. Dezember 1985 in das Handelsgesetz eingefügt wurde. Der Gliederungsaufbau nach § 275 Abs. 2 HGB entspricht zu großen Teilen dem alten Schema nach § 157 Abs. 1 AktG a.F. Änderungen beziehen sich auf die Reihenfolge einzelner Posten, die Zusammenfassung von Posten, die andersartige Bildung von Zwischensummen und den gesonderten Ausweis der außerordentlichen Erträge bzw. Aufwendungen, die nach altem Recht in die Posten sonstige Erträge bzw. sonstige Aufwendungen einbezogen wurden. Die meisten dieser Änderungen blieben ohne Einfluß auf die Berechnung der Wertschöpfung. In der Wertschöpfungsstaffel änderten sich lediglich die Inhalte der Positionen „Erträge aus Beteiligungen“ und „Steuern vom Einkommen und vom Ertrag“.⁵⁴⁾ Bei Kreditinstituten ist die entsprechende Neufassung der zuletzt genannten Position erst mit Inkrafttreten des Bankbilanzrichtlinie-Gesetzes erfolgt. Bisher waren, anders als bei Unternehmen anderer Wirtschaftssektoren, die Steuern vom Vermögen noch zu-

sammen mit den Steuern vom Einkommen und vom Ertrag ausgewiesen worden.

477. Mit dem Bilanzrichtlinien-Gesetz, dessen Vorschriften zwingend erstmals auf das nach dem 31. Dezember 1989 beginnende Geschäftsjahr anzuwenden waren, erfolgte eine Umstellung der Konzernrechnungslegung auf das Weltabschlußprinzip. Da die nach Wertschöpfung hundert größten Unternehmen auf der Basis des Inlandskonzerns ermittelt werden, folgte daraus eine Verschlechterung der Datenbasis. Für viele der Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten liegen die für die Feststellung der Wertschöpfung benötigten Angaben nicht oder nicht vollständig vor. Sofern die Daten auch durch eine Befragung der entsprechenden Unternehmen nicht ermittelt werden können, wird die Wertschöpfung mit Hilfe der in Abschnitt 1.2 erläuterten Methoden auf der Basis des vorhandenen Datenmaterials geschätzt. Im Rahmen der Erhebung 1994 erfolgte eine Schätzung der Wertschöpfung in 28 Fällen (1992: 31). Damit hat sich die Datenbasis gegenüber 1992 aufgrund der anhaltenden Bereitschaft vieler Unternehmen, der Kommission die benötigten Daten in der Abgrenzung auf den inländischen Konzernbereich zur Verfügung zu stellen, geringfügig verbessert. Soweit die Wertschöpfung einzelner Unternehmen geschätzt werden mußte, wird dies in *Tabelle III.6* kenntlich gemacht.

Bei der Auswahl der Schätzmethode wurden die Besonderheiten der betrachteten Unternehmen berücksichtigt. Im einzelnen wurden folgende Schätzungen vorgenommen:

– In elf Fällen wurde auf die Personalkosten als Basis zurückgegriffen. Diese Methode scheint der Monopolkommission in den meisten Fällen die geeignetste zu sein, weil die Personalkosten im allgemeinen den größten Teil der betrieblichen Wertschöpfung erklären. Soweit die vorhandenen Daten Schätzungen auf der Basis der Merkmale Umsatz und Beschäftigte zuließen, wurden diese den Schätzungen auf Personalkostenbasis gegenübergestellt. Von einer Schätzung mit Hilfe der Personalkosten wurde nur abgesehen, wenn die Höhe der inländischen Personalkosten nicht bekannt war oder wenn sich aufgrund früherer Schätzungen⁵⁵⁾ bzw. zusätzlicher Informationen aus den Geschäftsberichten der betroffenen Unternehmen die Personalkosten als ungeeignet für die Schätzung der Wertschöpfung herausstellten. Auf der Basis der Personalkosten wurde die Wertschöpfung der folgenden Unternehmen geschätzt: Daimler-Benz AG, Thyssen AG, Ruhrkohle AG, BASF AG, Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp, Kaufhof Holding AG, Bertelsmann AG, Carl-Zeiss-Stiftung, ITT Gesellschaft für Beteiligungen mbH, C. H. Boehringer Sohn und Schering AG. In drei Fällen wurde die Anzahl der Beschäftigten zur Schätzung der Wertschöpfung herangezogen. Betroffen waren die Unternehmen AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen, AMB Aachener und Münchener Beteiligungs-AG und Franz Haniel & Cie. GmbH. Auf den Durchschnitt aus den beiden am nächsten bei-

⁵³⁾ Möglich ist auch die Anwendung des Umsatzkostenverfahrens gemäß § 275 Abs. 3 HGB.

⁵⁴⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1992/1993, a. a. O., Tz. 390 ff.

⁵⁵⁾ Vgl. Tabelle III.2 im Anlagenband.

einanderliegenden Schätzwerten wurde für die Schätzung der Wertschöpfung der Mannesmann AG und der SGE Deutsche Holding GmbH zurückgegriffen, der Durchschnitt der drei vorhandenen Schätzwerte wurde bei folgenden fünf Unternehmen verwendet: Siemens AG, Hoechst AG, Linde AG, Freudenberg & Co. und Beiersdorf AG.

- Für die deutsche Gruppe der Compagnie de Saint-Gobain stand wie in den vorhergehenden Berichtsjahren nur der Außenumsatz zur Verfügung. Die Wertschöpfung der Gruppe wurde berechnet, indem die Wertschöpfung der wichtigsten Unternehmen der Gruppe ermittelt und daraus die durchschnittliche Wertschöpfung/Umsatz-Relation abgeleitet wurde. Diese wurde mit den bekannten Außenumsätzen der deutschen Gruppe multipliziert.
- Zwei der Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten (Schickedanz Holding – Stiftung & Co.KG und Diehl GmbH & Co.) veröffentlichten gemäß § 5 Abs. 5 in Verbindung mit § 9 Abs. 2 PublG keine vollständige Gewinn- und Verlustrechnung. Für diese Unternehmen konnten aber jeweils die inländischen Personalkosten festgestellt werden. Für die Schätzung der Wertschöpfung wurde in beiden Fällen angenommen, daß eine branchenspezifisch stabile Relation zwischen Wertschöpfung und Personalkosten besteht. Bei der Schickedanz Holding – Stiftung & Co.KG wurden die inländischen Personalkosten mit einem Faktor multipliziert, der sich aus der durchschnittlichen Wertschöpfung/Personalkosten-Relation des Jahres 1994 von vier Handelsunternehmen⁵⁶⁾ einerseits und der durchschnittlichen Wertschöpfung/Personalkosten-Relation von Quelle, dem größten Tochterunternehmen, aus den Jahren 1978 bis 1984 andererseits zusammensetzte und 1994 1,1 betrug. Für insgesamt 39 Unternehmen des Produzierenden Gewerbes errechnete sich eine durchschnittliche Wertschöpfung/Personalkosten-Relation von 1,2. Auf der Basis dieses Werts wurde die inländische Wertschöpfung der Diehl GmbH & Co. geschätzt.
- Bei Bauunternehmen spiegelt die Wertschöpfung die Größe der Inlandskonzerne nur unzureichend wider. Das liegt zum einen an der Berücksichtigung ausländischer Aktivitäten in Positionen der inländischen Gewinn- und Verlustrechnung. Zum anderen werden viele Projekte in Zusammenarbeit mit anderen Bauunternehmen abgewickelt. Zu diesem Zweck werden im allgemeinen Gesellschaften bürgerlichen Rechts gebildet, deren Aufgabe einzig die Durchführung des entsprechenden Vorhabens ist. In die Jahresabschlüsse der Obergesellschaften gehen lediglich die Erträge dieser Gesellschaften, wie Erträge aus Beteiligungen, ein, ohne daß ihre Wertschöpfung ermittelt werden kann.⁵⁷⁾

⁵⁶⁾ Ausgeschlossen wurden diejenigen Handelsunternehmen, die überwiegend im Lebensmitteleinzelhandel tätig sind. Ihre Geschäftsstruktur unterscheidet sich erheblich von derjenigen der Waren- und Versandhäuser.

⁵⁷⁾ Die Erträge wirken sich wie nicht aus dem normalen Geschäftsbetrieb entstandene Erträge wertschöpfungsmindernd aus, obwohl die Arbeitsgemeinschaften Werte schaffen, die dem normalen Geschäftsbetrieb der Bauunternehmen zuzurechnen sind.

Eine exakte Berechnung der inländischen Wertschöpfung eines Baukonzerns ist aus den genannten Gründen nicht möglich. Für eine Schätzung eignet sich die inländische Bauleistung, die im Vergleich zu den Umsätzen die Leistung der betrachteten Periode repräsentiert. Die jeweilige Bauleistung der betroffenen Unternehmen wird mit der geschätzten Wertschöpfung/Bauleistung-Relation multipliziert, die sich als Durchschnitt der Wertschöpfung/Bauleistung-Relationen entsprechend der Gewinn- und Verlustrechnung aller betrachteten Bauunternehmen ergibt. Die durchschnittliche prozentuale Abweichung der einzelnen Relationen von dem Durchschnitt, der 1994 bei 0,3 lag, betrug 4,3% (1992: 4,6%). Der Durchschnitt wird für die Schätzungen vorgezogen, weil die individuellen Relationen starken Schwankungen unterliegen. 1994 wurde auf dieser Basis die Wertschöpfung der Unternehmen Walter Holding GmbH, Philipp Holzmann AG, Strabag AG und Bilfinger + Berger Bau-AG geschätzt.

478. Der zuvor dargestellten Vorgehensweise folgend, sind in *Tabelle III.6* die „100 Größten“ 1992 und 1994 aufgeführt, geordnet nach der Höhe ihrer Wertschöpfung im Berichtsjahr 1994. Darüber hinaus werden – soweit die Angaben verfügbar waren – für jedes Unternehmen der Umsatz (Bilanzsumme, Beiträge), die Anzahl der Beschäftigten, die Höhe der Sachanlagen und der Cash-flow jeweils bezogen auf die inländischen Konzernbereiche angegeben. Aus der Analyse der Zusammenhänge zwischen der Wertschöpfung und den genannten Untersuchungsmerkmalen ergeben sich nach Auffassung der Monopolkommission zusätzliche Erkenntnisse über die aggregierte Unternehmenskonzentration.

3.2 Im Berichtszeitraum eingetretene Veränderungen

479. Die Zusammensetzung des Kreises der „100 Größten“ hat sich im Berichtszeitraum 1992 bis 1994 wie folgt geändert.

Ausgeschieden sind (Rang 1992 in Klammern):⁵⁸⁾

1. Metallgesellschaft AG (22),
2. Lausitzer Braunkohle AG (53),
3. DHS-Dillinger Hütte Saarstahl AG (54),
4. Bayernwerk AG (59),
5. VBB VIAG-Bayernwerk-Beteiligungsgesellschaft mbH (60),
6. Hertie Waren- und Kaufhaus GmbH (65),
7. VEAG Vereinigte Energiewerke AG (66),
8. Klöckner-Werke AG (71),
9. Klöckner-Humboldt-Deutz AG (76),
10. Dyckerhoff & Widmann AG (79),
11. FAG Kugelfischer Georg Schäfer AG (81),

⁵⁸⁾ In den Fällen, in denen sich der Unternehmensname im Berichtszeitraum geändert hat, wird im folgenden der 1994 gültige Name verwendet. Vgl. *Tabelle III.6*.

12. Walter Bau-AG (87),
 13. FPB Holding AG (92),
 14. Merck KGaA (93),
 15. Liebherr-Holding GmbH (96),
 16. Akzo Nobel Faser AG (98),
 17. Horten AG (100).

480. Die Metallgesellschaft AG war in den Geschäftsjahren 1992/93 und 1993/94 durch verlustreiche Ölgeschäfte in den USA in eine existenzbedrohende Krise geraten. In der Folge wurde mit der Durchführung eines umfangreichen Sanierungsprogramms begonnen, das unter anderem eine Reihe von Unternehmensveräußerungen beinhaltete. Insgesamt schieden 56 inländische und 36 ausländische Tochterunternehmen aus dem Konzernverbund aus. Die daraus folgende reduzierte Beschäftigtenzahl führte zu einem erheblichen Rückgang der Personalkosten, der die aus dem Jahresfehlbetrag des Gesamtkonzerns in Höhe von 2,6 Mrd. DM resultierende Wertschöpfungsminderung gegenüber 1992 verstärkte.

Die Lausitzer Braunkohle AG war im Jahr 1994 Gegenstand von Umstrukturierungsmaßnahmen. Durch Spaltung des Unternehmens entstand neben der namensgleichen Lausitzer Braunkohle AG die Lausitzer Bergbau-Verwaltungsgesellschaft mbH. Im Zuge der anstehenden Privatisierung des Unternehmens wurde außerdem das Ende zukünftiger Geschäftsjahre auf den 30. Juni festgelegt. Damit war das Geschäftsjahr 1994 für die Gesellschaft ein Rumpfgeschäftsjahr. Das Zusammentreffen beider Maßnahmen bewirkte den Austritt der Lausitzer Braunkohle AG aus dem Berichtskreis.

Die DHS-Dillinger Hütte Saarstahl AG trennte sich von ihrer Beteiligung an der Saarstahl AG und wurde dadurch zu einer kleinen Kapitalgesellschaft gemäß § 267 HGB.

Im August 1994 schlossen sich die Unternehmen VIAG AG und Bayernwerk AG zusammen. Dies führte zum Austritt der letztgenannten Gesellschaft sowie des Gemeinschaftsunternehmens VBB VIAG-Bayernwerk-Beteiligungsgesellschaft mbH aus dem Kreis der hundert Größten. Auch die Hertie Waren- und Kaufhaus GmbH war Gegenstand einer Fusion. Sie wurde Anfang des Jahres 1994 von der Karstadt AG übernommen und im Geschäftsjahr 1994 erstmals in deren Konzernabschluß einbezogen. In demselben Jahr vollzog sich die Einbindung der Horten AG in den Kaufhof-Konzern. Die Mehrheit der Unternehmensanteile war im Verlauf des ersten Halbjahrs 1994 auf die Kaufhof Holding AG übergegangen.

Die VEAG Vereinigte Energiewerke AG war 1992 neben der Lausitzer Braunkohle AG als zweites ostdeutsches Unternehmen in den Berichtskreis eingetreten. Dies war vor allem auf hohe Einstellungen in den Sonderposten mit Rücklagenanteil zurückzuführen gewesen, die sich aus Sonderabschreibungen gemäß § 4 Fördergebietsgesetz ergaben und die Wertschöpfung des Unternehmens erhöhten. Im Geschäftsjahr 1994 wurden die Sonderposten mit

Rücklagenanteil zu großen Teilen wertschöpfungsmindernd aufgelöst. In Verbindung mit gegenüber 1992 geringeren Personalkosten und einem Jahresfehlbetrag fiel die Wertschöpfung des Unternehmens deutlich unter die Grenze des Berichtsjahres 1994.

Die Geschäftsentwicklung der Klöckner-Werke AG war im Jahr 1993 erheblich von der schlechten Konjunkturentwicklung im Stahlbereich beeinflusst worden. Zwei ihrer Tochterunternehmen, die Klöckner Stahl GmbH und die Klöckner Edelstahl GmbH, mußten Vergleich anmelden, konnten im Verlauf der daraufhin eingeleiteten Sanierungsmaßnahmen aber veräußert werden. In erster Linie durch ihren Austritt aus dem Konsolidierungskreis sank die Wertschöpfung der Klöckner-Werke AG, so daß das Unternehmen 1994 nicht mehr zu dem Kreis der „100 Größten“ gehörte.

Das Ausscheiden der Klöckner-Humboldt-Deutz AG ist zum einen auf die Veräußerung des Geschäftsbereichs Landtechnik zum 1. Januar 1995 zurückzuführen, im Zuge derer der Konsolidierungskreis rückwirkend zum 1. Januar 1994 angepaßt wurde. Zum anderen wies das Unternehmen 1994 einen hohen Jahresfehlbetrag auf. Aus Veräußerungen von Konzernteilen resultierte auch der Wertschöpfungsrückgang der FAG Kugelfischer Georg Schäfer AG. Zwischen 1992 und 1994 wurde die Anzahl der Beschäftigten um die Hälfte reduziert mit der Folge einer erheblichen Minderung der Personalkosten und damit der Wertschöpfung.

Die Unternehmen Dyckerhoff & Widmann AG und Walter Bau-AG gehören zur Walter-Gruppe, deren Obergesellschaft, die Walter Holding GmbH, 1994 erstmals einen Konzernabschluß aufstellte, in den die beiden vorgenannten Unternehmen einbezogen wurden.

Die FPB Holding AG hatte bereits in der Vorperiode durch die Veräußerung ihrer Nichtpapieraktivitäten eine starke Reduktion der Wertschöpfung aufgewiesen. Der Verbleib unter den hundert Größten war 1992 in der Hauptsache durch die aufgrund der Verkäufe einmalig hohen außerordentlichen Erträge zurückzuführen gewesen, die im Rahmen des seit Anfang des Jahres 1992 bestehenden Gewinnabführungsvertrages mit der Stora Beteiligungen GmbH abgeführt wurden und so die Wertschöpfung steigerten. Bei gegenüber 1992 ansonsten ähnlichem Geschäftsverlauf schied das Unternehmen 1994 aus dem Berichtskreis aus.

Die Merck KGaA verzeichnete zwischen 1992 und 1994 einen geringen Wertschöpfungsrückgang, der einerseits aus erhöhten Erträgen aus Beteiligungen, andererseits aus einer Verminderung der Personalkosten resultierte und zum Austritt des Unternehmens aus dem Kreis der „100 Größten“ führte.

Das Ausscheiden der Liebherr-Holding GmbH ist auf eine Verringerung der Beschäftigtenzahl und damit der Personalkosten zurückzuführen. Eine ähnliche Entwicklung betraf auch die Akzo Nobel Faser AG. Der Rückgang der Beschäftigung war vorwiegend eine Folge von Umstrukturierungen.

Tabelle III.6

Die nach Wertschöpfung hundert größten Unternehmen 1992 und 1994¹⁾

| Rang | Jahr | Unternehmen | Wirtschafts- zweig ²⁾ | Wert- schöpfung ³⁾ (Mio. DM) | Umsatz ⁴⁾ (Mio. DM) | Beschäf- tigte | Sach- anlagen ⁵⁾ (Mio. DM) | Cash- flow ⁶⁾ (Mio. DM) | Erläute- rungen ⁷⁾ |
|------|------|--------------------------------|-------------------------------------|---|-----------------------------------|-------------------|---|--|----------------------------------|
| 1 | 1994 | Deutsche Bundespost | 64.2 | 32 546 | 61 200 | 223 000 | 132 745 | 18 625 | E |
| (-) | 1992 | Telekom | | (30 246) | | (255 519) | (132 675) | (14 782) | |
| 2 | 1994 | Daimler-Benz AG | 29, 31, 33, 34, | 26 741* | 80 447 | 251 254 | 13 872 | | |
| (1) | 1992 | | 35.2, 35 3 | 29 614* | 80 965 | 302 464 | 16 800 | | |
| 3 | 1994 | Siemens AG | 30-34, 35.2, | 24 608* | 59 656 | 222 000 | 9 348 | | 9 |
| (2) | 1992 | | 40 1 | 23 668* | 56 319 | 253 000 | 10 792 | | |
| 4 | 1994 | Deutsche Bundespost | 64.11 | 20 170 | 24 807 | 342 413 | 12 559 | -1 428 | E |
| (-) | 1992 | Postdienst | | (19 536) | | (378 054) | (11 533) | (-524) | |
| 5 | 1994 | Deutsche Bahn AG ⁸⁾ | 60.10.1 | 19 942 | 28 933 | 357 324 | 35 171 | 2 653 | |
| (-) | 1992 | | | (7 448) ⁹⁾ | | (422 123) | (92 993) | (-9 749) | |
| 6 | 1994 | Volkswagen AG | 34 | 14 347 | 58 944 | 145 773 | 17 026 | 8 924 | |
| (3) | 1992 | | | 15 199 | 73 381 | 163 669 | 19 724 | 7 813 | |
| 7 | 1994 | VEBA AG | 23, 24, 40, | 10 324 | 58 935 | 102 981 | 24 676 | 5 699 | |
| (5) | 1992 | | 51, 60-64 | 9 657 | 55 080 | 108 077 | 22 408 | 5 011 | |
| 8 | 1994 | RWE AG | 11, 23.2, 24, | 10 312 | 40 382 | 108 859 | 20 944 | 5 561 | 6 |
| (4) | 1992 | | 29, 37, 40.1, 45.2, 90 | 9 948 | 47 053 | 96 357 | 19 713 | 5 738 | |
| 9 | 1994 | Bayer AG | 24 | 9 143 | 22 865 | 71 900 | 7 050 | 3 042 | |
| (7) | 1992 | | | 9 618 | 23 156 | 79 000 | 6 454 | 3 000 | |
| 10 | 1994 | Robert Bosch GmbH | 29, 32, 34 | 8 730 | 27 116 | 91 451 | 3 466 | 1 946 | |
| (6) | 1992 | | | 9 628 | 28 613 | 112 942 | 3 923 | 2 708 | |
| 11 | 1994 | Thyssen AG | 27, 28, 29, | 8 459* | 26 134 | 99 183 | | | 9 |
| (9) | 1992 | | 35, 37, 51 | 9 408* | 28 543 | 119 630 | | | |
| 12 | 1994 | Ruhrkohle AG | 10.1, 23.1, | 8 376* | 24 509 | 105 154 | 9 291 | | |
| (8) | 1992 | | 24, 40, 90 | 9 559* | 23 598 | 113 115 | 10 613 | | |
| 13 | 1994 | BASF AG | 24 | 8 310* | 29 550 | 66 901 | 8 148 | | |
| (11) | 1992 | | | 8 576* | 32 674 | 80 699 | 6 072 | | |
| 14 | 1994 | Hoechst AG | 24 | 8 309* | 22 814 | 76 186 | 6 366 | | |
| (10) | 1992 | | | 8 667* | 22 847 | 87 168 | 6 475 | | |
| 15 | 1994 | Deutsche Bank AG | 65.12.1 | 8 300 | 509 176 | 58 132 | 10 702 | - | |
| (13) | 1992 | | | 7 507 | 434 131 | 59 916 | 9 774 | - | |
| 16 | 1994 | Bayerische Motoren Werke | 34 | 6 880 | 28 564 | 61 977 | 5 773 | 2 680 | |
| (14) | 1992 | AG | | 6 060 | 27 109 | 63 309 | 5 414 | 2 123 | |
| 17 | 1994 | Mannesmann AG | 27, 29, 32-34, | 6 602* | 20 082 | 84 427 | | | |
| (12) | 1992 | | 51, 64.2 | 7 782* | 21 700 | 97 703 | | | |
| 18 | 1994 | Deutsche Lufthansa AG | 62.1 | 6 035 | 18 696 | 49 837 | 11 229 | 2 625 | |
| (20) | 1992 | | | 4 435 | 14 955 | 54 903 | 9 573 | 257 | |
| 19 | 1994 | Preussag AG | 10.1, 11, 27, 29, | 5 132 | 17 049 | 60 294 | 5 088 | 1 151 | 9 |
| (17) | 1992 | | 40.1, 51, 60, 61 | 5 374 | 18 287 | 65 639 | 4 795 | 1 458 | |
| 20 | 1994 | Karstadt AG | 52 | 4 983 | 22 730 | 106 400 | 4 474 | 1 802 | |
| (23) | 1992 | | | 3 835 | 17 448 | 76 191 | 2 719 | 858 | |
| 21 | 1994 | VIAG AG | 24, 26.1, 28, | 4 981 | 21 697 | 52 943 | 11 489 | 3 670 | |
| (26) | 1992 | | 40, 51, 61-63 | 3 445 | 16 998 | 38 817 | 3 168 | 790 | |
| 22 | 1994 | Fried. Krupp AG | 27-29, 34, 51 | 4 787* | 16 374 | 48 904 | 7 165 | | |
| (15) | 1992 | Hoesch-Krupp | | 5 999* | 20 132 | 72 298 | 8 469 | | |
| 23 | 1994 | Ford-Werke AG | 34 | 4 774 | 23 398 | 43 970 | 3 452 | 1 916 | E |
| (21) | 1992 | | | 4 279 | 22 002 | 48 651 | 3 971 | 1 188 | |
| 24 | 1994 | Adam Opel AG | 34 | 4 756 | 25 620 | 47 335 | 3 130 | 1 621 | E |
| (16) | 1992 | | | 5 938 | 29 222 | 53 137 | 3 048 | 2 061 | |
| 25 | 1994 | Dresdner Bank AG | 65.12.1 | 4 716 | 357 468 | 41 887 | 4 912 | - | |
| (18) | 1992 | | | 4 776 | 295 688 | 44 176 | 3 968 | - | |
| 26 | 1994 | IBM Deutschland GmbH | 30 | 4 087 | 12 918 | 22 572 | 2 344 | 2 509 | TK |
| (24) | 1992 | | | 3 821 | 13 787 | 27 906 | 3 369 | 1 627 | |
| 27 | 1994 | Commerzbank AG | 65.12.1 | 3 964 | 311 216 | 28 085 | 3 009 | - | |
| (25) | 1992 | | | 3 658 | 218 210 | 28 229 | 2 843 | - | |

noch Tabelle III.6

| Rang | Jahr | Unternehmen | Wirtschafts- zweig ²⁾ | Wert- schöpfung ³⁾ (Mio. DM) | Umsatz ⁴⁾ (Mio. DM) | Beschäf- tigte | Sach- anlagen ⁵⁾ (Mio. DM) | Cash- flow ⁶⁾ (Mio. DM) | Erläute- rungen ⁷⁾ |
|------------|--------------|--|-------------------------------------|---|-----------------------------------|-------------------|---|--|----------------------------------|
| 28 (29) | 1994 1992 | Kaufhof Holding AG ¹⁰⁾ | 52 | 3 947* 3 196* | 20 133 15 722 | 64 310 56 420 | | | |
| 29 (19) | 1994 1992 | MAN AG | 29, 34, 51 | 3 945 4 755 | 15 122 16 535 | 46 164 55 777 | 2 504 2 438 | 707 1 046 | 6 |
| 30 (-) | 1994 1992 | Walter Holding GmbH | 45.2 | 3 399* - | 7 797 - | 24 597 - | 1 585 - | 374 - | |
| 31 (30) | 1994 1992 | REWE & Co. oHG | 52 | 3 294 3 018 | 25 168 23 973 | 61 416 64 023 | 530 598 | 587 464 | |
| 32 (27) | 1994 1992 | Asea Brown Boveri AG ¹¹⁾ | 29, 31, 35.2 | 3 271 3 432 | 9 941 9 102 | 35 120 38 868 | 1 240 1 197 | 683 701 | |
| 33 (31) | 1994 1992 | Bertelsmann AG | 22 | 3 185* 2 770* | 7 234 6 653 | 23 908 23 351 | | | 6 |
| 34 (57) | 1994 1992 | ASKO Deutsche Kaufhaus AG ¹²⁾ | 52 | 3 184 1 561 | 18 666 13 766 | 62 810 58 704 | 2 392 3 828 | 742 -269 | 9 |
| 35 (28) | 1994 1992 | Allianz AG Holding | 66 | 3 055 3 197 | 37 137 29 092 | 36 539 40 861 | 169 678 140 173 | - - | |
| 36 (34) | 1994 1992 | Bayerische Vereinsbank AG | 65.12.1 | 2 899 2 503 | 301 452 235 294 | 20 598 20 893 | 4 678 2 988 | - - | |
| 37 (35) | 1994 1992 | AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen | 29, 33, 45.2 | 2 749* 2 487* | 5 317 4 653 | 33 000 29 800 | | | |
| 38 (37) | 1994 1992 | Philipp Holzmann AG | 45.2 | 2 734* 2 428* | 7 616 6 824 | 25 552 23 620 | 1 475 1 089 | 430 288 | |
| 39 (49) | 1994 1992 | AMB Aachener und Münchener Beteiligungs-AG | 66 | 2 641* 1 767* | 14 914 12 849 | 18 954 18 164 | | - - | |
| 40 (38) | 1994 1992 | Deutsche Babcock AG | 28, 29 | 2 578 2 329 | 6 584 6 626 | 29 271 32 516 | 897 925 | 357 274 | 9 |
| 41 (32) | 1994 1992 | Deutsche Unilever GmbH | 15, 24 | 2 542 ¹³⁾ 2 719 ¹³⁾ | 9 293 9 402 | 24 083 25 696 | 1 056 967 | 1 018 | GD |
| 42 (33) | 1994 1992 | Schickedanz Holding - Stiftung & Co. KG ¹⁴⁾ | 52 | 2 333* 2 617* | 13 180 13 548 | 36 250 42 002 | 1 930 1 258 | | 1 |
| 43 (40) | 1994 1992 | Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG | 65.12.1 | 2 330 2 108 | 250 224 207 017 | 18 259 16 332 | 2 610 2 068 | - - | |
| 44 (52) | 1994 1992 | Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG ¹⁵⁾ | 37, 40, 90 | 2 284 1 668 | 8 793 6 751 | 14 053 8 033 | 9 013 7 793 | 1 703 1 607 | |
| 45 (61) | 1994 1992 | Bremer Vulkan Verbund AG ¹⁶⁾ | 29, 33, 35.1 | 2 164 1 432 | 6 018 4 108 | 25 445 20 346 | 2 002 1 460 | 610 246 | |
| 46 (42) | 1994 1992 | ZF Friedrichshafen AG | 29, 34 | 2 116 2 077 | 5 006 4 905 | 22 993 24 108 | 1 107 1 289 | 459 604 | |
| 47 (-) | 1994 1992 | Münchener Rückversicherungs- Gesellschaft AG | 66 | 2 037 - | 26 429 - | 15 009 - | 98 225 - | - - | 6 |
| 48 (51) | 1994 1992 | Hamburger Gesellschaft für Beteiligungsverwaltung mbH | 40, 41, 60 | 1 998 1 708 | 5 783 4 994 | 19 546 16 951 | 7 359 5 836 | 1 108 793 | |
| 49 (50) | 1994 1992 | Otto Versand GmbH & Co | 52 | 1 960 1 750 | 11 074 10 237 | 24 294 21 916 | 915 563 | 577 503 | 2 |
| 50 (45) | 1994 1992 | Carl-Zeiss-Stiftung | 26.1, 33 | 1 944* 1 996* | 3 645 3 560 | 23 917 27 591 | 1 040 1 107 | | 9 |
| 51 (39) | 1994 1992 | Philips GmbH | 30-32 | 1 927 2 266 | 8 230 9 476 | 21 100 28 600 | 794 1 267 | 330 283 | TK |
| 52 (43) | 1994 1992 | Henkel KGaA | 24 | 1 901 2 028 | 6 275 6 247 | 15 418 17 773 | 1 363 1 189 | 630 647 | |
| 53 (41) | 1994 1992 | Ruhrgas AG | 40.2 | 1 884 2 099 | 13 190 13 893 | 7 959 8 775 | 4 142 3 688 | 1 666 1 394 | |
| 54 (-) | 1994 1992 | Bankgesellschaft Berlin AG | 65.12.1 | 1 879 - | 237 492 - | 16 186 - | 1 896 - | - - | |

noch Tabelle III.6

| Rang | Jahr | Unternehmen | Wirtschafts- zweig ²⁾ | Wert- schöpfung ³⁾ (Mio. DM) | Umsatz ⁴⁾ (Mio. DM) | Beschäft- igte | Sach- anlagen ⁵⁾ (Mio. DM) | Cash- flow ⁶⁾ (Mio. DM) | Erläute- rungen ⁷⁾ |
|------------|--------------|---|-------------------------------------|---|-----------------------------------|--------------------|---|--|----------------------------------|
| 55 (47) | 1994 1992 | Linde AG | 29 | 1 758* 1 803 | 5 482 5 422 | 17 416 19 310 | 943 959 | 590 | |
| 56 (36) | 1994 1992 | Alcatel SEL AG | 32 | 1 753 2 485 | 5 308 6 156 | 17 445 22 097 | 855 754 | -234 512 | |
| 57 (46) | 1994 1992 | Continental AG | 25.1 | 1 751 1 942 | 4 608 5 527 | 20 265 22 604 | 1 084 897 | 354 369 | |
| 58 (-) | 1994 1992 | Deutsche Bundespost Postbank | 65.12.8 | 1 731 (1 307) | 93 351 | 17 156 (19 444) | 1 254 (1 058) | - | |
| 59 (70) | 1994 1992 | Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG | 40.1, 40.3 | 1 676 1 267 | 4 284 4 299 | 10 822 12 740 | 6 658 6 563 | 1 103 1 124 | 6, E |
| 60 (44) | 1994 1992 | Degussa AG | 24, 27.4 | 1 664 2 017 | 8 305 8 931 | 16 346 21 907 | 1 003 1 347 | 319 482 | 9 |
| 61 (48) | 1994 1992 | Saarbergwerke AG | 10, 23.1, 40.1 | 1 663 1 779 | 4 315 4 409 | 20 012 21 608 | 2 138 2 490 | 195 150 | |
| 62 (55) | 1994 1992 | Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH | 29.7 | 1 636 1 587 | 5 847 5 930 | 16 785 17 286 | 542 557 | 357 300 | |
| 63 (90) | 1994 1992 | DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank | 65.12.4 | 1 635 978 | 235 619 195 253 | 9 583 9 822 | 2 197 946 | - - | |
| 64 (56) | 1994 1992 | ITT Gesellschaft für Beteiligungen mbH | 29, 34, 51 | 1 607* 1 574* | 4 143 4 246 | 15 996 17 910 | | | TK |
| 65 (67) | 1994 1992 | Axel Springer Verlag AG ¹⁷⁾ | 22 | 1 569 1 359 | 3 961 3 566 | 13 331 12 663 | 911 696 | 549 219 | |
| 66 (72) | 1994 1992 | Strabag AG ¹⁸⁾ | 45.2 | 1 484* 1 232* | 4 177 3 114 | 14 219 13 742 | 372 363 | 164 207 | |
| 67 (73) | 1994 1992 | Westdeutsche Landesbank Girozentrale | 65.12.2 | 1 379 1 225 | 346 145 256 895 | 10 036 9 214 | 1 210 1 100 | - - | |
| 68 (69) | 1994 1992 | Nestlé Deutschland AG | 15 | 1 369 1 338 | 5 096 5 354 | 13 396 14 977 | 1 006 892 | 375 337 | TK |
| 69 (62) | 1994 1992 | SPAR Handels-AG | 51, 52 | 1 365 1 423 | 12 762 12 463 | 23 017 27 519 | 1 102 1 064 | 305 276 | |
| 70 (78) | 1994 1992 | Bilfinger + Berger Bau-AG | 45.2 | 1 339* 1 109* | 4 081 3 660 | 14 420 14 189 | 585 504 | 355 261 | |
| 71 (68) | 1994 1992 | C. & A. Mode & Co | 52 | 1 307 1 339 | 6 850 7 308 | | 462 522 | 288 414 | E |
| 72 (83) | 1994 1992 | Franz Haniel & Cie. GmbH | 51, 60.2, 63 | 1 270* 1 042* | 8 242 7 882 | 14 338 14 022 | | | |
| 73 (80) | 1994 1992 | Wacker-Chemie GmbH | 24 | 1 247 1 075 | 3 097 2 846 | 10 746 11 517 | 888 841 | 440 304 | |
| 74 (89) | 1994 1992 | Flughafen Frankfurt Main AG | 63.23 | 1 219 989 | 2 203 1 918 | 12 132 12 024 | 3 835 3 678 | 599 251 | E |
| 75 (-) | 1994 1992 | Philip Morris GmbH | 16 | 1 183 - | 2 918 - | 3 654 - | 204 - | 545 - | TK |
| 76 (77) | 1994 1992 | C. H. Boehringer Sohn, Ingelheim | 24 | 1 181* 1 110* | 1 619 1 661 | 9 142 10 023 | 559 574 | | |
| 77 (-) | 1994 1992 | Procter & Gamble GmbH | 15, 21, 24 | 1 149 - | 5 957 - | 9 667 - | 1 111 - | 489 - | TK |
| 78 (58) | 1994 1992 | Schering AG | 24 | 1 128* 1 520* | 2 955 3 566 | 9 337 12 179 | 1 368 1 380 | | |
| 79 (-) | 1994 1992 | CKAG Colonia Konzern AG ¹⁹⁾ | 66 | 1 120 - | 8 220 - | 11 836 - | 32 087 - | - - | |
| 80 (91) | 1994 1992 | AVA Allgemeine Handelsgesellschaft der Verbraucher AG | 52 | 1 120 967 | 7 495 6 159 | 25 305 22 296 | 793 691 | 205 220 | |
| 81 (64) | 1994 1992 | Compagnie de Saint-Gobain (Deutsche Gruppe) | 26, 27.2, 45.3 | 1 116* 1 389* | 3 533 3 936 | 11 551 14 707 | | | GD |

noch Tabelle III.6

| Rang | Jahr | Unternehmen | Wirtschafts- zweig ²⁾ | Wert- schöpfung ³⁾ (Mio. DM) | Umsatz ⁴⁾ (Mio. DM) | Beschäf- tigte | Sach- anlagen ⁵⁾ (Mio. DM) | Cash- flow ⁶⁾ (Mio. DM) | Erläute- rungen ⁷⁾ |
|------------|--------------|---|-------------------------------------|---|-----------------------------------|-------------------|---|--|----------------------------------|
| 82 (86) | 1994 1992 | Miele & Cie. GmbH & Co | 29.7 | 1 112 1 017 | 2 613 2 533 | 11 919 12 282 | 657 552 | 6 | |
| 83 (74) | 1994 1992 | Diehl GmbH & Co | 27–29, 33 | 1 077* 1 180* | 2 550 2 748 | 11 253 13 957 | 383 455 | | |
| 84 (84) | 1994 1992 | Boehringer Mannheim GmbH | 24 | 1 056 1 031 | 2 323 2 277 | 8 872 9 976 | 2 408 764 | 378 259 | GD |
| 85 (82) | 1994 1992 | SGE Deutsche Holding GmbH | 45.2, 45.3 | 1 047* 1 058* | 2 515 2 459 | 11 796 13 458 | 258 288 | | GD |
| 86 (95) | 1994 1992 | Hewlett-Packard GmbH | 30 | 1 036 911 | 7 519 5 375 | 6 280 6 372 | 637 624 | 335 264 | 10, E |
| 87 (85) | 1994 1992 | Freudenberg & Co | 25.2 | 1 036* 1 020* | 2 658 2 726 | 12 250 13 765 | 542 598 | | |
| 88 (88) | 1994 1992 | Bayerische Landesbank Girozentrale | 65.12.2 | 1 035 1 001 | 266 377 202 398 | 5 275 4 939 | 1 018 823 | – – | |
| 89 (75) | 1994 1992 | Victoria Holding AG | 66 | 1 020 1 151 | 7 777 7 047 | 15 406 16 998 | 32 756 27 117 | – – | |
| 90 (–) | 1994 1992 | Energie-Versorgung Schwaben AG | 40, 90 | 1 016 – | 4 690 – | 7 543 – | 2 618 – | 590 – | |
| 91 (94) | 1994 1992 | Rheinmetall Berlin AG | 29, 33.2, 34, 36.12 | 1 007 922 | 2 718 2 807 | 12 395 11 919 | 855 706 | 80 146 | |
| 92 (99) | 1994 1992 | Beiersdorf AG | 24 | 1 000* 892* | 2 500 2 300 | 7 371 8 143 | 1 530 1 500 | | |
| 93 (63) | 1994 1992 | Deutsche Shell AG | 11, 23, 40, 51.5 | 963 1 415 | 12 534 14 369 | 4 207 4 817 | 1 039 1 114 | 1 004 866 | |
| 94 (–) | 1994 1992 | Buderus AG | 27, 28 | 952 – | 2 824 – | 9 698 – | 417 – | 232 – | 9 |
| 95 (–) | 1994 1992 | Hella KG Hueck & Co | 28, 34 | 946 – | 2 007 – | 10 433 – | 256 – | 257 – | 5 |
| 96 (–) | 1994 1992 | Kaiser's Kaffee-Geschäft AG | 52 | 939 – | 5 708 – | 16 605 – | 317 – | 117 – | 6, E |
| 97 (–) | 1994 1992 | Norddeutsche Landesbank Girozentrale | 65.12.2 | 926 – | 179 612 – | 6 495 – | 309 – | – – | |
| 98 (97) | 1994 1992 | R+V Versicherung AG ²⁰⁾ | 66 | 919 898 | 7 536 6 740 | 11 236 11 503 | 30 129 24 448 | – – | |
| 99 (–) | 1994 1992 | Vereinte Holding AG | 66 | 912 – | 7 596 – | 8 117 – | 24 847 – | – – | |
| 100 (–) | 1994 1992 | BfG Bank AG | 65.12.1 | 902 – | 64 609 – | 5 932 – | 1 133 – | – – | |
| – (22) | 1994 1992 | Metallgesellschaft AG | 24, 29, 27.4, 51 | – 3 943* | – 16 972 | – 50 371 | – 3 467 | – – | 9 |
| – (53) | 1994 1992 | Lausitzer Braunkohle AG | 10.2 | – 1 607 | – 3 007 | – 30 631 | – 4 522 | – 779 | E |
| – (54) | 1994 1992 | DHS-Dillinger Hütte Saarstahl AG | 27.1–27.3 | – 1 591 | – 5 900 | – 20 069 | – 2 207 | – 285 | |
| – (59) | 1994 1992 | Bayernwerk AG | 40.1 | – 1 469 | – 6 434 | – 9 737 | – 4 707 | – 524 | 9 |
| – (60) | 1994 1992 | VBB VIAG-Bayernwerk Beteiligungsgesellschaft mbH | 26.1, 51, 63 | – 1 443 | – 12 779 | – 22 728 | – 1 394 | – 271 | |
| – (65) | 1994 1992 | Hertie Waren- und Kaufhaus GmbH | 52 | – 1 383 | – 6 090 | – 36 021 | – 919 | – 201 | |
| – (66) | 1994 1992 | VEAG Vereinigte Energiewerke AG | 40.1, 40.3 | – 1 369 | – 6 417 | – 16 796 | – 4 751 | – 1 582 | E |
| – (71) | 1994 1992 | Klöckner-Werke AG | 25.2, 27.1– 27.3, 28, 29 | – 1 251* | – 5 547 | – 22 524 | – – | – – | 9 |

noch Tabelle III.6

| Rang | Jahr | Unternehmen | Wirtschafts- zweig ²⁾ | Wert- schöpfung ³⁾ (Mio. DM) | Umsatz ⁴⁾ (Mio. DM) | Beschäf- tigte | Sach- anlagen ⁵⁾ (Mio. DM) | Cash- flow ⁶⁾ (Mio. DM) | Erläute- rungen ⁷⁾ |
|------------|--------------|--|-------------------------------------|---|-----------------------------------|-------------------|---|--|----------------------------------|
| – (76) | 1994 1992 | Klöckner-Humboldt- Deutz AG | 29, 34 | – 1 116 | – 3 277 | – 11 088 | – 500 | – 14 | |
| – (79) | 1994 1992 | Dyckerhoff & Widmann AG | 45.2 | – 1 084* | – 3 421 | – 17 014 | – 344 | – 180 | |
| – (81) | 1994 1992 | FAG Kugelfischer Georg Schäfer KGaA | 29, 34 | – 1 068 | – 2 739 | – 21 848 | – 1 177 | – –396 | |
| – (87) | 1994 1992 | Walter Bau-AG | 45.2 | – 1 006 | – 2 362 | – 10 458 | – 286 | – 143 | |
| – (92) | 1994 1992 | FPB Holding AG | 21, 51 | – 927 | – 2 496 | – 5 505 | – 739 | – –140 | |
| – (93) | 1994 1992 | E. Merck | 24 | – 923 | – 2 374 | – 10 224 | – 969 | – 225 | |
| – (96) | 1994 1992 | Liebherr-Holding GmbH | 29, 34, 35.3 | – 909 | – 3 650 | – 9 490 | – 291 | – 211 | |
| – (98) | 1994 1992 | Akzo Faser AG | 24 | – 894* | – 1 877 | – 10 126 | – 427 | – | E |
| – (100) | 1994 1992 | Horten AG | 52 | – 875 | – 2 976 | – 14 510 | – 624 | – 146 | |

¹⁾ Angaben für die inländischen Konzernbereiche. In den Fällen, in denen anstelle einer Rang- bzw. Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich entweder das betreffende Unternehmen in dem Jahr nicht unter den „100 Größten“, oder es handelt sich um ein Kreditinstitut bzw. eine Versicherung, für die Cash-flow-Angaben nicht gemacht werden. Bleibt ein Feld vollkommen frei, konnte die betreffende Größe nicht ermittelt werden. Angaben in Klammern bedeuten nachrichtlichen Ausweis.

²⁾ Statistisches Bundesamt, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93).

³⁾ Wenn nicht anders vermerkt, Wertschöpfung der konsolidierten Konzerngesellschaften. Sofern eine Zahlenangabe mit einem *) versehen ist, bedeutet dies, daß die Wertschöpfung des Unternehmens in dem betreffenden Jahr geschützt werden mußte. (Zu den einzelnen Schützmethoden vgl. Tz. 316).

⁴⁾ Bei Kreditinstituten wird die Bilanzsumme, bei Versicherungsunternehmen werden die Beitragseinnahmen angegeben.

⁵⁾ Einschließlich immaterielle Vermögensgegenstände. Bei Versicherungsunternehmen werden anstelle der Sachanlagen Kapitalanlagen ausgewiesen.

⁶⁾ Für Kreditinstitute und Versicherungen können keine Cash-flow-Angaben gemacht werden. Vgl. Fn. 1 zu dieser Tabelle.

⁷⁾ Falls das Geschäftsjahr nicht mit dem Kalenderjahr übereinstimmt, wird der Bilanzierungsmonat durch eine entsprechende Zahl angezeigt. Die Daten des 1992 abgeschlossenen Geschäftsjahres werden zugrunde gelegt, wenn der Bilanzstichtag in die Zeit vom 30. Juni bis zum 31. Dezember fällt, sonst die des 1993 abgeschlossenen Geschäftsjahres.

Bedeutung der sonst verwendeten Abkürzungen:

E = Einzelabschluß

GD = Daten der deutschen Gruppe

TK = Daten des konsolidierten inländischen Teilkonzerns.

⁸⁾ 1992: Deutsche Bahnen.

⁹⁾ Aufgrund veränderter Rechnungslegung sind die Angaben für die Jahre 1992 und 1994 nicht vergleichbar.

¹⁰⁾ Die Kaufhof Holding AG gehört mehrheitlich der Metro Vermögensverwaltung GmbH & Co. KG, die keinen konsolidierten Jahresabschluß erstellt.

¹¹⁾ Die Unternehmensdaten enthalten 1994 die Angaben von sieben ausländischen Tochterunternehmen von untergeordneter Bedeutung.

¹²⁾ Die Asko Deutsche Kaufhaus AG wurde Ende 1992 von der Metro-Gruppe übernommen. Aus diesem Grund endete das entsprechende Geschäftsjahr bereits am 30. September 1992.

¹³⁾ Die Angabe beruht mangels Daten nicht auf Berechnungen der Monopolkommission, sondern auf Unternehmensangaben im Geschäftsbericht. Ein Vergleich entsprechender Angaben früherer Jahre mit den Berechnungen der Monopolkommission ergab eine weitreichende Übereinstimmung der Ergebnisse.

¹⁴⁾ 1992: Gustav und Grete Schickedanz Holding KG.

¹⁵⁾ Die Unternehmensdaten enthalten 1994 die Angaben von neun ausländischen Tochtergesellschaften von untergeordneter Bedeutung (1992: zwei).

¹⁶⁾ 1994 schließen die Unternehmensangaben die Daten von 14 ausländischen Tochterunternehmen ein. Nach Auskunft des Unternehmens liegen die Auslandseinflüsse unter 1 %.

¹⁷⁾ Die Axel Springer Verlag AG konsolidiert 1994 13 ausländische Tochtergesellschaften (1992: eine), die nach Auskunft des Unternehmens von untergeordneter Bedeutung sind.

¹⁸⁾ 1992: Strabag Bau-AG.

¹⁹⁾ 1992: Colonia Konzern AG.

²⁰⁾ 1992: R+V Versicherung Holding AG.

Quelle: Eigene Erhebungen

481. In den Kreis der hundert Größten *neu eingetreten* sind (Rang in Klammern):

- | | |
|--|--------|
| 1. Deutsche Bundespost Telekom | (1), |
| 2. Deutsche Bundespost Postdienst | (4), |
| 3. Deutsche Bahn AG | (5), |
| 4. Walter Holding GmbH | (30), |
| 5. Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG | (47), |
| 6. Bankgesellschaft Berlin AG | (54), |
| 7. Deutsche Bundespost Postbank | (58), |
| 8. Philip Morris GmbH | (75), |
| 9. Procter & Gamble GmbH | (77), |
| 10. CKAG Colonia Konzern AG | (79), |
| 11. Energie-Versorgung Schwaben AG | (90), |
| 12. Buderus AG | (94), |
| 13. Hella KG Hueck & Co. | (95), |
| 14. Kaiser's Kaffee-Geschäft AG | (96), |
| 15. Norddeutsche Landesbank Girozentrale | (97), |
| 16. Vereinte Holding AG | (99), |
| 17. BfG Bank AG | (100). |

482. Erstmals wurden die Unternehmen der Deutschen Bundespost und die Deutsche Bahn AG in die Untersuchung einbezogen. Obwohl die Unternehmen weiterhin in staatlichem Besitz stehen und die formelle Privatisierung der Postunternehmen erst zum 1. Januar 1995 erfolgte, werden sie zukünftig im Rahmen der Rangfolge berücksichtigt. Die Monopolkommission hat sich für diese Vorgehensweise entschieden, weil die Unternehmensstrukturen im Zuge der Vorbereitung auf den Wettbewerb denen privatwirtschaftlich geführter Unternehmen bereits weitgehend angepaßt wurden. Außerdem hatte die Deutsche Bahn AG bereits zum 1. Januar 1994 die Rechtsform einer Aktiengesellschaft erhalten und wurde damit zumindest formell privatisiert. Nach dem im Zehnten Hauptgutachten dargestellten zukünftigen Vorgehen hätte sie im Rahmen dieses Gutachtens daher ohnehin in die Betrachtung integriert werden müssen. Da eine Ungleichbehandlung der Deutschen Bahn AG und der Unternehmen der Deutschen Bundespost der Monopolkommission nicht sinnvoll erschien, ist dies ein weiterer Grund für die Einbeziehung aller genannten Unternehmen.⁵⁹⁾ Im Berichtsjahr belegte die Deutsche Bundespost Telekom den ersten Rang, die Deutsche Bundespost Postdienst lag auf Rang vier, gefolgt von der Deutschen Bahn AG. Die Deutsche Bundespost Postbank rangierte auf Platz 58. Das günstige Abschneiden der Unternehmen ist in erster Linie auf die außergewöhnlich hohen Personalkosten zurückzuführen. Bei den Postunternehmen haben sich zusätzlich die Ablieferungen an den Bund wertschöpfungssteigernd ausgewirkt.

Die Walter Holding GmbH stellte als Obergesellschaft der Walter-Gruppe im Geschäftsjahr 1994 erstmals einen Konzernabschluß auf. Sie löste damit die

Konzernunternehmen Dyckerhoff & Widmann AG und Walter Bau-AG im Berichtskreis ab.

Der Eintritt der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG ist auf die Konsolidierung der Hamburg-Mannheimer-Gruppe und anderer Unternehmen seit dem Geschäftsjahr 1992/93 zurückzuführen. Die Allianz AG Holding und die Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG hatten ihren gemeinsamen Beteiligungsbesitz umstrukturiert, um Bedenken des Bundeskartellamtes hinsichtlich einer Beteiligungsaufstockung der Allianz AG Holding an der Dresdner Bank AG zu begegnen. Bis dahin gemeinsam beherrschte Lebensversicherungsunternehmen wurden von der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG übernommen.⁶⁰⁾

Die Bankgesellschaft Berlin AG ist die Obergesellschaft eines zum 1. Januar 1994 entstandenen Konzerns, der neben der Berliner Bank AG als wesentliche Konzerngesellschaften die Berliner Hypotheken- und Pfandbriefbank AG und die Landesbank Berlin umfaßt.

Die Procter & Gamble GmbH war Gegenstand einer Reihe von Umstrukturierungen, die zu erheblichen Wertschöpfungsteigerungen führten. Infolge vergangener Aquisitionen wurden mehrere Unternehmen im Geschäftsjahr 1993/94 in den Konzernverbund integriert. Die Aktivitäten der Procter & Gamble GmbH erweiterten sich dadurch um die Sparten Kosmetika und pharmazeutische Produkte.

Die Buderus AG gehörte bis Juni 1994 zum Konzern der Metallgesellschaft AG. Im Rahmen des Desinvestitionsprogramms, das die Sanierung der Metallgesellschaft AG begleitete, wurde die Beteiligung an der Buderus AG an eine breite Anlegerschaft veräußert.

Der Eintritt der Philip Morris GmbH und der Kaiser's Kaffee-Geschäft AG resultierte überwiegend aus dem günstigen Geschäftsverlauf der Unternehmen, der bei letzterer mit einigen Umstrukturierungen im Filialbereich verbunden war. Auch die Norddeutsche Landesbank Girozentrale und die BfG Bank AG verdanken ihren Eintritt in den Kreis der „100 Größten“ vornehmlich der normalen Geschäftsentwicklung. Bei der BfG Bank AG erfolgten im Berichtszeitraum allerdings auch Änderungen in der Konzernstruktur, die durch die Einbindung des Unternehmens in den Konzernverbund der Crédit Lyonnais als neuer Mehrheitseignerin veranlaßt waren. Auch der Teilkonzern der Vereinten Holding AG wurde zwischen 1992 und 1994 neu geordnet. Auf die Wertschöpfungsentwicklung hatte dies allerdings nur geringen Einfluß. Die Steigerungen gingen auf Geschäftsausweitungen im üblichen Rahmen zurück.

Bei einigen neu hinzugekommenen Unternehmen war hauptsächlich externes Wachstum ursächlich für ihren Eintritt in den Untersuchungskreis. Es handelt sich um die Unternehmen CKAG Colonia Konzern AG, Energie-Versorgung Schwaben AG und Hella KG Hueck & Co.

⁵⁹⁾ Vgl. Tz. 466.

⁶⁰⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1992/1993, a. a. O., Tz. 487.

483. Neben der Veränderung des Kreises der nach dem Kriterium der Wertschöpfung hundert größten Unternehmen ergaben sich im Berichtszeitraum Rangverschiebungen, von denen einige, die aus außergewöhnlichen Geschäftsverläufen resultierten, im folgenden kurz erläutert werden sollen. Teilweise wurde die Entwicklung der Unternehmen im ersten Teil dieses Kapitels – im Rahmen der Untersuchung nach den Geschäftsvolumenmerkmalen – bereits kommentiert. Der Schwerpunkt wird hier daher auf diejenigen Unternehmen gelegt, die noch nicht Gegenstand der Analyse waren.

Die Deutsche Lufthansa AG erzielte 1994 infolge besserer Kapazitätsauslastung und erfolgreicher Kostenbegrenzungen erstmals seit 1990 wieder ein positives Konzernergebnis, das auch die Zuführung zu Sonderposten mit Rücklagenanteil wieder erlaubte. Fluggesellschaften haben die Möglichkeit, auf neue Luftfahrzeuge zusätzlich zu den planmäßigen Abschreibungen bis zu 30 % der Anschaffungskosten abzuschreiben. Die Lufthansa AG machte außerdem erhöhte Abschreibungen für Maßnahmen, die dem Umweltschutz dienen, geltend. Die darauf zurückzuführenden Erhöhungen der Sonderposten mit Rücklagenanteil und der Jahresüberschuß waren die hauptsächlichlichen Ursachen für den Anstieg der Wertschöpfung um 36 %.

Eine Verdopplung der Wertschöpfung kennzeichnete den Geschäftsverlauf der ASKO Deutsche Kaufhaus AG. Sie war überwiegend auf Sonderbelastungen im Geschäftsjahr 1992, das als Rumpfgeschäftsjahr den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 30. September 1992 umfaßte, zurückzuführen. Das Unternehmen schloß das Geschäftsjahr mit einem Fehlbetrag von 462 Mio. DM ab, der in erster Linie aus Umstellungsaufwendungen im SB-Bereich, Übernahmen in der Möbelsparte und außerordentlichen Schließungskosten resultierte.

Die AMB Aachener und Münchener Beteiligungs-AG rangierte 1994 auf Platz 39 gegenüber Rang 49 in der vorherigen Berichtsperiode. Sie setzte damit ihr Wachstum fort, das sie zwischen 1990 und 1992 um 22 Ränge nach vorn gebracht hatte. Während die Wertschöpfungszunahme in dem zuletzt genannten Berichtszeitraum auf externes Wachstum, unter anderem die Erstkonsolidierung der Volksfürsorge-Gruppe, zurückging, waren in der Periode 1992 bis 1994 konzerninterne Umstrukturierungsmaßnahmen und ein insgesamt günstiger Geschäftsverlauf maßgeblich.

Die erhebliche Wertschöpfungssteigerung der DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank resultierte aus normaler Geschäftsentwicklung. Höhere Personalaufwendungen und geringere laufende Erträge aus Beteiligungen wirkten sich wertschöpfungserhöhend aus.

Trotz günstiger Geschäftssituation war der Zeitraum 1992 bis 1994 für die Deutsche Shell AG durch Einbrüche in der Wertschöpfung charakterisiert. Diese sind die Folge erheblich gestiegener Erträge aus Gewinnabführungsverträgen und Zinsen, in beiden Fällen Positionen, die von der Wertschöpfung abziehen sind.

Bei vielen Unternehmen ging die Wertschöpfung im Berichtszeitraum zurück. Zum einen läßt sich dies mit geringeren Personalkosten infolge von Beschäftigungsabbau begründen, zum anderen sahen sich zahlreiche Unternehmen ungünstigen konjunkturellen Bedingungen gegenüber. Nach verlustreichen Vorjahren erfolgte die Wende im Stahlbereich beispielsweise erst 1994. Zu den Branchen, deren Vertreter durchweg Wertschöpfungszunahmen verzeichneten, gehörten wie in den Vorjahren die Bauwirtschaft, die Energieversorgung, die Kreditwirtschaft und bis auf wenige Ausnahmen auch der Handel und die Versicherungswirtschaft. In mehreren Fällen verursachte externes Wachstum Wertschöpfungssteigerungen in erheblichem Umfang. Beispielhaft seien die Unternehmen Bayerische Motoren Werke AG, Karstadt AG, Kaufhof Holding AG und VIAG AG genannt.

3.3 Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der „100 Größten“

3.3.1 Wertschöpfung

484. Die jeweils hundert größten Unternehmen erreichten in den einzelnen Berichtsjahren zusammen eine Wertschöpfung in Höhe von:

| | |
|------|------------------|
| 1978 | 170 915 Mio. DM, |
| 1980 | 196 547 Mio. DM, |
| 1982 | 208 607 Mio. DM, |
| 1984 | 226 040 Mio. DM, |
| 1986 | 253 636 Mio. DM, |
| 1988 | 272 506 Mio. DM, |
| 1990 | 306 465 Mio. DM, |
| 1992 | 336 263 Mio. DM, |
| 1994 | 407 814 Mio. DM. |

Die Nettowertschöpfung aller Unternehmen in der Bundesrepublik (bis 1992 ohne neue Bundesländer) betrug jeweils:

| | |
|------|------------------------------------|
| 1978 | 882 280 Mio. DM, |
| 1980 | 996 990 Mio. DM, |
| 1982 | 1 074 690 Mio. DM, |
| 1984 | 1 195 130 Mio. DM, |
| 1986 | 1 324 260 Mio. DM, |
| 1988 | 1 443 910 Mio. DM, |
| 1990 | 1 675 780 Mio. DM, |
| 1992 | 1 910 100 Mio. DM, |
| 1994 | 2 079 080 Mio. DM ⁶¹⁾ . |

485. Die Wachstumsrate der Wertschöpfungssumme der hundert größten Unternehmen bzw. aller Unternehmen (in Klammern) lag danach bei:

| | | |
|---------|--------|-----------|
| 1978/80 | 15,0 % | (13,0 %), |
| 1980/82 | 6,1 % | (7,8 %), |
| 1982/84 | 8,4 % | (11,2 %), |

⁶¹⁾ Die Nettowertschöpfung aller Unternehmen bezieht sich 1994 erstmals auf Gesamtdeutschland. Die Vergleichbarkeit gegenüber den Vorjahren bleibt aber bestehen, weil der Beitrag der ostdeutschen Unternehmen zu dieser Größe gering ist. Beispielsweise betrug die Vergleichsgröße für 1992 1 946 930 Mio. DM und lag nur um etwa 2 % über der Nettowertschöpfung der westdeutschen Unternehmen in Höhe von 1 910 100 Mio. DM.

| | | |
|---------|--------|-----------|
| 1984/86 | 12,2 % | (10,8 %), |
| 1986/88 | 7,4 % | (9,0 %), |
| 1988/90 | 12,5 % | (16,1 %), |
| 1990/92 | 9,7 % | (14,0 %), |
| 1992/94 | 21,3 % | (8,8 %). |

Die hundert größten Unternehmen erzielten an der Wertschöpfung aller Unternehmen in der Bundesrepublik jeweils *Anteile* in Höhe von:

| | |
|------|---------|
| 1978 | 19,4 %, |
| 1980 | 19,7 %, |
| 1982 | 19,4 %, |
| 1984 | 18,9 %, |
| 1986 | 19,2 %, |
| 1988 | 18,9 %, |
| 1990 | 18,3 %, |
| 1992 | 17,6 %, |
| 1994 | 19,6 %. |

Der Anteil der hundert Größten an der Nettowertschöpfung aller Unternehmen stieg seit 1986 erstmals wieder an. Dabei muß allerdings berücksichtigt werden, daß sich die Wertschöpfung der hundert Unternehmen des Berichtskreises vor allem aufgrund der erstmaligen Einbeziehung der Unternehmen der Deutschen Bundespost und der Deutschen Bahn AG überproportional erhöht hat. Zöge man als Vergleichsbasis das Wachstum derjenigen Unternehmen heran, die in beiden Jahren unter den hundert Größten waren, so läge die Wachstumsrate bei nur 0,8 %. Die Differenz zwischen der Änderungsrate aller Unternehmen und derjenigen der Größten aller Wirtschaftszweige erwiese sich somit als noch größer als in den Vorperioden, und der Anteil der berücksichtigten Unternehmen an der Gesamtwertschöpfung 1994 ginge gegenüber 1992 weiter zurück.

486. Die Entwicklung der nach Wertschöpfung hundert Größten läßt sich anhand einer Aufteilung in Zehner-Ranggruppen (d. h. der Unternehmen auf den Rängen 1 bis 10, 11 bis 20, 21 bis 30 usw.) genauer verfolgen. Für alle Berichtsjahre seit 1978 sind die *Anteile aller Zehner-Ranggruppen* an der Wertschöpfung aller Unternehmen in *Tabelle III.7* dargestellt.

Die Tabelle verdeutlicht, daß die Unternehmen auf den Rängen eins bis zehn 1994 ein gemessen an den hundert Größten überdurchschnittliches Wertschöpfungswachstum verzeichneten. Insgesamt erreichten sie einen Anteil von 43 % gegenüber 40 % in der Vorperiode. Die zwanzig Größten verfügten über einen Wertschöpfungsanteil von 61 % (1992: 58 %). Nach einem Anteilsverlust der oberen Ranggruppen zwischen 1990 und 1992 nahm ihre relative Bedeutung 1994 wieder zu. Dies ist vor allem auf die Neuzugänge Deutsche Bundespost Telekom, Deutsche Bundespost Postdienst und Deutsche Bahn AG unter den ersten Zehn zurückzuführen. Betrachtet man beispielsweise nur die zweite Zehner-Gruppe, so ergibt sich für 1994 ein Anteil von 17,5 % an der Wertschöpfung der hundert Größten gegenüber 18,2 % im Jahr 1992.

Verglichen mit der *Wertschöpfung aller Unternehmen* erhöhte sich die Wertschöpfung der Unternehmen auf den Rängen eins bis 60 überproportional. In der vorangegangenen Berichtsperiode war die Entwicklung gegenläufig verlaufen. Während die oberen Ränge gemessen an der Wertschöpfung aller Unternehmen zwischen 1990 und 1992 an Bedeutung verloren, konnten sich die Unternehmen auf den Plätzen 71 bis 100 relativ verbessern.

487. Die „100 Größten“ nach dem Wertschöpfungskriterium werden seit dem Berichtsjahr 1978 erfaßt. Eine längerfristige Untersuchung ist für die *zehn*

Tabelle III.7

**Zehner-Ranggruppen der jeweils „100 Größten“
nach Anteil an der Wertschöpfung aller Unternehmen (bis 1992: alte Bundesländer) und nach Jahren**

| Rang | Anteil (%) | | | | | | | | |
|-------------------------------|------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | 1978 | 1980 | 1982 | 1984 | 1986 | 1988 | 1990 | 1992 | 1994 |
| 1 bis 10 | 7,07 | 7,54 | 7,41 | 7,36 | 7,85 | 7,83 | 7,49 | 7,07 | 8,51 |
| 11 bis 20 | 3,84 | 3,50 | 3,61 | 3,31 | 3,54 | 3,42 | 3,37 | 3,20 | 3,43 |
| 21 bis 30 | 2,07 | 2,03 | 2,13 | 2,03 | 1,95 | 1,90 | 1,91 | 1,88 | 2,09 |
| 31 bis 40 | 1,48 | 1,58 | 1,53 | 1,41 | 1,32 | 1,30 | 1,26 | 1,29 | 1,42 |
| 41 bis 50 | 1,13 | 1,12 | 1,11 | 1,12 | 1,09 | 1,08 | 1,07 | 1,00 | 1,04 |
| 51 bis 60 | 0,96 | 1,07 | 0,97 | 1,00 | 0,97 | 0,91 | 0,94 | 0,82 | 0,86 |
| 61 bis 70 | 0,89 | 0,85 | 0,79 | 0,85 | 0,78 | 0,78 | 0,74 | 0,72 | 0,72 |
| 71 bis 80 | 0,76 | 0,75 | 0,69 | 0,72 | 0,64 | 0,65 | 0,57 | 0,60 | 0,57 |
| 81 bis 90 | 0,65 | 0,67 | 0,62 | 0,58 | 0,54 | 0,53 | 0,50 | 0,53 | 0,51 |
| 91 bis 100 | 0,53 | 0,59 | 0,55 | 0,53 | 0,49 | 0,48 | 0,45 | 0,48 | 0,46 |
| 1 bis 100 ¹⁾ | 19,4 | 19,7 | 19,4 | 18,9 | 19,2 | 18,9 | 18,3 | 17,6 | 19,6 |

¹⁾ Die Summen der einzelnen Anteilswerte werden analog zu der Vorgehensweise im Text mit nur einer Nachkommastelle ausgewiesen. Daraus ergeben sich geringfügige Rundungsfehler.

Quelle: Eigene Erhebungen

Tabelle III.8

Die nach Wertschöpfung zehn größten Unternehmen 1970, 1992 und 1994¹⁾

| Rang | | | Unternehmen | Wertschöpfung (Mio. DM) | | |
|------|------|------|----------------------------------|-------------------------|--------|--------|
| 1970 | 1992 | 1994 | | 1970 | 1992 | 1994 |
| 1 | 8 | – | Ruhrkohle AG | 4 514 | 9 559 | – |
| 2 | 2 | 3 | Siemens AG | 4 409 | 23 668 | 24 608 |
| 3 | 3 | 6 | Volkswagen AG | 3 609 | 15 199 | 14 347 |
| 4 | 1 | 2 | Daimler-Benz AG | 3 236 | 29 614 | 26 741 |
| 5 | – | – | AEG Aktiengesellschaft | 3 008 | – | – |
| 6 | 10 | – | Hoechst AG | 2 803 | 8 667 | – |
| 7 | 9 | – | Thyssen AG | 2 746 | 9 408 | – |
| 8 | – | – | BASF AG | 2 663 | – | – |
| 9 | 7 | 9 | Bayer AG | 2 424 | 9 618 | 9 143 |
| 10 | 4 | 8 | RWE AG | 2 003 | 9 948 | 10 312 |
| – | – | 1 | Deutsche Bundespost Telekom .. | – | – | 32 546 |
| – | – | 4 | Deutsche Bundespost Postdienst . | – | – | 20 170 |
| – | – | 5 | Deutsche Bahn AG | – | – | 19 942 |
| – | 5 | 7 | VEBA AG | – | 9 657 | 10 324 |
| – | 6 | 10 | Robert Bosch GmbH | – | 9 628 | 8 730 |

¹⁾ In den Fällen, in denen anstelle einer Rang- bzw. Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr nicht unter den zehn größten Unternehmen bzw. nicht unter den hundert größten Unternehmen.

Quelle: Eigene Erhebungen

Größten möglich, die anhand der entsprechenden Geschäftsberichte bereits für das Jahr 1970 ermittelt werden konnten. Für die Jahre 1970, 1992 und 1994 sind die jeweils zehn größten Unternehmen in *Tabelle III.8* aufgeführt. Von den zehn Größten des Jahres 1970 befanden sich 1994 die Ruhrkohle AG, die AEG Aktiengesellschaft, die Hoechst AG, die Thyssen AG und die BASF AG nicht unter den ersten Zehn. Die AEG Aktiengesellschaft gehörte bereits seit 1980 nicht mehr zu diesem Kreis und schied mit der Übernahme durch die Daimler-Benz AG 1986 auch aus dem Kreis der *hundert Größten* aus. Die erheblichen Veränderungen in der Gruppe der zehn größten Unternehmen zwischen 1992 und 1994 resultieren vor allem aus der Einbeziehung der Postunternehmen und der Deutschen Bahn AG in die Untersuchung. Ließe man die genannten Unternehmen unberücksichtigt, so rückten die Unternehmen auf den Rängen elf bis 13 auf und – abgesehen von der AEG Aktiengesellschaft – wäre lediglich die Hoechst AG auf Rang 14 aufgrund ihres gemessen an den Daten des Weltkonzerns unterdurchschnittlichen inländischen Wachstums nicht mehr unter den zehn Wertschöpfungsgrößen des Jahres 1994.

Die *Wertschöpfungsanteile* der jeweils zehn größten Unternehmen an der Wertschöpfung aller Unternehmen betragen

| | |
|------|---------|
| 1970 | 6,55 %, |
| 1978 | 7,07 %, |
| 1980 | 7,54 %, |
| 1982 | 7,41 %, |

| | |
|------|---------|
| 1984 | 7,36 %, |
| 1986 | 7,85 %, |
| 1988 | 7,83 %, |
| 1990 | 7,49 %, |
| 1992 | 7,07 %, |
| 1994 | 8,51 %. |

Mit diesem Anteilswert erreichten die zehn größten Unternehmen 1994 einen Höchststand. Allerdings muß wiederum darauf hingewiesen werden, daß die neu in den Kreis der zehn Größten eingetretenen Unternehmen Ursache dafür sind. Schlösse man die Unternehmen der Deutschen Bundespost und die Deutsche Bahn AG aus der Analyse aus, so ergäbe sich ein Anteil der zehn größten an der Wertschöpfung aller Unternehmen von 6,22 %. Damit würde sich die Entwicklung der vergangenen Jahre fortsetzen, die seit 1986 sinkende Anteile zeigt.

3.3.2 Umsatz

488. *Tabelle III.9* gibt einen Überblick über die zehn Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ mit den höchsten Umsätzen. Während es sich 1992 ausschließlich um Industrieunternehmen handelte, gehörten 1994 auch die Deutsche Bundespost Telekom und die Deutsche Bahn AG als Dienstleistungsunternehmen zu dieser Gruppe. Acht der Umsatzgrößen befanden sich auch nach dem Kriterium der Wertschöpfung in der ersten Zehner-Ranggruppe. Die Unternehmen BASF AG und Bayerische Motoren Werke AG bekleideten die Ränge 13 und 16. Ebenso wie die Wertschöpfung ist der Umsatz ein geeignetes

Tabelle III.9

Die nach Umsatz zehn größten Unternehmen 1994

| Rang nach Umsatz | Rang nach Wertschöpfung | Unternehmen | Wirtschaftszweig ¹⁾ | Umsatz ²⁾ (Mio. DM) |
|------------------|-------------------------|--------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------|
| 1 | 2 | Daimler-Benz AG | 29, 31, 33, 34, 35.2, 35.3 | 80 447 |
| 2 | 1 | Deutsche Bundespost Telekom .. | 64.2 | 61 200 |
| 3 | 3 | Siemens AG | 30-34, 35.2, 40.1 | 59 656 |
| 4 | 6 | Volkswagen AG | 34 | 58 944 |
| 5 | 7 | VEBA AG | 23.2, 24, 40, 51, 60-64 | 58 935 |
| 6 | 8 | RWE AG | 11, 23.2, 24, 29, 37, 40.1, 45.2, 90 | 40 382 |
| 7 | 13 | BASF AG | 23.2, 24 | 29 550 |
| 8 | 5 | Deutsche Bahn AG | 60.10.1 | 28 933 |
| 9 | 16 | Bayerische Motoren Werke AG .. | 34 | 28 564 |
| 10 | 10 | Robert Bosch GmbH | 29, 32, 34 | 27 116 |

¹⁾ Statistisches Bundesamt, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93). Bei Angabe von mehr als einer Nummer bedeutet Kursivdruck den Tätigkeitsschwerpunkt.

²⁾ Die Angaben beziehen sich auf die inländischen Konzernbereiche.

Quelle: Eigene Erhebungen

Maß für die Größe eines Unternehmens. Gegenüber erstgenannter hat er jedoch verschiedene Nachteile: Unterschiedliche Preisentwicklungen in den einzelnen Branchen können nicht ausgeschaltet werden, und die Unterschiede in der vertikalen Integration verschiedener Sektoren spiegeln sich im Umsatz nicht wider.⁶²⁾ Eine Gegenüberstellung der Größen Wertschöpfung und Umsatz ist nach Auffassung der Monopolkommission daher gerade deshalb sinnvoll, weil branchenspezifische Relationen so dargestellt werden können.

489. In den *gesamtwirtschaftlichen Vergleich* werden nur diejenigen Unternehmen einbezogen, die sowohl 1992 als auch 1994 unter den hundert Größten waren und für die für beide Jahre die Umsätze vorlagen. Die Betrachtung eines konstanten Unternehmenskreises ist sinnvoll, weil branchenspezifische Einflüsse ausscheidender und neu eintretender Unternehmen so ausgeschlossen werden können. Insgesamt wurden für die Berichtsperiode 1992/1994 71 Unternehmen berücksichtigt, von denen vier dem Dienstleistungssektor, zehn dem Handel und 57 der Industrie zuzuordnen sind. Kreditinstitute und Versicherungen bleiben – da ihre Größenmerkmale Bilanzsumme und Beiträge nicht mit denen der anderen Unternehmen vergleichbar sind – unberücksichtigt.

Die einbezogenen 71 Unternehmen hatten in den Berichtsjahren jeweils Umsätze in Höhe von

| | |
|------|--------------------|
| 1992 | 1 010 791 Mio. DM, |
| 1994 | 1 011 041 Mio. DM. |

Die Steigerungsrate der Umsätze betrug 0,02%. Demgegenüber verminderte sich die Wertschöpfung dieser Unternehmen um 0,2%. In der Vorperiode

befanden sich beide Änderungsraten im positiven Bereich, das Wachstum der Umsätze lag mit 13,2% aber deutlich über demjenigen der Wertschöpfung mit 9,6%. Die zehn größten, in *Tabelle III.9* aufgeführten Unternehmen wiesen 1994 eine Umsatzsumme von 473 727 Mio. DM auf. Die zehn Größten des Jahres 1992 erwirtschafteten dagegen Umsätze in Höhe von insgesamt 458 959 Mio. DM. Dabei muß allerdings berücksichtigt werden, daß mit der Deutschen Bundespost Telekom und der Deutschen Bahn AG zwei der zehn Umsatzgrößten des Jahres 1994 erstmals in die Untersuchung eingebunden wurden. Schloße man diese Gesellschaften aus, so rückten die Unternehmen Thyssen AG und Adam Opel AG nach. Der so veränderte Kreis der nach Umsatz zehn größten Unternehmen stimmte mit dem des Jahres 1992 überein und wies für 1994 einen Umsatz von 435 348 Mio. DM auf. Damit verzeichnete er, gemessen an allen in diese Analyse einbezogenen Unternehmen, überdurchschnittliche Umsatzeinbußen in Höhe von 5,1%. Der Wertschöpfungsrückgang dieser Unternehmen betrug demgegenüber in der Berichtsperiode 1992 bis 1994 3,3%.

490. Zusätzliche Erkenntnisse können aus einer separaten Betrachtung der einzelnen Wirtschaftsbereiche gewonnen werden. Die 57 *Industrieunternehmen* erreichten jeweils Umsätze von

| | |
|------|------------------|
| 1992 | 855 193 Mio. DM, |
| 1994 | 832 647 Mio. DM. |

Das entspricht einem Rückgang von 2,6%, die korrespondierende Änderungsrate bei der Wertschöpfung lag bei -2,7%.

Die Umsatzsumme der zehn einbezogenen *Handelsunternehmen* betrug

| | |
|------|------------------|
| 1992 | 128 506 Mio. DM, |
| 1994 | 146 300 Mio. DM. |

⁶²⁾ Vgl. Tz. 396.

Der Steigerung von 13,8% stand ein Wertschöpfungsanstieg von 19,4% gegenüber.

Die vier Unternehmen des *Verkehrs- und Dienstleistungssektors* erzielten Umsätze in Höhe von

| | |
|------|-----------------|
| 1992 | 27 092 Mio. DM, |
| 1994 | 32 094 Mio. DM. |

Die Zuwachsrate betrug 18,5%, diejenige der entsprechenden Wertschöpfungssumme 25,7%.

491. Das jeweils größte Wachstum konnten die Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen erreichen, die Industrieunternehmen verzeichneten als einzige sowohl bezogen auf die Umsätze als auch hinsichtlich der Wertschöpfung Rückgänge. Dieses Ergebnis unterscheidet sich von demjenigen der Vorperiode, als die Handelsunternehmen im Hinblick auf beide Untersuchungsmerkmale die höchsten Zuwachsraten aufwiesen, während die Dienstleistungsunternehmen ähnlich wie die Unternehmen der Industrie zwar deutlich positive Änderungsraten aufwiesen, aber im Vergleich mit dem Handel erheblich schlechter abschnitten.

Die einzelnen Wachstumsraten geben Aufschluß über die Konjunkturverläufe in den Wirtschaftsbereichen: Insbesondere die Industrieunternehmen litten danach unter der andauernden Rezession. Die Dienstleistungs- und Handelsunternehmen erreichten bei Umsatz und Wertschöpfung zweistellige Zuwachsraten, wobei der Umsatz beim Handel mit 13,8% deutlich geringer wuchs als in der Vorperiode mit 24,8%. Die Wertschöpfungssumme nahm um 19,4% zu, das sind 1,2 Prozentpunkte mehr als in der Vorperiode. Die Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen verbesserten sich bezüglich des Umsatzes um 18,5%, im Hinblick auf die Wertschöpfung um 25,7%. Die entsprechenden Zuwachsraten der Vorperiode betrugen 13,5% und 7,7%. Die Monopolkommission ist sich der Tatsache bewußt, daß die Entwicklung der vier Dienstleistungsunternehmen nicht als repräsentativ für diesen Wirtschaftsbereich angesehen werden kann. Gleichwohl verdeutlichen aber auch die Untersuchungsergebnisse im vorangegangenen Abschnitt, daß die größten deutschen Dienstleistungsunternehmen zwischen 1992 und 1994 höhere Umsatzzuwächse erzielten als in den Vorperioden.⁶³⁾ Insofern sind die hier berücksichtigten Unternehmen wiederum geeignete Vertreter ihres Wirtschaftsbereichs.

Bei den meisten der in die Analyse integrierten Unternehmen verlief die Entwicklung von Umsatz und Wertschöpfung gleichgerichtet. 24 der insgesamt 57 Industrieunternehmen konnten ihre Umsätze erhöhen, bei 18 von ihnen stieg auch die Wertschöpfung. Von den 33 Unternehmen, die Umsatzverluste verzeichneten, verminderte sich bei 23 im gleichen Zeitraum ebenfalls die Wertschöpfung. Auch bei den Handelsunternehmen nahm die Entwicklung einen uneinheitlichen Verlauf: Acht von ihnen steigerten ihren Umsatz, davon sieben auch die Wertschöpfung. Ausnahmslos günstig verlief das Geschäft bei den Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen. Sowohl

die Umsätze als auch die Wertschöpfung nahmen bei allen erfaßten Unternehmen zu.

492. Die Wertschöpfung/Umsatz-Relation (in Prozent) ist ein Maß für die vertikale Integration einer Branche: Je höher das Verhältnis ist, desto größer ist auch die vertikale Integration. Besonders gering ist die Relation beim Handel. Sie betrug bei den einbezogenen Unternehmen dieses Wirtschaftsbereichs 16,9% (1992: 16,1%), bei den Industrieunternehmen 29,5% (1992: 29,5%) und bei den Dienstleistungsunternehmen 37,4% (1992: 35,3%). Die Veränderungen der Verhältnisangaben im Zeitablauf hängen von den Wachstumsraten der Merkmale Umsatz und Wertschöpfung ab. Für den Zeitraum 1992 bis 1994 wuchs danach bei den Handels- und den Dienstleistungsunternehmen die Wertschöpfung stärker als der Umsatz. In der Vorperiode lagen dagegen die Umsatzsteigerungen über denjenigen der Wertschöpfung.

493. Für die steuerbaren Umsätze und die Nettowertschöpfung der Wirtschaftsbereiche, wie sie in diesem Abschnitt abgegrenzt werden⁶⁴⁾, bietet sich eine längerfristige Betrachtung an. Als einzige Unternehmensgruppe verzeichneten die Dienstleistungsunternehmen zwischen 1978 und 1992 hinsichtlich beider Untersuchungsmerkmale in jeder *Zweijahresperiode* Steigerungsraten, die über denjenigen aller Unternehmen der erfaßten Wirtschaftszweige Industrie, Handel und Dienstleistungen lagen. Legt man für beide Kriterien die jeweilige Summe aus den Werten der berücksichtigten Wirtschaftszweige zugrunde, so folgt aus den vorstehenden Überlegungen, daß der Anteil der Dienstleistungsunternehmen an diesen Summen zwischen 1978 und 1992 stetig zugenommen haben muß: Er betrug an den steuerbaren Umsätzen der Industrie-Handels- und Dienstleistungsunternehmen 1992 16,8% gegenüber 11,2% im Jahr 1978. Bezüglich der Nettowertschöpfung in vergleichbarer Abgrenzung erhöhte sich der Anteil der Dienstleistungsunternehmen zuzurechnende Anteil zwischen 1978 und 1992 von 25% auf 35,2%. Seit 1986 verzeichnete auch der Handel durchgehend überdurchschnittliche Zuwächse, die für die Zeit nach 1989 aus der Deutschen Einheit resultierten. Überwiegend unter dem Durchschnitt entwickelten sich die steuerbaren Umsätze und die Nettowertschöpfung der Industrieunternehmen mit der Folge sinkender Anteilswerte an den entsprechenden oben definierten Summen.

Zusammenfassend verdeutlichen die Ausführungen eine stetige Zunahme der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung des Dienstleistungssektors im Vergleich zu den anderen Wirtschaftszweigen während der vergangenen zwanzig Jahre.

3.3.3 Beschäftigte

494. Obwohl wie in den Vorjahren auch für 1992 und 1994 für jeweils 99 Unternehmen aus dem Kreis

⁶³⁾ Vgl. Tz. 467 ff.

⁶⁴⁾ Abweichungen betreffen nur die Dienstleistungsunternehmen. Die Nettowertschöpfung dieses Wirtschaftsbereiches umschließt – entgegen der sonstigen Vorgehensweise in diesem Kapitel – auch diejenige der Unternehmen der Deutschen Bundespost und der Deutschen Bahn sowie der sonstigen Dienstleistungsunternehmen.

der „100 Größten“ die Beschäftigtenzahlen der inländischen Konzernbereiche vorlagen, wurden im Rahmen des *gesamtwirtschaftlichen Vergleichs* wie bei den Umsätzen nur die Beschäftigten derjenigen Unternehmen berücksichtigt, die sowohl 1992 als auch 1994 unter den hundert Größten waren. Dieser Kreis umfaßte 82 Unternehmen.

495. Würden die hundert größten Unternehmen nicht nach der Wertschöpfung, sondern nach der Anzahl der Beschäftigten geordnet, so würde sich – abgesehen von einigen branchenspezifischen Besonderheiten – eine hohe Übereinstimmung mit der Rangfolge nach Wertschöpfung ergeben. Dies ist darauf zurückzuführen, daß die Wertschöpfung im allgemeinen zu einem großen Teil durch die Personalkosten erklärt wird, die wiederum von der Zahl der Beschäftigten bestimmt werden. In *Tabelle III.10* sind die nach der Anzahl der Beschäftigten zehn größten Unternehmen des Jahres 1994 dargestellt. Eine Gegenüberstellung der Ränge nach Beschäftigten und Wertschöpfung zeigt, daß acht der zehn größten Arbeitgeber auch zu den zehn Wertschöpfungsgrößen zählten. Lediglich die Unternehmen Ruhrkohle AG, die 1992 noch in der ersten Zehner-Ranggruppe nach Wertschöpfung vertreten war, und Karstadt AG belegten Wertschöpfungsränge darunter. Der Beschäftigtenstand des Karstadt-Konzerns nahm infolge des Zusammenschlusses mit der Hertie Waren- und Kaufhaus GmbH erheblich zu.

496. Die in den gesamtwirtschaftlichen Vergleich einbezogenen 82 Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ wiesen in den Jahren 1992 und 1994 folgende Beschäftigtenzahlen⁶⁵⁾ auf:

⁶⁵⁾ Grundsätzlich werden die Beschäftigten am Bilanzstichtag erfaßt, wobei die Bilanzstichtage der einzelnen Unternehmen nicht in jedem Fall übereinstimmen. Bei einigen Unternehmen wurde auf die Jahresdurchschnitte zurückgegriffen.

| | |
|------|------------|
| 1992 | 3 450 601, |
| 1994 | 3 203 264. |

Das entspricht einem Anteil an den hundert Größten⁶⁶⁾ von 92,4 % im Jahre 1992 und 74,7 % 1994. Die gravierende Verminderung dieses Anteilswerts ist vor allem auf die überdurchschnittliche Erhöhung der Vergleichsbasis, die Beschäftigten der hundert Größten, zurückzuführen. Erstmals zählten hierzu auch die Arbeitnehmer der Unternehmen der Deutschen Bundespost und der Deutschen Bahn AG. Diese vier Unternehmen beschäftigten 1994 zusammen 939 893 Mitarbeiter, das sind nahezu 22 % aller Beschäftigten der „100 Größten“.

Mit der erstmaligen Einbeziehung der genannten Unternehmen läßt sich auch die Erhöhung des Anteils der zehn größten Arbeitgeber an den Beschäftigten aller in der Rangfolge erfaßten Unternehmen erklären. Er betrug 45,8 % im Jahr 1994 gegenüber 38,9 % 1992.

497. Die Anzahl der Beschäftigten aller Unternehmen betrug jeweils am 31. Dezember:⁶⁷⁾

| | |
|------|-------------|
| 1992 | 21 732 031, |
| 1994 | 21 071 949. |

⁶⁶⁾ Für jeweils ein Unternehmen lag keine Angabe vor.
⁶⁷⁾ Sozialversicherungspflichtig beschäftigte Arbeitnehmer aller Wirtschaftszweige, außer Organisationen ohne Erwerbszweck und Gebietskörperschaften und Sozialversicherungen, zuzüglich beamteter Arbeitnehmer der Deutschen Bundesbahn und der Deutschen Bundespost. Diese Abgrenzung entspricht der, für die die Wertschöpfung aller Unternehmen vom Statistischen Bundesamt zusammengestellt wird. Zu den Zahlenangaben vgl. Geschäftsberichte der Unternehmen der Deutschen Bundespost und der Deutschen Bundesbahn sowie Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Fachserie 1: Bevölkerung und Erwerbstätigkeit, Reihe 4.2.1: Struktur der Arbeitnehmer, verschiedene Jahre. Die Angaben beziehen sich auf das alte Bundesgebiet.

Tabelle III.10

Die nach Beschäftigten zehn größten Unternehmen 1994

| Rang nach Beschäftigten | Rang nach Wertschöpfung | Unternehmen | Wirtschaftszweig ¹⁾ | Beschäftigte |
|-------------------------|-------------------------|----------------------------------|--------------------------------------|--------------|
| 1 | 5 | Deutsche Bahn AG | 60.10.1 | 357 324 |
| 2 | 4 | Deutsche Bundespost Postdienst . | 64.11 | 342 413 |
| 3 | 2 | Daimler-Benz AG | 29, 31, 33, 34, 35.2, 35.3 | 251 254 |
| 4 | 1 | Deutsche Bundespost Telekom .. | 64.2 | 223 000 |
| 5 | 3 | Siemens AG | 30-34, 35.2, 40.1 | 222 000 |
| 6 | 6 | Volkswagen AG | 34 | 145 773 |
| 7 | 8 | RWE AG | 11, 23.2, 24, 29, 37, 40.1, 45.2, 90 | 108 859 |
| 8 | 20 | Karstadt AG | 52 | 106 400 |
| 9 | 12 | Ruhrkohle AG | 10.1, 23.1, 24, 40, 90 | 105 154 |
| 10 | 7 | VEBA AG | 23.2, 24, 40, 51, 60-64 | 102 981 |

¹⁾ Statistisches Bundesamt, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93). Bei Angabe von mehr als einer Nummer bedeutet Kursivdruck den Tätigkeitsschwerpunkt.

Quelle: Eigene Erhebungen

Die 82 Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ hatten daran einen Anteil von:

| | |
|------|--------|
| 1992 | 15,9%, |
| 1994 | 15,2%. |

Gemessen an den Beschäftigten aller Unternehmen, deren Zahl zwischen 1992 und 1994 um 3 % abnahm, reduzierten die hundert Größten die Anzahl ihrer Arbeitnehmer überproportional um 7,2 %.

Obwohl die Mehrzahl der Unternehmen, die sowohl 1992 als auch 1994 dem Kreis der „100 Größten“ angehörten, Beschäftigte abbaute, konnten sie ihre Wertschöpfung insgesamt steigern, wenn auch nur geringfügig. Dabei fällt auf, daß die oben bereits beschriebenen Zusammenhänge zwischen den Beschäftigten und den Personalkosten einerseits und den Personalkosten und der Wertschöpfung andererseits⁶⁸⁾ eher einen Rückgang der Wertschöpfung hätten vermuten lassen. Die tatsächliche Entwicklung der Merkmale Beschäftigte und Wertschöpfung läßt also die Interpretation zu, daß der Beschäftigungsabbau die Leistungsfähigkeit der Unternehmen nicht negativ beeinflußt hat bzw. nicht aus unzureichender Leistungsfähigkeit resultierte. Hinzu kommt, daß die Höhe der Wertschöpfung nicht allein von den Personalkosten abhängt, sondern beispielsweise von bilanzpolitischen Entscheidungen oder Konzernstrukturen, die Einfluß auf die Konsolidierungsmethoden haben, maßgeblich bestimmt wird.⁶⁹⁾

498. Von den 82 erfaßten Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ reduzierten 59 zwischen 1992 und 1994 ihre Beschäftigtenzahl, darunter 25 Unternehmen mit einem Wertschöpfungsanstieg. In der Vorperiode, in der 89 Unternehmen in die Untersuchung einbezogen waren, hatten 32 Unternehmen ihre Mitarbeiterzahlen vermindert, 16 von ihnen erhöhten parallel ihre Wertschöpfung. Von den zehn größten Arbeitgebern des Jahres 1994 haben acht gegenüber 1992 Beschäftigte abgebaut. Diese Angabe schließt die neu hinzugekommenen Unternehmen Deutsche Bundespost Postdienst, Deutsche Bundespost Telekom und Deutsche Bahn AG, für die die 1992er Zahlen im Zehnten Hauptgutachten nachrichtlich angegeben waren, ein.

499. Die Wertschöpfung pro Arbeitnehmer betrug in den 82 untersuchten Unternehmen 1994 durchschnittlich 98,2 TDM (1992: 90,4 TDM), im Durchschnitt aller Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten 94,8 TDM (1992: 89,6 TDM). Die Wachstumsrate der Wertschöpfung/Beschäftigten-Relation der 82 Unternehmen, die den hundert Größten in beiden Berichtsjahren angehörten, lag mit 8,6 % deutlich über derjenigen aller Unternehmen aus der Rangfolge mit 5,8 %. Dieser Befund bedeutet, daß die neu in den Berichtskreis eingetretenen Unternehmen ein ungünstigeres Verhältnis von Wertschöpfung zu Beschäftigten aufwiesen als die Unternehmen, die bereits 1992 in der Rangliste vertreten waren.

⁶⁸⁾ Vgl. Tz. 495.

⁶⁹⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1992/1993, a. a. O., Tz. 390 f.

3.3.4 Sachanlagen

500. Abhängig von dem Wirtschaftsbereich, dem ein Unternehmen zuzuordnen ist, werden in *Tabelle III.6* die Sachanlagen in unterschiedlichen Abgrenzungen ausgewiesen. Im Zehnten Hauptgutachten erfolgte eine Umstellung bei den Versicherungsunternehmen dahingehend, daß anstelle der Sachanlagen die Kapitalanlagen aufgeführt werden. Die Sachanlagen eines Versicherungsunternehmens, im allgemeinen vor allem Grundstücke und Gebäude, haben einen anderen Stellenwert als die eines Industrieunternehmens, bei dem die Produktionsanlagen den größten Teil der Sachanlagen ausmachen.⁷⁰⁾ Die diesbezügliche Vergleichbarkeit zwischen den Wirtschaftszweigen ist somit eingeschränkt. Für die Erbringung ihrer Leistungen benötigen die Versicherungsunternehmen Kapitalanlagen. Diese umfassen auch Grundstücke, Gebäude und Beteiligungen. Auch wenn sie nicht unmittelbar mit den Sachanlagen eines Industrieunternehmens vergleichbar sind, so können sie doch als unternehmerisches Pendant aufgefaßt werden. Sowohl die Kapitalanlagen der Versicherungsunternehmen als auch die Sachanlagen der Kreditinstitute bleiben im Rahmen dieser Berichterstattung unberücksichtigt.

501. *Tabelle III.11* weist für das Jahr 1994 die zehn größten Unternehmen nach Sachanlagevermögen einschließlich immaterieller Vermögensgegenstände aus. Anders als in den Vorjahren bestand 1994 hierbei eine große Übereinstimmung mit der Rangfolge nach Wertschöpfung. Acht der aufgeführten Unternehmen gehörten 1994 auch zu dem Kreis der zehn Wertschöpfungsgrößen. Die beiden verbleibenden Unternehmen, die Deutsche Lufthansa AG und die VIAG AG, hatten die Ränge 18 und 21 inne.

502. Maßgeblich für die Höhe der Sachanlagen ist der Wirtschaftszweig, in dem ein Unternehmen tätig ist. Grundsätzlich gilt hierbei, daß die Branchen, die für die Produktion oder Verteilung ihrer Leistungen eine eigene Infrastruktur benötigen, außergewöhnlich hohe Sachanlagevermögen aufweisen. Unter den „100 Größten“ betrifft dies vor allem die Energieversorgungsunternehmen sowie die neu in den Berichtskreis eingetretenen Unternehmen Deutsche Bundespost Telekom und Deutsche Bahn AG. Innerhalb der Gruppe der zehn Unternehmen mit den höchsten Sachanlagevermögen haben sich durch die Einbeziehung der Postunternehmen und der Deutschen Bahn AG Veränderungen ergeben. Eliminiert man diese Unternehmen aus der Untersuchung, so rücken die Ruhrkohle AG, die Vereinigte Elektrizitätswerke AG und die BASF AG nach. Zwei dieser Unternehmen sind unter anderem in der Energieversorgung tätig. Sachanlagenintensive Branchen sind außerdem der Kraftfahrzeugbau, die Elektrotechnik, der Maschinenbau und die Chemie.

503. Die gesamtwirtschaftliche Betrachtung erfolgt auf der Grundlage der von der Deutschen Bundesbank im Rahmen ihrer Unternehmensbilanzstatistik veröffentlichten Angaben über die Sachanlagen aller

⁷⁰⁾ Das gilt im wesentlichen auch für die Sachanlagen der Kreditinstitute.

Tabelle III.11

Die nach Sachanlagen zehn größten Unternehmen 1994

| Rang nach Sachanlagen | Rang nach Wertschöpfung | Unternehmen | Wirtschaftszweig ¹⁾ | Sachanlagen ²⁾ (Mio. DM) |
|-----------------------|-------------------------|-----------------------------------|--------------------------------------|--|
| 1 | 1 | Deutsche Bundespost Telekom . . . | 64.2 | 132 745 |
| 2 | 5 | Deutsche Bahn AG | 60.10.1 | 35 171 |
| 3 | 7 | VEBA AG | 23.2, 24, 40, 51, 60-64 | 24 676 |
| 4 | 8 | RWE AG | 11, 23.2, 24, 29, 37, 40.1, 45.2, 90 | 20 944 |
| 5 | 6 | Volkswagen AG | 34 | 17 026 |
| 6 | 2 | Daimler-Benz AG | 29, 31, 33, 34, 35.2, 35.3 | 13 872 |
| 7 | 4 | Deutsche Bundespost Postdienst . | 64.11 | 12 559 |
| 8 | 21 | VIAG AG | 24, 26.1, 28, 40, 51, 61-63 | 11 489 |
| 9 | 18 | Deutsche Lufthansa AG | 62.1 | 11 229 |
| 10 | 3 | Siemens AG | 30-34, 35.2, 40.1 | 9 348 |

¹⁾ Statistisches Bundesamt, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93). Bei Angabe von mehr als einer Nummer bedeutet Kursivdruck den Tätigkeitsschwerpunkt.

²⁾ Die Angaben beziehen sich auf die inländischen Konzernbereiche.

Quelle: Eigene Erhebungen

Unternehmen. Die Untersuchung der Bundesbank beschränkt sich auf die Unternehmen des Produzierenden Gewerbes, des Handels und des Verkehrsgewerbes ohne Bundesbahn.⁷¹⁾ Nicht berücksichtigt werden Kreditinstitute, Versicherungs- und Dienstleistungsunternehmen. Die Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten, die diesen Wirtschaftsbereichen zuzurechnen sind, wurden daher aus der Untersuchung ausgeschlossen. Unberücksichtigt blieben auch die Unternehmen, die in einem der Jahre 1992 und 1994 nicht unter den „100 Größten“ waren. Einbezogen wurden damit 62 Unternehmen, die an den Bilanzstichtagen jeweils über folgende Sachanlagevermögen verfügten:

| | |
|------|------------------|
| 1992 | 234 669 Mio. DM, |
| 1994 | 246 592 Mio. DM. |

An dem Sachanlagevermögen der betrachteten 62 Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ hatten die zehn Größten 1994 einen Anteil von 54,8%, 1992 betrug er 56,4%. Für 1994 wurden aus Gründen der Vergleichbarkeit die Unternehmen der Deutschen Bundespost und die Deutsche Bahn AG aus der Gruppe der zehn Unternehmen mit den höchsten Sachanlagevermögen ausgeschlossen und durch die nachfolgenden Gesellschaften ersetzt.

504. Die gesamtwirtschaftliche Bezugsgröße, das Sachanlagevermögen der in der Bundesbankstatistik erfaßten Bereiche, lag bei

| | |
|------|------------------|
| 1992 | 800 800 Mio. DM, |
| 1994 | 787 000 Mio. DM. |

⁷¹⁾ Der Kreis der Unternehmen, der von der Deutschen Bundesbank berücksichtigt wird, bestimmt sich aus dem Zweck der Erfassung, nämlich der gesetzlich vorgeschriebenen Prüfung der Bonität von Wechselverpflichtungen. Die vorhandenen Jahresabschlüsse dienen als Grundlage für Hochrechnungen auf die entsprechenden Wirtschaftszweige nach Maßgabe globaler Umsatzangaben.

Der Rückgang der Sachanlagen aller Unternehmen betrug danach 1,7%. In der Vorperiode war diese Größe dagegen um 13,1% angestiegen. Die Sachanlagen der erfaßten Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten nahmen dagegen in beiden Zeiträumen zu, zwischen 1990 und 1992 um 19,0%, in der Folgeperiode um 5,1%.

Der Anteil der 62 Unternehmen an den Sachanlagen aller Unternehmen der berücksichtigten Bereiche betrug

| | |
|------|--------|
| 1992 | 29,3%, |
| 1994 | 31,3% |

und verzeichnete somit wie in der Vorperiode einen leichten Anstieg.

Die von der Bundesbank berücksichtigten Unternehmen bauten 1994 insgesamt Kapazitäten ab. Außerdem wurden Investitionen in Ausrüstungen und Bauten erneut eingeschränkt. Dabei ist zu beachten, daß die Untersuchungen der Bundesbank sich auf das alte Bundesgebiet beschränken, die Investitionstätigkeit ostdeutscher Tochterunternehmen westdeutscher Konzerne also nicht erfassen. Die Monopolkommission ermittelt im Rahmen ihrer Berichterstattung die Sachanlagen der inländischen Konzernunternehmen, bezieht diejenigen der ostdeutschen Unternehmen somit ein. Viele der hundert Größten hatten in den vergangenen Jahren verstärkt auch über ostdeutsche Tochtergesellschaften in den neuen Bundesländern investiert, während die entsprechenden Ausgaben in Westdeutschland zurückgingen. Für die für dieses Hauptgutachten relevante Berichtsperiode 1992/1994 kann allerdings davon ausgegangen werden, daß die Rezession und der zögerliche Aufschwung im Jahr 1994 auch in Ostdeutschland zumindest zu einer Abschwächung der Investitionstätigkeit geführt hat.

Die Betrachtung der Industrie-, Handels- und Verkehrsunternehmen unter den hundert Größten verdeutlicht, daß insbesondere die Unternehmen der Branchen, die vergleichsweise wenig unter der konjunkturellen Entwicklung zu leiden hatten, ihren Sachanlagenbestand ausdehnten. Beispielhaft können die Bauunternehmen und die Energieversorgungsunternehmen genannt werden. In allen anderen Wirtschaftssektoren verlief die Entwicklung uneinheitlich.

505. Die für eine Berechnung der *Wertschöpfung der betrachteten Wirtschaftsbereiche* benötigten Angaben lagen für das Jahr 1994 noch nicht vollständig vor. Es konnten aber die entsprechenden Größen für 1992, die für das Zehnte Hauptgutachten noch nicht zur Verfügung gestanden hatten, aufbereitet werden. Danach hatten die 67 Großunternehmen, die im Zeitraum 1990 bis 1992 Berücksichtigung fanden, 1992 an der Wertschöpfung der entsprechenden Wirtschaftszweige einen Anteil von 22,9 %, der wie in den Vorperioden geringer war als ihr Anteil an den Sachanlagen mit 30,2 %.⁷²⁾

506. Zwischen 1990 und 1992 erhöhte sich der Anteil der berücksichtigten Unternehmen an den Sachanlagen aller Unternehmen um 1,5 Prozentpunkte. Demgegenüber ging ihr Anteil an der Wertschöpfung aller Unternehmen der einbezogenen Wirtschaftszweige um 1,4 Prozentpunkte zurück. Damit hat sich anders als in den Vorperioden die Relation Wertschöpfung/Sachanlagen zwischen 1990 und 1992 vermindert.

3.3.5 Cash-flow

507. Der Cash-flow eines Unternehmens gilt als *Indikator für seine Finanzkraft*. Zu seiner Bestimmung werden Angaben aus der Gewinn- und Verlustrechnung eines einzelnen Jahresabschlusses verwendet, zur Darstellung langfristiger Innenfinanzierungsmöglichkeiten eines Unternehmens stellt er also kein geeignetes Maß dar. Ausgehend vom Jahresüberschuß oder -fehlbetrag werden in der Regel alle Aufwendungen und Erträge, die in der betrachteten Periode nicht finanzwirksam geworden sind, wieder hinzugerechnet bzw. abgezogen. In der Literatur herrschen unterschiedliche Auffassungen über die genaue Definition des Cash-flow, die in der Hauptsache darauf zurückzuführen sind, daß Uneinigkeit darüber besteht, welche Vorgänge als finanzwirksam einzustufen sind.

Die Monopolkommission verwendet für die Cash-flow-Berechnung das folgende Schema, das, obwohl es stark vereinfacht ist, den verfolgten Erklärungszielen genügt:

Jahresüberschuß/Jahresfehlbetrag

+ Abschreibungen

+ Veränderung der Sonderposten mit Rücklagenanteil gegenüber dem Vorjahr

⁷²⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1992/1993, a. a. O., Tz. 422 f. Die gesamtwirtschaftliche Bezugsgröße, die Wertschöpfung der betrachteten Wirtschaftszweige, bezieht sich auf das frühere Bundesgebiet.

+ Veränderung der Pensionsrückstellungen gegenüber dem Vorjahr.

Sinnvolle Erkenntnisse vermittelt diese Größe nur bei Industrie-, Handels-, Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen. Für die Finanzkraft eines Kreditinstituts oder einer Versicherung ist der Cash-flow kein geeignetes Maß. Der Cash-flow konnte 1994 für 57 Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten ermittelt werden, 1992 für 60. In beiden Jahren lagen für einige Unternehmen nicht alle zur Berechnung des Cash-flow benötigten Angaben vor.⁷³⁾ Dadurch wird die Repräsentanz der Ergebnisse für die Entwicklung der „100 Größten“ reduziert, zumal gerade auch Unternehmen auf höheren Rängen nicht in die Untersuchung einbezogen werden konnten. Ein Vergleich der Jahre 1992 und 1994 scheint der Monopolkommission dennoch sinnvoll zu sein, da für beide Jahre der gleiche Unternehmenskreis betrachtet wird.

508. *Tabelle III.12* enthält die zehn Unternehmen mit dem größten Cash-flow 1994. Davon gehörten sechs auch zu den zehn Wertschöpfungsgrößen. Es ist davon auszugehen, daß bei Berücksichtigung der Unternehmen Daimler-Benz AG und Siemens AG eine *weitgehende Übereinstimmung* der zehn nach Cash-flow größten Unternehmen mit denjenigen nach Wertschöpfung festzustellen wäre. Dies ist vor allem deswegen wahrscheinlich, weil der Cash-flow als Maß für die die Finanzkraft stark mit der Unternehmensgröße verbunden ist, die sich wiederum in den Merkmalen Umsatz, Investitionen, Beschäftigtenzahl und auch Wertschöpfung ausdrückt. Die zehn nach Cash-flow größten Unternehmen befanden sich ohne Ausnahme unter den 30 Größten nach Wertschöpfung, wobei die IBM Deutschland GmbH auf Rang 26 das Schlußlicht bildete. Dabei muß berücksichtigt werden, daß bei diesen 30 Unternehmen der Cash-flow in 12 Fällen nicht ermittelt werden konnte. Vier der nach dem Kriterium des Cash-flow zehn größten Unternehmen traten 1994 neu in diese Gruppe ein: die Deutsche Bundespost Telekom, die VIAG AG, die Deutsche Bahn AG und die Deutsche Lufthansa AG. Es handelt sich in allen Fällen um Unternehmen aus sachanlagenintensiven Branchen, die hohe jährliche Abschreibungen auf Sachanlagen aufweisen. Zusätzlich kamen bei den genannten Unternehmen durch ihre Größe und positive Jahresergebnisse bedingte relativ hohe Pensionsrückstellungen hinzu. Die Lufthansa AG schied zum 31. Dezember 1994 aus der Versorgungsanstalt des Bundes und der Länder aus. Seitdem besteht für die Mitarbeiter eine firmeneigene betriebliche Altersversorgung, die den überwiegenden Teil der Zuführungen zu den Pensionsrückstellungen erklärt.

Der Cash-flow ist eine Maßzahl, bei der im Rahmen normaler Unternehmensentwicklungen erhebliche Schwankungen auftreten können. Das hängt mit den Positionen zusammen, die in den Cash-flow eingehen. Der Jahresüberschuß oder -fehlbetrag kann großen Veränderungen unterliegen, ebenso die Pensionsrückstellungen und die Sonderposten mit Rücklagenanteil. Die von der Monopolkommission

⁷³⁾ Vgl. *Tabelle III.6*.

Tabelle III.12

Die nach Cash-flow zehn größten Unternehmen 1994¹⁾

| Rang nach Cash-flow | Rang nach Wertschöpfung | Unternehmen | Wirtschaftszweig ²⁾ | Cash-flow (Mio. DM) |
|---------------------|-------------------------|---------------------------------|----------------------------------|---------------------|
| 1 | 1 | Deutsche Bundespost Telekom ... | 64.2 | 18 625 |
| 2 | 6 | Volkswagen AG | 34 | 8 924 |
| 3 | 7 | VEBA AG | 23.2, 24, 40, 51, 60-64 | 5 699 |
| 4 | 8 | RWE AG | 11, 23.2, 24, 29, 40.1, 45.2, 90 | 5 561 |
| 5 | 21 | VIAG AG | 24, 26.1, 28, 40, 51, 61-63 | 3 670 |
| 6 | 9 | Bayer AG | 24 | 3 042 |
| 7 | 16 | Bayerische Motoren Werke AG ... | 34 | 2 680 |
| 8 | 5 | Deutsche Bahn AG | 60.10.1 | 2 653 |
| 9 | 18 | Deutsche Lufthansa AG | 62.1 | 2 625 |
| 10 | 26 | IBM Deutschland GmbH | 30 | 2 509 |

¹⁾ Die Liste der nach Cash-flow zehn größten Unternehmen des Jahres 1994 ist nur bedingt aussagekräftig, da infolge der Datenermittlungsprobleme wichtige Großunternehmen, wie die Unternehmen Daimler-Benz AG, Siemens AG, Ruhrkohle AG, Thyssen AG, Hoechst AG und BASF AG, fehlen.

²⁾ Statistisches Bundesamt, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93). Bei Angabe von mehr als einer Nummer bedeutet Kursivdruck den Tätigkeitsschwerpunkt.

Quelle: Eigene Erhebungen

durchgeführten empirischen Erhebungen zeigen dies deutlich.⁷⁴⁾

509. Wie bei den Untersuchungen zu den Kriterien Umsatz, Beschäftigte und Sachanlagen werden in die *gesamtwirtschaftliche Betrachtung* nur die Unternehmen einbezogen, die sowohl 1992 als auch 1994 zu dem Kreis der „100 Größten“ zählten und für die der Cash-flow für beide Jahre bestimmt werden konnte. Unter Berücksichtigung dieser Einschränkung wurden 46 (1990/1992: 51) Unternehmen in den Vergleich einbezogen. Sie hatten einen Cash-flow von

| | |
|------|-----------------|
| 1992 | 50 174 Mio. DM, |
| 1994 | 60 906 Mio. DM. |

Dies entspricht einer Zunahme von 21,4 %. In der Vorperiode hatte sich demgegenüber ein Rückgang von 6,7 % ergeben. Daraus läßt sich folgern, daß die Geschäftsjahre 1990 und 1994 deutlich günstiger verlaufen waren als 1992.

Die *Wertschöpfung* der berücksichtigten 46 Unternehmen betrug

| | |
|------|------------------|
| 1992 | 149 975 Mio. DM, |
| 1994 | 155 948 Mio. DM. |

Die Steigerungsrate lag somit bei 4,0 %. Damit war die Wachstumsrate des Cash-flow erheblich höher als diejenige der Wertschöpfung. Im Zeitraum 1990/1992 stand einem positiven Wachstum der Wertschöpfungssumme der 51 in der Untersuchung berücksichtigten Unternehmen ein Rückgang des Cash-flow gegenüber. Änderungen in der Ertragslage eines Unternehmens drücken sich im allgemeinen in stärkerem Maße in seinem Cash-flow als in seiner Wertschöpfung aus, die aufgrund des hohen Anteils der Personalkosten,

⁷⁴⁾ Vgl. Tabelle III.6.

die wegen arbeitsrechtlicher Regelungen weniger variabel sind, eine langsamere Reaktion auf – vor allem negative – Ertragsänderungen zeigt.

510. Wie für die Vorjahre gilt auch für 1994, daß der Anteil der nach dem Cash-flow zehn Größten an dem Cash-flow aller 46 Unternehmen mit 63,3 % ihren Anteil an der Wertschöpfung dieses Unternehmenskreises in Höhe von 51,1 % übertraf. Das bereits in *Tabelle III.7* dokumentierte Gefälle zwischen den zehn Größten nach Wertschöpfung und den in den Rängen folgenden Unternehmen besteht in verstärkter Form für die Maßzahl Cash-flow. Für die Berechnung dieser Anteilswerte wurden die Deutsche Bundespost Telekom und die Deutsche Bahn AG aus dem Kreis der zehn Cash-flow-Größten ausgeschlossen und durch die beiden Unternehmen auf den Plätzen 11 und 12, die Robert Bosch GmbH und die Ford-Werke AG ersetzt. Der Grund für diese Vorgehensweise liegt in der Tatsache, daß die beiden zuerst genannten Unternehmen 1992 nicht unter den hundert Größten waren, ihr Cash-flow daher auch nicht in die Vergleichsbasis, den Cash-flow der 46 erfaßten Unternehmen, einging.⁷⁵⁾

511. Der *Cash-flow aller Unternehmen*⁷⁶⁾ in der Bundesrepublik wird von der Bundesbank nicht er-

⁷⁵⁾ Vgl. Tz. 509.

⁷⁶⁾ Vgl. Tz. 503f. Die Bundesbank berücksichtigt nur die Wirtschaftszweige Produzierendes Gewerbe, Handel und Verkehrsgewerbe. Diese Abgrenzung ist an dieser Stelle insofern geeignet, als der Cash-flow für Unternehmen des Kredit- und Versicherungsgewerbes ohnehin nicht sinnvoll ermittelt werden kann. Abweichend zu der Vorgehensweise bei den Sachanlagen bezieht die Monopolkommission ein Dienstleistungsunternehmen in die Untersuchung ein. Eine Ungenauigkeit beim gesamtwirtschaftlichen Vergleich ist dadurch nicht zu erwarten. Der Vorteil der Einbeziehung liegt darin, daß die ohnehin geringe Anzahl verfügbarer Daten nicht weiter reduziert wird.

mittelt. Sie weist in ihrer Statistik nur den Jahresüberschuß, die Abschreibungen auf Sachanlagen sowie die Pensionsrückstellungen separat aus, nicht aber die anderen für die Berechnung des Cash-flow benötigten Angaben. Die Abschreibungen auf Finanzanlagen sind mit den Abschreibungen auf Forderungen in den sonstigen Abschreibungen enthalten, die Sonderposten mit Rücklagenanteil gehen zusammen mit den gesetzlichen und freiwilligen Zuführungen zu den Rücklagen sowie mit dem Gewinnvortrag in die Position Rücklagen und seit 1980 zur Hälfte in die Rückstellungen ein. Diese enthalten auch die Pensionsrückstellungen, die seit 1992 nachrichtlich ausgewiesen werden. Die Veränderung der Pensionsrückstellungen als wertmäßig bedeutendste der fehlenden Angaben wurde bis zum Neunten Hauptgutachten mit Hilfe der Statistik der Aktiengesellschaften geschätzt. Dabei wurde angenommen, daß die Änderungen der Pensionsrückstellungen aller Unternehmen, ebenso wie bei den Aktiengesellschaften, seit 1980 jeweils 50 % der Veränderungen der gesamten Rückstellungen (einschließlich 50 % der Sonderposten mit Rücklagenanteil) betragen.⁷⁷⁾ Die Abschreibungen auf Finanzanlagen und die Veränderungen der Sonderposten mit Rücklagenanteil können nicht geschätzt werden, weil sie starken Schwankungen unterliegen und ein stabiles Verhältnis zu den Basisgrößen nicht angenommen werden kann.

512. Der geschätzte *Cash-flow aller Unternehmen* errechnet sich nach dem folgenden Schema:

Jahresüberschuß/Jahresfehlbetrag

+ Abschreibungen auf Sachanlagen

+ Veränderung der Pensionsrückstellungen gegenüber dem Vorjahr.

Eine näherungsweise Bestimmung des Cash-flow nach diesem Schema ist nach Ansicht der Monopolkommission aufgrund der ihrer Höhe nach relativ geringen Bedeutung der Abschreibungen auf Finanzanlagen und der Veränderung der Sonderposten mit Rücklagenanteil zulässig.

Der *Cash-flow aller Unternehmen* betrug⁷⁸⁾

| | |
|------|------------------|
| 1980 | 161 290 Mio. DM, |
| 1982 | 166 150 Mio. DM, |
| 1984 | 200 300 Mio. DM, |
| 1986 | 214 200 Mio. DM, |
| 1988 | 234 600 Mio. DM, |
| 1990 | 257 700 Mio. DM, |
| 1992 | 271 400 Mio. DM, |
| 1994 | 273 600 Mio. DM. |

⁷⁷⁾ Diese Relation ergab sich aus den Abschlüssen von Aktiengesellschaften für die Jahre 1978 bis 1989. Obwohl der Anteil eine leicht fallende Tendenz aufwies, wurde bei der oben beschriebenen Schätzung weiterhin von 50 % ausgegangen. Vgl. Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Fachserie 2: Unternehmen und Arbeitsstätten, Reihe 2.1: Abschlüsse der Aktiengesellschaften, verschiedene Jahrgänge.

⁷⁸⁾ Der jeweils letzte Wert beruht auf Schätzungen. Insoweit die Deutsche Bundesbank in den Folgejahren veränderte Angaben ausweist, werden die hier aufgeführten Zahlen ebenfalls korrigiert.

513. Vergleicht man die *Wachstumsraten* des Cash-flow der einbezogenen Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten mit denen aller Unternehmen (in Klammern), so ergeben sich folgende Werte:

| | | |
|---------|-------|----------|
| 1980/82 | 10,2% | (3,0%), |
| 1982/84 | 27,2% | (20,6%), |
| 1984/86 | 27,2% | (6,9%), |
| 1986/88 | 18,4% | (9,5%), |
| 1988/90 | 27,2% | (9,8%), |
| 1990/92 | -6,7% | (5,3%), |
| 1992/94 | 21,4% | (0,8%). |

Damit liegt die Wachstumsrate des Cash-flow der in die Erhebung einbezogenen Unternehmen beträchtlich über derjenigen des Cash-flow aller Unternehmen. In der Vorperiode hatten die betrachteten Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten erstmals einen Rückgang der Cash-flow-Summe verzeichnet, während der Cash-flow der gesamtwirtschaftlichen Vergleichsgröße angewachsen war. In dieser Berichtsperiode war die Entwicklung aller Unternehmen durch ein langsames Wachstum gekennzeichnet als in den Vorperioden. Dies läßt die Vermutung zu, daß die Gesamtheit der Unternehmen, wie sie von der Deutschen Bundesbank abgegrenzt wird, verzögert auf die wirtschaftliche Erholung im Jahr 1994 reagiert.

Mit dieser Entwicklung geht eine Erhöhung des Anteils der Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten an dem Cash-flow aller in die Erhebungen der Deutschen Bundesbank einbezogenen Unternehmen einher. Er betrug

| | |
|------|--------|
| 1992 | 18,5%, |
| 1994 | 22,3%. |

3.4 Rechtsformen der „100 Größten“

514. *Tabelle III.13* gibt einen Überblick über die *Rechtsformen* der „100 Größten“. Bei Konzernen

Tabelle III.13

Rechtsformen der „100 Größten“ 1992 und 1994

| Rechtsform | Zahl der Unternehmen | |
|---|----------------------|------|
| | 1994 | 1992 |
| AG | 66 | 69 |
| GmbH | 15 | 15 |
| KGaA | 1 | 2 |
| KG | 4 | 4 |
| oHG | 1 | 2 |
| GmbH & Co. KG | 3 | 3 |
| Einzelunternehmen | 0 | 0 |
| Sonstige (Stiftung, Anstalt des öffentlichen Rechts, Zuordnung nicht möglich) | 10 | 5 |
| Insgesamt | 100 | 100 |

Quelle: Eigene Erhebungen

wurde die Rechtsform der den Konzernabschluß aufstellenden Obergesellschaft angegeben.

Wie in den Vorjahren war auch 1994 die *Aktiengesellschaft die dominierende Rechtsform*. Faßt man alle Kapitalgesellschaften (AG, KGaA, GmbH) zusammen, so wiesen 1994 82 (1992: 86) Unternehmen eine dieser Rechtsformen auf. Von den insgesamt acht Personengesellschaften rangierten zwei unter den fünfzig Wertschöpfungsgrößen: die REWE & Co. oHG (Rang 31) und die Otto Versand GmbH & Co. (Rang 49). 1992 hatte auch die Gustav und Grete Schickedanz Holding KG zu den Personenunternehmen in der oberen Hälfte der Rangfolge gezählt. Die neue Rechtsform des Unternehmens, Stiftung & Co. KG, wird unter den sonstigen Rechtsformen aufgeführt. Gleichwohl handelt es sich weiterhin um eine Personengesellschaft.

Die erhebliche Zunahme der Unternehmen mit sonstigen Rechtsformen ist auf den Eintritt der Unternehmen der Deutschen Bundespost und der Norddeutschen Landesbank Girozentrale, die 1994 ausnahmslos Körperschaften öffentlichen Rechts waren, in den Kreis der „100 Größten“ zurückzuführen.⁷⁹⁾

4. Verflechtungen der „100 Größten“

4.1 Anteilsbesitz an den „100 Größten“

4.1.1 Methodische Vorbemerkungen

515. In den folgenden Abschnitten wird die Anteilseignerstruktur der „100 Größten“ untersucht. Gegenstand der Betrachtung sind dabei zunächst die *Kapitalverflechtungen der hundert Größten untereinander*. In *Tabelle III.14* sind die Beteiligungsunternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ mit ihren jeweiligen Anteilseignern aus dem gleichen Kreis dargestellt.

Die Analyse wird in einem zweiten Schritt dahingehend erweitert, daß auch andere Gruppen von Anteilseignern berücksichtigt werden, auf die das Kapital der Unternehmen aus dem Betrachtungskreis vollständig aufgeteilt wird. *Tabelle III.16* gibt einen Überblick über die verschiedenen Kategorien von Anteilseignern und die auf sie entfallenden Kapitalanteile der hundert Großunternehmen. Es handelt sich um folgende Gruppen:⁸⁰⁾

- Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“,
- ausländische Unternehmen oder Institutionen mit wesentlichem Einzelbesitz,
- die öffentliche Hand,
- Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen,
- Streubesitz,
- sonstige.

⁷⁹⁾ Die Unternehmen der Deutschen Bundespost wurden zum 1. Januar 1995 in Aktiengesellschaften umgewandelt.

⁸⁰⁾ Bis zum Neunten Hauptgutachten wurden auch der Deutsche Gewerkschaftsbund (DGB) und Einzelgewerkschaften als Anteilseignerkategorie aufgeführt. Nachdem auf diese Gruppe seit 1992 kein Anteilsbesitz an einem der hundert größten Unternehmen mehr entfällt, werden sie nicht mehr gesondert berücksichtigt.

Berücksichtigt werden sowohl direkte als auch indirekte Beteiligungen, welche mit den Anteilen an den zwischengeschalteten Beteiligungsgesellschaften gewichtet werden. Weniger häufig auftretende Gruppierungen wie Genossenschaften, staatliche Stiftungen und Unternehmen außerhalb des Kreises der „100 Größten“ werden in *Tabelle III.16* ebenso wie nicht zu identifizierende Beteiligungen in der Spalte „Sonstige“ aufgeführt. Sofern dies erforderlich ist, werden die in dieser Spalte ausgewiesenen Beteiligungen in den Anmerkungen zu *Tabelle III.16* näher bezeichnet.

516. Bei der Zusammenstellung der Anteilseigner wurden die folgenden Quellen herangezogen:

- Geschäftsberichte der Unternehmen,
- Hoppenstedt Verlag,
 - „Handbuch der deutschen Aktiengesellschaften“,
 - „Handbuch der Großunternehmen“,
 - „Konzerne in Schaubildern“, einschließlich „Konzerne aktuell“ (Loseblattsammlung),
- Luchterhand-Verlag, „Die großen 500“ (Loseblattsammlung),
- Commerzbank, Wer gehört zu Wem, 18. Auflage 1994.

Die Analyse wird erschwert durch Lücken und Ungenauigkeiten in den verfügbaren Datenquellen. Zum Beispiel wird der Streubesitz in vielen Quellen nur aufgeführt, wenn der Anteil des gestreuten Kapitals im Vergleich zu den von anderen Anteilseignergruppen gehaltenen Beteiligungen von nennenswerter Bedeutung ist. Dies führt dazu, daß die Anteile in Streubesitz tendenziell zu niedrig ausgewiesen werden. Das gilt ebenso für die Anteile im Besitz von Kapitalgesellschaften, die von diesen gemäß § 285 Nr. 11 HGB im Anhang zum Jahresabschluß nur dann angegeben werden müssen, wenn sie mindestens 20% betragen. Hinzu kommt, daß die Unternehmen ein Wahlrecht haben, die Aufstellung des Anteilsbesitzes nicht im Anhang zu veröffentlichen, sondern beim Handelsregister zu hinterlegen (§ 287 HGB). Die durch diese gesetzlichen Vorschriften verursachten Lücken betreffen hauptsächlich die Beteiligungen der Gruppen „Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten““ und „Sonstige“. Eine andere Regelung gilt seit Inkrafttreten des Zweiten Finanzmarktförderungsgesetzes⁸¹⁾ zum 1. Januar 1995 für die Fälle, in denen die Beteiligungsunternehmen börsennotiert sind. Danach hat der Erwerber einer Beteiligung, aus der die Erreichung oder Überschreitung bestimmter Stimmrechtsanteile resultiert, dies der betroffenen Gesellschaft sowie dem Bundesaufsichtsrat für den Wertpapierhandel mitzuteilen. Die unterste Grenze liegt bei 5% der Stimmrechte. Die Bestimmungen gelten analog für die Veräußerung von Beteiligungen und die damit möglicherweise verbundene Unterschreitung der relevanten Grenzen (§ 21

⁸¹⁾ Gesetz über den Wertpapierhandel und zur Änderung börsenrechtlicher und wertpapierrechtlicher Vorschriften (Zweites Finanzmarktförderungsgesetz) vom 26. Juli 1994, BGBl. I S. 1749.

Tabelle III.14

Kapitalverflechtungen zwischen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ 1992 und 1994¹⁾

| Beteiligungsunternehmen | | Anteilseigner | | | | | |
|-------------------------|------|--------------------------------------|------|------|--|--|-----------|
| Rang | | Unternehmen | Rang | | Unternehmen | Kapitalanteil (%) (I: wenigstens zum Teil indirekt) | |
| 1994 | 1992 | | 1994 | 1992 | | 1994 | 1992 |
| 2 | 1 | Daimler-Benz AG | 10 | 6 | Robert Bosch GmbH | 1,6 I | 2,0 I |
| | | | 15 | 13 | Deutsche Bank AG | 24,4 | 28,3 |
| | | | 25 | 18 | Dresdner Bank AG | 1,5 I | 1,6 I |
| | | | 27 | 25 | Commerzbank AG | 1,5 I | 1,6 I |
| | | | 35 | 28 | Allianz AG Holding | 1,5 I | 1,6 I |
| | | | 47 | – | Münchener Rückversiche- rungs-Gesellschaft AG ... | unter 0,1 I | – |
| | | | 88 | 88 | Bayerische Landesbank Girozentrale | 1,5 I | 1,6 I |
| | | | 98 | 97 | R+V Versicherung AG | 0,7 I | 0,8 |
| | | | 99 | – | Vereinte Holding AG | unter 0,3 I | – |
| | | | | | | | |
| 7 | 5 | VEBA AG | 35 | 28 | Allianz AG Holding | 10,2 | |
| 8 | 4 | RWE AG | 7 | 5 | VEBA AG | 2,1 I | 2,1 I |
| | | | 35 | 28 | Allianz AG Holding | 10,6 | |
| | | | | | 12,7 I | | |
| 9 | 7 | Bayer AG | 35 | 28 | Allianz AG Holding | 5 | ca. 10 |
| 11 | 9 | Thyssen AG | 27 | 25 | Commerzbank AG | ca. 5,0 I | ca. 5,0 I |
| | | | 35 | 28 | Allianz AG Holding | ca. 5,0 I | ca. 5,0 I |
| | | | | | ca. 10,0 I | ca. 10,0 I | |
| 12 | 8 | Ruhrkohle AG | 7 | 5 | VEBA AG | 39,5 I | 39,5 I |
| | | | 8 | 4 | RWE AG | 0,3 I | 0,3 I |
| | | | 11 | 9 | Thyssen AG | 12,7 I | 12,7 I |
| | | | 22 | 15 | Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp | 7,9 I | 7,9 I |
| | | | 44 | 52 | Vereinigte Elektrizitäts- werke Westfalen AG | 30,2 I | 30,2 I |
| | | | | | 90,6 I | 90,6 I | |
| 13 | 11 | BASF AG | 35 | 28 | Allianz AG Holding | 10,7 | |
| 14 | 10 | Hoechst AG | 25 | 18 | Dresdner Bank AG | 2,0 I | |
| | | | 35 | 28 | Allianz AG Holding | 0,2 I | |
| | | | 47 | – | Münchener Rückversiche- rungs-Gesellschaft AG ... | 1,8 I | |
| | | | | | | 4,0 I | |
| 15 | 13 | Deutsche Bank AG | 35 | 28 | Allianz AG Holding | 5 | |
| 16 | 14 | Bayerische Motoren Werke AG | 3 | 2 | Siemens AG | 1,0 | 5,0 I |
| | | | 25 | 18 | Dresdner Bank AG | 5,0 I | 0,5 I |
| | | | 37 | 49 | AMB Aachener und Mün- chener Beteiligungs-AG . | 0,7 I | |
| | | | 98 | 97 | R+V Versicherung AG | unter 1,0 I | |
| | | | | | | unter 7,7 I | 5,5 I |

noch Tabelle III.14

| Beteiligungsunternehmen | | | Anteilseigner | | | | |
|-------------------------|------|--|---------------|-------|--|---|-------------|
| Rang | | Unternehmen | Rang | | Unternehmen | Kapitalanteil (%) (I: wenigstens zum Teil indirekt) | |
| 1994 | 1992 | | 1994 | 1992 | | 1994 | 1992 |
| 18 | 20 | Deutsche Lufthansa AG ... | 5 | – | Deutsche Bahn AG | 0,5 I | – |
| | | | 25 | 18 | Dresdner Bank AG | 4,5 I | |
| | | | 58 | – | Deutsche Bundespost Postbank | 1,0 | – |
| | | | 88 | 88 | Bayerische Landesbank Girozentrale | 4,5 I | 5,5 |
| | | | | | | 10,5 I | |
| 19 | 17 | Preussag AG | 25 | 18 | Dresdner Bank AG | 3,5 I | |
| | | | 67 | 73 | Westdeutsche Landesbank Girozentrale | 29,1 I | 33,8 I |
| | | | 97 | – | Norddeutsche Landesbank Girozentrale | 3,5 I | |
| | | | | | | 36,1 I | 33,8 I |
| 20 | 23 | Karstadt AG | 15 | 13 | Deutsche Bank AG | 10 | über 25 |
| | | | 27 | 25 | Commerzbank AG | 10 | über 25 |
| | | | | | | 20 | über 50 |
| 21 | 26 | VIAG AG | 8 | 4 | RWE AG | ca. 3,7 I | ca. 2,4 I |
| | | | 35 | 28 | Allianz AG Holding | ca. 1,3 I | ca. 1,0 I |
| | | | – | 59 | Bayernwerk AG | – | ca. 24,9 I |
| | | | 36 | 34 | Bayerische Vereinsbank AG | ca. 5,0 | |
| | | | 43 | 40 | Bayerische Hypotheken- und Wechselbank | ca. 5,0 | |
| | | | | | | ca. 15,0 I | ca. 28,3 I |
| 22 | 15 | Fried. Krupp AG Hoesch- Krupp | 67 | 73 | Westdeutsche Landesbank Girozentrale | 7,2 | über 6 |
| 25 | 18 | Dresdner Bank AG | 3 | 2 | Siemens AG | 1,0 I | 1,0 I |
| | | | 8 | 4 | RWE AG | 1,3 I | 1,3 I |
| | | | 9 | 7 | Bayer AG | 1,3 I | 1,3 I |
| | | | 14 | 10 | Hoechst AG | 1,0 I | 1,0 I |
| | | | 15 | 13 | Deutsche Bank | 0,8 I | 0,8 I |
| | | | 35 | 28 | Allianz AG Holding | 23,3 I | ca. 24,0 I |
| | | | 39 | 49 | AMB Aachener und Mün- chener Beteiligungs-AG . | 0,8 I | 0,5 I |
| | | | 43 | 40 | Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG .. | 1,3 I | 1,3 I |
| | | | 47 | – | Münchener Rückversiche- rungs-Gesellschaft AG ... | 3,4 I | – |
| | | | 55 | 47 | Linde AG | 1,3 I | 1,3 I |
| | | | 70 | 78 | Bilfinger + Berger Bau-AG . | 1,0 I | 1,0 I |
| 89 | 75 | Victoria Holding AG | 2,1 I | 2,2 I | | | |
| 98 | 97 | R+V Versicherung AG | 0,3 I | 0,3 I | | | |
| 99 | – | Vereinte Holding AG | 0,7 I | – | | | |
| | | | | | | 39,6 I | ca. 36,0 I |
| 28 | 29 | Kaufhof Holding AG | 72 | 83 | Franz Haniel & Cie GmbH . | über 16,7 I | über 16,7 I |

noch Tabelle III.14

| Beteiligungsunternehmen | | | Anteilseigner | | | | |
|-------------------------|------|---|---------------|--------|--|---|-------------------|
| Rang | | Unternehmen | Rang | | Unternehmen | Kapitalanteil (%) (I: wenigstens zum Teil indirekt) | |
| 1994 | 1992 | | 1994 | 1992 | | 1994 | 1992 |
| 29 | 19 | MAN AG | 27 | 25 | Commerzbank AG | 6,5 I | ca. 7,5 I |
| | | | 35 | 28 | Allianz AG Holding | 9,3 I | 13,7 I |
| | | | 47 | – | Münchener Rückversiche- rungs-Gesellschaft AG ... | 9,2 I | – |
| 34 | 57 | ASKO Deutsche Kaufhaus AG | 54 | – | Bankgesellschaft Berlin AG | 25,0 I | ca. 21,2 I |
| | | | 67 | 73 | Westdeutsche Landesbank | 6,9 I | – |
| | | | 72 | 83 | Girozentrale | 10,5 | 10 |
| | | | | | Franz Haniel & Cie. GmbH . | 19,3 I | über 17,6 I |
| 35 | 28 | Allianz AG Holding | 15 | 13 | Deutsche Bank AG | 36,7 I | über 27,6 I |
| | | | 25 | 18 | Dresdner Bank AG | 10,0 | 12,5 I |
| | | | 36 | 34 | Bayerische Vereinsbank AG | ca. 10,0 | ca. 10,0 |
| | | | 47 | – | Münchener Rückversiche- rungs-Gesellschaft AG ... | 10,0 | ca. 10,0 |
| | | | | | 25,0 | – | |
| 36 | 34 | Bayerische Vereinsbank AG | 21 | 26 | VIAG AG | ca. 55,0 | ca. 32,5 I |
| | | | 35 | 35 | Allianz AG Holding | 14,4 I | |
| | | | | | Münchener Rückversiche- rungs-Gesellschaft AG ... | 7,6 I | |
| 37 | 35 | AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen | 47 | – | DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank ... | 3,1 I | |
| | | | 63 | 90 | | 4,7 I | |
| | | | | | 15,4 I | | |
| 38 | 37 | Philipp Holzmann AG | 8 | 4 | RWE AG | 10,5 I | 11,2 I |
| | | | 15 | 13 | Deutsche Bank AG | 25,9 | 30,0 |
| | | | 27 | 25 | Commerzbank AG | 4,9 | 5,5 I |
| | | | 35 | 28 | Allianz AG Holding | 0,7 I | 0,9 I |
| | | | 47 | – | Münchener Rückversiche- rungs-Gesellschaft AG ... | 0,7 I | – |
| | | | | | 100 | – | BfG Bank AG |
| 39 | 49 | AMB Aachener und Mün- chener Beteiligungs-AG . | 15 | 13 | Deutsche Bank | 52,7 I | 47,6 I |
| | | | 25 | 18 | Dresdner Bank AG | 5,0 | 0,6 I |
| | | | 35 | 26 | Allianz AG Holding | ca. 14,0 | ca. 12,0 |
| | | | 47 | – | Münchener Rückversiche- rungs-Gesellschaft AG ... | 5,0 | 1,4 I |
| | | | | | ca. 8,5 | – | |
| 40 | 38 | Deutsche Babcock AG | 67 | 73 | Westdeutsche Landesbank Girozentrale | ca. 32,5 | ca. 14,0 I |
| | | | ca. 10 | ca. 10 | | | |
| 41 | 32 | Deutsche Unilever GmbH .. | 15 | 13 | Deutsche Bank AG | 11,2 I | 11,2 I |
| | | | 25 | 18 | Dresdner Bank AG | 6,2 I | 6,2 I |
| | | | 27 | 25 | Commerzbank AG | 5,0 I | 5,0 I |
| | | | 36 | 34 | Bayerische Vereinsbank AG | 1,9 I | 1,9 I |
| | | | | | 24,3 I | 24,3 I | |

noch Tabelle III.14

| Beteiligungsunternehmen | | | Anteilseigner | | | | |
|-------------------------|------|---|---------------|------|--|---|--------------|
| Rang | | Unternehmen | Rang | | Unternehmen | Kapitalanteil (%) (I: wenigstens zum Teil indirekt) | |
| 1994 | 1992 | | 1994 | 1992 | | 1994 | 1992 |
| 43 | 40 | Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG ... | 35 | 28 | Allianz AG Holding | 22,6 I | 24,6 I |
| | | | 47 | - | Münchener Rückversiche- rungs-Gesellschaft AG ... | 5,8 | |
| | | | | | | 28,4 I | |
| 44 | 52 | Vereinigte Elektrizitäts- werke Westfalen AG | 8 | 4 | RWE AG | 7,6 I | 7,6 I |
| | | | 15 | 13 | Deutsche Bank AG | 6,3 I | 6,3 I |
| | | | 21 | 26 | VIAG AG | 17,2 I | |
| | | | 35 | 28 | Allianz AG Holding | 1,8 I | 3,8 I |
| | | | 47 | - | Münchener Rückversiche- rungs-Gesellschaft AG ... | 1,7 I | |
| | | | - | 59 | Bayernwerk AG | - | 6,2 I |
| | | | 67 | 73 | Westdeutsche Landesbank Girozentrale | 10,6 I | 10,6 I |
| | | | | | | 45,2 I | 34,5 I |
| 45 | 61 | Bremer Vulkan Verbund. AG | 22 | 15 | Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp | | 9,6 I |
| 47 | - | Münchener Rückversiche- rungs-Gesellschaft AG ... | 3 | 2 | Siemens AG | ca. 1,0 | - |
| | | | 15 | 13 | Deutsche Bank AG | 10,0 | - |
| | | | 25 | 18 | Dresdner Bank AG | 10,1 | - |
| | | | 35 | 28 | Allianz AG Holding | 25,0 | - |
| | | | 36 | 34 | Bayerische Vereinsbank AG | ca. 10,0 | - |
| | | | 43 | 40 | Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG .. | unter 5,0 | - |
| | | | | | | unter 61,1 | |
| 53 | 41 | Ruhrgas AG ²⁾ | 7 | 5 | VEBA AG | unter 0,1 I | unter 0,1 I |
| | | | 8 | 4 | RWE AG | 3,5 I | |
| | | | 12 | 8 | Ruhrkohle AG | 18,0 I | 18,0 I |
| | | | 17 | 12 | Mannesmann AG | 8,2 I | |
| | | | 22 | 15 | Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp | 4,6 I | |
| | | | 93 | 63 | Deutsche Shell AG | 12,5 I | 12,5 I |
| | | | | | | unter 46,9 I | unter 30,6 I |
| 54 | - | Bankgesellschaft Berlin AG | 97 | - | Norddeutsche Landesbank Girozentrale | 15 | |
| 55 | 47 | Linde AG | 15 | 13 | Deutsche Bank AG | ca. 10,0 | ca. 10,0 |
| | | | 27 | 25 | Commerzbank AG | 10,4 | 10,3 |
| | | | 35 | 28 | Allianz AG Holding | ca. 14,8 | ca. 12,0 |
| | | | | | | ca. 35,2 | ca. 32,3 |
| 57 | 46 | Continental AG | 15 | 13 | Deutsche Bank AG | 10 | 10 |
| | | | 25 | 18 | Dresdner Bank AG | 5 | 5 |
| | | | 35 | 28 | Allianz AG Holding | 5 | 5 |
| | | | | | | 20 | 20 |

noch Tabelle III.14

| Beteiligungsunternehmen | | | Anteilseigner | | | | | |
|-------------------------|------|---|---------------|------|--|---|--|------------|
| Rang | | Unternehmen | Rang | | Unternehmen | Kapitalanteil (%) (I: wenigstens zum Teil indirekt) | | |
| 1994 | 1992 | | 1994 | 1992 | | 1994 | 1992 | |
| 59 | 70 | Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG | 7 | 5 | VEBA AG | 10,0 I | 10,0 I | |
| | | | 21 | 26 | VIAG AG | 9,7 I | 10,0 I | |
| 60 | 44 | Degussa AG | 15 | 13 | Deutsche Bank AG | 10,0 | ca. 1,0 I | |
| | | | 25 | 18 | | | Dresdner Bank AG | ca. 10,0 I |
| | | | 35 | 28 | | | Allianz AG Holding | ca. 2,5 I |
| | | | 47 | – | | | Münchener Rückversiche- rungs-Gesellschaft AG ... | 10,0 I |
| | | | 52 | 43 | | | Henkel KGaA | 17,0 I |
| 62 | 55 | Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH | 3 | 2 | Siemens AG | 50 | 50 | |
| | | | 10 | 6 | Robert Bosch GmbH | 50 | 50 | |
| 69 | 62 | SPAR Handels-AG | 63 | 90 | DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank ... | 100 | 100 | |
| | | | | | | ca. 3,1 I | | |
| 70 | 78 | Bilfinger + Berger Bau-AG . | 25 | 18 | Dresdner Bank AG | 25,0 I | 25,1 I | |
| 73 | 80 | Wacker-Chemie GmbH | 14 | 10 | Hoechst AG | 50 | 50 | |
| 78 | 58 | Schering AG | 35 | 28 | Allianz AG Holding | 10 | | |
| 79 | 91 | AVA Allgemeine Handelsgesellschaft der Verbraucher AG | 34 | 57 | ASKO Deutsche Kaufhaus AG | | unter 25 | |
| 89 | 75 | Victoria Holding AG | 15 | 13 | Deutsche Bank AG | | 1,2 I | |
| | | | 25 | 18 | Dresdner Bank AG | 0,3 I | | |
| | | | 35 | 28 | Allianz AG Holding | | 3,1 I | |
| | | | 39 | 49 | AMB Aachener und Mün- chener Beteiligungs-AG . | 0,7 I | | |
| | | | 47 | – | Münchener Rückversiche- rungs-Gesellschaft AG ... | 20,1 I | – | |
| 98 | 97 | R+V Versicherung AG | 98 | 97 | R+V Versicherung AG | 0,9 I | | |
| 92 | 99 | Beiersdorf AG | 35 | 28 | Allianz AG Holding | 22,0 I | 4,3 I | |
| | | | | | | 37,6 | 34,2 | |
| 94 | – | Buderus AG | 25 | 18 | Dresdner Bank AG | 11,1 | – | |
| | | | 27 | 25 | Commerzbank AG | 13,7 | – | |
| | | | 70 | 78 | Bilfinger + Berger Bau-AG . | 14,8 | – | |
| 98 | 97 | R+V Versicherung AG | 63 | 90 | DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank ... | 39,6 | | |
| | | | | | | 50 | 41,6 | |
| 100 | – | BfG Bank AG | 39 | 49 | AMB Aachener und Mün- chener Beteiligungs-AG . | 21,9 I | | |

noch Tabelle III.14

| Beteiligungsunternehmen | | Anteilseigner | | | | | |
|-------------------------|------|---|------|---------------------|---|---|--------|
| Rang | | Unternehmen | Rang | | Unternehmen | Kapitalanteil (%) (I: wenigstens zum Teil indirekt) | |
| 1994 | 1992 | | 1994 | 1992 | | 1994 | 1992 |
| – | 22 | Metallgesellschaft AG | 2 | 1 | Daimler-Benz AG | – | 10,0 |
| | | | 15 | 13 | Deutsche Bank AG | – | 7,3 I |
| | | | 25 | 18 | Dresdner Bank AG | – | 13,0 I |
| | | | 35 | 28 | Allianz AG Holding | – | 5,9 I |
| | | | | | | 36,2 I | |
| – | 59 | Bayernwerk AG | 21 | 26 | VIAG AG | – | 38,8 |
| – | 60 | VBB VIAG-Bayernwerk- Beteiligungsgesellschaft mbH | 21 | 26 | VIAG AG | – | 50 |
| – | | | 59 | Bayernwerk AG | – | 50 | |
| | | | | | | 100 | |
| – | 71 | Klöckner-Werke AG | 21 | 26 | VIAG AG | – | 0,1 I |
| | | | – | 59 | Bayernwerk AG | – | 0,1 I |
| | | | – | 60 | VBB VIAG-Bayernwerk- Beteiligungsgesellschaft mbH | – | 19,8 I |
| | | | | | | 20,0 I | |
| – | 76 | Klöckner-Humboldt-Deutz AG | 15 | 13 | Deutsche Bank AG | – | 40,6 I |
| – | 87 | Walter Bau-AG | 88 | 88 | Bayerische Landesbank Girozentrale | – | 14 |
| – | 100 | Horten AG | 15 | 13 | Deutsche Bank AG | – | 18,8 I |
| | | | 28 | 29 | Kaufhof Holding AG | – | 12,2 I |
| | | | 67 | 73 | Westdeutsche Landesbank Girozentrale | – | 25,5 I |
| | | | | | | 56,5 I | |

¹⁾ In den Fällen, in denen anstelle einer Rang- bzw. Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr nicht unter den „100 Größten“.

²⁾ Es ist davon auszugehen, daß sich die Beteiligungsstruktur an der Ruhrgas AG im Berichtszeitraum nicht wesentlich geändert hat. Der unterschiedliche Ausweis ist auf Lücken in der Datenbasis zurückzuführen.

Quelle: Eigene Erhebungen

Abs. 1 Zweites Finanzmarktförderungsgesetz). Da das Beteiligungsunternehmen seinerseits die Pflicht hat, innerhalb von neun Tagen nach Eingang einer entsprechenden Meldung diese mit Angabe des Erwerbers in einem überregionalen Börsenpflichtblatt zu veröffentlichen (§ 25 Abs. 1 Zweites Finanzmarktförderungsgesetz), wird sich die dieser Untersuchung zugrundeliegende Datenbasis zukünftig voraussichtlich verbessern. Für das aktuelle Berichtsjahr 1994 bestanden die Meldepflichten noch nicht. Gleichwohl wurden sie von einigen Unternehmen bereits erfüllt. Die Allianz AG Holding beispielsweise hat infolge eines Gerichtsbeschlusses in ihrem Geschäftsbericht 1994 alle Beteiligungen ab 5% aufgedeckt. Um dem berechtigten Interesse eines Aktionärs auf Auskunft Rechnung zu tragen, war die Allianz AG Holding verpflichtet worden, alle Beteiligungen mit einem Börsenwert von mindestens 100 Mio. DM bekannt zu machen.

In einigen Fällen weicht die Kapitalverteilung von der Stimmrechtsverteilung ab. Sofern hierüber Informationen vorlagen, sind sie Gegenstand von Anmerkungen zu den entsprechenden Tabellen. Da die Kapitalverflechtung nur einen Teil der gesellschaftsrechtlichen Einflußmöglichkeiten repräsentiert, stellt die Analyse der Stimmrechte eine sinnvolle Ergänzung dar. Auf eine Untersuchung der faktischen Stimmenverteilung in Hauptversammlungen, die insbesondere im Hinblick auf das Einflußpotential der Banken von Interesse wäre, mußte aufgrund der unzureichenden Datenbasis verzichtet werden.

Nicht berücksichtigt wurde der Anteilsbesitz institutioneller Anleger (z. B. Investmentfonds), zum einen, weil ausreichende Informationen fehlten, zum anderen, weil er häufigen Änderungen unterliegt, die bestimmten Perioden nur schwer zuzuordnen sind.

4.1.2 Beteiligungen aus dem Kreis der „100 Größten“

517. *Tabelle III.14* gibt eine Übersicht über die Kapitalverflechtungen der „100 Größten“ untereinander. Danach waren im Jahr 1994 47 Unternehmen (1992: 43) aus diesem Kreis Beteiligungsunternehmen, 37 traten wie in der Vorperiode als Anteilseigner auf. An den meisten der Beteiligungsunternehmen hielten mehrere Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten Anteile, ebenso beschränkte sich der Anteilsbesitz einiger Anteilseigner nicht nur auf ein Unternehmen. So erklärt sich die relativ hohe Zahl der Beteiligungsfälle, die 1994 134 gegenüber 105 im Jahr 1992 betrug. Die häufigsten Anteilseigner sind *Tabelle III.15* zu entnehmen. Wie in den Vorjahren steht die Allianz AG Holding mit 20 Beteiligungen (1992: 16) an der Spitze, gefolgt von der Dresdner Bank AG mit 14 und der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG mit zwölf Engagements. Die Deutsche Bank AG, die der Allianz AG Holding in vorhergehenden Berichtsperioden nicht oder nur geringfügig nachstand, wies 1994 nur elf Beteiligungen an Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten auf. Dies ist zum einen darauf zurückzuführen, daß drei der ausgeschiedenen Beteiligungsunternehmen die Deutsche Bank AG zu ihren Anteilseignern zählen, während dies andererseits nur auf ein neu hinzugekommenes Unternehmen zu-

Tabelle III.15

Die häufigsten Anteilseigner der hundert größten Unternehmen 1992 und 1994

| Unternehmen | Anzahl der Fälle | |
|---|------------------|------|
| | 1994 | 1992 |
| Allianz AG Holding | 20 | 16 |
| Dresdner Bank AG | 14 | 10 |
| Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG . . . | 12 | – |
| Deutsche Bank AG | 11 | 15 |

Quelle: Eigene Erhebungen

trifft. Zum anderen konnten der Deutschen Bank AG eine Reihe kleinerer Anteilspakete, wie beispielsweise an der Degussa AG und an der Victoria Holding AG, für 1994 nicht mehr nachgewiesen werden. Die Allianz AG Holding hat mit großem Abstand ihre Spitzenposition unter den Anteilseignern aus dem Kreis der hundert Größten verteidigt. Dabei spielt eine Rolle, daß das Unternehmen für das Jahr 1994 erstmals alle Beteiligungsengagements ab 5% bekanntgab. Dadurch stieg die Zahl der Beteiligungsunternehmen unter den „100 Größten“ ebenso wie die Anzahl der Beteiligungen der Allianz AG Holding. Es ist allerdings davon auszugehen, daß zumindest ein großer Teil der erstmals ausgewiesenen Beteiligungen bereits in den Vorjahren bestand.

518. Anders als in den vorhergehenden Berichtsperioden waren die Anteilseigner 1994 im Durchschnitt – ausgedrückt durch ihre durchschnittliche Rangposition – nicht größer als die Beteiligungsunternehmen. Erstere belegten einen durchschnittlichen Rang von 44 (1992: 37), während letztgenannte im Durchschnitt auf Platz 41 (1992: 46) rangierten. Die Umkehrung der bisher geltenden Regel ist zum einen auf die Neuzugänge unter den Beteiligungsunternehmen, von denen einige zu den 15 Wertschöpfungsgrößen gehörten, zurückzuführen.⁸²⁾ Zum anderen hatten die neu in den Berichtskreis eingetretenen Anteilseigner ausnahmslos deutlich schlechtere Ränge inne. Das höchstplatzierte Unternehmen war die Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG auf Rang 47. Die „100 Größten“ lassen sich nicht eindeutig in die Gruppen Anteilseigner und Beteiligungsunternehmen einteilen. Von den 37 Anteilseignern waren 23 gleichzeitig Beteiligungsunternehmen.

519. Änderungen in *Tabelle III.14* waren zum einen Folge der gegenüber 1992 veränderten Zusammensetzung des Kreises der „100 Größten“. Von den Anteilseignern gehörten die Bayernwerk AG und die VBB VIAG-Bayernwerk-Beteiligungsgesellschaft mbH 1994 nicht mehr zu den hundert Größten, von den Beteiligungsunternehmen schieden die Metallgesellschaft AG, die Bayernwerk AG, die VBB VIAG-Bayernwerk-Beteiligungsgesellschaft mbH, die

⁸²⁾ Vgl. *Tabelle III.14*

Klöckner-Werke AG, die Klöckner-Humboldt-Deutz AG, die Walter Bau-AG und die Horten AG aus. Unter den Zugängen zu dem Kreis der hundert Größten befanden sich als Anteilseigner die Deutsche Bahn AG, die Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG, die Bankgesellschaft Berlin AG, die Deutsche Bundespost Postbank, die Norddeutsche Landesbank Girozentrale, die Vereinte Holding AG und die BfG Bank AG. Als Beteiligungsunternehmen kamen die Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG, die Bankgesellschaft Berlin AG, die Buderus AG und die BfG Bank AG neu hinzu.⁸³⁾ Die Ein- und Austritte wirkten sich auch insofern auf die Anteilseignerstruktur aus, als sich – bei unveränderten Besitzverhältnissen – bei einigen Unternehmen eine andere Aufteilung der Anteile auf die einzelnen Gruppen ergab. Beispielhaft seien die Unternehmen Dresdner Bank AG und Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG genannt. Durch die Aufnahme der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG – und im Falle der Dresdner Bank AG der Vereinten Holding AG – in den Untersuchungskreis erhöhten sich bei beiden Unternehmen die den hundert Größten zuzuordnenden Kapitalanteile. Bis zum Berichtsjahr 1992 waren entsprechend den bestehenden Beteiligungen an der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG⁸⁴⁾ Teile der von dieser gehaltenen Anteilspakete anderen Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten zugerechnet worden.

520. Änderungen in der Struktur der Kapitalverflechtungen waren zum anderen Folge von *Erwerb und Veräußerung von Anteilen* an und durch Unternehmen, die 1994 unverändert unter den hundert Größten waren. Die folgende Liste umfaßt die Unternehmen, die im Berichtszeitraum *Gegenstand nennenswerter Veränderungen* waren.⁸⁵⁾ Die Unternehmen, an denen die Allianz AG Holding eine erst 1994 bekannt gewordene Beteiligung hält, blieben dabei unberücksichtigt, da es als wahrscheinlich anzusehen ist, daß bereits vorher eine Beteiligung vorlag. Auch bei anderen der aus *Tabelle III.14* hervorgehenden Unterschiede in der Beteiligungsstruktur in den Jahren 1992 und 1994 ist davon auszugehen, daß sie tatsächlich nicht oder nicht in dem ausgewiesenen Umfang bestanden, sondern nur darauf zurückzuführen sind, daß die Angaben für die beiden Jahre in den herangezogenen Quellen unterschiedlich waren. Auf die Probleme bei der Beschaffung zuverlässiger Daten war bereits in Tz. 516 hingewiesen worden.

Bei folgenden Unternehmen änderte sich die Struktur der Kapitalverflechtungen:

- Hoechst AG,
- Deutsche Lufthansa AG,
- Preussag AG,
- Karstadt AG

⁸³⁾ Die Ursachen für Ausscheiden und Eintritt der betreffenden Unternehmen sind ausführlich in Tz. 479 ff. erläutert.

⁸⁴⁾ Vgl. die Anteilseignerstruktur der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG in Tabelle III.14.

⁸⁵⁾ Die Unternehmen, bei denen die Veränderungen nur geringfügig waren und die Mehrheitsverhältnisse nicht wesentlich berührten, bleiben somit außer acht.

- VIAG AG,
- Bayerische Vereinsbank AG,
- AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen,
- AMB Aachener und Münchener Beteiligungs-AG,
- Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG,
- Bremer Vulkan Verbund AG,
- Ruhrgas AG,
- AVA Allgemeine Handelsgesellschaft der Verbraucher AG,
- Victoria Holding AG,
- R + V Versicherung AG.

521. Bei neun der oben aufgezählten 14 Unternehmen waren Banken und Versicherungen an den Veränderungen beteiligt, an der Spitze die Dresdner Bank AG und die Allianz AG Holding mit jeweils vier Anteilsänderungen. Beteiligungsänderungen unter einem Prozentpunkt wurden dabei nicht berücksichtigt.

Die bedeutendsten Änderungen ergaben sich bei den Unternehmen Deutsche Lufthansa AG, Karstadt AG, VIAG AG, AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen, AMB Aachener und Münchener Beteiligungs-AG, AVA Allgemeine Handelsgesellschaft der Verbraucher AG und Victoria Holding AG.

- Die Privatisierung der Deutschen Lufthansa AG schritt im Verlauf des Jahres 1994 weiter fort. Der Bund reduzierte seine Beteiligung auf 35,7 %. Von den veräußerten Bundesanteilen übernahm die Dresdner Bank AG, die an der Privatisierung federführend beteiligt war, ein Aktienpaket in Höhe von ca. 4,5 % des Kapitals der Deutschen Lufthansa AG.
- Die Anteilseignerstruktur der Karstadt AG änderte sich im Zuge der Übernahme der Hertie Waren- und Kaufhaus GmbH. Die Deutsche Bank AG und die Commerzbank AG, die bis dahin beide mehr als 25 % des Karstadt-Kapitals hielten, verringerten ihre Beteiligungen auf jeweils 10 %. Die Hertie-Stiftung, vormals Mehrheitseigentümerin der Hertie Waren- und Kaufhaus GmbH, erhielt eine 30%ige Beteiligung an der Karstadt AG.
- Mit dem Zusammenschluß der Unternehmen VIAG AG und Bayernwerk AG im August 1994 schied die Bayernwerk AG als Anteilseignerin der VIAG AG aus. Die Beteiligung des Freistaates Bayern an der Bayernwerk AG in Höhe von 58,3 % wurde unter anderem durch eine Beteiligung an der VIAG AG, die ca. 25 % beträgt, ausgeglichen. Erstmals konnten auch die Bayerische Vereinsbank AG und die Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG als zum Eignerkreis der VIAG AG zugehörig identifiziert werden.
- Knapp 50 % des Kapitals der AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen befinden sich im Besitz der Berliner Handels- und Frankfurter Bank. An dieser sind wiederum aus dem Kreis der hundert Größten die Unternehmen Allianz AG Holding, Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG und DG Bank Deutsche Genossen-

schaftsbank beteiligt. Die Beteiligungen der genannten Unternehmen wurden für 1994 erstmals ausgewiesen. Gleichwohl können sie schon vorher bestanden haben.

- Die Anteilseignerstruktur der AMB Aachener und Münchener Beteiligungs-AG hat sich in der laufenden Berichtsperiode erneut erheblich verändert.⁸⁶⁾ Die Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten, die 1992 erstmals als Anteilseigner auftraten, bauten ihre Beteiligungen erheblich aus, so daß sich ihre Kapitalanteile auf 32,5 % summieren. 1992 hatte der vergleichbare Anteil 14 % betragen. Das italienische Versicherungsunternehmen La Fondiaria hatte sein Beteiligungspaket in Höhe von 20 % 1993 überwiegend an deutsche Investoren veräußert.
- Die ASKO Deutsche Kaufhaus AG gab ihre Beteiligung an der AVA Allgemeine Handelsgesellschaft der Verbraucher AG im Berichtszeitraum völlig auf. Bis zum Jahr 1992 hatte die ASKO ihren Kapitalanteil auf über 50 % ausgebaut mit dem Ziel, die AVA zu übernehmen. Nach der Übernahme der ASKO-Gruppe durch die Metro hatten sich die Chancen auf einen positiven Ausgang des in dieser Angelegenheit laufenden Kartellverfahrens erheblich reduziert. Aus diesem Grunde veräußerte die ASKO Deutsche Kaufhaus AG ein Anteilspaket in Höhe von 18 % an die EDEKA Zentrale AG, die damit über knapp 50 % des Kapitals der AVA Allgemeine Handelsgesellschaft der Verbraucher AG verfügte. Die ASKO behielt zunächst Anteile von 24,9 %, die sie in der Folge sukzessive verkaufte.
- Die Anteilseignerstruktur der Victoria Holding AG hat sich zwischen 1992 und 1994 nur geringfügig verändert. Die Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG baute ihre Beteiligung von über 12 % auf 18 % aus. Da das Unternehmen erst 1994 in den Kreis der „100 Größten“ eintrat, wurde ein Teil der Beteiligung für 1992 den Unternehmen Deutsche Bank AG und Allianz AG Holding, die Anteilseigner der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG sind, zugerechnet. Bekannt wurde für 1994 außerdem eine Schachtelbeteiligung, über die die übrigen aufgeführten Beteiligungen bestanden.

522. Bei fünf (1992: fünf) der in *Tabelle III.14* aufgeführten Unternehmen summieren sich die Anteile von Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten auf über 50 %. Es handelt sich um die Unternehmen

- Ruhrkohle AG,
- Allianz AG Holding,
- Philipp Holzmann AG,
- Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG
- Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH.

Vier dieser Unternehmen befanden sich in beiden Berichtsjahren unter den hundert größten Unter-

nehmen. Lediglich die Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG trat neu in den Berichtskreis ein. Dadurch summieren sich die Anteile von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ an der Allianz AG Holding bei gegenüber 1992 weitgehend übereinstimmender Eignerstruktur auf über 50 %. Ähnlich stellt sich der Fall der Philipp Holzmann AG dar: Die Zuordnung der Anteile der BfG Bank AG zu den Kapitalanteilen, die insgesamt von den Wertschöpfungsgrößen gehalten werden, führte zu einer Summe von 52,7 %. Bei den Unternehmen Ruhrkohle AG und Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH änderte sich der Ausweis der Beteiligungen nicht.

Von den Beteiligungsunternehmen, deren Kapital 1992 zu über 50 % auf Unternehmen aus dem Betrachtungskreis entfiel, schieden die VBB VIAG-Bayernwerk-Beteiligungsgesellschaft mbH und die Horten AG aus dem Kreis der „100 Größten“ aus. Bei der Karstadt AG reduzierten sich die kumulierten Beteiligungen der Deutschen Bank AG und der Commerzbank AG in Folge der oben beschriebenen Übernahme der Hertie Waren- und Kaufhaus GmbH auf 20 %.

523. Die *Interdependenz* der Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ über Kapitalverflechtungen kann anhand des Anteils der Summe der mit den entsprechenden Kapitalanteilen gewichteten Wertschöpfungsbeträge der Beteiligungsunternehmen an der Gesamtwertschöpfung der hundert Größten gemessen werden. Ein Wert von 100 % würde bedeuten, daß jedes Unternehmen aus dem Berichtskreis zu 100 % anderen Unternehmen aus derselben Gruppe gehört.

Der Anteil betrug

| | |
|------|--------|
| 1992 | 13,8 % |
| 1994 | 11,7 % |

Der Grad der Interdependenz nahm demnach um 2,1 Prozentpunkte ab, nachdem in der Vorperiode ein Anstieg um 1,2 Prozentpunkte zu verzeichnen gewesen war. Dieses Ergebnis ist auf den ersten Blick überraschend, da die Anzahl der Beteiligungsunternehmen im Berichtszeitraum zugenommen hat und drei der 15 nach Wertschöpfung größten Unternehmen erstmals darunter waren. Es muß allerdings berücksichtigt werden, daß sich auch die Wechsel im Kreis der „100 Größten“ auf den Anteilswert auswirkten. Rechnet man sie heraus und betrachtet nur die Unternehmen, die in beiden Jahren unter den hundert Größten waren, so betrug der bereinigte Grad der Interdependenz 1994 11,2 % gegenüber 12,9 % 1992. Der Unterschied von 1,7 Prozentpunkten ist also etwas geringer als bei Zugrundelegung der unbereinigten Interdependenz. Die Aussagefähigkeit der Veränderung des Interdependenzgrades unterliegt einigen Einschränkungen, denn er ist aufgrund der zu seiner Berechnung verwendeten Größen immer wieder Schwankungen ausgesetzt. So können sowohl die Wertschöpfung der Beteiligungsunternehmen als auch die Anteilswerte erheblichen Änderungen unterliegen.

⁸⁶⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1992/1993, a. a. O., Tz. 438.

4.1.3 Zusammenfassende Betrachtung aller Anteilseigner an den „100 Größten“

524. *Tabelle III.16* gibt einen Überblick über die Beteiligungsstrukturen der „100 Größten“. Die Veränderungen im Zeitraum 1992 bis 1994 beziehen sich zum einen auf die Beteiligungen von Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten, über die im vorhergehenden Abschnitt ausführlich berichtet wurde. Zum anderen änderte sich aber auch der Anteilsbesitz aller anderen aufgeführten Gruppen.

- Die öffentliche Hand gab ihre Mehrheitsbeteiligung an der Deutschen Lufthansa AG im Berichtszeitraum auf. Ein Anteilspaket von ca. 4,5 % wurde von der Dresdner Bank AG übernommen.
- Bei einigen Unternehmen ging der unter der Rubrik ‚Sonstige‘ aufgeführte Kapitalanteil zugunsten der den hundert Größten zuzurechnenden Beteiligungen zurück. In den meisten Fällen handelte es sich dabei um eine Ausweisänderung der von der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG gehaltenen Beteiligungen. Beispielhaft seien die Unternehmen MAN AG, Allianz AG Holding und Degussa AG genannt.
- Die AMB Aachener und Münchener Beteiligungs-AG befand sich 1992 noch zu ca. 50 % im Besitz ausländischer Anteilseigner. Neben der französischen Versicherungsgesellschaft AGF, deren Beteiligung ca. 34 % betrug, waren die italienische La Fondiaria und die Schweizerische Kreditanstalt mit Paketen von 20 % und 5 % unter den Anteilseignern. Anfang des Jahres 1993 veräußerte die La Fondiaria ihre Beteiligung unter anderem an Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten.
- Für das Berichtsjahr 1992 wurde für die Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG die Mehrheit des Kapitals der öffentlichen Hand zugeordnet. Für 1994 war eine genauere Untersuchung der Beteiligungsverhältnisse möglich. Danach lagen ca. 47 % der Anteile bei den Kommunen, wobei sie aufgrund abweichender Stimmrechtsverteilung über eine Hauptversammlungsmehrheit verfügten.
- Die Bremer Vulkan Verbund AG, an der die Stadt und das Land Bremen sowie die Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp 1992 noch Anteile in Höhe von jeweils 9,6 % besaßen, befand sich am Ende des Berichtszeitraums vollständig in Streubesitz.
- Die Kirch-Gruppe baute ihre Beteiligung an der Axel Springer Verlag AG weiter aus, indem sie einen 10%igen Anteil von der italienischen Monti-Verlags-Gruppe übernahm und damit 1994 über insgesamt 35 % des Kapitals der Axel Springer Verlag AG verfügte.
- Für die Rheinmetall Berlin AG lagen 1992 nur Angaben über die Stimmrechtsverteilung vor. Der für 1994 ausgewiesene Wert entspricht dem von Familie Röchling kontrollierten Kapitalanteil bei gegenüber 1992 unveränderter Stimmenmehrheit. Dabei muß zusätzlich berücksichtigt werden, daß ein Teil der der Familie Röchling zuzurechnenden Stimmen 1992 unter ‚Sonstige‘ aufgeführt wurde.

- Nach eigenen Angaben kontrollierte die DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank 1994 50 % des Kapitals der R + V Versicherung AG. Sie hat ihre Kapitalbeteiligung damit nach der Verminderung unter 50 % in der Vorperiode bis 1994 wieder aufgestockt.

Neben den im einzelnen aufgeführten Unternehmen waren auch andere von Veränderungen der Anteilseignerstruktur betroffen. In keinem Fall handelte es sich aber um ungewöhnliche Verschiebungen mit Auswirkungen auf die Mehrheitsverhältnisse.

525. In *Tabelle III.17* sind die Ergebnisse der *Tabelle III.16* noch einmal zusammenfassend dargestellt. Die Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ wurden derjenigen Gruppe zugewiesen, die im Berichtsjahr die Mehrheit der Anteile, also über 50 %, hielt. Zu der Gruppe ‚Mehrheit im Besitz der „100 Größten“‘ erfolgte eine Zuteilung nur dann, wenn ein einzelnes Unternehmen die Mehrheit besaß. In den Fällen, in denen sich die Anteile mehrerer Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten auf über 50 % addierten, wurde das Beteiligungsunternehmen in die Kategorie ‚Keine Mehrheit‘ eingeordnet.

83 Unternehmen befanden sich mehrheitlich im Besitz einer der folgenden Gruppen:

- Mehrheit in ausländischem Einzelbesitz,
- Mehrheit im Besitz von Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen,
- über 50 % Streubesitz und
- keine Mehrheit.

Die Anteilseigner-kategorie ‚Mehrheit im Besitz der „100 Größten“‘ war 1994 wie in den Vorjahren nicht besetzt.

Von den 18 Unternehmen, an denen 1992 keine Mehrheit bestand, waren 17 Beteiligungsgesellschaften anderer Unternehmen aus dem Berichtskreis. In fünf Fällen summierten sich die Anteile der „100 Größten“ auf über 50 %.

526. Anders als in den Vorperioden wiesen 1994 die Unternehmen, deren Kapital sich mehrheitlich im Besitz der öffentlichen Hand befand, die höchste durchschnittliche Wertschöpfung auf. Dies ist auf den Eintritt der Unternehmen der Deutschen Bundespost und der Deutschen Bahn AG in den Untersuchungskreis zurückzuführen. 1992 verzeichneten die Unternehmen in dieser Kategorie den geringsten Wertschöpfungsdurchschnitt. Die Unternehmen mit Mehrheit im Streubesitz, die die Tabelle in den Vorjahren jeweils angeführt hatten, rangierten 1994 direkt hinter den mehrheitlich von der öffentlichen Hand kontrollierten Unternehmen.

Gemessen an der Gesamtheit der hundert Größten, die einen Wertschöpfungsdurchschnitt von 4 078 Mio. DM erreichte, schnitten die Unternehmen, deren Mehrheit bei den Gruppen ‚Mehrheitsbesitz in ausländischem Einzelbesitz‘, ‚Sonstiger Mehrheitsbesitz‘ und ‚Mehrheit im Besitz von Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen‘ lag, im Durchschnitt schlechter ab. Dies entspricht auch den

Tabelle III.16

Die Anteilseigner der hundert größten Unternehmen 1992 und 1994 nach Gruppen¹⁾

| Rang | Jahr | Unternehmen | Kapitalanteil (%) | | | | | |
|------|------|--------------------------|--|---|----------------------------|--|------------------------|-------------------------|
| | | | (I: wenigstens zum Teil indirekt, M: Mehrheit in einer Hand) | | | | | |
| | | | Unter- nehmen aus dem Kreis der „100 Größ- ten“ | Auslän- discher Einzel- besitz | Öffentliche Hand | Einzel- personen, Familien und Familien- stiftungen | Streubesitz | Sonstige |
| 1 | 1994 | Deutsche Bundespost | | | 100 M | | | |
| (-) | 1992 | Telekom | | | - | | | |
| 2 | 1994 | Daimler-Benz AG | unter 33,1 I | ca. 13 | | | ca. 49 | ca. 4,9 |
| (1) | 1992 | | 37,5 I | ca. 14 | | | ca. 31,1 | ca. 16,4 |
| 3 | 1994 | Siemens AG | | | | ca. 5,2 ²⁾ | ca. 94,8 | |
| (2) | 1992 | | | | | ca. 1,7 ²⁾ | ca. 98,3 | |
| 4 | 1994 | Deutsche Bundespost | | | 100 M | | | |
| (-) | 1992 | Postdienst | | | - | | | |
| 5 | 1994 | Deutsche Bahn AG | | | 100 M | | | |
| (-) | 1992 | | | | - | | | |
| 6 | 1994 | Volkswagen AG | | | 16,0 | | 83,8 | 0,2 ³⁾ |
| (3) | 1992 | | | | 16,2 | | 80,5 | unter 0,3 ³⁾ |
| 7 | 1994 | VEBA AG | 10,2 | 3,2 | | | 86,6 | |
| (5) | 1992 | | | | | | 90 | 10 ⁴⁾ |
| 8 | 1994 | RWE AG | 12,7 I | | 29,3 ⁵⁾ | | 58 | |
| (4) | 1992 | | 2,1 I | | 29,8 ⁵⁾ | | 68,1 | |
| 9 | 1994 | Bayer AG | 5 | 1 | | | 94 | |
| (7) | 1992 | | ca. 10 | 3,1 | | | 86,9 | |
| 10 | 1994 | Robert Bosch GmbH | | | | 100 M ⁶⁾ | | |
| (6) | 1992 | | | | | 100 M ⁶⁾ | | |
| 11 | 1994 | Thyssen AG | ca. 10 I | | | unter 9 | ca. 63,7 | 17,3 |
| (9) | 1992 | | ca. 10 I | | | unter 9 | ca. 63,7 | 17,3 |
| 12 | 1994 | Ruhrkohle AG | 90,6 I | 6,5 | | | | 2,9 ⁷⁾ |
| (8) | 1992 | | 90,6 I | 6,5 | | | | 2,9 ⁷⁾ |
| 13 | 1994 | BASF AG | 10,7 | | | | 89,3 | |
| (11) | 1992 | | | | | | 100 | |
| 14 | 1994 | Hoechst AG | 4 I | 24,99 | | | 65,01 | 6 ⁸⁾ |
| (10) | 1992 | | | 24,99 | | | 65,01 | 10 ⁸⁾ |
| 15 | 1994 | Deutsche Bank AG | 5 | | | | 95 | |
| (13) | 1992 | | | | | | 100 | |
| 16 | 1994 | Bayerische Motoren Werke | unter 7,7 I | unter 2 | | 49,1 | über 41,2 | |
| (14) | 1992 | AG | 5,5 I | | | über 50 | unter 40 | 4,5 |
| 17 | 1994 | Mannesmann AG | | | | | 100 | |
| (12) | 1992 | | | | | | 100 | |
| 18 | 1994 | Deutsche Lufthansa AG | 10,5 I | | ca. 41,5 | | ca. 47 | ca. 1 |
| (20) | 1992 | | 5,5 | | 56,9 M | | ca. 37,6 | |
| 19 | 1994 | Preussag AG | 36,1 I | | | | 63,9 | |
| (17) | 1992 | | 33,8 I | | | ca. 5 | ca. 46,2 | 15 |
| 20 | 1994 | Karstadt AG | 20 | | | | 50 ⁹⁾ | 30 ¹⁰⁾ |
| (23) | 1992 | | über 50 | | | | unter 50 ⁹⁾ | |
| 21 | 1994 | VIAG AG | ca. 15 I | | ca. 25,3 I ¹¹⁾ | | ca. 49,7 | ca. 10 |
| (26) | 1992 | | ca. 28,3 I | | unter 0,3 I ¹¹⁾ | | ca. 62,2 | ca. 9,2 |
| 22 | 1994 | Fried. Krupp AG | 7,2 | 23,6 | | 51,6 M | 17,6 | |
| (15) | 1992 | Hoesch-Krupp | über 6 | 25 | | 54 M | unter 15 | |
| 23 | 1994 | Ford-Werke AG | | 99,8 M | | | 0,2 | |
| (21) | 1992 | | | 99,8 M | | | 0,2 | |
| 24 | 1994 | Adam Opel AG | | 100 M | | | | |
| (16) | 1992 | | | 100 M | | | | |
| 25 | 1994 | Dresdner Bank AG | ca. 39,6 I | 0,9 | | | ca. 55,6 | 3,9 |
| (18) | 1992 | | ca. 36 I | | | | ca. 56,5 | 7,5 |
| 26 | 1994 | IBM Deutschland GmbH | | 100 M | | | | |
| (24) | 1992 | | | 100 M | | | | |

noch Tabelle III.16

| Rang | Jahr | Unternehmen | Kapitalanteil (%) (I: wenigstens zum Teil indirekt, M: Mehrheit in einer Hand) | | | | | |
|------------|--------------|---|---|----------------------------|--|---|------------------------|--|
| | | | Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ | Ausländischer Einzelbesitz | Öffentliche Hand | Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen | Streubesitz | Sonstige |
| 27 (25) | 1994 1992 | Commerzbank AG | | ca. 4 ca. 1,5 | | | ca. 96 ca. 98,5 | |
| 28 (29) | 1994 1992 | Kaufhof Holding AG | über 16,7 I über 16,7 I | | | | unter 50 unter 50 | ca. 33,3 ¹²⁾ ca. 33,3 ¹²⁾ |
| 29 (19) | 1994 1992 | MAN AG | 25 I ca. 21,2 I | | | | 75 ca. 70 | ca. 8,8 ¹³⁾ |
| 30 (-) | 1994 1992 | Walter Holding GmbH | | | | über 75 M - | | unter 25 - |
| 31 (30) | 1994 1992 | REWE & Co. oHG | | | | | | 100 M ¹⁴⁾ 100 M ¹⁴⁾ |
| 32 (27) | 1994 1992 | Asea Brown Boveri AG | | 97 M 97 M | | | 3 3 | |
| 33 (31) | 1994 1992 | Bertelsmann AG | | | | 100 M 100 M | | |
| 34 (57) | 1994 1992 | ASKO Deutsche Kaufhaus AG | 36,7 I über 27,6 I | | | | 24,6 unter 30 | 38,7 ¹⁵⁾ über 42,4 ¹⁵⁾ |
| 35 (28) | 1994 1992 | Allianz AG Holding | ca. 55 ca. 32,5 I | | | | ca. 45 ca. 45 | 22,5 ¹⁶⁾ |
| 36 (34) | 1994 1992 | Bayerische Vereinsbank AG | 14,4 I | | | | 73,8 86,5 | 11,8 ¹⁷⁾ 13,5 ¹⁷⁾ |
| 37 (35) | 1994 1992 | AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen | 15,4 I | | | | 51,3 50,1 | 33,3 ¹⁸⁾ 49,9 ¹⁸⁾ |
| 38 (37) | 1994 1992 | Philipp Holzmann AG | 52,7 I 47,6 I | | | | 40,5 34,7 | 6,8 17,7 |
| 39 (49) | 1994 1992 | AMB Aachener und Münchener Beteiligungs-AG | ca. 32,5 ca. 14 I | über 25 ca. 50 | | | unter 42,5 ca. 28,2 | 7,8 ¹⁹⁾ |
| 40 (38) | 1994 1992 | Deutsche Babcock AG | ca. 10 ca. 10 | | | | ca. 90 ca. 90 | |
| 41 (32) | 1994 1992 | Deutsche Unilever GmbH | 24,3 I 24,3 I | 75,1 M 75,1 M | | | | 0,6 I 0,6 I |
| 42 (33) | 1994 1992 | Schickedanz Holding – Stiftung & Co. KG | | | | 100 M 100 M | | |
| 43 (40) | 1994 1992 | Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG | 28,4 I 24,6 I | | | | 71,6 75,4 | |
| 44 (52) | 1994 1992 | Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG | 45,2 I 34,5 I | | 46,8 I ²⁰⁾ ca. 63 ²⁰⁾ | | 8 ca. 2,5 | |
| 45 (61) | 1994 1992 | Bremer Vulkan Verbund AG | 9,6 I | | 9,6 | | 100 80,8 | |
| 46 (42) | 1994 1992 | ZF Friedrichshafen AG | | | 100 M 100 M | | | |
| 47 (-) | 1994 1992 | Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG | unter 61,1 - | 5 - | | ca. 5 - | 28,9 - | |
| 48 (51) | 1994 1992 | Hamburger Gesellschaft für Beteiligungsverwaltung mbH | | | 100 M 100 M | | | |
| 49 (50) | 1994 1992 | Otto Versand GmbH & Co. | | | | ca. 75 I 70,4 I | | ca. 25 29,6 |
| 50 (45) | 1994 1992 | Carl-Zeiss-Stiftung | | | | | | 100 M 100 M |
| 51 (39) | 1994 1992 | Philips GmbH | | 100 M 100 M | | | | |
| 52 (43) | 1994 1992 | Henkel KGaA | | | | 54,8 M ²¹⁾ 56,9 M | 45,2 43,1 | |

noch Tabelle III.16

| Rang | Jahr | Unternehmen | Kapitalanteil (%) (I: wenigstens zum Teil indirekt, M: Mehrheit in einer Hand) | | | | | |
|------------|--------------|--|---|----------------------------|--|---|----------------------|--|
| | | | Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ | Ausländischer Einzelbesitz | Öffentliche Hand | Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen | Streubesitz | Sonstige |
| 53 (41) | 1994 1992 | Ruhrgas AG | unter 46,9 I unter 35,3 I | | | | | über 53,1 über 64,7 |
| 54 (-) | 1994 1992 | Bankgesellschaft Berlin AG | 15 - | | 56,8 M - | | 18,2 - | 10 - |
| 55 (47) | 1994 1992 | Linde AG | ca. 35,2 ca. 32,3 | | | | ca. 64,8 ca. 67,7 | |
| 56 (36) | 1994 1992 | Alcatel SEL AG | | 99 M 98,3 M | | | 1 1,7 | |
| 57 (46) | 1994 1992 | Continental AG | 20 20 | 5 10 | | | 57 52 | 18 18 |
| 58 (-) | 1994 1992 | Deutsche Bundespost Postbank | | | 100 M - | | | |
| 59 (70) | 1994 1992 | Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG | 19,7 I ²²⁾ 20 I ²²⁾ | | 50,8 M ²²⁾ 50,8 M ²²⁾ | | 29,5 29,2 | |
| 60 (44) | 1994 1992 | Degussa AG | ca. 37 I ca. 30,5 I | | | | ca. 63 ca. 63 | ca. 6,5 ²³⁾ |
| 61 (48) | 1994 1992 | Saarbergwerke AG | | | 100 M 100 M | | | |
| 62 (55) | 1994 1992 | Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH | 100 ²⁴⁾ 100 ²⁴⁾ | | | | | |
| 63 (90) | 1994 1992 | DG Bank Deutsche Genos- senschaftsbank | | | 0,3 0,4 | | | 99,7 ²⁵⁾ 99,6 ²⁵⁾ |
| 64 (56) | 1994 1992 | ITT Gesellschaft für Beteili- gungen mbH | | 100 M 100 M | | | | |
| 65 (67) | 1994 1992 | Axel Springer Verlag AG | | 10 | | über 50 M über 50 M | unter 15 unter 15 | über 35 ²⁶⁾ über 25 ²⁶⁾ |
| 66 (72) | 1994 1992 | Strabag AG | | | | über 25 über 25 | unter 75 unter 75 | |
| 67 (73) | 1994 1992 | Westdeutsche Landesbank Girozentrale | | | 66,6 66,6 | | | 33,4 ²⁷⁾ 33,4 ²⁷⁾ |
| 68 (69) | 1994 1992 | Nestlé Deutschland AG | | 97,2 M 97,2 M | | | 2,8 2,8 | |
| 69 (62) | 1994 1992 | SPAR Handels-AG | | | | | ca. 25 I ca. 65,9 | 100 ²⁸⁾ ca. 6 |
| 70 (78) | 1994 1992 | Bilfinger + Berger Bau-AG | 25 I 25,1 I | | | | 75 74,9 | |
| 71 (68) | 1994 1992 | C.&A. Mode & Co. | | | | 100 M 100 M | | |
| 72 (83) | 1994 1992 | Franz Haniel & Cie. GmbH | | | | 100 M 100 M | | |
| 73 (80) | 1994 1992 | Wacker-Chemie GmbH | 50 50 | | | 50 50 | | |
| 74 (89) | 1994 1992 | Flughafen Frankfurt/Main AG | | | 100 100 | | | |
| 75 (-) | 1994 1992 | Philip Morris GmbH | | 100 M - | | | | |
| 76 (77) | 1994 1992 | C.H. Boehringer Sohn, Ingelheim | | | | 100 M 100 M | | |
| 77 (-) | 1994 1992 | Procter & Gamble GmbH | | 100 M - | | | | |
| 78 (58) | 1994 1992 | Schering AG | 10 | | | | 90 100 | |
| 79 (91) | 1994 1992 | AVA Allgemeine Handelsge- sellschaft der Verbraucher AG | unter 25 | | | | 50,1 über 25,1 | 49,9 ²⁹⁾ 49,9 ²⁹⁾ |

noch Tabelle III.16

| Rang | Jahr | Unternehmen | Kapitalanteil (%) (I: wenigstens zum Teil indirekt, M: Mehrheit in einer Hand) | | | | | |
|------------|--------------|---|---|----------------------------|------------------|---|--------------|--|
| | | | Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ | Ausländischer Einzelbesitz | Öffentliche Hand | Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen | Streubesitz | Sonstige |
| 80 (-) | 1994 1992 | CKAG Colonia Konzern AG | | 68 M - | | | 24,6 - | 7,4 ³⁰⁾ - |
| 81 (64) | 1994 1992 | Compagnie de Saint-Gobain (Deutsche Gruppe) | | 100 M 100 M | | | | |
| 82 (86) | 1994 1992 | Miele & Cie. GmbH & Co. | | | | 100 100 | | |
| 83 (74) | 1994 1992 | Diehl GmbH & Co. | | | | 100 M 96,5 M | | 3,5 |
| 84 (84) | 1994 1992 | Boehringer Mannheim GmbH | | | | 100 M 100 M | | |
| 85 (82) | 1994 1992 | SGE Deutsche Holding GmbH | | 100 M 100 M | | | | |
| 86 (85) | 1994 1992 | Freudenberg & Co. | | | | 100 M 100 M | | |
| 87 (95) | 1994 1992 | Hewlett-Packard GmbH | | 100 M 100 M | | | | |
| 88 (88) | 1994 1992 | Bayerische Landesbank Girozentrale | | | 50 50 | | | 50 ³¹⁾ 50 ³¹⁾ |
| 89 (75) | 1994 1992 | Victoria Holding AG | 22 I 4,3 I | | | | 78 87,6 | 8,1 ³²⁾ |
| 90 (-) | 1994 1992 | Energie-Versorgung Schwaben AG | | | 100 - | | | |
| 91 (94) | 1994 1992 | Rheinmetall Berlin AG | | | | 44 ³³⁾ 49,2 ³³⁾ | 56 36,9 | 13,9 |
| 92 (99) | 1994 1992 | Beiersdorf AG | 37,6 34,2 | | | | 36,5 39,9 | 25,9 ³⁴⁾ 25,9 ³⁴⁾ |
| 93 (63) | 1994 1992 | Deutsche Shell AG | | 100 M 100 M | | | | |
| 94 (-) | 1994 1992 | Buderus AG | 39,6 - | | | | 60,4 - | |
| 95 (-) | 1994 1992 | Hella KG Hueck & Co. | | | | 100 M ³⁵⁾ - | | |
| 96 (-) | 1994 1992 | Kaiser's Kaffee-Geschäft AG | | | | über 50 - | | unter 50 - |
| 97 (-) | 1994 1992 | Norddeutsche Landesbank Girozentrale | | | 60 - | | | 40 ³⁶⁾ - |
| 98 (97) | 1994 1992 | R+V Versicherung AG | 50 41,6 | | | | | 50 ³⁷⁾ 58,4 ³⁷⁾ |
| 99 (-) | 1994 1992 | Vereinte Holding AG | | 100 M ³⁸⁾ - | | | | |
| 100 (-) | 1994 1992 | BfG Bank AG | 21,9 I - | über 50 M - | | | | unter 28,1 - |
| - (22) | 1994 1992 | Metallgesellschaft AG | - 36,2 I | - 29,5 | | | - ca. 25 | - ca. 9,3 |
| - (53) | 1994 1992 | Lausitzer Braunkohle AG | | | - 100 M | | | |
| - (54) | 1994 1992 | DHS-Dillinger Hütte Saarstahl AG | | - 72,5 M | - 27,5 | | | |
| - (59) | 1994 1992 | Bayernwerk AG | - 38,8 | | - 61,2 M | | | |
| - (60) | 1994 1992 | VBB VIAG-Bayernwerk- Beteiligungsgesellschaft mbH | - 100 ³⁹⁾ | | | | | |

noch Tabelle III.16

| Rang | Jahr | Unternehmen | Kapitalanteil (%) (I: wenigstens zum Teil indirekt, M: Mehrheit in einer Hand) | | | | | |
|---------|--------------|-------------------------------------|---|----------------------------|------------------|---|----------------|-----------|
| | | | Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ | Ausländischer Einzelbesitz | Öffentliche Hand | Einzelpersonen, Familien und Stiftungen | Streubesitz | Sonstige |
| – (65) | 1994 1992 | Hertie Waren- und Kaufhaus GmbH | – | – | – | – 100 M ⁴⁰⁾ | – | – |
| – (66) | 1994 1992 | VEAG Vereinigte Energiewerke AG | – | – | – 100 M | – | – | – |
| – (71) | 1994 1992 | Klöckner-Werke AG | – 20 I | – unter 40,1 | – | – | – über 39,9 | – |
| – (76) | 1994 1992 | Klöckner-Humboldt-Deutz AG | – 40,6 I | – | – | – | – 58,6 | – 0,8 |
| – (79) | 1994 1992 | Dyckerhoff & Widmann AG | – | – | – | – ca. 87,7 ⁴¹⁾ | – ca. 12,3 | – |
| – (81) | 1994 1992 | FAG Kugelfischer Georg Schäfer KGaA | – | – | – | – 37,9 ⁴²⁾ | – 62,1 | – |
| – (87) | 1994 1992 | Walter Bau-AG | – 14 | – 30 | – | – 47 I | – 9 | – |
| – (92) | 1994 1992 | FPB Holding AG | – | – 98 M | – | – | – 2 | – |
| – (93) | 1994 1992 | E. Merck | – | – | – | – 100 M | – | – |
| – (96) | 1994 1992 | Liebherr-Holding GmbH | – | – | – | – 100 M | – | – |
| – (98) | 1994 1992 | Akzo Faser AG | – | – | – | – | – 2,8 | – |
| – (100) | 1994 1992 | Horten AG | – 56,5 I | – | – | – | – 24,9 | – 18,6 |

1) In den Fällen, in denen anstelle einer Rang- bzw. Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr nicht unter den „100 Größten“. Zu Anmerkungen, die Umfirmierungen und Umstrukturierungen von Unternehmen oder Konzernen betreffen, vgl. die Fußnoten zu Tabelle III.6.

2) Kapitalanteil der Familie Siemens. Die Aktien sind mit einem Mehrfachstimmrecht ausgestattet.

3) Die Volkswagen AG hält selbst etwa 0,2 % ihrer Stammaktien.

4) Schachtelbeteiligung, die sich unter anderem im Besitz der Allianz AG Holding und der Dresdner Bank AG befand.

5) Die öffentlichen Gebietskörperschaften halten die Stimmenmehrheit.

6) Die Robert Bosch Stiftung GmbH hält 92 % der Kapitalanteile zusammen mit der Robert Bosch Industrietreuhand KG. Die restlichen Anteile in Höhe von 8 % befinden sich in Familienbesitz.

7) Betrifft unter anderem Anteile der Ruhrkohle AG selbst, die indirekt über verschiedene Verwaltungsgesellschaften gehalten werden.

8) Anteile der FGC Frankfurter Gesellschaft für Chemiewerte, an der die Dresdner Bank AG federführend beteiligt ist. Für 1994 wurden die Beteiligungen, die Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ zugeordnet werden konnten, in der entsprechenden Spalte ausgewiesen. Die Beteiligung der FGC beträgt wie in den Vorjahren insgesamt 10 %.

9) Hierunter fallen mehrere private Großaktionäre.

10) Anteil der Hertie-Stiftung.

11) Indirekt unter anderem über die Bayernwerk AG war die öffentliche Hand 1992 zu über 15 % an der VIAG AG beteiligt. Als Ausgleich für die vorher bestehende Beteiligung an der Bayernwerk AG erhielt der Freistaat Bayern nach dem Zusammenschluß dieses Unternehmens mit der VIAG AG an der neuen Obergesellschaft eine Beteiligung in Höhe von ca. 25,3 %.

12) Anteil der Metro Vermögensverwaltung GmbH & Co. KG ohne die Anteile der Franz Haniel & Cie. GmbH.

13) Anteile der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG, die indirekt über die Regina Verwaltungsgesellschaft mbH gehalten werden. Die Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG gehörte 1992 nicht zu den „100 Größten“.

14) Anteil der REWE-Zentrale.

15) Hauptsächlich Anteile der Metro Vermögensverwaltung GmbH & Co. KG, sofern sie nicht der Franz Haniel & Cie. GmbH zuzurechnen sind.

16) Anteil der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG, die 1992 nicht zu den „100 Größten“ gehörte.

17) 1992: Anteil der Bayerischen Landesstiftung, 1994: Anteil der Bayerischen Landesstiftung und der Bayerischen Forschungsstiftung.

18) 1992: Anteil der Berliner Handels- und Frankfurter Bank, 1994: Anteil, der Berliner Handels- und Frankfurter Bank, der nicht einem der „100 Größten“ zuzurechnen ist.

19) 1992: Anteile der Colonia Versicherung AG, der Württembergischen Versicherungs AG und der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG, sofern diese nicht auf Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ entfielen.

20) Ein Teil der Aktien in Kommunalbesitz ist mit einem dreifachen Stimmrecht ausgestattet.

21) Die Familie Henkel verfügt über 54,8 % des Kapitals, aber über 100 % der Stimmrechte.

22) Die Stimmrechtsverteilung weicht von den Kapitalanteilen ab.

23) 1992: Anteil der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG abzüglich des Kapitalanteils, den die Allianz AG Holding und die Deutsche Bank AG indirekt über die Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG an der Degussa AG hielten.

Ergebnissen vorheriger Berichtszeiträume. Eine Änderung ergab sich lediglich aufgrund der oben beschriebenen Aufnahme der großen öffentlichen Unternehmen in den Kreis der „100 Größten“.

Der traditionell niedrige Wertschöpfungsdurchschnitt der Unternehmen in ausländischem Einzelbesitz resultiert in erster Linie daraus, daß viele dieser Gesellschaften keine Konzernabschlüsse aufstellen. In einigen Fällen erstellt die Obergesellschaft einen befreienden Konzernabschluß mit der Folge, daß die Tochterunternehmen entweder einen Teilkonzernabschluß oder einen Einzelabschluß veröffentlichen. Als befreiende Konzernabschlüsse gelten gemäß § 291 Abs. 1 und 2 HGB die Konzernabschlüsse von Mutterunternehmen, die ihren Sitz in der EU oder in einem anderen Vertragsstaat des Abkommens über den europäischen Wirtschaftsraum haben. Die Anwendung des § 291 HGB kann aber – vereinfacht dargestellt – durch Rechtsverordnung auf Konzernabschlüsse nicht in der EU ansässiger Mutterunternehmen ausgeweitet werden, wenn sie den EU-Regelungen genügen (§ 292 HGB). Von dieser Möglichkeit machen beispielsweise die Unternehmen Ford-Werke AG und Adam Opel AG als Tochterunternehmen US-amerikanischer Konzerne Gebrauch und erstellen Einzelabschlüsse.

527. Die durchschnittliche Wertschöpfung der Unternehmen in den sechs vertretenen Kategorien hat sich unterschiedlich entwickelt. Zu der Gruppe der Unternehmen in staatlichem Mehrheitsbesitz gehören seit 1994 die Unternehmen der Deutschen Bundespost und die Deutsche Bahn AG. Mit Ausnahme der Deutschen Bundespost Postbank rangierten sie unter den fünf wertschöpfungsstärksten Unternehmen und erwirtschafteten 82 % der Wertschöpfung aller Gesellschaften mit Mehrheit bei der öffentlichen Hand. Vor diesem Hintergrund ist der Anstieg

des Wertschöpfungsdurchschnitts um 281 % verständlich.

Im Durchschnitt aller Unternehmen erhöhte sich die Wertschöpfung zwischen 1992 und 1994 um 40,0 %. Diese Änderungsrate ist als Maßstab für die Beurteilung der Unternehmensentwicklung insofern ungeeignet, als ihre außergewöhnliche Höhe wiederum durch die Unternehmen der Deutschen Bundespost und die Deutsche Bahn AG erklärt wird. Schloße man diese Unternehmen aus der Durchschnittsberechnung aus, so betrüge die Wertschöpfung im Durchschnitt aller Unternehmen 3 473 Mio. DM. Das entspräche einer Zunahme gegenüber 1992 um 3,3 %. Danach entwickelte sich die Wertschöpfung der überwiegend in Streubesitz stehenden Unternehmen mit 0,3 % unterdurchschnittlich, diejenige der Unternehmen mit Mehrheit in ausländischem Einzelbesitz und im Besitz von Einzelpersonen und Familien sowie Familienstiftungen ging sogar zurück.

Der mit 14,1 % erhebliche Rückgang der durchschnittlichen Wertschöpfung bei den Unternehmen, deren Kapital mehrheitlich von ausländischen Gesellschaftern kontrolliert wird, resultiert in erster Linie aus der den Durchschnitt senkenden niedrigen Wertschöpfung der Unternehmen, die 1994 aufgrund ihres Eintritts in den Berichtsreis erstmals zu dieser Gruppe gehörten.

Mit einem Anstieg der durchschnittlichen Wertschöpfung um 23,2 % verlief die Entwicklung der Unternehmen in der Kategorie ‚Keine Mehrheit‘ außergewöhnlich günstig. Dabei ist vor allem zu berücksichtigen, daß die Unternehmen Karstadt AG, VIAG AG und Kaufhof Holding AG, die im Berichtszeitraum Unternehmen, die 1992 zu den hundert Größten gehörten, übernahmen, in die genannte Kategorie fallen.

noch Fußnoten zu Tabelle III.16

²⁴⁾ Gemeinschaftsunternehmen der Robert Bosch GmbH (50 %) und der Siemens AG (50 %).

²⁵⁾ Insgesamt werden ca. 90,9 % (1992: 91,6 %) des Kapitals von regionalen genossenschaftlichen Banken und anderen Genossenschaften gehalten. Die restlichen 8,8 % (1992: 7,7 % im Besitz der Landwirtschaftlichen Rentenbank) entfallen auf sonstige juristische Personen.

²⁶⁾ Anteil der Kirch-Gruppe.

²⁷⁾ Anteil von Sparkassen- und Giroverbänden des Landes Nordrhein-Westfalen.

²⁸⁾ Das Unternehmen SPAR Handels-AG gibt für 1994 eine Reihe von Aktionären an, unter ihnen neben der DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank auch private Anteilseigner und Unternehmen. Die Höhe der jeweiligen Anteile ist jedoch nicht bekannt.

²⁹⁾ Anteil der EDEKA Zentrale AG.

³⁰⁾ Eigene Anteile der CKAG Colonia AG, die sie indirekt über die Kölnische Verwaltungs-AG für Versicherungswerte hält.

³¹⁾ Anteile des Bayerischen Sparkassen- und Giroverbandes.

³²⁾ 1992: Anteile der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG.

³³⁾ Die Röchling Industrie Verwaltung GmbH verfügt über 66,5 % (1992: über 50 %) der stimmberechtigten Aktien, jedoch nur über 44 % (1992: 42,1 %) des Kapitals.

³⁴⁾ Anteile der Tchibo Holding AG.

³⁵⁾ Komplementäre der Gesellschaft sind Dr. Jürgen Behrend sowie die Hella Geschäftsführungsgesellschaft mbH. Die Kommanditisten sind nicht bekannt.

³⁶⁾ Anteile des Niedersächsischen Sparkassen- und Giroverbandes und zweier Sparkassenbeteiligungsverbände.

³⁷⁾ Anteile regionaler genossenschaftlicher Zentralbanken.

³⁸⁾ Die Vereinte Holding AG wurde im Geschäftsjahr 1994 von ihrer Muttergesellschaft Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft an die Allianz AG Holding veräußert. Aufgrund kartellrechtlicher Vorschriften konnte die dingliche Abwicklung des Vertrags 1994 nicht vollzogen werden.

³⁹⁾ 1992: Gemeinschaftsunternehmen der VIAG AG und der Bayernwerk AG.

⁴⁰⁾ 1992 hielten die Gemeinnützige Stiftung 97,5 % und die Hertie-Stiftung 0,5 % des Stammkapitals. Die restlichen 2 % befanden sich im Besitz der Erbgemeinschaft Georg Karg als Gesamthandgemeinschaft.

⁴¹⁾ 1992 wurden die Anteile der Ed. Züblin AG Ignaz Walter zugerechnet.

⁴²⁾ 1992 verfügte die Familie Schäfer über die Stimmrechtsmehrheit.

Quelle: Eigene Erhebungen

Tabelle III.17

**Aufschlüsselung der hundert größten Unternehmen 1992 und 1994
nach Arten der Beteiligungsverhältnisse**

| Beteiligungsverhältnis | Anzahl der Unternehmen | | Anteil an der Wertschöpfung der „100 Größten“ (%) | | Durchschnittliche Wertschöpfung (Mio. DM) | |
|--|------------------------|------------|---|--------------|---|--------------|
| | 1994 | 1992 | 1994 | 1992 | 1994 | 1992 |
| Mehrheit im Besitz der „100 Größten“ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Mehrheit in ausländischem Einzelbesitz . . | 18 | 16 | 8,7 | 10,7 | 1 973 | 2 252 |
| Mehrheit im Besitz der öffentlichen Hand . | 13 | 11 | 21,6 | 5,8 | 6 789 | 1 781 |
| Mehrheit im Besitz von Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen | 17 | 19 | 9,3 | 13,2 | 2 223 | 2 329 |
| Über 50 % Streubesitz | 29 | 29 | 37,4 | 45,1 | 5 256 | 5 238 |
| Sonstiger Mehrheitsbesitz | 5 | 5 | 2,5 | 2,7 | 2 024 | 1 798 |
| Keine Mehrheit | 18 | 20 | 20,5 | 22,5 | 4 651 | 3 775 |
| Alle Unternehmen | 100 | 100 | 100,0 | 100,0 | 4 078 | 3 363 |

Quelle: Eigene Erhebungen

4.2 Kooperationen im Rahmen von Gemeinschaftsunternehmen

4.2.1 Methodische Vorbemerkungen und allgemeine Angaben zu den ermittelten Gemeinschaftsunternehmen

528. Grundlage für die Ermittlung der Gemeinschaftsunternehmen sind im allgemeinen die Geschäftsberichte der „100 Größten“, die Veröffentlichungen des Hoppenstedt-Verlages „Konzerne in Schaubildern“, „Handbuch der deutschen Aktiengesellschaften“ und „Handbuch der Großunternehmen“ sowie die Meldungen des Bundeskartellamtes über angezeigte Unternehmenszusammenschlüsse. Bei voneinander abweichenden Angaben, die sich in Einzelfällen durch einen unterschiedlichen Stand ergeben, wurden stets die Angaben der Geschäftsberichte zugrunde gelegt.

529. Im Rahmen der folgenden Untersuchung wird ein Gemeinschaftsunternehmen durch die *direkte oder indirekte Kapitalbeteiligung von zwei oder mehreren Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ 1992 und 1994 mit je mindestens 25 %* gekennzeichnet. Bei Vorliegen einer indirekten Beteiligung müssen die zwischengeschalteten Beteiligungsgesellschaften von dem betreffenden Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ beherrscht sein.

530. Das verwendete Datenmaterial läßt *keine lückenlose Erfassung aller Beteiligungen der „100 Größten“* zu. Nur wenige Gesellschaften veröffentlichen in ihren Geschäftsberichten eine vollständige Übersicht über ihre Beteiligungen, die gemäß § 285 Nr. 11 HGB erst ab einer Höhe von 20 % anzeigepflichtig sind. In vielen Fällen werden im Geschäftsbericht neben dem Konsolidierungskreis nur einige ausgewählte Beteiligungen angegeben. Die vollständige

Beteiligungsübersicht wird beim Handelsregister hinterlegt (§ 287 HGB). Eine Ausnahme gilt inzwischen für börsennotierte Beteiligungsunternehmen, für die das am 1. Januar 1995 in Kraft getretene Zweite Finanzmarktförderungsgesetz die Bekanntgabe einer Beteiligung bereits vorsieht, wenn mindestens 5 % der Stimmrechtsanteile in einer Hand liegen.⁸⁷⁾ Die Beschränkung des Untersuchungsgegenstandes auf Beteiligungen von mindestens 25 % berechtigt jedoch zu der Annahme, daß die Zahl der nicht zu erfassenden Gemeinschaftsunternehmen bereits jetzt gering ist und daß aus der Neuregelung für börsennotierte Aktiengesellschaften keine wesentliche Verbesserung der Datenlage zu erwarten ist.

531. Eine methodische Begrenzung besteht dahingehend, daß in der nachfolgenden Untersuchung nur Unternehmen mit Sitz im Inland berücksichtigt wurden. Hierdurch wurden alle Gemeinschaftsunternehmen aus der Untersuchung ausgeklammert, die – obwohl im Ausland ansässig – der Kooperation deutscher und ausländischer Partner auf dem deutschen Markt dienen.

532. Die *Analyse der Beteiligungen* an den „100 Größten“ in Abschnitt 4.1.2 hat gezeigt, daß einige der hundert größten Unternehmen Anteile an anderen Unternehmen aus diesem Kreis hielten. Nach den oben definierten Abgrenzungen zählten von den „100 Größten“ 1992 und 1994 die Unternehmen Ruhrkohle AG und Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH zu den Gemeinschaftsunternehmen. 1992 waren zusätzlich zu den beiden zuerst genannten Unternehmen die Karstadt AG und die VBB VIAG-Bayernwerk-Beteiligungsgesellschaft mbH in der

⁸⁷⁾ Vgl. Tz. 516.

Gruppe der Gemeinschaftsunternehmen unter den „100 Größten“ vertreten. Unternehmen, an denen diese Gemeinschaftsunternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ zusammen mit ihren Anteilseignern aus demselben Unternehmenskreis mit mehr als 25 % beteiligt waren, wurden ihrerseits nicht als Gemeinschaftsunternehmen gewertet.

533. Unter den ausgewiesenen Beteiligungen der „100 Größten“ wurden 1994 nach der oben angegebenen Abgrenzung 349 (1992: 283) Gemeinschaftsunternehmen registriert. In den Kreis der Gemeinschaftsunternehmen, an denen Unternehmen der „100 Größten“ Beteiligungen halten, sind zwischen 1992 und 1994 151 Unternehmen neu eingetreten, 85 Unternehmen sind ausgeschieden.

Von den neu eingetretenen Gemeinschaftsunternehmen sind 15 in den neuen Bundesländern ansässig. Vier von ihnen haben ihren Tätigkeitsschwerpunkt im Bereich Umwelt und Entsorgung, drei sind Energieunternehmen. Zu den zuletzt genannten zählen die Unternehmen Lausitzer Braunkohle AG und VEAG Vereinigte Energiewerke AG, die 1992 dem Kreis der „100 Größten“ angehörten. Die Anteilseigner dieser beiden Energieunternehmen sind die RWE AG und die VEBA AG. Die RWE AG ist zusammen mit der Ruhrkohle AG auch an dem dritten der Energieversorgung zuzuordnenden Gemeinschaftsunternehmen beteiligt.

Von den 85 ausgeschiedenen Gemeinschaftsunternehmen fielen 30 durch den Austritt einiger Anteilseigner aus dem Kreis der „100 Größten“ weg, an 16 von ihnen war die Metallgesellschaft AG beteiligt. Die verbleibenden 55 Unternehmen schieden aus, weil die Kapitalanteile auf Unternehmen außerhalb des Berichtskreises übergingen, eine mehrheitliche Übernahme durch ein Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ stattfand oder das Gemeinschaftsunternehmen im Berichtszeitraum 1992/94 aufgelöst wurde.

534. Die Höhe des Nominalkapitals vermittelt einen Eindruck von der *Größe der Gemeinschaftsunternehmen*. Es betrug 1994 im Durchschnitt 32 Mio. DM, wobei die einzelnen Beträge zwischen 0 (bei Gesellschaften bürgerlichen Rechts) und 534 Mio. DM (Ruhrkohle AG) streuten. Bei einem durchschnittlichen Nominalkapital der „100 Größten“ von 1 365 Mio. DM wird das erwartete Größengefälle zwischen den Unternehmen aus diesem Kreis und ihren Gemeinschaftsunternehmen deutlich. Gegenüber 1992, als die entsprechenden Angaben 37 bzw. 796 Mio. DM betragen, hat sich der ohnehin erhebliche Unterschied beim durchschnittlichen Nominalkapital weiter vergrößert, wobei der außergewöhnliche Anstieg des Mittelwertes bei den hundert Größten vor allem auf den Eintritt der Unternehmen der Deutschen Bundespost und der Deutschen Bahn AG zurückzuführen ist. Allein die Deutsche Bundespost Telekom verfügte 1994 über ein Nominalkapital von 36 Mrd. DM.

535. Die *vorherrschende Rechtsform* bei den Gemeinschaftsunternehmen ist die Gesellschaft mit beschränkter Haftung. 1994 waren 74,8 % der Gemeinschaftsunternehmen in dieser Form organisiert,

11,5 % waren Aktiengesellschaften, 8,9 % GmbH & Co. KG, und 4,8 % wiesen sonstige Rechtsformen auf. Gegenüber 1992 ging die Bedeutung der Gesellschaften mit beschränkter Haftung zugunsten der anderen aufgeführten Gesellschaftsformen zurück.

4.2.2 Verflechtungen der „100 Größten“ über Gemeinschaftsunternehmen

536. Aus *Tabelle III.18* geht hervor, daß die 349 (1992: 283) Gemeinschaftsunternehmen im Jahr 1994 insgesamt 82 (1992: 73) Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ zuzurechnen waren. Diese besaßen zusammen 719 Beteiligungen (1992: 583) an Gemeinschaftsunternehmen. Damit waren die Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“, die Beteiligungen an Gemeinschaftsunternehmen aufwiesen, 1992 und 1994 durchschnittlich an vier Gemeinschaftsunternehmen mit mindestens einem anderen der hundert größten Unternehmen beteiligt. Die Zahl der Gemeinschaftsunternehmen mit mehr als zwei Anteilseignern aus dem Kreis der „100 Größten“ betrug im aktuellen Berichtsjahr 19.

Wie in der vorangegangenen Berichtsperiode verfügten besonders häufig Unternehmen aus der ersten Hälfte der Rangfolge der „100 Größten“ über Beteiligungen an Gemeinschaftsunternehmen. Knapp 80 % davon entfielen sowohl 1994 als auch 1992 auf die 50 größten Unternehmen. Die 25 Größten hatten 1994 allein 52 % (1992: 60 %) dieser Beteiligungen inne. Von den Unternehmen, für die keine Beteiligung an Gemeinschaftsunternehmen festgestellt wurde, befanden sich in beiden Berichtsjahren ca. 80 % in der unteren Hälfte der Rangliste.

Die größte Gruppe unter den hinzugekommenen Gemeinschaftsunternehmen sind Anlage- und Verwaltungsgesellschaften. Dies ist unter anderem auf den Eintritt von sieben Kreditinstituten und Versicherungsunternehmen in den Kreis der hundert Größten zurückzuführen, durch den neun von insgesamt 24 neuen Gemeinschaftsunternehmen mit dem genannten Geschäftsschwerpunkt erstmals berücksichtigt wurden. Durch eine hohe Anzahl neuer Gemeinschaftsunternehmen waren auch die Sektoren Energie mit 20 und sonstige Dienstleistungen mit 18 Zugängen gekennzeichnet.

Die Möglichkeit der Kooperation über Gemeinschaftsunternehmen macht das Engagement in neuen sachlichen oder räumlichen Märkten für viele Unternehmen erst interessant. Die Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens erleichtert die Finanzierung der Erschließung neuer Marktsegmente und verteilt die Risiken. Es liegt auf der Hand, daß insbesondere Kreditinstitute, zu deren Geschäft die Finanzierung von Investitionen gehört, besonders häufig an Gemeinschaftsunternehmen beteiligt sind, deren Tätigkeit sich von derjenigen der Banken grundlegend unterscheidet. So waren beispielsweise an vier der acht neuen Gemeinschaftsunternehmen aus dem Bereich Kommunikation Banken beteiligt.

537. Aus *Tabelle III.19* geht hervor, wie viele der 82 Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten 1994 (1992: 73) über Gemeinschaftsunternehmen mit

Tabelle III.18

**Die Verflechtungen zwischen den hundert größten Unternehmen 1992 und 1994
über Gemeinschaftsunternehmen (GU)¹⁾**

| Rang | Jahr | Unternehmen | Wirtschaftszweig ²⁾ | Anzahl der GU, an denen das genannte Unternehmen beteiligt ist | Anzahl der Unter- nehmen, mit denen das genannte Unter- nehmen über GU zusammenarbeitet |
|------------|--------------|--------------------------------|---|--|---|
| 1 (-) | 1994 1992 | Deutsche Bundespost Telekom | 64.2 | 7 - | 8 - |
| 2 (1) | 1994 1992 | Daimler-Benz AG | 29, 31, 33, 34, 35.2, 35.3 | 17 (13) | 13 (9) |
| 3 (2) | 1994 1992 | Siemens AG | 30-34, 35.2, 40.1 | 24 (19) | 19 (15) |
| 4 (-) | 1994 1992 | Deutsche Bundespost Postdienst | 64.11 | 2 - | 2 - |
| 5 (-) | 1994 1992 | Deutsche Bahn AG | 60.10.1 | 7 - | 6 - |
| 6 (3) | 1994 1992 | Volkswagen AG | 34 | 3 (3) | 3 (3) |
| 7 (5) | 1994 1992 | VEBA AG | 23.2, 24, 40, 51, 60-64 | 62 (63) | 25 (27) |
| 8 (4) | 1994 1992 | RWE AG | 11, 23.2, 24, 29, 37, 40.1, 45.2, 90 | 48 (35) | 19 (17) |
| 9 (7) | 1994 1992 | Bayer AG | 24 | 8 (5) | 4 (5) |
| 10 (6) | 1994 1992 | Robert Bosch GmbH | 29, 32, 34 | 4 (5) | 4 (6) |
| 11 (9) | 1994 1992 | Thyssen AG | 27, 28, 29, 35, 37, 51 | 24 (19) | 13 (14) |
| 12 (8) | 1994 1992 | Ruhrkohle AG | 10.1, 23.1, 24, 40, 90 | 18 (12) | 8 (8) |
| 13 (11) | 1994 1992 | BASF AG | 23.2, 24 | 4 (8) | 3 (6) |
| 14 (10) | 1994 1992 | Hoechst AG | 24 | 14 (11) | 9 (10) |
| 15 (13) | 1994 1992 | Deutsche Bank AG | 65.12.1 | 24 (28) | 16 (14) |
| 16 (14) | 1994 1992 | Bayerische Motoren Werke AG | 34 | 2 (1) | 3 (1) |
| 17 (12) | 1994 1992 | Mannesmann AG | 27, 29, 32-34, 51, 64.2 | 14 (12) | 10 (7) |
| 18 (20) | 1994 1992 | Deutsche Lufthansa AG | 62.1 | 12 (10) | 10 (9) |
| 19 (17) | 1994 1992 | Preussag AG | 10.1, 11, 27, 29, 40.1, 51, 60, 61 | 11 (11) | 11 (9) |
| 20 (23) | 1994 1992 | Karstadt AG | 52 | 2 (2) | 2 (4) |
| 21 (26) | 1994 1992 | VIAG AG | 24, 26.1, 28, 40, 51, 61-63 | 25 (6) | 12 (5) |
| 22 (15) | 1994 1992 | Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp | 27-29, 34, 51 | 24 (20) | 10 (11) |
| 23 (21) | 1994 1992 | Ford-Werke AG | 34 | 0 (0) | 0 (0) |
| 24 (16) | 1994 1992 | Adam Opel AG | 34 | 0 (0) | 0 (0) |

noch Tabelle III.18

| Rang | Jahr | Unternehmen | Wirtschaftszweig ²⁾ | Anzahl der GU, an denen das genannte Unternehmen beteiligt ist | Anzahl der Unter- nehmen, mit denen das genannte Unter- nehmen über GU zusammenarbeitet |
|------------|--------------|--|--------------------------------|--|---|
| 25 (18) | 1994 1992 | Dresdner Bank AG | 65.12.1 | 18 (21) | 14 (17) |
| 26 (24) | 1994 1992 | IBM Deutschland GmbH | 30 | 4 (0) | 3 (0) |
| 27 (25) | 1994 1992 | Commerzbank AG | 65.12.1 | 19 (20) | 9 (9) |
| 28 (29) | 1994 1992 | Kaufhof Holding AG | 52 | 5 (1) | 3 (3) |
| 29 (19) | 1994 1992 | MAN AG | 29, 34, 51 | 13 (10) | 9 (8) |
| 30 (-) | 1994 1992 | Walter Holding GmbH | 45.2 | 6 - | 6 - |
| 31 (30) | 1994 1992 | REWE & Co. oHG | 52 | 2 (1) | 1 (1) |
| 32 (27) | 1994 1992 | Asea Brown Boveri AG | 29, 31, 35.2 | 2 (3) | 1 (2) |
| 33 (31) | 1994 1992 | Bertelsmann AG | 22 | 5 (2) | 4 (2) |
| 34 (57) | 1994 1992 | ASKO Deutsche Kaufhaus AG | 52 | 3 (0) | 1 (0) |
| 35 (28) | 1994 1992 | Allianz AG Holding | 66 | 22 (9) | 7 (8) |
| 36 (34) | 1994 1992 | Bayerische Vereinsbank AG | 65.12.1 | 15 (13) | 9 (7) |
| 37 (35) | 1994 1992 | AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen | 29, 33, 45.2 | 9 (6) | 6 (2) |
| 38 (37) | 1994 1992 | Philipp Holzmann AG | 45.2 | 11 (10) | 6 (6) |
| 39 (49) | 1994 1992 | AMB Aachener und Münchener Beteiligungs-AG | 66 | 5 (0) | 3 (0) |
| 40 (38) | 1994 1992 | Deutsche Babcock AG | 28, 29 | 6 (3) | 6 (2) |
| 41 (32) | 1994 1992 | Deutsche Unilever GmbH | 15, 24 | 0 (0) | 0 (0) |
| 42 (33) | 1994 1992 | Schickedanz Holding – Stiftung & Co. KG | 52 | 1 (2) | 1 (2) |
| 43 (40) | 1994 1992 | Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG | 65.12.1 | 8 (11) | 5 (5) |
| 44 (52) | 1994 1992 | Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG | 37, 40, 90 | 13 (6) | 7 (2) |
| 45 (61) | 1994 1992 | Bremer Vulkan Verbund AG | 29, 33, 35.1 | 3 (2) | 2 (2) |
| 46 (42) | 1994 1992 | ZF Friedrichshafen AG | 29, 34 | 0 (1) | 0 (1) |
| 47 (-) | 1994 1992 | Münchener Rückversicherungs- Gesellschaft AG | 66 | 22 - | 8 - |
| 48 (51) | 1994 1992 | Hamburger Gesellschaft für Beteiligungsverwaltung mbH | 40, 41, 60 | 10 (5) | 7 (2) |
| 49 (50) | 1994 1992 | Otto Versand GmbH & Co. | 52 | 4 (1) | 2 (1) |

noch Tabelle III.18

| Rang | Jahr | Unternehmen | Wirtschaftszweig ²⁾ | Anzahl der GU, an denen das genannte Unternehmen beteiligt ist | Anzahl der Unter- nehmen, mit denen das genannte Unter- nehmen über GU zusammenarbeitet |
|------------|--------------|---|--------------------------------|--|---|
| 50 (45) | 1994 1992 | Carl-Zeiss-Stiftung | 26.1, 33 | 1 (0) | 1 (0) |
| 51 (39) | 1994 1992 | Philips GmbH | 30–32 | 5 (2) | 4 (2) |
| 52 (43) | 1994 1992 | Henkel KGaA | 24 | 2 (3) | 3 (3) |
| 53 (41) | 1994 1992 | Ruhrgas AG | 40.2 | 3 (2) | 3 (2) |
| 54 (–) | 1994 1992 | Bankgesellschaft Berlin AG | 65.12.1 | 9 – | 6 – |
| 55 (47) | 1994 1992 | Linde AG | 29 | 2 (2) | 2 (2) |
| 56 (36) | 1994 1992 | Alcatel SEL AG | 32 | 2 (8) | 3 (6) |
| 57 (46) | 1994 1992 | Continental AG | 25.1 | 4 (3) | 3 (2) |
| 58 (–) | 1994 1992 | Deutsche Bundespost Postbank | 65.12.8 0 – | 0 – | |
| 59 (70) | 1994 1992 | Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG | 40.1, 40.3 | 4 (0) | 5 (0) |
| 60 (44) | 1994 1992 | Degussa AG | 24, 27.4 | 9 (9) | 9 (8) |
| 61 (48) | 1994 1992 | Saarbergwerke AG | 10, 23.1, 40.1 | 5 (5) | 5 (4) |
| 62 (55) | 1994 1992 | Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH | 29.7 | 0 (0) | 0 (0) |
| 63 (90) | 1994 1992 | DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank | 65.12.4 | 4 (2) | 4 (3) |
| 64 (56) | 1994 1992 | ITT Gesellschaft für Beteiligungen mbH | 29, 34, 51 | 0 (0) | 0 (0) |
| 65 (67) | 1994 1992 | Axel Springer Verlag AG | 22 | 2 (2) | 2 (2) |
| 66 (72) | 1994 1992 | Strabag AG | 45.2 | 17 (15) | 9 (6) |
| 67 (73) | 1994 1992 | Westdeutsche Landesbank Girozentrale | 65.12.2 | 13 (11) | 10 (11) |
| 68 (69) | 1994 1992 | Nestlé Deutschland AG | 15 | 0 (0) | 0 (0) |
| 69 (62) | 1994 1992 | SPAR Handels-AG | 51, 52 | 1 (1) | 1 (1) |
| 70 (78) | 1994 1992 | Bilfinger + Berger Bau-AG | 45.2 | 5 (4) | 4 (3) |
| 71 (68) | 1994 1992 | C.&A. Mode & Co. | 52 | 0 (0) | 0 (0) |
| 72 (83) | 1994 1992 | Franz Haniel & Cie. GmbH | 51, 60.2, 63 | 6 (7) | 5 (5) |
| 73 (80) | 1994 1992 | Wacker-Chemie GmbH | 24 | 4 (3) | 3 (3) |
| 74 (89) | 1994 1992 | Flughafen Frankfurt Main AG | 63.23 | 0 (0) | 0 (0) |

noch Tabelle III.18

| Rang | Jahr | Unternehmen | Wirtschaftszweig ²⁾ | Anzahl der GU, an denen das genannte Unternehmen beteiligt ist | Anzahl der Unter- nehmen, mit denen das genannte Unter- nehmen über GU zusammenarbeitet |
|------------|--------------|--|--------------------------------|--|---|
| 75 (-) | 1994 1992 | Philip Morris GmbH | 16 | 0 - | 0 - |
| 76 (77) | 1994 1992 | C. H. Boehringer Sohn, Ingelheim | 24 | 1 (0) | 1 (0) |
| 77 (-) | 1994 1992 | Procter & Gamble GmbH | 15, 21, 24 | 1 - | 1 - |
| 78 (58) | 1994 1992 | Schering AG | 24 | 2 (2) | 2 (2) |
| 79 (-) | 1994 1992 | CKAG Colonia Konzern AG | 66 | 1 - | 1 - |
| 80 (91) | 1994 1992 | AVA Allgemeine Handelsgesell- schaft der Verbraucher AG | 52 | 0 (0) | 0 (0) |
| 81 (64) | 1994 1992 | Compagnie de Saint-Gobain (Deutsche Gruppe) | 26, 27.2, 45.3 | 1 (1) | 1 (1) |
| 82 (86) | 1994 1992 | Miele & Cie. GmbH & Co. | 29.7 | 0 (0) | 0 (0) |
| 83 (74) | 1994 1992 | Diehl GmbH & Co. | 27-29, 33 | 9 (7) | 6 (5) |
| 84 (84) | 1994 1992 | Boehringer Mannheim GmbH | 24 | 0 (0) | 0 (0) |
| 85 (82) | 1994 1992 | SGE Deutsche Holding GmbH | 45.2, 45.3 | 0 (1) | 0 (1) |
| 86 (95) | 1994 1992 | Hewlett-Packard GmbH | 30 | 1 (0) | 1 (0) |
| 87 (85) | 1994 1992 | Freudenberg & Co. | 25.2 | 0 (0) | 0 (0) |
| 88 (88) | 1994 1992 | Bayerische Landesbank Girozentrale | 65.12.2 | 10 (10) | 8 (9) |
| 89 (75) | 1994 1992 | Victoria Holding AG | 66 | 2 (2) | 1 (1) |
| 90 (-) | 1994 1992 | Energie-Versorgung Schwaben AG | 40, 90 | 9 - | 8 - |
| 91 (94) | 1994 1992 | Rheinmetall Berlin AG | 29, 33.2, 34, 36.12 | 2 (2) | 1 (1) |
| 92 (99) | 1994 1992 | Beiersdorf AG | 24 | 0 (0) | 0 (0) |
| 93 (63) | 1994 1992 | Deutsche Shell AG | 11, 23.2, 40, 51.5 | 3 (2) | 4 (3) |
| 94 (-) | 1994 1992 | Buderus AG | 27, 28 | 1 - | 1 - |
| 95 (-) | 1994 1992 | Hella KG Hueck & Co. | 28, 34 | 1 - | 1 - |
| 96 (-) | 1994 1992 | Kaiser's Kaffee-Geschäft AG | 52 | 0 - | 0 - |
| 97 (-) | 1994 1992 | Norddeutsche Landesbank Girozentrale | 65.12.2 | 7 - | 3 - |
| 98 (97) | 1994 1992 | R+V Versicherung AG | 66 | 5 (3) | 5 (2) |
| 99 (-) | 1994 1992 | Vereinte Holding AG | 66 | 2 - | 2 - |

noch Tabelle III.18

| Rang | Jahr | Unternehmen | Wirtschaftszweig ²⁾ | Anzahl der GU, an denen das genannte Unternehmen beteiligt ist | Anzahl der Unter- nehmen, mit denen das genannte Unter- nehmen über GU zusammenarbeitet |
|------------|--------------|---|--------------------------------|--|---|
| 100 (-) | 1994 1992 | BfG Bank AG | 65.12.1 | 1 - | 1 - |
| - (22) | 1994 1992 | Metallgesellschaft AG | 24, 29, 27.4, 51 | - (19) | - (10) |
| - (53) | 1994 1992 | Lausitzer Braunkohle AG | 10.2 | - (1) | - (1) |
| - (54) | 1994 1992 | DHS-Dillinger Hütte Saarstahl AG | 27.1-27.3 | - (6) | - (6) |
| - (59) | 1994 1992 | Bayernwerk AG | 40.1 | - (19) | - (8) |
| - (60) | 1994 1992 | VBB VIAG-Bayernwerk Beteiligungsgesellschaft mbH | 26.1, 51, 63 | - (8) | - (7) |
| - (65) | 1994 1992 | Hertie Waren- und Kaufhaus GmbH | 52 | - (1) | - (3) |
| - (66) | 1994 1992 | VEAG Vereinigte Energiewerke AG | 40.1, 40.3 | - (2) | - (1) |
| - (71) | 1994 1992 | Klöckner-Werke AG | 25.2, 27.1-27.3, 28, 29 | - (5) | - (7) |
| - (76) | 1994 1992 | Klöckner-Humboldt-Deutz AG | 29, 34 | - (0) | - (0) |
| - (79) | 1994 1992 | Dyckerhoff & Widmann AG | 45.2 | - (1) | - (1) |
| - (81) | 1994 1992 | FAG Kugelfischer Georg Schäfer KGaA | 29, 34 | - (0) | - (0) |
| - (87) | 1994 1992 | Walter Bau-AG | 45.2 | - (0) | - (0) |
| - (92) | 1994 1992 | FPB Holding AG | 21, 51 | - (0) | - (0) |
| - (93) | 1994 1992 | E. Merck | 24 | - (0) | - (0) |
| - (96) | 1994 1992 | Liebherr-Holding GmbH | 29, 34, 35.3 | - (0) | - (0) |
| - (98) | 1994 1992 | Akzo Faser AG | 24 | - (0) | - (0) |
| - (100) | 1994 1992 | Horten AG | 52 | - (2) | - (4) |

¹⁾ In den Fällen, in denen anstelle einer Rang- bzw. Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr nicht unter den „100 Größten“. Angaben zu den Unternehmen, die Umfirmierungen oder Umstrukturierungen betreffen, können den Anmerkungen zu Tabelle III.6 entnommen werden.

²⁾ Statistisches Bundesamt, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93). Bei Angabe von mehr als einer Nummer bedeutet Kursivdruck den Tätigkeitsschwerpunkt.

Quelle: Eigene Erhebungen

Tabelle III.19

**Häufigkeit der Verflechtungen zwischen
den hundert größten Unternehmen
über Gemeinschaftsunternehmen 1992 und 1994**

| Anzahl der Verflechtungen | Anzahl der Unternehmen | |
|---------------------------|------------------------|------|
| | 1994 | 1992 |
| 1 bis 2 | 24 | 27 |
| 3 bis 5 | 24 | 16 |
| 6 bis 10 | 25 | 22 |
| 11 bis 15 | 5 | 5 |
| 16 bis 20 | 3 | 2 |
| über 20 | 1 | 1 |
| Insgesamt | 82 | 73 |

Quelle: Eigene Erhebungen

1 bis 2, 3 bis 5, 6 bis 10 usw. anderen Unternehmen aus diesem Kreis zusammengearbeitet haben.

In ca. 41 % der Fälle fand eine Kooperation über Gemeinschaftsunternehmen mit mehr als fünf anderen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ statt. Die größte Anzahl von Verflechtungen dieser Art wiesen 1994 die Unternehmen VEBA AG mit 25, Siemens AG und RWE AG mit jeweils 19, Deutsche Bank AG mit 16, Dresdner Bank AG mit 14, Thyssen AG und Daimler-Benz AG mit jeweils 13 sowie VIAG AG mit zwölf, Preussag AG mit elf und Mannesmann AG, Deutsche Lufthansa AG, Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp und Westdeutsche Landesbank Girozentrale mit jeweils zehn Verflechtungen auf. Die meisten dieser Unternehmen zeichneten sich bereits 1992 durch eine hohe Zahl an Verbindungen über Gemeinschaftsunternehmen aus.

538. Die Gesamtzahl der Verflechtungen⁸⁸⁾ der „100 Größten“ über Gemeinschaftsunternehmen betrug

| | |
|------|------|
| 1992 | 398, |
| 1994 | 460. |

Berücksichtigt man, daß die theoretisch höchstmögliche Zahl der Verflechtungen zwischen den „100 Größten“ 9 900 beträgt (jedes der hundert Unternehmen wäre dann mit jedem der anderen 99 Unternehmen verflochten), dann stellt der Anteil der wahrgenommenen Möglichkeiten an dieser Maximalzahl ein Maß für den Grad der Verflechtung dar. Dieser Anteil betrug

| | |
|------|--------|
| 1992 | 4,0 %, |
| 1994 | 4,6 %. |

Der Grad der Verflechtung hat demnach um 0,6 Prozentpunkte zugenommen gegenüber 0,7 Prozentpunkten in der Vorperiode. Der Trend, der bereits in der vorherigen Berichtsperiode eine Zunahme der

⁸⁸⁾ Hierbei zählt jede Verbindung doppelt, da sie in Tabelle III.18 jeweils beiden miteinander verflochtenen Unternehmen zugerechnet wird.

Zusammenarbeit über Gemeinschaftsunternehmen gezeigt hatte, setzte sich somit zwischen 1992 und 1994 weiter fort. Seit 1988 betrug das Wachstum des Verflechtungsgrades insgesamt 1,6 Prozentpunkte. Infolge der Veränderung des Kreises der „100 Größten“ konnten 28 Verflechtungen nicht mehr berücksichtigt werden. Darunter befanden sich allein 10 Verbindungen der Metallgesellschaft AG. Das Ausscheiden der Unternehmen Bayernwerk AG, VBB VIAG-Bayernwerk-Beteiligungsgesellschaft mbH, Hertie Waren- und Kaufhaus GmbH und Horten AG wirkte sich im Ergebnis nur geringfügig auf die Summe der Verflechtungen aus, da die Unternehmen durch Zusammenschluß aus dem Kreis der hundert Größten austraten und ihre Verflechtungen auf die neuen Mutterunternehmen VIAG AG, Karstadt AG und Kaufhof Holding AG übergingen. Das war definitionsgemäß nur in den insgesamt drei Fällen nicht möglich, in denen die inzwischen fusionierten Unternehmen über ein Gemeinschaftsunternehmen miteinander verflochten waren. Die Unternehmen, die 1994 erstmals unter den „100 Größten“ waren, wiesen 54 Verflechtungen auf, zu denen die Deutsche Bundespost Telekom, die Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG und die Energie-Versorgung Schwaben AG mit jeweils acht Kontakten zu anderen Unternehmen unter den hundert Größten über Gemeinschaftsunternehmen in besonderem Maße beitrugen. Darüber hinaus nahm die Zusammenarbeit der Unternehmen, die 1992 und 1994 zu den „100 Größten“ gehörten, zu. Auffällige Veränderungen zeigten sich bei der VIAG AG, die sieben zusätzliche Verflechtungen aufwies, sowie bei der Vereinigten Elektrizitätswerke Westfalen AG, der Hamburger Gesellschaft für Beteiligungsverwaltung mbH und der Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG mit einer Zunahme von jeweils fünf Verknüpfungen.

539. Der Grad der Verflechtungen über Gemeinschaftsunternehmen⁸⁹⁾ ist in den einzelnen Wirtschaftszweigen unterschiedlich hoch. Ordnet man die Wirtschaftszweige nach dem Verflechtungsgrad, so ergibt sich für die „100 Größten“ folgendes Bild:⁹⁰⁾

| | |
|--|-----------|
| – Energieversorgung | (47,0 %), |
| – Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik | (40,0 %), |
| – Landverkehr (ohne Transport in Rohrfernleitungen) | (40,0 %), |
| – Hoch- und Tiefbau | (33,3 %), |
| – Kreditgewerbe | (31,8 %), |
| – Medizin-, Meß-, Steuer- und Regelungstechnik, Optik | (26,8 %), |
| – Metallherzeugung und -bearbeitung | (21,4 %), |
| – Versicherungsgewerbe | (21,4 %), |
| – Herstellung von Metallzeugnissen | (19,0 %), |
| – Chemische Industrie | (17,5 %), |

⁸⁹⁾ Berücksichtigt werden nur diejenigen Wirtschaftszweige, in denen mindestens fünf Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ tätig waren.

⁹⁰⁾ Bei der Bestimmung des branchenspezifischen Verflechtungsgrades wird analog zu der für alle hundert Großunternehmen angewandten Methode verfahren.

- Maschinenbau (13,5 %),
- Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen (11,0 %),
- Einzelhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen und ohne Tankstellen) (8,9 %).

Danach arbeiteten 1994 die Unternehmen der Energieversorgung, der Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik sowie des Landverkehrs am intensivsten über Gemeinschaftsunternehmen zusammen, während die Unternehmen in den Bereichen Maschinenbau, Kraftfahrzeugbau und Einzelhandel nur in geringem Umfang über Gemeinschaftsunternehmen verflochten waren. Die Verflechtungsintensität in den einzelnen Branchen hängt stark davon ab, wie viele Unternehmen betrachtet werden. Bereits der Eintritt eines Unternehmens kann – bei ansonsten unveränderten Verflechtungsverhältnissen – die Intensität erheblich beeinflussen. Wenn dieses Unternehmen beispielsweise mit keinem der anderen Unternehmen seines Wirtschaftszweigs über Gemeinschaftsunternehmen verbunden ist, so nimmt der Grad der Verflechtung insgesamt ab.

Zusätzlich muß für die vorliegende Untersuchung berücksichtigt werden, daß der Ausweis der Wirtschaftszweige erstmals nach der vom Statistischen Bundesamt herausgegebenen Klassifikation der Wirtschaftszweige in der Ausgabe von 1993 erfolgte.⁹¹⁾ Dadurch hat sich die Zusammenfassung wirtschaftlicher Tätigkeiten teilweise erheblich geändert. Beispielhaft seien die Bereiche Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik sowie Medizin-, Meß-, Steuer- und Regelungstechnik genannt, die für den hier verfolgten Untersuchungszweck bislang der Elektrotechnik zugerechnet wurden. Die Neugliederung hat somit unter anderem dazu geführt, daß Unternehmen, die bislang demselben Wirtschaftsbereich zugeordnet waren, zukünftig in verschiedene Kategorien fallen. Vor diesem Hintergrund verwundert es nicht, daß sich im Berichtszeitraum deutliche Veränderungen in den Verflechtungsgraden ergeben haben.

Bei der Darstellung der Verflechtungsgrade ist außerdem zu berücksichtigen, daß Wirtschaftszweige, in denen weniger als fünf Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ tätig sind, nicht berücksichtigt werden, weil eine sinnvolle Untersuchung der Verflechtungsintensität eine Mindestzahl an Unternehmen erfordert.

4.3 Personelle Verflechtungen

4.3.1 Methodische Vorbemerkungen

540. Die Untersuchung der personellen Verflechtungen erfolgte wie in den Vorperioden in erster Linie auf der Basis der Geschäftsberichte der „100 Größten“. Diejenigen Unternehmen, die keine Geschäftsberichte herausgeben und deren Besetzung der Geschäftsführungen und Kontrollorgane nicht aus anderen Quellen zu entnehmen war, wurden aus

⁹¹⁾ Bislang wurde die amtliche Systematik der Wirtschaftszweige von 1979 zugrunde gelegt.

der Analyse der personellen Verflechtungen ausgeschlossen. 1994 unterschieden 95 Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten zwischen Geschäftsführung (bzw. Vorstand) und einem Kontrollorgan (Aufsichtsrat, Verwaltungsrat, Gesellschafterausschuß, Vermittlungsausschuß, Unternehmensrat, etc.). In die Untersuchung der personellen Verflechtungen wurden 92 (1992: 94) Unternehmen einbezogen, für die die Besetzung der Kontrollgremien anhand von Geschäftsberichten und anderer Quellen ermittelt werden konnte.

Die Befugnisse der Kontrollorgane unterscheiden sich in Abhängigkeit von der Rechtsform des Unternehmens und den Gesellschaftsverträgen. Dies steht nach Auffassung der Monopolkommission aber einer Betrachtung der personellen Verflechtung nicht entgegen, weil es in erster Linie nicht auf die Befugnisse der Kontrollorgane ankommt, sondern auf ihre Eignung, auf hoher hierarchischer Ebene Kontakte zwischen Unternehmen herzustellen.

541. In diesem Abschnitt werden *ausschließlich direkte personelle Verflechtungen* berücksichtigt, bei denen eine oder mehrere Personen gleichzeitig den Geschäftsführungs- und Kontrollorganen von mindestens zwei Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ angehören. Indirekte personelle Verflechtungen über Mandatsträger aus dritten Gesellschaften oder Tochterunternehmen werden wegen der damit verbundenen umfangreichen Erhebungs- und Auswertungsarbeiten nicht einbezogen.

542. Für eine Aufschlüsselung der Mitglieder der Kontrollorgane nach Gruppen werden die Mandatsträger in die Kategorien

- Geschäftsführungsmitglied eines anderen Unternehmens aus dem Kreis der „100 Größten“,
- Repräsentant einer Bank bzw. einer Versicherung,
- Gewerkschaftsvertreter oder
- Angestellter des Unternehmens

eingeteilt. Zu den Repräsentanten von Banken und Versicherungen gehören Mitglieder der Geschäftsleitung, ehemalige Mitglieder der Geschäftsleitung, sofern sie noch dem Aufsichtsrat angehören, sowie Mitarbeiter der Banken bzw. Versicherungen. Bei den Gewerkschaftsvertretern handelt es sich um hauptamtliche Organisationsvertreter, die in den Kontrollorganen aufgrund der Mitbestimmungsgesetzgebung neben Arbeitnehmern aus dem Unternehmen die Arbeitnehmerseite vertreten.

543. Die Zuordnung der Mandatsträger zu den oben aufgeführten Kategorien und mithin die Ermittlung der personellen Verflechtungen war auf der Grundlage der den Geschäftsberichten zu entnehmenden Angaben *nicht lückenlos möglich*. In vielen Fällen fehlten Angaben über die Herkunft der Mitglieder des Kontrollorgans, weil Kapitalgesellschaften gemäß § 285 Nr. 10 HGB zwar die Mitglieder der Geschäftsführung und des Kontrollorgans im Anhang angeben müssen, ihnen die Veröffentlichung zusätzlicher Informationen aber freisteht. Die Daten ließen daher auch keine weitergehende gruppenspezifische Aufschlüsselung – etwa nach Vertretern

staatlicher Institutionen – zu. Soweit eine Zuordnung von Kontrollorganmitgliedern auf der Grundlage der Angaben im Geschäftsbericht nicht möglich war, wurde ergänzend das Handbuch „Leitende Männer und Frauen der Wirtschaft“ des Hoppenstedt-Verlages, Ausgaben 1993 und 1995, herangezogen. Die Gewerkschaftsvertreter wurden der Monopolkommission vom Deutschen Gewerkschaftsbund mitgeteilt.

4.3.2 Darstellung der personellen Verflechtungen zwischen den „100 Größten“

544. Die personellen Verflechtungen werden in *Tabelle III.20* danach unterschieden, ob sie

- durch Mitglieder der Geschäftsführung eines Unternehmens, die Kontrollmandate in anderen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ wahrnehmen, oder
- durch Mandatsträger, die gleichzeitig in mehreren Kontrollorganen tätig sind,

bestanden.

1994 entsandten 37 Unternehmen (1992: 41 Unternehmen) aus dem Kreis der „100 Größten“ Mitglieder ihrer Geschäftsführung in die Kontrollorgane anderer Unternehmen aus diesem Kreis. Demgegenüber waren in den Kontrollorganen von 66 Unternehmen (1992: 70) aus dem Untersuchungskreis Mitglieder der Geschäftsführung anderer Großunternehmen vertreten. Die Diskrepanz ist darauf zurückzuführen, daß die Geschäftsführungsmitglieder der Banken und einiger Unternehmen vor allem aus dem oberen Bereich der Rangfolge häufig mehrere Mandate gleichzeitig innehatten. Herausragendes Beispiel hierfür ist die Deutsche Bank AG, die 1994 durch Mitglieder ihrer Geschäftsleitung in 27 Kontrollorganen repräsentiert war, 1992 waren es sogar 30. Im Aufsichtsrat der Deutschen Bank waren dagegen 1994 nur drei (1992: zwei) Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten durch Geschäftsführungsmitglieder vertreten.

545. Die zehn größten Unternehmen hatten 1994 über Geschäftsführungsmitglieder durchschnittlich drei bis vier Mandate in den Kontrollorganen anderer Unternehmen inne. In der Vorperiode hatte der Durchschnitt bei vier bis fünf Mandaten gelegen. Dieser Rückgang ist auf die Veränderungen an der Spitze der Rangfolge zurückzuführen. Die neu eingetretenen Unternehmen Deutsche Bundespost Telekom, Deutsche Bundespost Postdienst und Deutsche Bahn AG entsandten insgesamt nur zwei Geschäftsführungsmitglieder in Aufsichtsräte anderer Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten, die Unternehmen Thyssen AG, Ruhrkohle AG und Hoechst AG, die 1992 unter den zehn Größten waren, dagegen zehn. In den Aufsichtsräten der zehn Wertschöpfungsgrößen waren sowohl 1992 als auch 1994 im Durchschnitt nur zwei bis drei Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ vertreten. Der Wechsel innerhalb der ersten Ranggruppe wirkte sich hier nur insofern aus, als bei gegenüber 1992 unveränderter Zusammensetzung der Durchschnitt auf über drei angestiegen wäre.

Von den Unternehmen auf den Rängen 91 bis 100 war 1994 nur die Deutsche Shell AG mit einem Geschäftsführungsmitglied in dem Kontrollorgan eines anderen Unternehmens (1992: zwei) vertreten. In den Kontrollorganen dieser Unternehmen saßen dagegen 1994 Geschäftsführungsmitglieder von acht (1992: neun) der hundert größten Unternehmen.

546. Die *Gesamtzahl der Verflechtungen* über Geschäftsführungsmitglieder in den Kontrollorganen der „100 Größten“ betrug

| | |
|------|------|
| 1992 | 178, |
| 1994 | 169. |

Davon wurden von zwölf *Banken und Versicherungen* (1992: zwölf) unter den „100 Größten“

| | |
|------|-------------|
| 1992 | 85 (47,8%), |
| 1994 | 91 (53,8%) |

Mandate wahrgenommen. Wie in den Vorperioden ging die Zahl der personellen Verflechtungen insgesamt zurück. Allerdings nahm diejenige über Geschäftsführungsmitglieder von Banken und Versicherungen im aktuellen Berichtszeitraum anders als zwischen 1990 und 1992 wieder zu. Als ursächlich hierfür ist in erster Linie der Eintritt der Unternehmen Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG und Bankgesellschaft Berlin AG anzusehen. Darüber hinaus ergaben sich bei Instituten, die in beiden Jahren dem Berichtskreis angehörten, geringfügige Veränderungen. Aufgrund dieser Zunahme in Verbindung mit dem Rückgang der Gesamtzahl personeller Verflechtungen über Mitglieder der Geschäftsleitungen nahm der Anteil der Verbindungen über Vorstandsmitglieder von Banken und Versicherungen auf 53,8 % erheblich zu.

547. Von *besonderem wettbewerbspolitischen Interesse* ist die Frage, ob durch personelle Verflechtungen zwischen Geschäftsführungen und Kontrollorganen *Unternehmen gleicher Wirtschaftszweige miteinander verbunden* sind. Bei der Interpretation der folgenden Ergebnisse ist zu beachten, daß die Angaben in *Tabelle III.6* über die Wirtschaftszweige, in denen ein Unternehmen tätig ist, nicht in jedem Fall vollständig sind. Einige Unternehmen sind in zahlreichen Branchen vertreten, erwirtschaften in einigen aber nur geringe Umsätze. Für diese Unternehmen sind nur die hauptsächlichen Tätigkeitsgebiete angegeben. Dadurch könnten einige Fälle, in denen Unternehmen personell verflochten sind und ihre Geschäftsbereiche sich überschneiden, unberücksichtigt bleiben.

Es werden zunächst diejenigen Fälle betrachtet, bei denen mindestens eins der beiden personell verbundenen Unternehmen schwerpunktmäßig in dem entsprechenden Wirtschaftszweig tätig war.

Im Berichtsjahr 1994 lagen insgesamt 13 Verflechtungen (1992: 23) dieser Art vor. In sechs Fällen (1992: neun) galt, daß das Unternehmen, welches Geschäftsführungsmitglieder in die Kontrollorgane des anderen Unternehmens entsandte, gleichzeitig einen wesentlichen Kapitalanteil (über 10 %) an diesem Unternehmen hielt oder daß ein drittes Unternehmen

Tabelle III.20

Die personellen Verflechtungen zwischen den hundert größten Unternehmen 1992 und 1994¹⁾

| Rang | Jahr | Unternehmen | Anzahl der Unternehmen ... | | |
|------|------|--------------------------------|---|--|--|
| | | | ... in deren Kontrollorgane das genannte Unternehmen Mitglieder der Geschäftsführung entsandt hat | ... die Mitglieder ihrer Geschäftsführung in das Kontrollorgan des genannten Unternehmens entsandt haben ²⁾ | ... mit denen das genannte Unternehmen über sonstige Mandats-träger in den Kontrollorganen personell verflochten ist |
| 1 | 1994 | Deutsche Bundespost Telekom | 0 | 0 | 2 |
| (-) | 1992 | | - | - | - |
| 2 | 1994 | Daimler-Benz AG | 7 | 4 (3) | 19 |
| (1) | 1992 | | 5 | 4 (3) | 22 |
| 3 | 1994 | Siemens AG | 4 | 3 (2) | 17 |
| (2) | 1992 | | 3 | 1 (1) | 20 |
| 4 | 1994 | Deutsche Bundespost Postdienst | 0 | 1 (0) | 1 |
| (-) | 1992 | | - | - | - |
| 5 | 1994 | Deutsche Bahn AG | 2 | 2 (1) | 16 |
| (-) | 1992 | | - | - | - |
| 6 | 1994 | Volkswagen AG | 0 | 4 (2) | 20 |
| (3) | 1992 | | 3 | 3 (1) | 17 |
| 7 | 1994 | VEBA AG | 7 | 5 (3) | 26 |
| (5) | 1992 | | 7 | 3 (1) | 25 |
| 8 | 1994 | RWE AG | 9 | 3 (2) | 23 |
| (4) | 1992 | | 8 | 2 (1) | 23 |
| 9 | 1994 | Bayer AG | 3 | 3 (2) | 19 |
| (7) | 1992 | | 0 | 2 (2) | 17 |
| 10 | 1994 | Robert Bosch GmbH | 3 | 0 | 8 |
| (6) | 1992 | | 7 | 0 | 6 |
| 11 | 1994 | Thyssen AG | 7 | 2 (1) | 21 |
| (9) | 1992 | | 4 | 3 (1) | 22 |
| 12 | 1994 | Ruhrkohle AG | 0 | 4 (0) | 12 |
| (8) | 1992 | | 1 | 4 (0) | 9 |
| 13 | 1994 | BASF AG | 3 | 3 (2) | 12 |
| (11) | 1992 | | 3 | 4 (2) | 14 |
| 14 | 1994 | Hoechst AG | 3 | 3 (3) | 12 |
| (10) | 1992 | | 5 | 3 (2) | 16 |
| 15 | 1994 | Deutsche Bank AG | 27 | 3 (1) | 11 |
| (13) | 1992 | | 30 | 2 (0) | 15 |
| 16 | 1994 | Bayerische Motoren Werke AG | 0 | 1 (0) | 18 |
| (14) | 1992 | | 2 | 1 (0) | 10 |
| 17 | 1994 | Mannesmann AG | 2 | 3 (2) | 25 |
| (12) | 1992 | | 5 | 2 (1) | 22 |
| 18 | 1994 | Deutsche Lufthansa AG | 0 | 2 (2) | 17 |
| (20) | 1992 | | 0 | 2 (2) | 15 |
| 19 | 1994 | Preussag AG | 0 | 6 (3) | 17 |
| (17) | 1992 | | 2 | 6 (3) | 13 |
| 20 | 1994 | Karstadt AG | 0 | 5 (3) | 17 |
| (23) | 1992 | | 0 | 4 (2) | 18 |
| 21 | 1994 | VIAG AG | 1 | 4 (3) | 19 |
| (26) | 1992 | | 4 | 2 (1) | 16 |
| 22 | 1994 | Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp | 4 | 2 (2) | 16 |
| (15) | 1992 | | 2 | 2 (2) | 16 |

noch Tabelle III.20

| Rang | Jahr | Unternehmen | Anzahl der Unternehmen ... | | |
|------------|--------------|---|---|--|---|
| | | | ... in deren Kontrollorgane das genannte Unternehmen Mitglieder der Geschäftsführung entsandt hat | ... die Mitglieder ihrer Geschäftsführung in das Kontrollorgan des genannten Unternehmens entsandt haben ²⁾ | ... mit denen das genannte Unternehmen über sonstige Mandatsträger in den Kontrollorganen personell verflochten ist |
| 23 (21) | 1994 1992 | Ford-Werke AG | 0 0 | 1 (1) 1 (1) | 2 2 |
| 24 (16) | 1994 1992 | Adam Opel AG | 0 0 | 0 0 | 0 3 |
| 25 (18) | 1994 1992 | Dresdner Bank AG | 20 20 | 2 (1) 0 | 18 18 |
| 26 (24) | 1994 1992 | IBM Deutschland GmbH | 0 1 | 1 (0) 2 (0) | 6 3 |
| 27 (25) | 1994 1992 | Commerzbank AG | 11 11 | 3 (0) 4 (0) | 13 11 |
| 28 (29) | 1994 1992 | Kaufhof Holding AG | 1 1 | 3 (3) 2 (2) | 7 6 |
| 29 (19) | 1994 1992 | MAN AG | 2 3 | 3 (1) 2 (0) | 19 20 |
| 30 (-) | 1994 1992 | Walter Holding GmbH ³⁾ | 0 - | 0 - | 0 - |
| 31 (30) | 1994 1992 | REWE & Co. oHG | 0 0 | 0 0 | 0 0 |
| 32 (27) | 1994 1992 | Asea Brown Boveri AG | 0 0 | 4 (3) 5 (4) | 8 14 |
| 33 (31) | 1994 1992 | Bertelsmann AG | 0 0 | 3 (1) 4 (2) | 8 7 |
| 34 (57) | 1994 1992 | ASKO Deutsche Kaufhaus AG | 0 0 | 2 (2) 0 | 3 2 |
| 35 (28) | 1994 1992 | Allianz AG Holding | 7 8 | 4 (1) 6 (2) | 24 25 |
| 36 (34) | 1994 1992 | Bayerische Vereinsbank AG | 3 3 | 4 (1) 4 (1) | 5 6 |
| 37 (35) | 1994 1992 | AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen | 0 0 | 1 (0) 2 (0) | 5 5 |
| 38 (37) | 1994 1992 | Philipp Holzmann AG | 0 0 | 2 (1) 5 (1) | 11 9 |
| 39 (49) | 1994 1992 | AMB Aachener und Münchener Beteiligungs-AG | 0 0 | 1 (0) 0 | 3 6 |
| 40 (38) | 1994 1992 | Deutsche Babcock AG | 0 0 | 5 (1) 2 (0) | 12 10 |
| 41 (32) | 1994 1992 | Deutsche Unilever GmbH | 0 0 | 0 0 | 0 1 |
| 42 (33) | 1994 1992 | Schickedanz Holding-Stiftung & Co. KG ⁴⁾ | 0 0 | 0 0 | 0 0 |
| 43 (40) | 1994 1992 | Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG | 2 1 | 3 (0) 4 (1) | 7 4 |
| 44 (52) | 1994 1992 | Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG | 1 2 | 3 (2) 3 (2) | 7 5 |
| 45 (61) | 1994 1992 | Bremer Vulkan Verbund AG | 0 0 | 1 (1) 1 (1) | 7 2 |

noch Tabelle III.20

| Rang | Jahr | Unternehmen | Anzahl der Unternehmen ... | | |
|------------|--------------|---|---|--|--|
| | | | ... in deren Kontrollorgane das genannte Unternehmen Mitglieder der Geschäftsführung entsandt hat | ... die Mitglieder ihrer Geschäftsführung in das Kontrollorgan des genannten Unternehmens entsandt haben ²⁾ | ... mit denen das genannte Unternehmen über sonstige Mandats-träger in den Kontrollorganen personell verflochten ist |
| 46 (42) | 1994 1992 | ZF Friedrichshafen AG | 0 0 | 1 (1) 1 (1) | 2 0 |
| 47 (-) | 1994 1992 | Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG | 4 - | 3 (2) - | 20 - |
| 48 (51) | 1994 1992 | Hamburger Gesellschaft für Beteiligungsverwaltung mbH | 0 0 | 0 0 | 0 0 |
| 49 (50) | 1994 1992 | Otto Versand GmbH & Co. | 2 2 | 0 0 | 0 1 |
| 50 (45) | 1994 1992 | Carl-Zeiss-Stiftung | 0 0 | 1 (1) 1 (1) | 3 5 |
| 51 (39) | 1994 1992 | Philips GmbH | 0 0 | 0 1 (0) | 2 1 |
| 52 (43) | 1994 1992 | Henkel KGaA | 2 2 | 3 (3) 3 (3) | 13 14 |
| 53 (41) | 1994 1992 | Ruhrgas AG | 6 5 | 2 (0) 3 (0) | 4 5 |
| 54 (-) | 1994 1992 | Bankgesellschaft Berlin AG | 3 - | 3 (0) - | 9 - |
| 55 (47) | 1994 1992 | Linde AG | 3 3 | 2 (1) 3 (1) | 19 21 |
| 56 (36) | 1994 1992 | Alcatel SEL AG | 0 0 | 2 (2) 3 (2) | 12 10 |
| 57 (46) | 1994 1992 | Continental AG | 0 0 | 4 (3) 5 (2) | 15 11 |
| 58 (-) | 1994 1992 | Deutsche Bundespost Postbank | 0 - | 0 - | 6 - |
| 59 (70) | 1994 1992 | Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG | 0 0 | 2 (1) 2 (0) | 7 6 |
| 60 (44) | 1994 1992 | Degussa AG | 1 1 | 3 (2) 4 (1) | 19 16 |
| 61 (48) | 1994 1992 | Saarbergwerke AG | 0 0 | 1 (1) 1 (1) | 3 4 |
| 62 (55) | 1994 1992 | Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH | 0 0 | 2 (0) 2 (0) | 2 4 |
| 63 (90) | 1994 1992 | DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank | 2 2 | 0 0 | 5 3 |
| 64 (56) | 1994 1992 | ITT Gesellschaft für Beteiligungen mbH | 0 0 | 1 (1) 1 (1) | 3 3 |
| 65 (67) | 1994 1992 | Axel Springer Verlag AG | 0 1 | 2 (1) 1 (0) | 9 2 |
| 66 (72) | 1994 1992 | Strabag AG | 0 0 | 4 (3) 2 (2) | 6 4 |
| 67 (73) | 1994 1992 | Westdeutsche Landesbank Girozentrale | 9 7 | 2 (0) 1 (0) | 5 1 |
| 68 (69) | 1994 1992 | Nestlé Deutschland AG | 0 0 | 2 (2) 2 (2) | 9 6 |

noch Tabelle III.20

| Rang | Jahr | Unternehmen | Anzahl der Unternehmen ... | | |
|------|------|--|---|--|---|
| | | | ... in deren Kontrollorgane das genannte Unternehmen Mitglieder der Geschäftsführung entsandt hat | ... die Mitglieder ihrer Geschäftsführung in das Kontrollorgan des genannten Unternehmens entsandt haben ²⁾ | ... mit denen das genannte Unternehmen über sonstige Mandatsträger in den Kontrollorganen personell verflochten ist |
| 69 | 1994 | SPAR Handels-AG | 0 | 1 (1) | 0 |
| (62) | 1992 | | 0 | 1 (1) | 0 |
| 70 | 1994 | Bilfinger + Berger Bau-AG | 1 | 2 (1) | 9 |
| (78) | 1992 | | 0 | 2 (1) | 4 |
| 71 | 1994 | C.&A. Mode & Co. ⁴⁾ | 0 | 0 | 0 |
| (68) | 1992 | | 0 | 0 | 0 |
| 72 | 1994 | Franz Haniel & Cie. GmbH | 0 | 0 | 0 |
| (83) | 1992 | | 0 | 0 | 0 |
| 73 | 1994 | Wacker-Chemie GmbH | 0 | 1 (0) | 1 |
| (80) | 1992 | | 0 | 1 (0) | 5 |
| 74 | 1994 | Flughafen Frankfurt Main AG | 0 | 0 | 2 |
| (89) | 1992 | | 0 | 0 | 1 |
| 75 | 1994 | Philip Morris GmbH | 0 | 0 | 0 |
| (-) | 1992 | | - | - | - |
| 76 | 1994 | C.H. Boehringer Sohn, Ingelheim | 1 | 0 | 0 |
| (77) | 1992 | | 0 | 0 | 0 |
| 77 | 1994 | Procter & Gamble GmbH | 0 | 0 | 2 |
| (-) | 1992 | | - | - | - |
| 78 | 1994 | Schering AG | 2 | 4 (3) | 11 |
| (58) | 1992 | | 1 | 3 (3) | 8 |
| 79 | 1994 | CKAG Colonia Konzern AG | 0 | 1 (0) | 3 |
| (-) | 1992 | | - | - | - |
| 80 | 1994 | AVA Allgemeine Handelsgesell- schaft der Verbraucher AG | 0 | 0 | 0 |
| (91) | 1992 | | 0 | 0 | 0 |
| 81 | 1994 | Compagnie de Saint-Gobain (Deutsche Gruppe) ⁴⁾ | 0 | 0 | 0 |
| (64) | 1992 | | 0 | 0 | 0 |
| 82 | 1994 | Miele & Cie. GmbH & Co. ⁴⁾ | 0 | 0 | 0 |
| (86) | 1992 | | 0 | 0 | 0 |
| 83 | 1994 | Diehl GmbH & Co. | 0 | 0 | 0 |
| (74) | 1992 | | 0 | 0 | 3 |
| 84 | 1994 | Boehringer Mannheim GmbH | 0 | 0 | 0 |
| (84) | 1992 | | 0 | 0 | 0 |
| 85 | 1994 | SGE Deutsche Holding GmbH | 0 | 0 | 0 |
| (82) | 1992 | | 0 | 0 | 0 |
| 86 | 1994 | Hewlett-Packard GmbH | 0 | 0 | 0 |
| (95) | 1992 | | 0 | 0 | 0 |
| 87 | 1994 | Freudenberg & Co. | 0 | 0 | 2 |
| (85) | 1992 | | 0 | 0 | 4 |
| 88 | 1994 | Bayerische Landesbank Girozentrale | 1 | 0 | 1 |
| (88) | 1992 | | 2 | 0 | 1 |
| 89 | 1994 | Victoria Holding AG | 2 | 3 (0) | 5 |
| (75) | 1992 | | 1 | 3 (0) | 6 |
| 90 | 1994 | Energie-Versorgung Schwaben AG | 0 | 0 | 0 |
| (-) | 1992 | | - | - | - |
| 91 | 1994 | Rheinmetall Berlin AG | 0 | 2 (2) | 5 |
| (94) | 1992 | | 0 | 2 (2) | 5 |

noch Tabelle III.20

| Rang | Jahr | Unternehmen | Anzahl der Unternehmen . . . | | |
|------------|--------------|---|---|--|--|
| | | | . . . in deren Kontrollorgane das genannte Unternehmen Mitglieder der Geschäftsführung entsandt hat | . . . die Mitglieder ihrer Geschäftsführung in das Kontrollorgan des genannten Unternehmens entsandt haben ²⁾ | . . . mit denen das genannte Unternehmen über sonstige Mandats-träger in den Kontrollorganen personell verflochten ist |
| 92 (99) | 1994 1992 | Beiersdorf AG | 0 0 | 1 (1) 1 (1) | 11 11 |
| 93 (63) | 1994 1992 | Deutsche Shell AG | 1 2 | 0 0 | 12 11 |
| 94 (-) | 1994 1992 | Buderus AG | 0 - | 4 (2) - | 0 - |
| 95 (-) | 1994 1992 | Hella KG Hueck & Co. ⁴⁾ | 0 - | 0 - | 0 - |
| 96 (-) | 1994 1992 | Kaiser's Kaffee-Geschäft AG | 0 - | 0 - | 0 - |
| 97 (-) | 1994 1992 | Norddeutsche Landesbank Girozentrale | 0 - | 0 - | 5 - |
| 98 (97) | 1994 1992 | R+V Versicherung AG | 0 0 | 1 (1) 1 (1) | 2 1 |
| 99 (-) | 1994 1992 | Vereinte Holding AG | 0 - | 0 - | 1 - |
| 100 (-) | 1994 1992 | BfG Bank AG | 0 - | 0 - | 4 - |
| - (22) | 1994 1992 | Metallgesellschaft AG | - 1 | - 4 (3) | - 17 |
| - (53) | 1994 1992 | Lausitzer Braunkohle AG | - 0 | - 0 | - 3 |
| - (54) | 1994 1992 | DHS-Dillinger Hütte Saarstahl AG | - 0 | - 1 (1) | - 3 |
| - (59) | 1994 1992 | Bayernwerk AG | - 3 | - 3 (2) | - 6 |
| - (60) | 1994 1992 | VBB VIAG-Bayernwerk Beteili- gungsgesellschaft mbH | 3 - | 0 - | 0 -0 |
| - (65) | 1994 1992 | Hertie Waren- und Kaufhaus GmbH | - 0 | - 0 | - 1 |
| - (66) | 1994 1992 | VEAG Vereinigte Energiewerke AG | - 0 | - 4 (0) | - 7 |
| - (71) | 1994 1992 | Klöckner-Werke AG | - 0 | - 5 (3) | - 8 |
| - (76) | 1994 1992 | Klöckner-Humboldt-Deutz AG | - 0 | - 3 (2) | - 7 |
| - (79) | 1994 1992 | Dyckerhoff & Widmann AG | - 0 | - 2 (1) | - 1 |
| - (81) | 1994 1992 | FAG Kugelfischer Georg Schäfer KGaA | - 0 | - 2 (2) | - 8 |
| - (87) | 1994 1992 | Walter Bau-AG | - 1 | - 2 (0) | - 3 |
| - (92) | 1994 1992 | FPB Holding AG | - 0 | - 1 (0) | - 3 |
| - (93) | 1994 1992 | E. Merck | - 2 | - 0 | - 0 |

noch Tabelle III.20

| Rang | Jahr | Unternehmen | Anzahl der Unternehmen ... | | |
|------------|--------------|-----------------------|---|--|--|
| | | | ... in deren Kontrollorgane das genannte Unternehmen Mitglieder der Geschäftsführung entsandt hat | ... die Mitglieder ihrer Geschäftsführung in das Kontrollorgan des genannten Unternehmens entsandt haben ²⁾ | ... mit denen das genannte Unternehmen über sonstige Mandats-träger in den Kontrollorganen personell verflochten ist |
| – (96) | 1994 1992 | Liebherr-Holding GmbH | – 0 | – 0 | – 0 |
| – (98) | 1994 1992 | Akzo Faser AG | – 0 | – 1 (1) | – 3 |
| – (100) | 1994 1992 | Horten AG | – 0 | – 3 (2) | – 2 |

¹⁾ In den Fällen, in denen anstelle einer Rang- bzw. Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr nicht unter den „100 Größten“. Zu Anmerkungen, die Umfirmierungen und Umstrukturierungen von Unternehmen oder Konzernen betreffen, vgl. die Fußnoten zu Tabelle III.6.

²⁾ Die Zahl in Klammern gibt die Anzahl von Banken und Versicherungen an, die in der erstgenannten Zahl mit enthalten sind.

³⁾ Für dieses Unternehmen konnte die Besetzung des Kontrollorgans nicht ermittelt werden.

⁴⁾ Für dieses Unternehmen konnte 1992 und 1994 kein Kontrollorgan festgestellt werden.

Quelle: Eigene Erhebungen

wesentliche Kapitalanteile an beiden Unternehmen besaß. Es handelte sich um die Unternehmen⁹²⁾

– Siemens AG und Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH (Elektrotechnik, 50 %),

– Robert Bosch GmbH und Bosch-Siemens Haugeräte GmbH (Elektrotechnik, 50 %),

– Hoechst AG und Wacker-Chemie GmbH (Chemische Industrie, 50 %),

– Linde AG und MAN AG (Maschinenbau, Kapitalverflechtung über die Allianz AG Holding, die an Linde 14,8 % und an MAN 9,3 % der Anteile hielt),

– Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG und Ruhrkohle AG (Elektrizitätsversorgung, 30,2 %),

– Deutsche Shell AG und Ruhrgas AG (Gasversorgung, 12,5 %).

Somit verblieben 1994 sieben (1992: 13) Fälle, in denen nach den vorliegenden Informationen keine oder nur geringfügige Kapitalverflechtungen zwischen den Unternehmen bestanden:

– RWE AG und Preussag AG (Elektrizitätsversorgung),

– RWE AG und Deutsche Babcock AG (Maschinenbau),

– RWE AG und Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG (Elektrizitätsversorgung),

– Bayer AG und RWE AG (Chemische Industrie),

⁹²⁾ Das entscheidende Unternehmen wird zuerst genannt; der gemeinsame Wirtschaftszweig und die Höhe der Kapitalbeteiligung werden in Klammern aufgeführt.

– Robert Bosch GmbH und Volkswagen AG (Herstellung von Kraftwagen und deren Teilen),

– BASF AG und Degussa AG (Chemische Industrie),

– Ruhrgas AG und VEBA AG (Gasversorgung).

In sieben weiteren Fällen (1992: sechs) waren jeweils beide Unternehmen in den gleichen Branchen tätig, ihre Tätigkeitsschwerpunkte lagen aber in anderen Wirtschaftszweigen:

– RWE AG und Thyssen AG (Maschinenbau),

– RWE AG und MAN AG (Maschinenbau),

– VEBA AG und Ruhrkohle AG (Elektrizitätsversorgung),

– Thyssen AG und Siemens AG (Schienenfahrzeugbau),

– Thyssen AG und Asea Brown Boveri AG (Maschinenbau),

– Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp und VEBA AG (Großhandel),

– Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp und AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen (Maschinenbau).

Der Rückgang personeller Verflechtungen zwischen Unternehmen in übereinstimmenden Wirtschaftszweigen gegenüber 1992 resultierte vor allem aus dem Ausscheiden einiger Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten. Allein die VEAG Vereinigte Energiewerke AG wies 1992 vier personelle Verbindungen auf. Darüber hinaus änderte sich bei vielen Unternehmen die Besetzung der Kontrollgremien dahin gehend, daß Geschäftsführungsmitglieder anderer Unternehmen aus dem Berichtskreis ihre

Sitze aufgaben oder neue erhielten. In keinem Fall ging aber der Erwerb oder die Veräußerung einer wesentlichen Kapitalbeteiligung mit einem Wechsel in den Aufsichtsräten einher.

548. Die letzte Spalte der *Tabelle III.20* gibt einen Überblick über die Zahl der Unternehmen, mit denen jedes einzelne der hundert größten Unternehmen über Mandatsträger personell verbunden war. Zwei Unternehmen galten z. B. als personell verflochten, wenn ein Mitglied einer Gewerkschaft in den Kontrollorganen beider Unternehmen vertreten war. Danach waren 1994 77 der insgesamt 92 (1992: 83 von 94) Unternehmen, deren Kontrollorgane erfaßt wurden, mit mindestens einem anderen Unternehmen verbunden. Nach dieser Abgrenzung betrug die Gesamtzahl der Verflechtungen⁹³⁾ zwischen Unternehmen

1992 724,

1994 764.

Während die Vorperiode durch einen deutlichen Rückgang der Verflechtungen (150 Fälle oder 17,2 %) gekennzeichnet war, kamen zwischen 1992 und 1994 40 Fälle oder 5,5 % hinzu. Der Entwicklung der Vorjahre, in denen der Rückgang der Verflechtungen über Geschäftsführungsmitglieder mit einer Abnahme der Gesamtverflechtungen einherging, steht 1994 ein Anstieg der personellen Verflechtungen gegenüber. Da die Verbindungen über Geschäftsführungsmitglieder abnahmen, folgt daraus, daß die sonstigen Mandatsträger den Verflechtungsanstieg verantworteten. Berücksichtigt man zusätzlich, daß die neu in den Kreis der „100 Größten“ eingetretenen Unternehmen 69 Verflechtungen aufwiesen, die ausgedehnten dagegen 72, und daß die Anzahl der Unternehmen, die mit anderen verflochten waren, insgesamt geringer wurde, so resultiert daraus ein höherer durchschnittlicher Verflechtungsgrad bei den Unternehmen, die dem Untersuchungskreis in beiden Berichtsjahren angehörten.

549. Die höchstmögliche Zahl an Verflechtungen zwischen den „100 Größten“ beträgt 9 900 (jedes Unternehmen wäre dann mit jedem der anderen 99 Unternehmen verflochten). Der Anteil der bestehenden Kontakte an dieser Maximalzahl stellt ein Maß für den Grad der Verflechtungen dar. Dieser Anteil betrug

1992 7,3%,

1994 7,7%.

Der Grad der Verflechtungen stieg damit zwischen 1992 und 1994 um 0,4 Prozentpunkte an. Dem ging ein Rückgang von 1,5 Prozentpunkten in der Vorperiode voraus.

550. *Tabelle III.21* zeigt auf, wie viele Unternehmen über Mandatsträger mit 1 bis 5, 6 bis 10, . . . und über 25 anderen Unternehmen verbunden waren. Danach nahm vor allem die Zahl der Unternehmen mit weni-

⁹³⁾ Hierbei zählte jede Verbindung doppelt, da sie in *Tabelle III.20* jeweils beiden verflochtenen Unternehmen zugerechnet wurde.

Tabelle III.21

**Häufigkeit der personellen Verflechtungen
zwischen den hundert größten Unternehmen
über Mandatsträger
in den Kontrollorganen 1992 und 1994**

| Anzahl der Verflechtungen | Anzahl der Unternehmen | |
|---------------------------|------------------------|------|
| | 1994 | 1992 |
| 1 bis 5 | 28 | 36 |
| 6 bis 10 | 15 | 19 |
| 11 bis 15 | 13 | 10 |
| 16 bis 20 | 16 | 11 |
| 21 bis 25 | 4 | 7 |
| über 25 | 1 | 0 |
| Insgesamt | 77 | 83 |

Quelle: Eigene Erhebungen

ger als zehn Verflechtungen ab. Dieses Ergebnis unterstützt den in Tz. 160 dargestellten Sachverhalt, nach dem die gegenüber 1992 geringere Anzahl der Unternehmen mit Verbindungen zu anderen Unternehmen mit einer höheren Zahl an Verflechtungen verbunden war. Folglich verschob sich der Ausweis der Unternehmen in *Tabelle III.21* tendenziell zugunsten der Kategorien mit elf und mehr Verflechtungen. Mit der VEBA AG, die 1994 über 26 Verbindungen mit anderen Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten verfügte, war auch die Rubrik „über 25“ Verflechtungen wieder besetzt. Mehr als zwanzig personelle Verbindungen wiesen neben der VEBA AG auch die Unternehmen RWE AG, Thyssen AG, Mannesmann AG und Allianz AG Holding auf.

551. Für die zehn größten Unternehmen nach Wertschöpfung ist eine längerfristige Betrachtung der personellen Verflechtungen über Mandatsträger möglich. In *Tabelle III.22* wird für die Jahre 1970, 1992 und 1994 angegeben, mit wie vielen Unternehmen aus dem Kreis der zehn Größten jeweils Verflechtungen bestanden. Bei maximal 90 Kontakten betrug der Verflechtungsgrad:⁹⁴⁾

1970 40,0%,

1992 44,4%,

1994 33,3%.

Der Verflechtungsgrad ging zwischen 1992 und 1994 erheblich zurück und lag damit 1994 sogar deutlich unter der Grenze von 1970. Ursächlich für diese Entwicklung ist hauptsächlich die veränderte Zusammensetzung des Kreises der zehn Wertschöpfungsgrößen. Die neu in diese Gruppe eingetretenen Unternehmen verfügten insgesamt über drei Verbindungen zu anderen Unternehmen aus der ersten Zehner-Ranggruppe. Betrachtete man dagegen

⁹⁴⁾ Hierbei zählte jede Verbindung doppelt, da sie in *Tabelle III.22* jeweils beiden verflochtenen Unternehmen zugerechnet wurde.

Tabelle III.22

**Die personellen Verflechtungen zwischen den zehn größten Unternehmen
1970, 1992 und 1994 über Kontrollorgane ¹⁾**

| Rang | | | Unternehmen | Anzahl der Unternehmen, mit denen das genannte Unternehmen über Mandatsträger in den Kontrollorganen personell verflochten ist | | |
|-----------|------|------|--------------------------------|---|------|------|
| 1970 | 1992 | 1994 | | 1970 | 1992 | 1994 |
| 1 | 8 | – | Ruhrkohle AG | 6 | 2 | – |
| 2 | 2 | 3 | Siemens AG | 6 | 4 | 4 |
| 3 | 3 | 6 | Volkswagen AG | 3 | 4 | 2 |
| 4 | 1 | 2 | Daimler-Benz AG | 5 | 6 | 4 |
| 5 | – | – | AEG Aktiengesellschaft | 1 | – | – |
| 6 | 10 | – | Hoechst AG | 4 | 3 | – |
| 7 | 9 | – | Thyssen AG | 3 | 5 | – |
| 8 | – | – | BASF AG | 1 | – | – |
| 9 | 7 | 9 | Bayer AG | 3 | 2 | 4 |
| 10 | 4 | 8 | RWE AG | 4 | 6 | 5 |
| – | – | 1 | Deutsche Bundespost Telekom | – | – | 0 |
| – | – | 4 | Deutsche Bundespost Postdienst | – | – | 0 |
| – | – | 5 | Deutsche Bahn AG | – | – | 3 |
| – | 5 | 7 | VEBA AG | – | 8 | 6 |
| – | 6 | 10 | Robert Bosch GmbH | – | 0 | 2 |
| Insgesamt | | | | 36 | 40 | 30 |

¹⁾ In den Fällen, in denen anstelle einer Rang- bzw. Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr nicht unter den zehn größten Unternehmen bzw. nicht unter den hundert größten Unternehmen.

Quelle: Eigene Erhebungen

einen gegenüber 1992 unveränderten Kreis, so betrüge die Anzahl der Verflechtungen insgesamt 37: Die Unternehmen Ruhrkohle AG und Hoechst AG waren 1994 mit jeweils zwei anderen der zehn größten Unternehmen des Jahres 1992 verbunden, die Thyssen AG wies sechs derartige Verflechtungen auf. Hinzu kommt, daß sich bei vier der sieben in beiden Berichtsjahren zu den zehn nach Wertschöpfung größten Unternehmen zählenden Gesellschaften die Anzahl der berücksichtigten Verbindungen so stark verminderte, daß die Zunahmen bei den drei verbleibenden Unternehmen zur Kompensation nicht ausreichten.

552. Die Gesamtzahl der Sitze in den Kontrollorganen der „100 Größten“ betrug

1992 1 668,

1994 1 686.

Soweit dies möglich war, wurden die Kontrollmandate den verschiedenen Gruppen von Mandatsträgern⁹⁵⁾ zugeordnet. Das Ergebnis ist in *Tabelle III.23* dargestellt. Danach gingen die Anteile der Geschäftsführungsmitglieder von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“, der sonstigen Banken-

vertreter und der Gewerkschaftsvertreter an der Gesamtzahl der Mandate merklich zurück. Die Verminderung der durch Geschäftsführungsmitglieder besetzten Aufsichtsratsposten war an anderer Stelle bereits Gegenstand der Untersuchung.⁹⁶⁾

Die Vertreter der in *Tabelle III.23* aufgeführten Gruppen hatten vielfach Mandate in den Kontrollorganen mehrerer Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ inne. So betrug für Geschäftsführungsmitglieder insgesamt die durchschnittliche Anzahl der wahrgenommenen Mandate 2,0 (1992: 1,8), die dazu gehörenden Geschäftsführungsmitglieder von Banken und Versicherungen nahmen im Durchschnitt 2,6 (1992: 2,1) Mandate wahr. Sonstige Vertreter von Banken und Versicherungen waren in durchschnittlich 2,3 (1992: 2,2), Gewerkschaftsvertreter in 1,1 (1992: 1,1) Kontrollorganen vertreten.

Gegenüber 1992 nahm die durchschnittliche Anzahl der wahrgenommenen Mandate nur bei den Gewerkschaftsvertretern nicht zu. Die sinkende Anzahl der von Geschäftsführungsmitgliedern besetzten Aufsichtsratsposten beispielsweise ging somit mit einer überproportional verminderten Zahl an Personen, die die Mandate ausübten, einher. Auffällig ist

⁹⁵⁾ Vgl. Tz. 542.

⁹⁶⁾ Vgl. Tz. 546.

Tabelle III.23

**Aufschlüsselung der Mandatsträger
in den Kontrollorganen
der hundert größten Unternehmen
1992 und 1994 nach Gruppen**

| Gruppenzugehörigkeit | Anteil an der Gesamtzahl der Mandate (%) | |
|--|--|--------------|
| | 1994 | 1992 |
| Mitglieder der Geschäftsführung von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ .. davon: | 10,8 | 11,8 |
| Vertreter von Banken | 4,9 | 4,9 |
| Vertreter von Versicherungen | 0,8 | 0,5 |
| Vertreter | | |
| von Banken | 1,7 | 2,3 |
| von Versicherungen | 1,5 | 1,3 |
| die nicht gleichzeitig in der Geschäftsführung eines Unternehmens der „100 Größten“ sind ¹⁾ | | |
| Gewerkschaftsvertreter | 11,8 | 13,4 |
| Angestellte des Unternehmens (Betriebsrat, leitende Angestellte) | 32,6 | 30,7 |
| Nicht zuzuordnen | 41,6 | 40,5 |
| Insgesamt | 100,0 | 100,0 |

¹⁾ Hierzu zählen:

- Vertreter von Banken oder Versicherungen, die nicht zu den „100 Größten“ gehören,
- ehemalige Geschäftsführungsmitglieder von Banken oder Versicherungen aus dem Kreis der „100 Größten“, sofern sie noch Mitglied des Aufsichtsrates sind, sowie
- nicht zur Geschäftsführung gehörende Mitarbeiter von Banken und Versicherungen aus dem Kreis der „100 Größten“.

Quelle: Eigene Erhebungen

auch die höhere Zahl der nicht zuzuordnenden Kontrollgremiumssitze. In dieser Kategorie finden unter anderem die ehemaligen Vorstands- oder Aufsichtsratsmitglieder der hundert Größten oder Geschäftsführungsmitglieder von Unternehmen, die aus dem Berichtskreis ausgeschieden sind, Berücksichtigung. Es handelt sich dabei um einen Personenkreis, der traditionell eine hohe Zahl von Aufsichtsratsmandaten innehat, wobei die Ausübung mehrerer Mandate durch einen Vertreter üblich ist. So betrug die maximale Anzahl ausgeübter Mandate in dieser Kategorie acht.

Die höchste Zahl an Mandaten, die bei Vertretern der jeweiligen Gruppen gezählt wurde, betrug 1994 bei den Geschäftsführungsmitgliedern acht (1992: neun), bei den sonstigen Vertretern von Banken und Versicherungen zehn (1992: neun) sowie bei den Gewerkschaftsvertretern in beiden Berichtsjahren vier Mandate. Dabei verfügten 1994 sieben (1992: fünf)

Geschäftsführungsmitglieder über fünf oder mehr Sitze in Kontrollorganen, bei den sonstigen Banken- bzw. Versicherungsvertretern waren es sowohl 1992 als auch 1994 vier.

5. Die Beteiligung der „100 Größten“ an den dem Bundeskartellamt angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen

553. Seit ihrem Ersten Hauptgutachten 1973/1975 ermittelt die Monopolkommission die unmittelbare und mittelbare Beteiligung der jeweils „100 Größten“ an den dem Bundeskartellamt nach § 23 GWB angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen. Sie betont damit die für die Wettbewerbspolitik große Bedeutung des externen Wachstums als eine Form der Unternehmenskonzentration.

In der laufenden Berichtsperiode 1994/95 betrug die Anzahl der Zusammenschlüsse insgesamt 3 094 und lag damit unter derjenigen der vorhergehenden Berichtsperiode 1992/93 mit 3 257 Zusammenschlüssen. Der Trend einer im Zeitablauf zurückgehenden Zusammenschlußzahl setzte sich somit seit dem Berichtszeitraum 1990/91, als die Zusammenschlußaktivitäten in Folge der deutschen Einheit einen Höchststand erreicht hatten, weiter fort.⁹⁷⁾ Die Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ waren zusammen in 1 370 (1992/93: 1 403) Fällen beteiligt, wobei in den Fällen, in denen mehr als ein Unternehmen aus dem Berichtskreis an dem Zusammenschluß beteiligt war, dieser jedem dieser Unternehmen zugerechnet wurde. Eliminiert man diese Doppelzählungen, so ergibt sich mit 1 256 (1992/93: 1 266) die Zahl der Zusammenschlüsse mit Beteiligung von mindestens einem Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten. An der Gesamtzahl der Zusammenschlüsse nahmen somit in 40,6% (1992/93: 38,9%) der Fälle Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ teil. Diese Zahlen verdeutlichen, daß die Zusammenschlußaktivitäten der hundert Großunternehmen in geringerem Ausmaß zurückgingen als diejenigen aller Unternehmen.

554. Die Anzahl der Zusammenschlüsse, an denen die einzelnen Unternehmen aus dem Berichtskreis beteiligt waren, geht aus *Tabelle III.24* hervor. Insgesamt wuchsen 1994/95 84 (1992/93: 84) der hundert größten Unternehmen extern. Von den 25 Größten wies nur die Adam Opel AG keine Beteiligung an einem Zusammenschluß auf (1992/93: Adam Opel AG und Ford-Werke AG). Wie in den Vorjahren gilt auch für 1994/95, daß die nationalen Tochterunternehmen im Ausland ansässiger Muttergesellschaften im allgemeinen eine sehr geringe Zusammenschlußaktivität aufwiesen. Ausnahmen sind die IBM Deutschland GmbH mit 15 und die Deutsche Shell AG mit 20 Zusammenschlußfällen. An mehr als zehn Zusammenschlüssen waren insgesamt 36 (1992/93: 39) Unternehmen beteiligt, wobei wie in den Vorjahren die RWE AG mit 143 Fällen die Spitzenposition innehatte, gefolgt von der VEBA AG mit 97, der VIAG AG mit 74 und der Ruhrkohle AG mit 57 Zu-

⁹⁷⁾ Vgl. Tz. 589.

Tabelle III.24

Die Beteiligung der „100 Größten“ 1994 an den dem Bundeskartellamt 1994/1995 angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen

| Rang 1994 | Unternehmen | Zahl der Zusammenschlüsse | |
|-----------|--------------------------------|---------------------------|---|
| | | insgesamt | davon Anschlußfälle (§ 24 Abs. 8 Nr. 2 GWB) |
| 1 | Deutsche Bundespost Telekom | 30 | 1 |
| 2 | Daimler-Benz AG | 45 | 0 |
| 3 | Siemens AG | 43 | 0 |
| 4 | Deutsche Bundespost Postdienst | 2 | 0 |
| 5 | Deutsche Bahn AG | 26 | 10 |
| 6 | Volkswagen AG | 2 | 0 |
| 7 | VEBA AG | 97 | 9 |
| 8 | RWE AG | 143 | 13 |
| 9 | Bayer AG | 10 | 0 |
| 10 | Robert Bosch GmbH | 8 | 0 |
| 11 | Thyssen AG | 33 | 3 |
| 12 | Ruhrkohle AG | 57 | 2 |
| 13 | BASF AG | 14 | 3 |
| 14 | Hoechst AG | 10 | 0 |
| 15 | Deutsche Bank AG | 5 | 0 |
| 16 | Bayerische Motoren Werke AG | 1 | 0 |
| 17 | Mannesmann AG | 21 | 0 |
| 18 | Deutsche Lufthansa AG | 18 | 0 |
| 19 | Preussag AG | 30 | 2 |
| 20 | Karstadt AG | 12 | 7 |
| 21 | VIAG AG | 74 | 2 |
| 22 | Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp | 13 | 1 |
| 23 | Ford-Werke AG | 1 | 0 |
| 24 | Adam Opel AG | 0 | 0 |
| 25 | Dresdner Bank AG | 8 | 0 |
| 26 | IBM Deutschland GmbH | 15 | 0 |
| 27 | Commerzbank AG | 10 | 0 |
| 28 | Kaufhof Holding AG | 9 | 0 |
| 29 | MAN AG | 9 | 1 |
| 30 | Walter Holding AG | 4 | 0 |
| 31 | REWE & Co. oHG | 2 | 0 |
| 32 | Asea Brown Boveri AG | 4 | 0 |
| 33 | Bertelsmann AG | 25 | 3 |
| 34 | ASKO Deutsche Kaufhaus AG | 2 | 0 |
| 35 | Allianz AG Holding | 2 | 1 |
| 36 | Bayerische Vereinsbank AG | 8 | 0 |

noch Tabelle III.24

| Rang 1994 | Unternehmen | Zahl der Zusammenschlüsse | |
|-----------|---|---------------------------|---|
| | | insgesamt | davon Anschlußfälle (§ 24 Abs. 8 Nr. 2 GWB) |
| 37 | AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen | 18 | 4 |
| 38 | Philipp Holzmann AG | 22 | 1 |
| 39 | AMB Aachener und Münchener Beteiligungs-AG | 7 | 0 |
| 40 | Deutsche Babcock AG | 20 | 1 |
| 41 | Deutsche Unilever GmbH | 2 | 0 |
| 42 | Schickedanz Holding-Stiftung & Co. KG | 11 | 1 |
| 43 | Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG | 1 | 80 |
| 44 | Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG | 56 | 6 |
| 45 | Bremer Vulkan Verbund AG | 1 | 10 |
| 46 | ZF Friedrichshafen AG | 3 | 0 |
| 47 | Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG | 4 | 0 |
| 48 | Hamburger Gesellschaft für Beteiligungsverwaltung mbH | 2 | 50 |
| 49 | Otto Versand GmbH & Co. | 1 | 0 |
| 50 | Carl-Zeiss-Stiftung | 5 | 0 |
| 51 | Philips GmbH | 5 | 0 |
| 52 | Henkel KGaA | 13 | 4 |
| 53 | Ruhrgas AG | 6 | 0 |
| 54 | Bankgesellschaft Berlin AG | 31 | 3 |
| 55 | Linde AG | 7 | 0 |
| 56 | Alcatel SEL AG | 1 | 0 |
| 57 | Continental AG | 7 | 2 |
| 58 | Deutsche Bundespost Postbank | 0 | 0 |
| 59 | Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG | 2 | 0 |
| 60 | Degussa AG | 6 | 0 |
| 61 | Saarbergwerke AG | 23 | 4 |
| 62 | Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH | 0 | 0 |
| 63 | DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank | 19 | 0 |
| 64 | ITT Gesellschaft für Beteiligungen mbH | 2 | 0 |
| 65 | Axel Springer Verlag AG | 9 | 0 |
| 66 | Strabag AG | 43 | 0 |
| 67 | Westdeutsche Landesbank Girozentrale | 33 | 6 |
| 68 | Nestlé Deutschland AG | 0 | 0 |

noch Tabelle III.24

| Rang 1994 | Unternehmen | Zahl der Zusammenschlüsse | |
|-----------------|--|------------------------------|---|
| | | ins- gesamt | davon Anschluß- fälle (§ 24 Abs. 8 Nr. 2 GWB) |
| 69 | SPAR Handels-AG | 9 | 0 |
| 70 | Bilfinger + Berger Bau-AG | 12 | 2 |
| 71 | C.&A. Mode & Co. | 0 | 0 |
| 72 | Franz Haniel & Cie. GmbH | 41 | 1 |
| 73 | Wacker-Chemie GmbH ... | 1 | 0 |
| 74 | Flughafen Frankfurt Main AG | 0 | 0 |
| 75 | Philip Morris GmbH | 0 | 0 |
| 76 | C. H. Boehringer Sohn, Ingelheim | 3 | 2 |
| 77 | Procter & Gamble GmbH .. | 0 | 0 |
| 78 | Schering AG | 5 | 0 |
| 79 | CKAG Colonia Konzern AG | 1 | 1 |
| 80 | AVA Allgemeine Handelsgesellschaft der Verbraucher AG | 0 | 0 |
| 81 | Compagnie de Saint-Go- bain (Deutsche Gruppe) . | 2 | 1 |
| 82 | Miele & Cie. GmbH & Co. . | 0 | 0 |
| 83 | Diehl GmbH & Co. | 6 | 0 |
| 84 | Boehringer Mannheim GmbH | 0 | 0 |
| 85 | SGE Deutsche Holding GmbH | 3 | 0 |
| 86 | Hewlett-Packard GmbH .. | 1 | 0 |
| 87 | Freudenberg & Co. | 2 | 0 |
| 88 | Bayerische Landesbank Girozentrale | 10 | 0 |
| 89 | Victoria Holding AG | 0 | 0 |
| 90 | Energie-Versorgung Schwaben AG | 23 | 2 |
| 91 | Rheinmetall Berlin AG ... | 3 | 0 |
| 92 | Beiersdorf AG | 0 | 0 |
| 93 | Deutsche Shell AG | 20 | 14 |
| 94 | Buderus AG | 3 | 0 |
| 95 | Hella KG Hueck & Co. | 2 | 0 |
| 96 | Kaiser's Kaffee-Geschäft AG | 0 | 0 |
| 97 | Norddeutsche Landes- bank Girozentrale | 17 | 0 |
| 98 | R+V Versicherung AG | 3 | 0 |
| 99 | Vereinte Holding AG | 0 | 0 |
| 100 | BfG Bank AG | 0 | 0 |
| Insgesamt | | 1 370 | 113 |

Quelle: Eigene Erhebungen nach Unterlagen des Bundeskartellamtes

sammenschlüssen. Drei dieser Unternehmen gehörten auch in den Vorperioden zu der Vierergruppe von Unternehmen mit den meisten Beteiligungen an Unternehmenszusammenschlüssen. Neu in diesen Kreis trat die VIAG AG ein, deren Expansionsstrategie in den untersuchten Jahren vor allem die Bayernwerk AG mit ihren Tochterunternehmen betraf.

Besonders die Energieversorgungs- und die Bauunternehmen fielen im Berichtszeitraum durch zahlreiche Unternehmenszusammenschlüsse auf. Für die anderen Branchen kann eine einheitliche Tendenz nicht festgestellt werden. Es gilt aber, daß die Zusammenschlußfähigkeit positiv mit der Unternehmensgröße korreliert ist: Unternehmen im oberen Bereich der Rangfolge sind relativ häufiger an Zusammenschlüssen beteiligt als Unternehmen auf unteren Rängen.

555. Bei Einteilung der Unternehmen in 25er-Ranggruppen ergibt sich, daß die 25 größten Unternehmen an mehr als der Hälfte der Zusammenschlüsse beteiligt waren (Tabelle III.25). 1994/95 betrug ihr Anteil 51,3%, in der Vorperiode waren es 57%. Die beiden folgenden Ranggruppen wiesen nur einen geringen Unterschied in der Anzahl ihrer Engagements bei Zusammenschlüssen auf. Der Abstand zu den Unternehmen auf den Rängen 76 bis 100 war allerdings deutlich: 166 Zusammenschlußfälle oder 12,1 Prozentpunkte.

Tabelle III.25

**Häufigkeit der Beteiligungen der Unternehmen
aus dem Kreis der „100 Größten“ 1994 an
Unternehmenszusammenschlüssen 1994/95
nach Ranggruppen**

| Die auf Rang ... bis ... stehenden Unternehmen | waren ... mal an Zusammen- schlüssen beteiligt | Das entspricht einem Anteil von ... % an der Gesamtzahl |
|--|---|--|
| 1 bis 25 | 703 | 51,3 |
| 26 bis 50 | 293 | 21,4 |
| 51 bis 75 | 270 | 19,7 |
| 76 bis 100 | 104 | 7,6 |
| Insgesamt | 1 370 | 100,0 |

Quelle: Eigene Erhebungen nach Unterlagen des Bundeskartellamtes

KAPITEL IV

Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen und Zusammenschlußkontrolle

1. Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen

1.1 Die Entwicklung der Mißbrauchsaufsicht in der Amtspraxis

556. Die zu Beginn der 90er Jahre als Folge von Sondereinflüssen zu verzeichnende Zunahme von Verfahren im Bereich der Mißbrauchsaufsicht wurde auch in diesem – wie schon im vorhergehenden – Berichtszeitraum nicht fortgesetzt. Die Zahl der auf der Grundlage von § 22 GWB in den Jahren 1994/95 neu eingeleiteten Verfahren sank vielmehr um mehr als ein Drittel (1992/93: 31; 1994/95: 19). Der damalige Verfahrensanstieg konnte unter anderem auf die Auswirkungen der deutschen Wiedervereinigung, namentlich die daraus resultierende vorübergehende Zuständigkeit des Bundeskartellamtes für regionale Wettbewerbsbeschränkungen in Ostdeutschland zurückgeführt werden. Mittlerweile hat sich in allen ostdeutschen Bundesländern eine Landeskartellbehörde etabliert, und in der Folge entfiel dieser Tätigkeitsbereich des Kartellamtes. Verschiedene Branchen durchlaufen gegenwärtig einen noch nicht abgeschlossenen *Deregulierungsprozeß*, befinden sich also in einem Übergangsstadium von regulierten und durch Wettbewerbsausschluß gekennzeichneten Sektoren zu wettbewerblich ausgerichteten Systemen. In diesen Bereichen kommt der Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen eine besondere Bedeutung zu, denn das auf Ressourcenvorsprüngen und jahrzehntelangen Erfahrungswerten basierende Machtpotential der ehemaligen Monopolisten muß wirksam kontrolliert und begrenzt werden.

Wiederum lag der Schwerpunkt des Anwendungsbereichs der Mißbrauchsaufsicht in der Strom- und Gaswirtschaft. Auf der Basis von § 103 Abs. 5 GWB wurden vom Bundeskartellamt im Berichtszeitraum zehn Verfahren neu eingeleitet. Neben den Vorschriften des GWB nutzt das Amt zunehmend die Möglichkeit, die europäischen Wettbewerbsregeln anzuwenden. Die Zielsetzung des Bundeskartellamtes besteht darin, die Vereinbarkeit von Demarkationsverträgen und ausschließlichen Wegerechten mit dem vorrangigen EG-Recht zu klären. Von den eingeleiteten Verfahren erhofft sich das Amt die *Klärung grundsätzlicher Rechtsfragen* zur Anwendbarkeit von Art. 85 Abs. 1 EG-Vertrag auf wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen in der Versorgungswirtschaft. Die Beantwortung dieser Fragen hat darüber hinaus eine wesentliche Bedeutung für einen einheitlichen europäischen Binnenmarkt für Elektri-

zität und Gas. Das Bundeskartellamt betrachtet diese Vorgehensweise als ausgewogene Arbeitsteilung zwischen den Mitgliedstaaten und der Europäischen Kommission und zudem als die im EG-Vertrag festgeschriebene Umsetzung des Subsidiaritätsprinzips. Das Amt weist ferner auf die Vorteile einer größeren Akzeptanz der Wettbewerbsregeln in der Europäischen Union insgesamt sowie der Angleichung der Kartellrechtspraxis in der Europäischen Union hin.¹⁾

Aufgrund der *methodischen Probleme* und der von der Rechtsprechung gestellten hohen Anforderungen griff das Bundeskartellamt in den Preisgestaltungs-freiraum der Unternehmen selten ein. In einem Fall kam es zu einer auf § 103 Abs. 5 GWB gestützten Untersagungsverfügung gegen ein in den neuen Bundesländern tätiges regionales Versorgungsunternehmen. Weitere Verfahren ergaben sich bei den Landeskartellbehörden, in deren Zuständigkeit in der Regel die kartellbehördliche Preiskontrolle von Stadtwerken und Regionalversorgern fällt.

557. Auch in diesem Berichtszeitraum kam die überwiegende Zahl der Landeskartellbehörden der Bitte der Monopolkommission nach, eine Einschätzung über die Bedeutung der Mißbrauchsaufsicht für die Amtspraxis vorzunehmen und über die zahlenmäßige Entwicklung der Verfahren sowie die jeweiligen Rechtsgrundlagen Auskunft zu erteilen. Im Ergebnis kristallisiert sich der folgende Trend heraus: In Westdeutschland besitzt die Mißbrauchsaufsicht eine im Vergleich zu den Vorjahren im wesentlichen unveränderte Bedeutung. Der Schwerpunkt liegt in der Anwendung des *Energiekartellrechts*. Im Dezember 1994 endete die Vertragsdauer der vor 1980 abgeschlossenen Konzessionsverträge, einige der neu abgeschlossenen Verträge erfüllten die Freistellungs-voraussetzungen nicht und waren daher zu beanstanden. Mit Hilfe der regelmäßig wiederkehrenden landesweiten Gaspreisüberprüfungen können die Kartellbehörden Preismißbräuche aufdecken.

Nach Einschätzung der meisten in Ostdeutschland tätigen Landeskartellbehörden besitzt die Mißbrauchsaufsicht – namentlich die Preismißbrauchsaufsicht – in den neuen Bundesländern beachtliche Bedeutung, und zwar insbesondere in der Versorgungswirtschaft. Begründet wird diese Entwicklung mit der wichtigen Rolle von Erdgas- und Industriestrompreisen als Entscheidungsdeterminanten potentieller Investoren bei ihrer Standortwahl. Desweiteren

¹⁾ Bericht des Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit in den Jahren 1993/94 sowie über die Lage und Entwicklung auf seinem Aufgabengebiet (§ 50 GWB), BT-Drucksache 13/1660, S. 7 f.

ergebe sich die Notwendigkeit zu Gaspreisüberprüfungen in der Gaswirtschaft aus der Umstellung der Versorgungsstrukturen. Obwohl den Landeskartellbehörden häufig Beschwerden bezüglich der Preisgestaltung vorliegen, können viele Verfahren frühzeitig eingestellt werden, da das beanstandete Verhalten aufgegeben wird. Offenbar scheuen viele Unternehmen die mit Presseveröffentlichungen einhergehende negative Publizität. Der Mißbrauchsaufsicht kommt damit auch eine bedeutende *Vorfeldwirkung* zu; dies gilt sowohl für die neuen als auch für die alten Bundesländer.

1.2 Preismißbrauch in der Versorgungswirtschaft

558. Im Oktober 1995 untersagte das Bundeskartellamt dem in Brandenburg tätigen regionalen Gasversorgungsunternehmen Spreegas Gesellschaft für Gasversorgung und Energiedienstleistung mbH, von seinen Tarif- und Heizgassonderkunden höhere Preise zu verlangen als die Energieversorgung Weser-Ems AG (EWE) für vergleichbare Abnahmefälle fordert. Das Versorgungsgebiet der Spreegas erstreckt sich auf den südöstlichen Teil Brandenburgs und kleinere Gebiete von Sachsen und Sachsen-Anhalt. Nach dem Vortrag der Spreegas kommt die kartellrechtliche Mißbrauchsaufsicht hier nicht in Betracht, weil die Gaspreise aufgrund des Substitutionswettbewerbs durch andere Energiearten hinreichend kontrolliert würden. Zudem sei die wirtschaftliche Situation der Spreegas nicht mit der der EWE AG vergleichbar.

Schon angesichts der *Preisbildungsmethode* der Spreegas erscheint es nach Auffassung des Kartellamtes unwahrscheinlich, daß sich die von diesem Unternehmen geforderten Preise in einem im Sinne von § 22 Abs. 4 Satz 2 Nr. 2 GWB wirksamen Wettbewerb gebildet haben. Die Preisfestsetzung zeichnet sich zum einen durch das Element eines verbrauchsunabhängigen Grund- oder Leistungspreises aus. Weiterhin finden Anschlußbeiträge und die automatische Überwälzung der Konzessionsabgabe Eingang in die Preisgestaltung. Den Abnehmern der Spreegas steht überdies nicht die Möglichkeit für individuelle Preisverhandlungen offen.

Preisvergleiche in den auch vom Bundesministerium für Wirtschaft zugrunde gelegten Abnahmeverhältnissen³⁾ ergaben im Verhältnis zu den Gaspreisen der EWE Differenzen in Höhe von 12 bis 56 %. Aus einem *Gesamtpreisvergleich* habe sich eine Preisdifferenz von durchweg mehr als 10 % ergeben. Spreegas habe nicht nachgewiesen, daß die höheren Gaspreise auf abweichenden Umständen beruhen, die ihr nicht zurechenbar sind. Des weiteren könne ein Strukturunterschied zwischen den Versorgungsgebieten von EWE und Spreegas nicht festgestellt werden. Nach den Kriterien Größe und Abnehmerstruktur seien beide Unternehmen vergleichbare regionale Gasversorgungsunternehmen im Sinne von § 103 Abs. 5 Satz 2 Nr. 2 GWB. Das Kartellamt beruft sich in diesem Zusammenhang auf die vom Bundes-

gerichtshof zu dieser Fragestellung entwickelten Grundsätze.³⁾ Auch die Gasbeschaffungsseite stelle sich für die Unternehmen identisch dar, denn beide kontrahieren Gas von der Verbundnetz Gas AG zu den gleichen Bedingungen.

Die Untersagung des dargestellten Mißbrauchs erschien nach Ansicht des Kartellamtes auch aufgrund des im Vergleich zum westlichen Niveau immer noch deutlich geringeren Einkommens der ostdeutschen Bevölkerung im Rahmen des Eingreifferrmessens geboten.

559. Wie die Monopolkommission bereits in ihrem Sondergutachten zur Mißbrauchsaufsicht über Gas- und Fernwärmeunternehmen ausgeführt hat,⁴⁾ kann eine Preismißbrauchsaufsicht nur begrenzt als Korrektiv für mangelnden Wettbewerb betrachtet werden. Nach ihrer Auffassung müßten Informationen über die Kosten von Gasunternehmen vorliegen, um den Nachweis einer mißbräuchlichen Preis- und Konditionenpolitik führen zu können. Von Bedeutung sind die im Verlaufe wirksamer Wettbewerbsprozesse entstandenen Kosten, die jedoch aufgrund der gegebenen Marktstrukturen nicht zu ermitteln sind. Daher muß die Mißbrauchsaufsicht auf *Vergleichsmaßstäbe* zurückgreifen. Das Vergleichsmarktkonzept, das auch in diesem Fall zugrunde gelegt wurde, kann die Informationsproblematik nur bedingt lösen. Überdies ist die Frage, welche Abnehmergruppen und Unternehmen vergleichbar bzw. gleichartig sind, zu beantworten. Mit der Klärung dieser Frage hat sich der Bundesgerichtshof unter anderem in seiner Urteilsbegründung in dem Fall „Strompreis Schwäbisch-Hall“ näher befaßt. Danach kann von gleichartigen Unternehmen ausgegangen werden, wenn bei den in den Vergleich einbezogenen Versorgungsunternehmen keine wesentlichen Unterschiede bezüglich der Energieerzeugung oder -beschaffung vorliegen, die aus Abnehmersicht gemäß dem angestrebten Ziel einer möglichst sicheren und preiswürdigen Versorgung von vornherein eine deutlich unterschiedliche Beurteilung der Preisgestaltung rechtfertigen. So kann das in Frage stehende Kriterium auch im Falle von Unternehmen erfüllt sein, zwischen denen ein Vertikalverhältnis vorliegt. Aus Sicht der Abnehmer kommt es auf die Gleichartigkeit bei der ihnen gegenüber entfalteten unternehmerischen Tätigkeit an; die Gleichartigkeit der jeweiligen Gesamttätigkeit ist nicht relevant.

Verschiedenartige Strukturen der Versorgungsgebiete sind für die Beurteilung der Gleichartigkeit ohne Belang, bei der Rechtfertigung ungünstiger Preise oder Geschäftsbedingungen können sie als *abweichende Umstände* im Sinne von § 103 Abs. 5 Satz 2 Nr. 2 GWB Berücksichtigung finden. Auch wenn in dieser Vorschrift als Vergleichsbasis explizit Versorgungsunternehmen im Plural genannt werden, ist nach ihrem Zweck ein Vergleich mit den Preisen nur eines einzelnen Unternehmens zulässig. Mehrere Unternehmen können zur Verbesserung des Aussa-

²⁾ Dazu zählen Abnahmefälle mit einem Jahresverbrauch von 1 386, 3 908, 24 423 und 43 473 Kilowattstunden.

³⁾ WuW/E BGH 2972 f., „Strompreis Schwäbisch-Hall“.

⁴⁾ Vgl. Monopolkommission, Die Mißbrauchsaufsicht über Gas- und Fernwärmeunternehmen, Sondergutachten 21, Baden-Baden 1991.

gehalts beitragen, jedoch bietet ein gleichartiges Unternehmen grundsätzlich eine hinreichende Vergleichsbasis.⁵⁾ Die Beschränkung auf einen reinen Preisvergleich ohne Berücksichtigung der Geschäftsbedingungen ist nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs ebenfalls im Einklang mit dieser Vorschrift.

1.3 Behinderungsmissbräuche

1.3.1 Zusammenarbeit mit dem Computer-Reservierungssystem SABRE

560. Das Bundeskartellamt griff die Weigerung der Deutschen Bahn AG auf, beim Vertrieb von Bahnfahrscheinen mit dem Computer-Reservierungssystem (CRS) SABRE zusammenzuarbeiten, und leitete ein Mißbrauchsverfahren ein. Nach der Auffassung des Kartellamtes behinderte die Weigerung der Deutschen Bahn AG, SABRE zum Vertrieb von Bahntickets zuzulassen, diese als Anbieterin von Dienstleistungen via CRS. Das Amt sah in diesem Verhalten eine unbillige Behinderung im Sinne von § 26 Abs. 2 Satz 1 GWB. Als entscheidender Wettbewerbsparameter für CRS-Anbieter sei die *Gesamtheit der Anwendungspotentiale* des jeweiligen Systems zu betrachten, denn darin manifestiere sich die Benutzerfreundlichkeit für Reisebüros. Die Zugriffsoption auf das deutsche Eisenbahnnetz stelle einen bedeutsamen Bestandteil der non-airline-Leistungsträger dar.

561. Im Bereich des Personenfernverkehrs hat die Deutsche Bahn AG eine *überragende Marktstellung* inne. Die Fahrscheine der Bahn werden neben dem direkten Verkauf in Bahnhöfen über Reisebüros vertrieben, die eine entsprechende Lizenz von der Bahn erhalten haben. Der Fahrscheinverkauf erfolgt über PC-Endgeräte der START-Gruppe, die an den DB-Zentralrechner angeschlossen sind. START ist ein Gemeinschaftsunternehmen der Deutschen Bahn AG, der Lufthansa Commercial Holding und der Touristik Union International GmbH & Co. KG. Auf dem deutschen Markt für CRS-Dienstleistungen verfügt START über einen Anteil von etwa 90 %. Die restlichen 10 % verteilen sich auf die Reservierungssysteme SABRE, Galileo und Worldspan.

SABRE Travel Information Network wurde 1973 als Tochtergesellschaft der American Airlines Inc. (USA) gegründet. Das Unternehmen vermarktet sein computergestütztes Reservierungssystem an die Tourismusbranche. In Deutschland werden SABRE-Terminals ergänzend zu START-Terminals aufgestellt und darüber insbesondere Flugreise-Informationen übermittelt und Flugbuchungen vorgenommen. Die Deutsche Bahn AG offeriert Bahndienstleistungen zur Zeit ausschließlich über das START-System.

562. Nach den Ausführungen der Deutschen Bahn könne SABRE nicht dieselbe Funktionalität wie START gewährleisten. SABRE jedenfalls habe dies nicht demonstrieren können, die vorbereitenden Arbeiten für die Verbindungen zur entsprechenden Schnittstelle seien technisch noch nicht vollzogen.

Die technische Voraussetzung für den Vertrieb von Bahnfahrscheinen im SABRE-CRS ist eine elektronische Verbindung der SABRE-PC-Endgeräte mit dem Zentralrechner der Bahn.

563. Die geforderte technische Präsentation ist SABRE nach Ansicht des Bundeskartellamtes jedoch nicht möglich, da die Deutsche Bahn die eigene Schnittstelle nicht vollständig beschrieben hat. Das SABRE-CRS sei geeignet, ein für die Reisebüros und die Bahn gleichermaßen zufriedenstellendes Reservierungs- und Buchungssystem aufzubauen. Das Amt verweist in diesem Zusammenhang auf die entsprechenden Erfahrungen in Belgien, Frankreich und Großbritannien. In diesen Ländern betreibt SABRE ein CRS für den Vertrieb der Bahnleistungen der dortigen Eisenbahngesellschaften, das zufriedenstellend funktioniert. Vor diesem Hintergrund erscheint die Begründung für den zunächst verweigerten Geschäftsabschluß – SABRE werde im Vergleich zu START ein schlechteres Vertriebsinstrument für die Deutsche Bahn entwickeln – sachlich nicht gerechtfertigt. Vielmehr sei ein zumindest gleiches Vertriebsinstrument wie in den anderen Ländern zu erwarten. Dafür spreche auch, daß die Reisebüros eine wesentlich schlechtere Funktionalität des Bahnvertriebs nicht akzeptieren würden. Bei den von SABRE der Bahn offerierten Bedingungen verfüge die Bahn weiterhin über die Möglichkeit, die Effizienz des Vertriebs über SABRE ohne Vermittlungsgebühren zu testen. Das Kartellamt weist ferner auf die Unvereinbarkeit des Verhaltens der Deutschen Bahn AG mit der europäischen Verordnung 3089/93 hin, nach der Verkehrsleistungsträger allen CRS einen *diskriminierungsfreien Zugang* zu Informationen und Buchungsmöglichkeiten gewähren müssen. Die Verhaltensregel betrifft konkurrierende Luftfahrtunternehmen und ist analog auch auf die Deutsche Bahn als bedeutendstem Verkehrsträger in Deutschland anzuwenden.

Durch den Zugriff von SABRE auf das Eisenbahnnetz – so das Kartellamt – könne auch das Interesse der Bahn an möglichst einfachen betrieblichen Abläufen beim Fahrscheinverkauf nicht beeinträchtigt werden. Es sei nicht nachvollziehbar, warum dieser Vertrieb ausschließlich über START erfolgen müsse. Die Bahn könne eine Verschlechterung der Vertriebsqualität im Vergleich zu START nicht glaubhaft vortragen, und ein wirtschaftlicher Schaden aufgrund von Buchungen über unterschiedliche CRS sei nicht zu erwarten. SABRE hingegen werde jede Möglichkeit genommen, die starke Marktstellung von START anzugreifen. Ohne den wesentlichen Bestandteil der non-airline-Leistungsträger habe SABRE keine Chance, von den Reisebüros als Substitut zu den zur Zeit installierten Reservierungssystemen anerkannt zu werden.

564. Das Mißbrauchsverfahren gegen die Deutsche Bahn AG wurde Anfang 1996 eingestellt, da die Bahn ihre Bereitschaft zur Zusammenarbeit mit SABRE erklärte. Nach der Auffassung der Monopolkommission ging das Bundeskartellamt im dargestellten Fall zutreffend von einer *unbilligen Behinderung* des Unternehmens SABRE Travel Information Network aus. Die Ausführungen zum Sachverhalt

⁵⁾ Vgl. Monopolkommission, Sondergutachten 21, a. a. O., Tz. 75.

und insbesondere das Verhalten der Deutschen Bahn lassen erkennen, daß seitens der Bahn kein Interesse an einer Zusammenarbeit mit SABRE bestand. Die nachhaltigen Versuche von SABRE, die technischen Voraussetzungen zum Anschluß an den DB-Zentralrechner zu schaffen und für die anfallenden Kosten aufzukommen, stießen auf keinerlei Bereitschaft zur Kooperation. Nachdem die Deutsche Bahn AG ihr Verhalten aufgegeben hat, wurde das Verfahren eingestellt und die Möglichkeit konkurrierender CRS zum Vertrieb von Bahndienstleistungen eröffnet.

1.3.2 Behinderung des Marktzugangs für re- und parallelimportierte Arzneimittel

565. Die Untersagungsverfügung des Bundeskartellamtes gegen die Weigerung dreier führender Pharmagroßhändler, importierte Arzneimittel der Eurim-Pharm Arzneimittel GmbH abzunehmen, wurde nunmehr vom Bundesgerichtshof bestätigt, der damit das Urteil des Kammergerichts aufhob. Der Bundesgerichtshof maß in seiner Entscheidung der *spezifischen Situation auf dem inländischen Arzneimittelmarkt* große Bedeutung bei, da diese die Rolle des Pharmagroßhandels für die Apotheken bestimmt. Das Marktgeschehen vollzieht sich unter einer Vielzahl gesetzlicher Vorgaben, die die unternehmerische Freiheit und den Gestaltungsfreiraum im Hinblick auf die Wettbewerbsparameter Preis⁶⁾ und Vertrieb einschränken. Ziel der Vorgaben ist die Kostendämpfung im Gesundheitswesen und die Gewährleistung der Arzneimittelsicherheit. Die Abgabe von Medikamenten ist ganz überwiegend nur über Apotheken zulässig. Nach § 129 Abs. 1 Nr. 2, Abs. 2 SGB V in Verbindung mit der dazugehörigen Rahmenvereinbarung zwischen Spitzenorganisationen der Krankenkassen und Apothekerverbänden sind die Apotheken unter bestimmten Voraussetzungen dazu verpflichtet, anstelle eines inländischen Originalpräparates ein preisgünstigeres namensgleiches importiertes Medikament auszugeben. Des weiteren besteht die Verpflichtung, den für die Bevölkerung erforderlichen Wochenbedarf vorrätig zu halten und ärztliche Verordnungen innerhalb der 24-Stunden-Frist auszuführen. Die Apotheken decken ihren Bedarf zu etwa 90 % über den Pharmagroßhandel.

566. Bislang scheiterten alle Versuche des Importeurs Eurim-Pharm Arzneimittel GmbH, Zugang zur Großhandelsstufe zu erhalten, an Interventionen anderer Großhändler sowie an dem durch die Pharmaindustrie ausgeübten Druck. Für Eurim – so der Bundesgerichtshof – bestehen angesichts der dargestellten *Kontrahierungspolitik* der Apotheken keine ausreichenden Möglichkeiten, auf einen Direktvertrieb auszuweichen. Obwohl sie mit ihrer Absatzmethode – Direktvertrieb über ein eigenes Vertriebsunternehmen und einen Kurierdienst – wirtschaftliche Erfolge zu verzeichnen habe, sei ihr ein Austausch der Handelsstufen wegen der gesetzlichen Reglementierung

des Arzneimittelmarktes nicht ohne Wettbewerbsnachteile möglich. Eine Beschränkung auf den Direktvertrieb sei für Eurim mit Absatzschwierigkeiten verbunden. Da Abhängigkeit im Sinne von § 26 Abs. 2 Satz 2 GWB nicht mit drohendem Existenzverlust gleichgesetzt werden dürfe, komme es entgegen der Auffassung des Kammergerichts nicht darauf an, ob sich Eurim infolge der Abnahmeverweigerung der drei Großhändler in einer Zwangslage befinde.

567. Der Bundesgerichtshof kann der *Wertung des Kammergerichts*, die Bezugsverweigerung sei sachlich gerechtfertigt und nicht unbillig, nicht folgen. Übereinstimmung besteht bezüglich des Ausnahmecharakters eines Kontrahierungszwanges. Nach Auffassung des Bundesgerichtshofs reicht es allerdings aus, wenn sich das Ergebnis der Interessenabwägung unter Berücksichtigung der auf die Freiheit des Wettbewerbs gerichteten Zielsetzung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen so darstellt, daß die Interessen des Normadressaten nicht überwiegen. Den drei vom Kammergericht im Rahmen der Interessenabwägung herangezogenen Aspekten – Bestreben der Betroffenen nach ungetrübten Geschäftsbeziehungen zur Pharmaindustrie, Freiheit der Sortimentsgestaltung und Vermeidung von Gewinneinbußen – kann nach Ansicht des Bundesgerichtshofs unter den gegebenen Umständen keine wesentliche Bedeutung beigemessen werden. Entspreche der Großhandel dem Interesse der Pharmaindustrie, Preiswettbewerb zwischen Original- und Importarzneimitteln zu verhindern, so seien die Belange der Großhandelsstufe auf eine Behinderung des freien Wettbewerbs gerichtet und mithin nicht schutzwürdig. Die Individualinteressen, die in die im Rahmen von § 26 Abs. 2 GWB vorzunehmende Gesamtabwägung einfließen, müssen von der Rechtsordnung anerkannt sein und dürften namentlich nicht gegen die im Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen verankerten Zielsetzungen – Gewährleistung von Leistungswettbewerb und Offenheit des Marktzugangs – verstoßen. Dem Interesse der Pharmagroßhändler an einer freien Sortimentsgestaltung komme aufgrund der *Besonderheiten des Arzneimittelmarktes* nicht das vom Kammergericht unterstellte Gewicht zu. Auf dem Arzneimittelmarkt finden die üblichen Wettbewerbsparameter wie Preis- oder Bekanntheitsgrad kaum Anwendung. Die gesundheitlichen Bedürfnisse der Bevölkerung bestimmen, welche Medikamente besonders häufig verlangt werden und demzufolge von den Herstellern als sogenannte A- und B-Medikamente klassifiziert werden. Die Aufnahme dieser Medikamente in das Sortiment des Großhändlers berge kaum ein wirtschaftliches Risiko. Daher könne der dem Großhandelsunternehmen auferlegte Kontrahierungszwang ihren Markterfolg nicht gefährden, zumal die Abnahme der genannten Medikamente zu „großhandelsüblichen Bedingungen“ Gestaltungsmöglichkeiten in größerem Umfang eröffne.

Die Befürchtung der betroffenen Großhändler, die Abnahmepflicht würde sich auch auf solche Artikel erstrecken, bei denen Eurim ihnen Konkurrenz durch die Beibehaltung der bisherigen Vertriebswege machen könnte, wird vom Bundesgerichtshof ebenfalls

⁶⁾ Auf der Großhandelsstufe existieren Höchstzuschläge auf den Abgabepreis des Herstellers oder Importeurs, der Einzelhandel ist mit Festzuschlägen auf den Abgabepreis des Großhändlers konfrontiert. Preiswettbewerb kann nur durch die Konkurrenz zwischen inländischen Medikamenten und Importarzneimitteln oder Generika entstehen.

nicht geteilt. Voraussetzung für die Kontrahierungspflicht war nach den Ausführungen des Bundeskartellamtes die Aufgabe dieser Vertriebsform. Daher bleibe es den Großhandelsunternehmen unbenommen, diese Möglichkeit beim Aushandeln der genauen Lieferbeziehungen zu „großhandelsüblichen Bedingungen“ per Vertrag auszuschließen.

Das von den Betroffenen vorgebrachte Argument, der Vertrieb der teureren Originalpräparate sichere ihnen höchstmögliche Gewinne, vermag nach Meinung des Bundesgerichtshofs die Bezugsverweigerung gegenüber Eurim ebenfalls nicht zu rechtfertigen. Das Streben nach wirtschaftlichem Erfolg auf Kosten der Marktgegenseite sei auch bei marktstarken Nachfragern grundsätzlich zu akzeptieren, stoße jedoch an Grenzen, wenn es der Offenheit des Marktzugangs zuwiderlaufe. In diesem Fall stelle die Erschwerung des Marktzugangs in Verbindung mit besonderen Umständen eine unbillige Behinderung und sachlich nicht gerechtfertigte Ungleichbehandlung dar. Da die Apotheken ihren Bedarf fast ausschließlich über den Großhandel decken, stelle die Sperrung dieser Marktstufe für Eurim eine zwar nicht existenzgefährdende, aber dennoch schwerwiegende Beeinträchtigung ihrer wirtschaftlichen Betätigung dar. Erschwerend komme der Eingriff in die den Endabnehmern der Arzneimittel zustehende Nachfrageentscheidung hinzu. Der Bundesgerichtshof mißt in diesem Zusammenhang der Vorschrift des § 129 SGB V besondere Bedeutung bei. Es handele sich um eine auf die Spezifika des Arzneimittelmarktes zugeschnittene Sonderregelung, die mit ihrer dem Einzelhandel auferlegten Abgabepflicht für Importpräparate den ungehinderten Marktzutritt der Importeure voraussetze. Bei der im Rahmen des § 26 Abs. 2 GWB vorzunehmenden Gesamtwürdigung müßten die mit dieser Vorschrift verbundenen wettbewerblichen Zielvorstellungen für den Arzneimittelmarkt integriert werden. Die Weigerung der Großhandelsunternehmen, die importierten Produkte in ihr Sortiment einzufügen, unterlaufe somit die gesetzliche Vorgabe eines allen Pharmalieferanten offenstehenden Marktes. Dabei existiere kein schützenswertes Interesse der Betroffenen, Eurim von der Großhandelsstufe auszuschließen, um auf diesem Wege höhere Gewinne aus dem Handel mit teureren Originalarzneimitteln zu erwirtschaften.

568. Im Resultat mißt der Bundesgerichtshof dem von Importarzneimitteln ausgehenden Preiswettbewerb angesichts der auf dem inländischen Arzneimittelmarkt vorherrschenden *Regulierungsdichte* erhebliches Gewicht bei. Vor dem Hintergrund der Vorschrift des § 129 SGB V wertet er die aus der Bezugsverweigerung folgenden Einschränkungen im Hinblick auf den Zutritt zur Großhandelsstufe, den durch die Importpräparate entstandenen Preiswettbewerb und die Betätigungsfreiheit von Eurim stärker als den den Pharmagroßhändlern auferlegten Kontrahierungszwang. Die von den re- und parallelimportierten Arzneimitteln ausgehenden preisdämpfenden Effekte entsprechen der auf Kostenbegrenzung gerichteten Gesundheitspolitik des Gesetzgebers. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, daß die niedrigen Preise für Arzneimittel in anderen

europäischen Staaten ebenfalls vielfach nicht im Wettbewerb entstanden sind, sondern staatlich festgesetzt werden. Das günstigere Preisniveau ist aber auch auf unterschiedliche Distributionsformen und Abnehmerpräferenzen, Wechselkursabweichungen und auf ein insgesamt niedrigeres Einkommensniveau – namentlich in den mediterranen Ländern – zurückzuführen. Die Monopolkommission vertritt die Auffassung, daß ein echter Preiswettbewerb durch Importarzneimittel erst dann zu erwarten ist, wenn auf der Seite der Nachfrager *wirksame Anreize* für den Kauf preisgünstiger Medikamente gesetzt werden. Die Nachfrageseite umfaßt zum einen den Einzelhandel als Nachfrager auf den Beschaffungsmärkten und zum anderen die Endverbraucher. Solange der Arzneimittelverbrauch nicht einer stärkeren Marktsteuerung unterworfen wird, fehlen diese Anreize auf der Endverbraucherseite. Auf der Einzelhandelsstufe wirkt sich das geltende Zuschlagsystem anreizmindernd aus.⁷⁾

1.3.3 Behinderungsmißbräuche in der leitungsgebundenen Energiewirtschaft

569. Die Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen der Versorgungswirtschaft konzentrierte sich im Berichtszeitraum auf die Überprüfung von *Demarkationsverträgen* und *ausschließlichen Konzessionsverträgen* auf der Grundlage des nationalen und europäischen Wettbewerbsrechts. In dem Fall „Verbundnetz Gas AG/Wintershall Erdgas Handelshaus GmbH“ vertritt das Bundeskartellamt die Auffassung, daß die Voraussetzungen für eine Freistellung der Gebietsschutzabreden nach den energiewirtschaftlichen Bestimmungen im Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen nicht vorliegen. Die entsprechende Untersagungsverfügung wurde mittlerweile vom Kammergericht aufgehoben, die schriftliche Urteilsbegründung liegt noch nicht vor. Das ausschließliche Wegerecht im Konzessionsvertrag zwischen der RWE Energie AG und der Stadt Nordhorn wird vom Kartellamt im Hinblick auf die Vereinbarkeit mit Art. 85 Abs. 1 EG-Vertrag überprüft. Im November 1994 lag die Entscheidung des Bundesgerichtshofs im Falle der Durchleitungsverweigerung gegen die in den neuen Bundesländern tätige Ferngasgesellschaft Wintershall Erdgas Handelshaus GmbH vor.

570. Das Bundeskartellamt erklärte die im Januar 1994 zwischen der Verbundnetz Gas AG (VNG) und der Wintershall Erdgas Handelshaus GmbH (WIEH) im Rahmen eines zwanzigjährigen Erdgasliefervertrages vereinbarten Demarkationsabreden für unwirksam, da diese seiner Auffassung nach nicht die Freistellungsvoraussetzungen des § 103 Abs. 1 Nr. 1 GWB erfüllen. Im Rahmen dieses Vertrages wurden auch zwischen VNG und der WIEH sowie der mit der WIEH verbundenen Wintershall Gas GmbH (Wingas) eine durch VNG beim Bundeskartellamt angemeldete Gebietsschutzvereinbarung getroffen. Das Amt stützt seine Begründung im wesentlichen auf zwei

⁷⁾ Bericht des Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit in den Jahren 1993/94 sowie über die Lage und Entwicklung auf seinem Aufgabengebiet (§ 50 GWB), BT-Drucksache 13/1660, S. 23 sowie Monopolkommission, Hauptgutachten 1992/1993, a. a. O., Tz. 519.

Aspekte: Zum einen resultiere der Freistellungsmissbrauch aus der *Existenz der konzerneigenen Ferngasleitungen* und der damit verbundenen Präsenz der WIEH in dem durch die Demarkationsabrede abgegrenzten Gebiet. Zum anderen unterbinden die Gebietsschutzvereinbarungen von vornherein die Möglichkeit, daß WIEH und Wingas im Versorgungsgebiet der VNG Dritte durch *wettbewerbsbegründende Durchleitungen* versorgen können.

571. Die *Ausnahme der Gebietsschutzverträge* vom allgemeinen Kartellverbot wurde für den Fall geschaffen, daß durch die Verlegung unwirtschaftlicher Leitungsnetze hohe Investitionskosten induziert werden. Die Errichtung eines Parallelnetzes für eine flächendeckende Versorgung in einem schon weitgehend erschlossenen Gebiet bedingt einen hohen Investitionsaufwand und könnte im Falle nicht genügend ausgelasteter Kapazitäten – auf lange Sicht zu einer Verteuerung der Versorgung führen. Damit würde die in § 103 Abs. 5 GWB formulierte energie-wirtschaftliche Zielsetzung einer möglichst preiswürdigen Versorgung gefährdet.

Das Bundeskartellamt legt diese Überlegung in seinem Beschluß zugrunde und argumentiert entsprechend: Da im betreffenden Versorgungsgebiet seit längerem parallel verlaufende Leitungsverbindungen bzw. einzelne Sticheleitungen und daraus resultierend wettbewerbliche Prozesse mit Preisvorteilen für die Abnehmer bestehen, ist der für die Verlegung dieser Leitungen getätigte Aufwand kaufmännisch rational. Die durch diesen Wettbewerb entstandenen Preise sind niedriger als die Preise des Erstversorgers vor Einsetzen des Wettbewerbs. Somit entspricht der vertragliche Wettbewerbsausschluß durch einen Demarkationsvertrag zwischen den beteiligten Unternehmen dem Sinn und Zweck solcher Verträge nach § 103 Abs. 1 Nr. 1 GWB offenbar nicht mehr. Das Kartellamt klassifiziert die vorliegende Demarkationsvereinbarung statt dessen als *reine Marktaufteilung*, bei der keine Rationalisierungswirkung durch Vermeidung unwirtschaftlichen zusätzlichen Leitungsaufwandes erzielt werden kann. Darüber hinaus wird der Zweck der Freistellung verfehlt, da der Wettbewerb um Neukunden ausgeschlossen wird, von dem Preissenkungen auch für die Altkunden zu erwarten sind.

572. Einen weiteren Grund, die Freistellbarkeit dieser Gebietsschutzvereinbarung in Frage zu stellen, sieht das Kartellamt in der *erheblichen Beeinträchtigung des Lieferpotentials* der STEGAL. Die STEGAL-Ferngasleitung gehört zur Leitungsinfrastruktur der Wintershall und verläuft durch den südwestlichen Teil des VNG-Versorgungsgebietes. Im näheren Einzugsbereich dieser Leitung ist WIEH in der Lage, lokale und regionale Verteilerunternehmen über Sticheleitungen zu beliefern. Die Lieferkapazität der WIEH mittels der STEGAL manifestiert sich auch darin, daß WIEH mit mehreren ostdeutschen Erdgas-kunden in Vertragsverhandlungen eingetreten ist. Aufgrund des Demarkationsvertrages mit VNG kann die WIEH keine weiteren Abnehmer im VNG-Versorgungsgebiet mittels konzerneigener Sticheleitungen beliefern. Auch unter Berücksichtigung des dafür notwendigen Aufwandes ist nach Ansicht des

Bundeskartellamtes davon auszugehen, daß der Bau weiterer Sticheleitungen durch WIEH ebenso zu günstigeren Versorgungsbedingungen für die Abnehmer führen würde wie in den Fällen, in denen es bis zum Abschluß des Vertrages vom 31. Januar 1994 bereits zu Vertragsabschlüssen der WIEH gekommen war.

573. Im Resultat haben aufgrund der Demarkationsabrede und des sich dadurch ergebenden Wettbewerbsausschlusses zwischen den betroffenen Unternehmen keine anderen Abnehmer im VNG-Versorgungsgebiet als die bereits von WIEH versorgten die Chance, als Ergebnis der wettbewerblichen Prozesse preisgünstiger beliefert zu werden. Sinn und Zweck der per Gesetz geschaffenen Freistellungs-möglichkeit werden nach Ansicht des Kartellamtes aus einem weiteren Grund verfehlt. WIEH und Wingas können aufgrund dieser Gebietsschutzvereinbarung auch keine zusätzlichen Kunden im Gebiet der VNG mittels *Durchleitungen* erreichen. Vor dem Hintergrund der rechtskräftigen Entscheidung des Bundesgerichtshofs kann nicht davon ausgegangen werden, solche Durchleitungen seien ohnehin rechtlich nicht durchsetzbar und dementsprechend existiere kein beschränkbares Wettbewerbsverhältnis.

574. Mit derselben Argumentationslinie erklärte das Kartellamt auch die in dem für eine Dauer von zwanzig Jahren abgeschlossenen Erdgasliefervertrag zwischen der Erdgasversorgungsgesellschaft mbH (EVG) und der Wingas vereinbarte Demarkation für unwirksam. Bei der EVG handelt es sich um ein in Thüringen sowie angrenzenden Gebieten in Sachsen und Sachsen-Anhalt regional versorgendes Ferngasunternehmen, das Stadtwerke, regionale Gasversorgungsunternehmen und Industriekunden beliefert. Eigentümer der EVG sind die Ruhrgas AG und die VNG, die die EVG im Jahre 1990 als Gemeinschaftsunternehmen gründeten und jeweils über die Hälfte der Anteile verfügen. Beide Gesellschafter sind auch Vorlieferanten der EVG.

575. Die Abnehmer in den neuen Bundesländern befinden sich aufgrund des Angebots durch zwei konkurrierende Unternehmen und zweier zum Teil parallel verlaufender Ferngasleitungssysteme in einer günstigen Position, da von dieser Situation *niedrigere Preise* und eine *höhere Versorgungssicherheit* zu erwarten sind. Vor diesem Hintergrund ist die Vorgehensweise des Bundeskartellamtes zu begrüßen, das die wettbewerblichen Prozesse erhalten möchte. Sind erst einmal sämtliche Versorgungsgebiete abgesteckt und durch den Abschluß von Demarkationsverträgen gegeneinander abgegrenzt, wird dieser wettbewerbliche Druck schwinden. Da zur Zeit auch keine wettbewerbsbegründenden Durchleitungen stattfinden, sollten zusätzliche Wettbewerbshemmnisse – wie dies Gebietsschutzvereinbarungen in besonderem Maße darstellen – gar nicht erst entstehen. Der Vorstoß des Kartellamtes gegen die Abschottung der Versorgungsgebiete ist jedoch zunächst einmal an Grenzen gestoßen, da das Kammergericht die Untersagungsverfügung des Amtes Anfang dieses Jahres aufhob.

576. Die Prüfung von Ausschließlichkeitsbindungen in Konzessionsverträgen auf der Grundlage von

Art. 85 EG-Vertrag beschäftigte das Bundeskartellamt schon im vorhergehenden Berichtszeitraum.⁸⁾ Die im Konzessionsvertrag zwischen der RWE Energie AG und der Stadt Kleve vereinbarte Exklusivität des Versorgungsrechts wurde Gegenstand eines vom Amt gemäß § 47 GWB eingeleiteten Mißbrauchsverfahrens, das sich auf Vorschriften des europäischen Rechts stützte. Die Entscheidungszuständigkeit war durch die Anmeldung der Vertragspartner in Brüssel auf die Europäische Kommission übergegangen. Eine Entscheidung der Kommission erging jedoch nicht, da der beanstandete Vertrag Ende 1994 auslief und die Stadt Kleve die Stromversorgung ab diesem Zeitpunkt selbst übernahm. Das Kartellamt konnte aufgrund der Verfahrenseinleitung durch die Kommission keine Entscheidung treffen.

577. Anfang dieses Jahres erging eine Untersagungsverfügung seitens des Kartellamtes an die RWE Energie AG und die unmittelbar an der niederländischen Grenze gelegene Kreisstadt Nordhorn. Die Vertragsparteien meldeten einen bis zum Jahr 2013 gültigen Konzessionsvertrag an, der der RWE Energie die ausschließliche Versorgung des Stadtgebietes sichert. Die RWE Energie versorgt als größtes deutsches Stromerzeuger- und -verteilerunternehmen Endabnehmer und Weiterverteiler und hält zahlreiche Beteiligungen an regionalen und lokalen Versorgungsunternehmen. Ihr Versorgungsmonopol erstreckt sich auf weite Teile der Bundesländer Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen und Rheinland-Pfalz, große Teile des Hinterlandes zwischen Aachen und dem Emsland sowie das deutsch-niederländische Grenzgebiet.

578. Das Bundeskartellamt prüfte die *EG-kartellrechtliche Zulässigkeit* des Vertrages und hat ein Verwaltungsverfahren nach § 37 a Abs. 1 GWB in Verbindung mit Art. 85 Abs. 1 EG-Vertrag eingeleitet. Die Europäische Kommission signalisierte, daß sie nicht beabsichtige, in dieser Angelegenheit ein Verfahren einzuleiten. Trotzdem hat die RWE Energie den Vertrag im Oktober 1995 bei der Europäischen Kommission angemeldet, die wie angekündigt bisher kein Verfahren eingeleitet hat.

Nach Auffassung des Bundeskartellamtes erfüllt die *Ausschließlichkeitsklausel* des Konzessionsvertrages die Tatbestandsmerkmale des Art. 85 Abs. 1 EG-Vertrag. Dabei steht Art. 90 Abs. 2 EG-Vertrag den Anwendungsvoraussetzungen des Art. 85 Abs. 1 EG-Vertrag nicht entgegen, da die Versorgungsunternehmen in Deutschland nicht durch administrative Hoheitsakte oder gesetzliche Vorschriften mit der Wahrnehmung einer besonderen Versorgungsaufgabe hoheitlich betraut werden. Das Genehmigungserfordernis des § 5 Abs. 1 Energiewirtschaftsgesetz (EnWG) und die in § 6 Abs. 1 EnWG niedergelegte Versorgungspflicht sind als rechtliche Rahmenbedingungen für eine unternehmerische Versorgungstätigkeit aufzufassen. Es handelt sich keinesfalls um eine Betrauung im Sinne von Art. 90 Abs. 2 EG-Vertrag, sondern um *wirtschaftliche Mindestanforderungen*,

die dem angestrebten Ziel einer sicheren und preiswürdigen Versorgung dienen.

Der Zweck der Ausschließlichkeitsklausel liegt nach Ansicht des Amtes darin, der RWE Energie im Stromabsatz von Nordhorn ein gegen Wettbewerb abgesichertes, geschlossenes Versorgungsgebiet zu verschaffen. Eine *Einschränkung des Wettbewerbs* wird durch diesen Vertrag mithin auf jeden Fall bewirkt, da das bereits bestehende Angebotsmonopol der RWE Energie während der Vertragslaufzeit gegen Wettbewerb anderer potentieller Anbieter – und dazu zählt auch die Stadt Nordhorn – abgesichert wird. Damit ist die betreffende Vereinbarung in ihrem Kern wettbewerbsschädlich, denn sie schließt praktisch jede Konkurrenzmöglichkeit in der Stromversorgung aus.

579. Die Spürbarkeit der festgestellten Wettbewerbsbeeinträchtigung ergibt sich aus der Größe des Stadtgebietes und der Zahl der dort ansässigen Stromabnehmer. Die industriellen Großabnehmer könnten beispielsweise von anderen deutschen Anbietern oder aus den Niederlanden beliefert werden. Für die Spürbarkeit ist auch die *kumulative Wirkung* zu berücksichtigen, die von dem bundesweiten Netz von Demarkations- und Konzessionsverträgen mit Ausschließlichkeit ausgeht. Die Wettbewerbsbeschränkung ist ferner geeignet, den *Handel zwischen den Mitgliedstaaten* der Europäischen Union spürbar zu behindern. Ohne diese vertragliche Beschränkung bestünde für einzelne Stromabnehmer in Nordhorn die Möglichkeit, die benötigte Energie von niederländischen Energieversorgungsunternehmen zu beziehen. Diese Option wäre über Sticheleitungen durchaus zu wirtschaftlichen Bedingungen zu realisieren, zumal die Preise der RWE Energie in vergleichbaren Abnahmeverhältnissen wesentlich höher sind. Damit stellen die Versorgungsunternehmen in den Niederlanden für die in Grenzgebieten ansässigen deutschen Stromverbraucher eine realistische und attraktive Alternative dar. Der deutsche Markt ist aufgrund der kumulativen Wirkung anderer gleichartiger Beschränkungen in der Endversorgung der Stromabnehmer gegen den Wettbewerb mit Strom aus anderen Mitgliedstaaten der Europäischen Union weitgehend abgeschottet.

580. Die Untersagungsverfügung des Bundeskartellamtes gegen die Verbundnetz Gas AG aus dem Jahre 1992 richtete sich gegen die Weigerung dieses Ferngasunternehmens, ihre Leitungsinfrastruktur der WIEH zu *Durchleitungszwecken* zur Verfügung zu stellen. VNG beliefert unter anderem die Erdgas Südsachsen GmbH (ESG), die wiederum Lieferant der Foto- und Spezialpapierfabrik Weißenborn GmbH & Co. KG für deren Werk in Sachsen ist. Das Werk in Weißenborn wird von der Erdgas Südsachsen mittels einer Sticheleitung, die zwischen der Trasse der VNG und dem Werk Weißenborn verläuft, mit Erdgas versorgt. Anlaß der Durchleitungssuchen der WIEH an die Erdgas Südsachsen und die VNG war der Vertragsabschluß zwischen der Papierfabrik und WIEH im Juli 1991 und die Kündigung des mit der Erdgas Südsachsen abgeschlossenen Liefervertrages zum 1. Juni 1992. WIEH erbat Durchleitungsrechte von der Erdgas Südsachsen sowie von

⁸⁾ Vgl. Monopolkommission, Mehr Wettbewerb auf allen Märkten, Hauptgutachten 1992/1993, Baden-Baden 1994, Tz. 520–522.

VNG. Beide Unternehmen verweigerten die erbetene Durchleitung. ESG unterbreitete der Papierfabrik ein schriftliches Angebot für einen die von WIEH zugesagten Konditionen beinhaltenden Erdgasliefervertrag, der jedoch nicht abgeschlossen wurde. Die Belieferung des Werks in Weißenborn durch die ESG erfolgte trotzdem zu diesen Bedingungen.

VNG legte Beschwerde gegen die Untersagungsverfügung beim Kammergericht ein, das den Beschluß des Kartellamtes am 9. Juni 1993 (Kart 19/92) aufhob. Das Bundeskartellamt legte dagegen Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof ein, dessen Entscheidung am 15. November 1994 vorlag (KVR 29/93).

581. Der Bundesgerichtshof stellt fest, daß es sich bei dem *Gegenstand des Marktes* um eine gemäß § 103 Abs. 5 Satz 2 Nr. 4 GWB definierte Durchleitung handelt. Dabei geht es nicht lediglich um die Transportleistung, sondern auch um weitere Dienstleistungen (Betrieb von Speicheranlagen, Einhaltung der Gasbeschaffenheit, Belastungsausgleich). Obwohl VNG bislang keine Durchleitungen vorgenommen hat, kann von einem *Markt für Durchleitungen* ausgegangen werden. Dieser Markt umfaßt auf der Anbieterseite die Eigentümerin des für die Durchleitung benötigten Leitungsnetzes (VNG) sowie die WIEH als Nachfragerin nach den Transport- und Dienstleistungen. Die Annahme dieses Durchleitungsmarktes ist für die Anwendung des § 22 Abs. 4 GWB maßgeblich.

582. Der *räumlich relevante Markt* ergibt sich als das Gebiet, das für die nachgefragte Durchleitung in Betracht kommt. Im vorliegenden Fall handelt es sich um den Bereich in Sachsen, in dem die für die Durchleitung erforderliche Gasleitung der VNG verläuft. Da nur die VNG in diesem Gebiet über eine solche Leitung verfügt, ist sie demnach auf dem relevanten Markt als *marktbeherrschend* einzustufen. Damit ist VNG auch Normadressat des § 26 Abs. 2 Satz 1 GWB, auf den das Bundeskartellamt seine Untersagungsverfügung zusätzlich gestützt hat. Wie der Bundesgerichtshof im folgenden ausführt, handelt es sich bei der von WIEH nachgefragten Durchleitung um einen Geschäftsverkehr, der unabhängig davon, ob es in Deutschland bereits Gasdurchleitungen gibt, Unternehmen wie WIEH zugänglich sein sollte.

583. Bei der Beurteilung, ob die Durchleitungsverweigerung im vorliegenden Fall unbillig ist, findet § 103 Abs. 5 GWB Anwendung. Der Bundesgerichtshof gelangt bei der Auslegung von § 103 Abs. 5 Satz 2 Nr. 4 GWB zu einigen *Grundsätzen*, die für die vorliegende Entscheidung sowie ähnlich gelagerte Fälle von Bedeutung sind. Inwiefern die Durchleitungsverweigerung unbillig ist, sollte anhand einer Interessenabwägung unter Berücksichtigung der auf die Freiheit des Wettbewerbs gerichteten Zielsetzung des Gesetzes beurteilt werden. Für eine solche Beurteilung sind die Auswirkungen der Durchleitung auf

- die Interessen des die Durchleitung nachfragenden Unternehmens,
- die Interessen des Leitungssysteminhabers,

- das Ziel einer möglichst sicheren und preiswürdigen Versorgung (§ 103 Abs. 5 Satz 1 GWB) und
- die Marktverhältnisse, insbesondere auch die Versorgungsbedingungen für die Abnehmer des zur Durchleitung verpflichteten Unternehmens (§ 103 Abs. 5 Satz 2 Nr. 4 GWB)

zu prüfen.

Die Tatsache, daß mittels der Durchleitung ein Abnehmer beliefert werden soll, der bislang von dem Leitungsnetzeigentümer versorgt wurde, spielt für die Frage nach der Unbilligkeit einer Durchleitungsverweigerung keine Rolle.

584. Nach diesen grundsätzlichen Feststellungen würdigt der Bundesgerichtshof in seinem Beschluß die *jeweiligen Interessen* von VNG und WIEH: Die WIEH verfolge mit ihrem Durchleitungsersuchen das Ziel, den Endverbrauchermarkt zu erschließen; sie wolle in diesem Fall nicht von VNG an einem unmittelbaren Gasfluß an den Endverbraucher gehindert werden. Der Bundesgerichtshof mißt der Frage, ob das Interesse der WIEH an der Durchleitung durch die Verlegung einer eigenen Gasleitung zum Werk Weißenborn in Sachsen gemindert würde, unter den sonstigen Umständen des Falles keine ausschlaggebende Bedeutung bei. Im Zusammenhang mit den Interessen der VNG führt der Bundesgerichtshof aus, daß allen Unternehmen ein unternehmerischer Freiraum zuzubilligen sei, was dementsprechend auch für marktbeherrschende Unternehmen gelte. Unter bestimmten Umständen könne ein Versorgungsunternehmen mit Hilfe der Mißbrauchsaufsicht verpflichtet werden, sein Leitungsnetz einem anderen Unternehmen zur Verfügung zu stellen. In diesem Fall habe jedoch eine Interessenabwägung zu erfolgen, bei der die grundsätzliche Betätigungsfreiheit des Leitungsnetzeigentümers schon mit Rücksicht auf das Grundrecht aus Art. 12 Grundgesetz nicht von vornherein ausgeklammert werden könne.

585. Im Ergebnis gelangt der Bundesgerichtshof bei seiner Abwägung zu dem Schluß, die *schutzwürdigen Interessen* der VNG seien stärker zu gewichten als diejenigen von WIEH. Dies gelte auch angesichts der auf die Freiheit des Wettbewerbs gerichteten Zielsetzung des Gesetzes und der durch § 22 Abs. 4 in Verbindung mit § 103 Abs. 5 Satz 2 Nr. 4, Abs. 7 GWB geschützten Interessen energiewirtschaftlicher Art. Eine aus der Durchleitung resultierende Verbesserung der energiewirtschaftlichen Situation der Abnehmer konnte nicht nachgewiesen werden. Die Foto- und Spezialpapierfabrik habe ein berechtigtes Interesse daran, zu möglichst günstigen Erdgasbezugspreisen versorgt zu werden. Dazu bedürfe es jedoch keiner Durchleitung mehr, da ESG und VNG bereits vor Erlass der Untersagungsverfügung in die von WIEH offerierten Lieferkonditionen eingetreten seien. Mit einer Durchleitung zugunsten von WIEH werde *kein energiewirtschaftlicher Gewinn* erzielt. Die Konsequenz der Durchleitung bestehe lediglich darin, daß VNG seine Händlerfunktion bei der Weiterleitung des von WIEH gelieferten Erdgases verliere. Eine Veränderung des Gasflusses werde nicht resultieren, und eine rationellere Energienutzung könne nicht realisiert werden.

586. Auf die *Entwicklung der Wettbewerbsverhältnisse* in der leitungsgebundenen Energiewirtschaft wird diese Entscheidung nach Auffassung der Monopolkommission negative Auswirkungen haben. Zwar wird die Existenz eines Marktes für Durchleitungen explizit konstatiert. Auch die Tatsache, daß ein solcher Geschäftsverkehr bislang noch nicht stattgefunden hat, spielt keine Rolle. Darüber hinaus wird nachdrücklich unterstrichen, daß marktbeherrschende Unternehmen in ihrer Betätigungsfreiheit engen Schranken unterliegen als Unternehmen, die sich im Wettbewerb behaupten müssen. Andererseits wird die Position des um die Durchleitung gebetenen Unternehmens als Inhaber der benötigten Leitungsverbindungen mit entsprechenden Grundrechten betont. Für die Entscheidung stellt dieser Aspekt jedoch kein ausschlaggebendes Argument dar. Der Beschluß basiert vielmehr auf einer *einzelfallbezogenen Interessenabwägung*, in der die Wahrung der wirtschaftlichen Interessen des Abnehmers von Bedeutung ist. Vor diesem Hintergrund kann sich zukünftig kein Versorgungsunternehmen auf eine generelle Verweigerung wettbewerbsbegründender Durchleitungen berufen; vielmehr wird in konkreten Einzelfällen eine Güterabwägung erfolgen. Diese Abwägung wird jedoch stets zugunsten des Netzinhabers ausfallen, sobald er in die Konditionen des Wettbewerbers eingetreten ist.

587. Aus *wettbewerblicher Sicht* wäre es daher vorzuziehen, wenn das Durchleitungsersuchen der WIEH nicht abgelehnt worden wäre. Das Hauptargument der Urteilsbegründung – die Wahrung der energiewirtschaftlichen Interessen der Abnehmer – ist ebenso geeignet, dem Durchleitungswunsch des Wettbewerbers stattzugeben. Die Verbesserung der Konditionen für die Papierfabrik ergab sich erst aufgrund der Drohung, die Versorgung könne von der VNG auf die WIEH übergehen. Problematisch erscheint in diesem Zusammenhang die fehlende vertragliche Grundlage für die Lieferkonditionen. Es erscheint auf jeden Fall wichtig, daß die Durchleitung und damit ein Lieferantenwechsel eine realistische Alternative zum jetzigen Versorger wird. Zu diesem Zweck muß dem Durchleitungstatbestand eine größere praktische Relevanz verschafft werden. Die seit der vorliegenden Entscheidung zu beobachtenden Entwicklungen deuten jedoch darauf hin, daß das „Eintrittsargument“ des Bundesgerichtshofs den Anreiz für Konkurrenten, eine Durchleitung zu beantragen und gegebenenfalls auf gerichtlichem Wege durchzusetzen, stark vermindert hat. Seither kam es zu keiner weiteren Beschwerde gegen eine Durchleitungsverweigerung, was auf den ersten Blick positiv erscheinen mag. Dieses Resultat ist jedoch nicht darauf zurückzuführen, daß die zwischenzeitlich erfolgten Durchleitungswünsche durchgängig erfüllt wurden. Vielmehr ist in jedem Fall der Netzinhaber – wie beispielsweise die marktstarke Ruhrgas AG – in die Konditionen des Konkurrenten eingetreten. Mit diesem „Eintrittsargument“ entschied sich der Bundesgerichtshof bei seiner Interessenabwägung zugunsten der VNG. Bei *kurzfristiger und statischer Betrachtungsweise* erscheint dieses Ergebnis begrüßenswert: Der Abnehmer wird zu günstigeren Kondi-

tionen mit Erdgas versorgt. Ob sich dieser Zustand jedoch auf Dauer – insbesondere ohne vertragliche Grundlage – aufrechterhalten läßt, ist äußerst fraglich. Seit der vorliegenden Entscheidung ist zu beobachten, daß sich der gegenwärtige Lieferant und der Abnehmer, der von dem Wettbewerber des Versorgers per Durchleitung beliefert werden soll, arrangieren. Keine Seite ist an einer langandauernden gerichtlichen Auseinandersetzung interessiert. In der Folge werden die Durchleitungsanträge immer seltener, und die Drohung einer möglichen Durchleitung büßt damit weiter an Wirksamkeit ein. Der Durchleitungstatbestand wird auf diese Weise quasi ausgehöhlt.

588. Die jüngsten Reformvorstellungen des Bundesministeriums für Wirtschaft beinhalten keinen speziellen Durchleitungstatbestand mehr. Der Reformentwurf, den das Ministerium vor zwei Jahren vorlegte, umfaßte dagegen noch eine solche Vorschrift. Die Monopolkommission hat diese Vorschläge in ihrem letzten Hauptgutachten ausdrücklich unterstützt. Sie vertritt auch weiterhin die Auffassung, daß in diesem Sektor *Reformbedarf* besteht. Eine spezielle Durchleitungsregelung – wie sie in dem vorigen Referentenentwurf vorgesehen war – hält sie für die vorzugswürdige Lösung. Eine wettbewerbsbegründende Durchleitung auf der Grundlage der §§ 22, 26 GWB durchzusetzen, wird in ihren Augen geringere Erfolgsaussichten haben als der ursprüngliche Vorschlag der *Beweislastumkehr*. Zumindest wird es sehr lange Zeit in Anspruch nehmen, bis es aufgrund dieser Vorschriften zu einer Durchleitung kommen wird. Es obliegt dem Gesetzgeber, die rechtlichen Rahmenbedingungen so auszugestalten, daß wettbewerbliche Prozesse auch in kürzerer Frist in Gang gesetzt werden.

2. Zusammenschlußkontrolle

2.1 Angezeigte Zusammenschlüsse und Untersagungen

589. Der sich bereits seit dem vorhergehenden Berichtszeitraum abzeichnende Trend des Rückgangs der beim Bundeskartellamt angezeigten Zusammenschlüsse bestätigte sich auch in den Jahren 1994/1995. Mit 3 094 angezeigten vollzogenen Zusammenschlüssen ist im Vergleich zu dem Zeitraum 1992/93 ein *Rückgang* um 461 Vorhaben festzustellen. Die Zahl der seit Beginn der Fusionskontrolle im Jahre 1974 angezeigten vollzogenen Zusammenschlüsse hat sich damit auf insgesamt 20 754 erhöht.⁹⁾ Hiervon wurden 16 486 als kontrollpflichtige Vorhaben nach § 24 GWB geprüft. Der präventiven Fusionskontrolle unterlagen bislang 11 468 Vorhaben.

Die sukzessive *Abnahme der Zusammenschlußaktivitäten* findet ihre Ursache darin, daß die aus der deutschen Wiedervereinigung resultierenden Sondereinflüsse nunmehr keine Auswirkungen auf die Zusam-

⁹⁾ Vgl. Tabelle IV.1.

menschlußstatistik auszuüben vermögen. Der Abschluß der Privatisierungstätigkeit der Treuhandanstalt fiel in die Mitte des Berichtszeitraums der Monopolkommission. Die aufgrund der Privatisierungen in den neuen Bundesländern erfolgten Zusammenschlußaktivitäten sind somit weitgehend zum Abschluß gekommen. Ein nicht unwesentlicher Teil der vollzogenen Zusammenschlüsse entfiel auf den Sektor der Entsorgungswirtschaft, in dem sich ein *zunehmender Konzentrationsprozeß* vollzieht. In vielen Fällen fand eine Übernahme von mittelständischen Unternehmen durch die größten im Entsorgungsbereich tätigen Unternehmen statt. Die Untersagungsvoraussetzungen lagen in keinem der Fälle vor. Die Gründung von gemischtwirtschaftlichen Gemeinschaftsunternehmen zwischen entsorgungspflichtigen Gebietskörperschaften und privaten Unternehmen trug ebenfalls zu der Anzahl von Zusammenschlußfällen in dieser Branche bei. Auch hier wurde keine Untersagungsverfügung erlassen, da auf den regional abgegrenzten Märkten des Entsorgungssektors keine überragenden Marktstellungen festgestellt wurden.

590. In diesem Berichtszeitraum wurden vom Bundeskartellamt acht Untersagungsverfügungen erlassen. Die Zahl der insgesamt untersagten Zusammenschlüsse stieg damit bis zum 31. Dezember 1995 auf 112. Die Gründe für die jeweiligen Untersagungen sind dabei auf *einzelntallbezogene Umstände* zurückzuführen. Zwei der Untersagungsfälle betreffen beispielsweise die Gründung von Gemeinschaftsunternehmen zwischen Lieferanten und Abnehmern im Bereich der durch Wettbewerbsausschluß gekennzeichneten leitungsgelassenen Energieversorgung. Die Tendenz zur Gründung derartiger Gemeinschaftsunternehmen hat angesichts der Reformbestrebungen in diesem Sektor bemerkenswert zugenommen.

Das seit mehreren Jahren weitgehend gleichbleibende zahlenmäßige Niveau der Untersagungsfälle kann auch auf die starke *Vorfeldwirkung der Fusionskontrolle* zurückgeführt werden. Die Unternehmen klären häufig in informellen Vorgesprächen mit dem Bundeskartellamt, inwieweit das beabsichtigte Zusammenschlußvorhaben in kartellrechtlich kritischen Bereichen beim Kartellamt auf Bedenken stoßen wird. Oftmals werden nach den Vorgesprächen oder auch nach Erhalt der Abmahnung die Vorhaben aufgegeben oder modifiziert und unter Berücksichtigung der vom Amt vorgetragenen kartellrechtlichen Einwände vollzogen. Insgesamt sind seit Inkrafttreten der Zusammenschlußkontrolle 271 Vorhaben nach vorheriger Erörterung mit dem Bundeskartellamt oder nach einer Abmahnung des Amtes aufgegeben worden. Davon entfielen 27 Fälle auf den Zeitraum der elften Berichtsperiode der Monopolkommission.

591. Bei den vom Bundeskartellamt untersagten Zusammenschlüssen bzw. Zusammenschlußvorhaben handelt es sich um die folgenden Fälle:

- Gebr. Gerstenberg GmbH & Co./Druckerei und Verlag E. Jungfer-GmbH & Co. KG – Sarstedter Kurier-Kreisanzeiger (rechtskräftig nach Rücknahme der Beschwerde)

Beschluß vom 17. Januar 1994, B6-153/92, WuW/E BKartA 2641

- ATG Automobiltransportlogistik GmbH/Menke Holding GmbH & Co. KG/Silcock & Colling Ltd. (rechtskräftig)
Beschluß vom 20. Juni 1994, B9-2013/94, WuW/E BKartA 2659
- Narva Speziallampen GmbH (Philips GmbH)/Lindner Licht GmbH (nicht rechtskräftig, Beschwerde eingelegt)
Beschluß vom 11. August 1994, B7-56/94, WuW/E BKartA 2669
- Hannover Braunschweigische Stromversorgungs-AG/Stadtwerke Garbsen GmbH (nicht rechtskräftig, Beschwerde eingelegt)
Beschluß vom 30. September 1994, B8-111/94, WuW/E BKartA 2701
- Hochtief AG/Philipp Holzmann AG (nicht rechtskräftig, Beschwerde eingelegt)
Beschluß vom 24. Januar 1995, B1-252/94, WuW/E BKartA 2729
- RWE Energie AG/Stromversorgung Aggertal GmbH (nicht rechtskräftig, Beschwerde eingelegt)
Beschluß vom 22. Februar 1995, B8-178/94, WuW/E BKartA 2713
- T&N plc./Kolbenschmidt AG (nicht rechtskräftig, Beschwerde eingelegt)
Beschluß vom 6. Juli 1995, B5-25/95, WuW/E BKartA 2829
- Société d'Application, Routières S.A./Limburger Lackfabrik GmbH (rechtskräftig)
Beschluß vom 12. Dezember 1995, B3-50/95, WuW/E BKartA 2820

592. Für die 112 Untersagungen seit Beginn der Fusionskontrolle ergibt sich zum 31. Dezember 1995 der folgende Verfahrensstand:¹⁰⁾

- 61 Untersagungen sind rechtskräftig geworden, davon 4 im Berichtszeitraum.
- 17 Beschlüsse wurden vom Bundeskartellamt zurückgenommen.
- 22 Untersagungen sind vom Kammergericht und vom Bundesgerichtshof rechtskräftig aufgehoben worden.
- 6 Untersagungsfälle wurden vom Bundesminister für Wirtschaft vollständig oder unter Auflagen genehmigt.¹¹⁾
- Gegen 6 Verfahren läuft ein Beschwerdeverfahren beim Kammergericht.

¹⁰⁾ Siehe die ausführliche Übersicht im Anhang (Abschnitt B).

¹¹⁾ Die Anzahl der Ministererlaubnisverfahren ist seit dem Berichtszeitraum 1988/1989 unverändert geblieben.

Tabelle IV.1

Übersicht über die Zahl der angezeigten vollzogenen Zusammenschlüsse und der vom Bundeskartellamt ausgesprochenen Untersagungen, gegliedert nach Berichtszeiträumen der Monopolkommission

| Berichtszeitraum | Anzeigen vollzogener Zusammenschlüsse | Zahl der Untersagungen |
|-------------------|---------------------------------------|------------------------|
| 1973/1975 | 773 | 4 |
| 1976/1977 | 1 007 | 7 |
| 1978/1979 | 1 160 | 14 |
| 1980/1981 | 1 253 | 21 |
| 1982/1983 | 1 109 | 10 |
| 1984/1985 | 1 284 | 13 |
| 1986/1987 | 1 689 | 5 |
| 1988/1989 | 2 573 | 16 |
| 1990/1991 | 3 555 | 8 |
| 1992/1993 | 3 257 | 6 |
| 1994/1995 | 3 094 | 8 |
| Insgesamt | 20 754 | 112 |

Quelle: Tätigkeitsbericht des Bundeskartellamtes

2.2 Zusammenschlußtatbestand

2.2.1 Die Bedeutung der Zusammenschlußtatbestände in der Fusionskontrolle

593. Die Auswertung der beim Bundeskartellamt angemeldeten und angezeigten Unternehmenszusammenschlüsse nach der Art des Zusammenschlußtatbestandes bestätigt für den Berichtszeitraum die bisherige Entwicklung (vgl. *Tabelle IV.2*). Wie in den

Vorjahren dominieren die Zusammenschlußtatbestände des § 23 Abs. 2 Nr. 1 (Vermögenserwerb), Nr. 2 lit. a, c (Anteilserwerb) und Nr. 2 lit. b (Gründung von Gemeinschaftsunternehmen). Die Auffangtatbestände „Sonstige Unternehmensverbindung“ (Nr. 5) und „Wettbewerblich erheblicher Einfluß“ (Nr. 6) traten demgegenüber zurück.

2.2.2 Anwendungsschwerpunkte des § 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB

594. Der Anwendungsschwerpunkt des zuletzt eingefügten Zusammenschlußtatbestandes des § 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB liegt bislang im Bereich der *Medienfusionskontrolle*. Sieben der bisher 13 Anwendungsfälle sind diesem Bereich zuzuordnen. Zuletzt hat das Bundeskartellamt im Jahr 1995 die Beteiligung der Dr. Haas GmbH, Mannheim, an der RNO Rhein-Neckar-Odenwald-Radio GmbH & Co. KG in Höhe von 8 % bei deren Neugründung als Unternehmensverbindung aufgefaßt, die einen *wettbewerblich erheblichen Einfluß* verschafft. RNO hat im Rahmen der Neuordnung der Verbreitungsgebiete für den privaten Hörfunk in Baden-Württemberg von der Landesanstalt für Kommunikation die Veranstalterlizenz für einen von 15 Lokalsendern erhalten. Gesellschafter der RNO sind neben Haas andere regionale Privatradiogesellschaften sowie ein ebenfalls lokal tätiger Zeitungsverlag. Trotz der vergleichsweise geringen Beteiligungshöhe erlangte Haas einen *wettbewerblich erheblichen Einfluß* auf die RNO, da der Gesellschaft im Hinblick auf die Ausgestaltung der Gesellschafterversammlung als wichtiges Geschäftsführungsorgan Mitsprache- und Mitwirkungsrechte zustehen. Darüber hinaus ist Haas mit den Hauptgesellschaftern der RNO in einer Redaktions- und einer Anzeigengemeinschaft bei der Herausgabe von regionalen Tageszeitungen verbunden. In beiden Gemeinschaften verfügte Haas über eine starke Position, so daß nicht damit zu rechnen sei, daß die Mitgesellschafter innerhalb der RNO gegen

Tabelle IV.2

Art des Zusammenschlußtatbestandes der beim Bundeskartellamt angezeigten Unternehmenszusammenschlüsse

| Tatbestand nach § 23 Abs. 2 Nr. 1 bis 6 GWB | 1994 | 1995 | 1973 bis 1995 |
|--|-------|-------|---------------|
| Nr. 1: Vermögenserwerb | 295 | 305 | 4 561 |
| Nr. 2 a), c): Anteilserwerb | 698 | 688 | 9 970 |
| darunter: 2 a) Minderheitsbeteiligung | (93) | (58) | |
| 2 c) Mehrheitsbeteiligung | (605) | (629) | |
| Nr. 2 b) Gemeinschaftsunternehmen | 527 | 501 | 5 611 |
| Nr. 3 Vertragliche Bindung | 15 | 14 | 347 |
| Nr. 4 Personengleichheit | – | 2 | 14 |
| Nr. 5 Sonstige Verbindung | 27 | 19 | 238 |
| Nr. 6 Wettbewerblich erheblicher Einfluß | 2 | 1 | 13 |
| Insgesamt | 1 564 | 1 530 | 20 754 |

Quelle: Bundeskartellamt

die Interessen von Haas agieren. Zudem bestehe bei den Teilnehmern der Anzeigengemeinschaft ein gemeinsames Interesse, das Zeitungsanzeigengeschäft nicht durch zu starken Wettbewerb seitens der Hörfunkwerbung zu gefährden.

595. Gegenwärtig testet das Bundeskartellamt die Reichweite der Nr. 6 in der leitungsgebundenen Energiewirtschaft. Im Juni 1996 und damit außerhalb des Berichtszeitraums der Monopolkommission hat das Amt die bereits im Jahr 1995 vollzogene Übernahme von 24,9 % der Anteile an der Stadtwerke Bremen AG durch die VEBA Energiebeteiligungs GmbH (VEBA-EB) als Zusammenschluß im Sinne des § 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB gewertet und untersagt.¹²⁾ Für einen aus der Beteiligung resultierenden wettbewerblich erheblichen Einfluß sprechen nach Auffassung der Kartellbehörde die *Beteiligungshöhe* und die aus der Verbindung resultierende deutliche *Verminderung des horizontalen Wettbewerbspotentials* zwischen den Stadtwerken Bremen und dem im Umland von Bremen dominierenden Stromversorger PreussenElektra, einer Konzernschwester der VEBA-EB.

596. Zwischen der Stadtwerke Bremen AG als regionalem Stromversorger in der Stadt Bremen und PreussenElektra bestanden bereits vor der in Rede stehenden Beteiligung folgende Beziehungen: PreussenElektra ist Vorlieferant in der Größenordnung von 10 % der gesamten Stromlieferungen der Stadtwerke. Beide sind technisch miteinander verbunden, da PreussenElektra über den Anschluß an das internationale Verbundnetz den Ausgleich von Abnahmelaststößen bei den Stadtwerken gewährleistet. Zudem verbindet beide ein bis Ende des Jahres 2000 gültiger Demarkationsvertrag. Die Unternehmensverbindung zwischen der VEBA-EB und den Stadtwerken Bremen reduziert das horizontale Wettbewerbspotential zwischen PreussenElektra und den Stadtwerken, da beide Unternehmen alle Voraussetzungen besitzen, um im Gebiet des jeweils anderen bevorzugter Wettbewerber zu sein. Zwar werden PreussenElektra keine vertraglich gesicherten Sperrechte in bezug auf wettbewerbserhebliche Beschlüsse der Stadtwerke eingeräumt, doch verschafft nach Auffassung des Amtes die 24,9 %-Beteiligung der VEBA-EB und der damit verbundene Sitz im Aufsichtsrat der Stadtwerke Bremen der VEBA die Stellung einer gewichtigen und bedeutsamen Gesellschafterin. Diese Einschätzung werde vor allem auch durch den Umstand vermittelt, daß die VEBA insbesondere wegen ihrer energiewirtschaftlichen Kompetenz als Gesellschafterin aus einem größeren Bewerberkreis ausgewählt wurde. Ob und inwieweit diese Begründung zur Anwendbarkeit des § 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB beiträgt, wird – aller Voraussicht nach – durch die Rechtsprechung entschieden. Aus der Sicht des Bundeskartellamtes kommt dem Verfahren Pilotcharakter im Hinblick auf die *Reichweite des Auffangtatbestandes* in der leitungsgebundenen Energiewirtschaft zu. Dem Amt liegen Informationen über andere Fälle von Beteiligungen knapp unter 25 % an Re-

gionalversorgern vor. Sie sollen bei bestätigender Rechtsprechung näher geprüft werden.

597. Nicht aufgegriffen wurden im Jahr 1994 die Beteiligungen der Ruhrgas AG und der RWE Energie AG an der Berliner GASAG AG in Höhe von jeweils 11,95 % der Anteile sowie die Beteiligungen der zum VEBA-Konzern gehörenden Thüga AG und der Ruhrgas AG in Höhe von je 12 % an der Stadtwerke Hannover AG.¹³⁾ In beiden Fällen kam das Amt zu dem Ergebnis, daß kein Zusammenschluß im Sinne des Kartellrechts vorliegt. Gegen einen aus der Unternehmensverbindung resultierenden wettbewerblich erheblichen Einfluß sprechen – so die Begründung der Kartellbehörde – neben der *Beteiligungshöhe* die faktisch *nicht gegebenen Einflußmöglichkeiten* auf die Geschäftspolitik der Beteiligungsunternehmen.

598. In einem weiteren Verfahren hat das Bundeskartellamt das Vorliegen eines Zusammenschlusses bei treuhänderisch gehaltenen Anteilen unterhalb von 25 % geprüft. Es kam dabei zu dem Ergebnis, daß ein wettbewerblich erheblicher Einfluß im Sinne des § 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB auch dann vorliegen kann, wenn eine Unternehmensverbindung aufgrund der *Verbundklausel* des § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 2 GWB besteht. Nach dieser Vorschrift sind einem Unternehmen im Rahmen der formellen Zusammenschlußprüfung auch diejenigen Anteile zuzuordnen, die einem verbundenen Unternehmen oder einem anderen für Rechnung eines dieser Unternehmen gehören. Erfasst werden damit z. B. treuhänderisch gehaltene Anteile, bei denen das wirtschaftliche Risiko der Beteiligung beim Treugeber liegt.

599. Im Berichtszeitraum hatte das Bundeskartellamt im Fall der geplanten Mehrheitsbeteiligung des britischen Konzerns T&N plc. an der Kolbenschmidt AG, Neckarsulm, darüber zu entscheiden, ob ein zuvor geschlossener Optionsvertrag zwischen T&N und der Commerzbank AG über ein Anteilspaket von 25 % minus eine Aktie an Kolbenschmidt als Zusammenschluß im Sinne des § 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB zu werten ist.¹⁴⁾ Im Ergebnis war nach Auffassung des Amtes ein Zusammenschluß gegeben, da das *wirtschaftliche Risiko* der Beteiligung bei T&N lag und die im Sinne von § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 2 GWB zurechenbare Beteiligung zu einer Unternehmensverbindung führt, die T&N einen wettbewerblich erheblichen Einfluß auf Kolbenschmidt verschafft.

600. Die Commerzbank hatte die Kolbenschmidt-Anteile im Rahmen der *Bankenklausel* des § 23 Abs. 3 Satz 3 GWB erworben. Den Kaufpreis für die Anteile hat die Commerzbank im Einvernehmen mit T&N gezahlt und dafür eine Zahlung in fester Höhe von T&N erhalten. Im Falle der Nichtausübung der zeitlich befristeten Kaufoption durch T&N und einer Weiterveräußerung der Anteile an Dritte trägt T&N

¹²⁾ Vgl. Bundeskartellamt, B 8-145/95, noch nicht veröffentlicht.

¹³⁾ Vgl. Bericht des Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit in den Jahren 1993/94 sowie über die Lage und Entwicklung auf seinem Aufgabengebiet, BT-Drucksache 13/1660 vom 14. Juni 1995, S. 17, 145.

¹⁴⁾ Vgl. WuW/E BKartA 2829 „Kolbenschmidt“.

das Kursrisiko, d. h. der Konzern übernimmt die Differenz zwischen dem vereinbarten und einem möglicherweise niedrigeren Verkaufspreis. Mit dem Kursrisiko trägt T&N nach Auffassung des Amtes das wirtschaftliche Risiko der Beteiligung, die ihr damit zuzurechnen ist. Die Monopolkommission teilt zu diesem Punkt die Auffassung des Bundeskartellamtes.¹⁵⁾

601. Fraglich ist allerdings, ob damit eine Unternehmensverbindung entsteht, die dem Treugeber (hier T&N) einen wettbewerblich erheblichen Einfluß auf das Beteiligungsunternehmen (hier Kolbenschmidt) verschafft. T&N kann, solange die Kaufoption nicht ausgeübt wird, weder selbst noch über Weisungen an den Treuhänder (hier Commerzbank) die Stimmrechte aus der Beteiligung ausüben. Für die Frage der Zurechnung kommt es darauf nicht an. Die Verwaltung des Treuguts im Interesse und für Rechnung des oder der Treugeber begründet unabhängig von den vereinbarten Weisungsrechten einen *Zusammenschluß mit dem Treugeber*.¹⁶⁾

Für die Beurteilung, ob ein Zusammenschluß im Sinne des § 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB vorliegt, sind der Wettbewerbsbezug, die Art und Weise, wie der Einfluß gesichert wird, und die Intensität der Unternehmensverbindung entscheidend.¹⁷⁾ Der Wettbewerbsbezug ist allein schon deshalb gegeben, da T&N und Kolbenschmidt aktuelle Wettbewerber sind. Darüber hinaus sind beide Unternehmen durch Lieferbeziehungen miteinander verbunden. Ein Einfluß im Sinne der Nr. 6 setzt eine Unternehmensverbindung der in den Nrn. 2, 4 und 5 genannten Art voraus. Bei einem Anteilserwerb im Sinne der Nr. 2 genügt eine Beteiligung unterhalb von 25 %. Die Verbundklausel des § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 2 GWB ist für die Berechnung der Anteile anzuwenden.¹⁸⁾ Der wettbewerbliche Einfluß ist erheblich, soweit durch die Unternehmensverbindung eine Beeinflussung der Willensbildung in dem Beteiligungsunternehmen möglich ist. Auch ohne die Rechtsstellung eines Schachtelaktionärs verschafft eine Beteiligung von knapp unter 25 % bei einer durchschnittlichen Hauptversammlungspräsenz deutlich unter 100 % faktisch eine dem vergleichbare Stellung.

Für die Zwecke der Zusammenschlußkontrolle kommt es maßgeblich darauf an, ob aus der in Rede stehenden Unternehmensverbindung ein wettbewerblich erheblicher Einfluß resultiert. Ist dies der Fall, liegt ein Zusammenschluß vor. Die Art der Unternehmensverbindung – direkte versus treuhänderische Beteiligung – kann im Rahmen einer Gesamtschau der Umstände des Einzelfalles für oder gegen die Erheblichkeit des Einflusses sprechen. Gegen die Anwendbarkeit des § 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB spricht letztere nicht.

¹⁵⁾ Vgl. Monopolkommission, Fortschritte bei der Konzentrationserfassung, Hauptgutachten 1980/1981, Baden-Baden 1982, Tz. 549.

¹⁶⁾ Vgl. Mestmäcker, E.-J., in: Immenga/Mestmäcker, GWB Kommentar zum Kartellgesetz, 2. Aufl., München 1992, § 23 Rd.-Nr. 254 sowie die dort angegebenen Entscheidungen.

¹⁷⁾ Vgl. ebenda, Rd.-Nr. 241.

¹⁸⁾ Vgl. ebenda, Rd.-Nr. 246.

2.2.3 Gesellschaftsrechtliche Beteiligung von Vorlieferanten an Abnehmern

602. Die Gründung des zeitlich unbefristeten Gemeinschaftsunternehmens Stadtwerke Garbsen GmbH durch die Hannover Braunschweigische Stromversorgungs-AG (Hastra), die Stadtwerke Hannover AG und die Stadt Garbsen wurde vom Bundeskartellamt untersagt. Durch das Zusammenschlußvorhaben werde die marktbeherrschende Stellung der Hastra auf dem Stromletzterverbraucher- und Weiterverteilermarkt sowie der Stadtwerke Hannover als Gaslieferant der Stadt Garbsen auf der Weiterverteilerstufe verstärkt. Die zu erwartende Verstärkung im Sinne von § 24 Abs. 1 GWB könne auch durch die *Erhaltung und Sicherung der erlangten Marktstellung* begründet werden. Dies gelte insbesondere für den Energiebereich, der durch langfristig abgesicherte Monopolstellungen und Marktzutrittsbarrieren charakterisiert sei. Da Wettbewerb in diesem Sektor bestenfalls langfristig und nur in geringem Ausmaß zu erwarten sei, beeinträchtigten bereits geringe Verstärkungen der Positionen der Gebietsmonopolisten die ohnehin vage Möglichkeit, wettbewerbliche Prozesse in Gang zu setzen.

603. Die 20%ige Beteiligung der Stadtwerke Hannover an der Stadtwerke Garbsen erfüllt nach der Auffassung des Bundeskartellamtes den Zusammenschlußtatbestand des § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 4 GWB. Nach dieser Vorschrift ist ein Anteilserwerb als Zusammenschluß anzusehen, soweit der Erwerber durch Vertrag, Satzung, Gesellschaftsvertrag oder Beschluß eine Rechtsstellung erhält, die der eines Aktionärs mit einer Beteiligung von 25 % des stimmberechtigten Kapitals entspricht. Zu diesem Ergebnis gelangte das Kartellamt im Fall des Anteilserwerbs der Stadtwerke Hannover nach einer Gesamtbeurteilung aller gesellschaftsvertraglich vermittelten Einfluß- und Informationsmöglichkeiten. Danach verfügt das Unternehmen über eine einem *qualifizierten Minderheitsaktionär* mindestens gleichwertigen Position.

604. Hastra beteiligt sich mit 26 % der Anteile an der Stadtwerke Garbsen. Aufgrund der Beteiligungshöhe ist damit der Zusammenschlußtatbestand des § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 1 lit. a) GWB erfüllt. Innerhalb des mehrstufig gegliederten Verteilungssystems der Elektrizitätswirtschaft wechselt die Hastra von der marktbeherrschenden unmittelbaren Stromversorgerin in Garbsen zu einem Verteilerunternehmen, das die Stadtwerke Garbsen mit derselben Strommenge versorgt. Als alternative Lieferantin käme auch die Stadtwerke Hannover AG in Frage.

605. Von einem der Zusammenschlußkontrolle im Sinne des § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 3 GWB unterliegenden Gemeinschaftsunternehmen kann ausgegangen werden, wenn die Unternehmen sich nicht zugleich an der gemeinsamen Tochtergesellschaft beteiligen, sondern die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens statt dessen *schrittweise* vollziehen: Zunächst gründet eine der Muttergesellschaften eine 100%ige Tochtergesellschaft. Wie zuvor mit den anderen Gesellschaften abgestimmt, werden den übrigen Unter-

nehmen sodann Anteile an dem Gemeinschaftsunternehmen eingeräumt.

Zu einer auf diesem Wege vollzogenen Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens kam es im Fall RWE Energie/Aggerstrom. Im Dezember 1994 gründete die RWE Energie AG die 100%ige Tochtergesellschaft Stromversorgung Aggertal GmbH (Aggerstrom) und brachte die zur Versorgung des Aggerstromgebietes erforderlichen Stromanlagen ein. Zu einem späteren Zeitpunkt wurden die Stadtwerke Wiehl GmbH sowie Städte und Gemeinden des Oberbergischen Kreises zu unterschiedlichen Anteilen an der Aggerstrom beteiligt, die unmittelbare Versorgerin RWE Energie erhielt zunächst 49,999 %.¹⁹⁾ Bereits im Juni 1994 war durch die Beteiligten ein Konsortialvertrag abgeschlossen worden, in dem die Teilschritte – Eigengründung der Aggerstrom sowie späterer Anteilserwerb durch die Vertragspartner – zur Gründung eines gemeinsamen Unternehmens für die regionale Stromletzversorgung im Oberbergischen Kreis dokumentiert sind.

606. Entgegen der Auffassung der RWE behandelt das Kartellamt die Gründung des Tochterunternehmens zusammen mit dem geplanten Anteilserwerb der Stadtwerke Wiehl und der Kommunen als *wirtschaftliche Einheit*, für die auch eine einheitliche fusionskontrollrechtliche Würdigung geboten erscheint. Das Amt untersagte das Zusammenschlußvorhaben, da eine Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung der RWE beim Stromabsatz resultiere. Aufgrund ihrer Einflußmöglichkeiten in der Gesellschaft könne die RWE die Errichtung von Eigenerzeugungskapazitäten der Aggerstrom verhindern und damit eine potentielle Konkurrentin ausschalten. Insgesamt sei von einem rücksichtsvollen Verhalten der Mitgesellschafter gegenüber der RWE auszugehen, zumal diese sich bereit erklärte, den Kommunen günstige Darlehen zu gewähren.

607. Die in beiden Fällen übereinstimmende Systematik der *gesellschaftsrechtlichen Beteiligung von Lieferanten an Abnehmern* hat nach Auffassung des Bundeskartellamtes und der Monopolkommission die dauerhafte Belieferung bestimmter Gebiete durch den beteiligten Lieferanten zur Folge. Diese langfristige Absicherung der Absatzgebiete ergibt sich daraus, daß die Gründung von Gemeinschaftsunternehmen in bezug auf das Verhältnis zwischen Lieferant und Abnehmer eine *engere Verbindung* impliziert als der Abschluß von Lieferverträgen. Die Lieferantenstellung wird von der Laufzeit der Demarkations- und Konzessionsverträge abgekoppelt. Ob die kartellrechtliche Freistellung wettbewerbsbeschränkender Vereinbarungen weiterhin Bestand haben wird, hat für die auf diesem Wege erlangte Position ebenfalls keine Bedeutung. Der Lieferant genießt aufgrund der Präsenz im Aufsichtsrat erhebliche Informationsvorteile gegenüber potentiellen Konkurrenten. Des weiteren geht von der Gründung eines solchen Unternehmens eine *Signalwirkung* gegenüber potentiellen Wettbewerbern aus, die die Beteiligung als Zeichen gleichgerichteter Interessen von Liefere-

rant und Letztversorger interpretieren werden. Die Monopolkommission stimmt mit dem Kartellamt darin überein, daß diese Beteiligungen *klassische Instrumente* zur langfristigen Sicherung des Lieferanten-Abnehmer-Verhältnisses darstellen. Sie hat in ihren Hauptgutachten bereits mehrfach auf die unterschiedlichen strukturellen Wirkungen von schuldrechtlichen gegenüber gesellschaftsrechtlichen Verträgen hingewiesen.²⁰⁾ Gegen die Untersagungsverfügungen wurde in beiden Fällen während des Berichtszeitraums Beschwerde eingelegt, und das Kammergericht hob die beiden Beschlüsse auf.²¹⁾

2.3 Wettbewerbliche Einheit

608. Ob rechtlich selbständige Unternehmen am Markt wie eine *wettbewerbliche Einheit* agieren, ist für die fusionskontrollrechtliche Beurteilung von Zusammenschlußvorhaben im Hinblick auf die Zusammenfassung von Marktanteilen und Ressourcen relevant. Im Fall des beabsichtigten Erwerbs der Deil KG durch die Tukan ging das Bundeskartellamt von einem *faktischen Gleichordnungskonzern* zwischen der Tukan und dem Rheinpfalz/Medien Union-Konzern aus. Die im Verlauf des vorigen Berichtszeitraums gegen den Zusammenschluß zweier landwirtschaftlicher Hauptgenossenschaften ergangene Untersagungsverfügung basierte auf der Anwendung der Verbundklausel.

Kann das Vorliegen einer wettbewerblichen Einheit im Sinne des § 23 Abs. 1 Satz 2 GWB bejaht werden, sind die Marktanteile und Ressourcen im Rahmen der fusionskontrollrechtlichen Prüfung zusammenzufassen. Verbundene Unternehmen können herrschende oder abhängige Unternehmen nach § 17 AktG oder Konzernunternehmen nach § 18 AktG darstellen. Die unter einheitlicher Leitung zusammengefaßten Unternehmen sind rechtlich selbständig. Die Gesellschafter und die Geschäftsführung eines Unternehmens unterstellen sich der Leitung eines anderen Unternehmens in bezug auf wettbewerbsbezogene Unternehmensentscheidungen. Die von der Rechtsprechung im Fall HaGe Kiel/RHG Hannover entwickelten Grundsätze in bezug auf die *Anwendungsvoraussetzungen der Verbundklausel* enthalten wesentliche Hinweise für die zukünftige Anwendungspraxis dieser Vorschrift und werden daher im folgenden dokumentiert. Nach der Entscheidungssituation zum jetzigen Zeitpunkt sieht es so aus, daß die Argumentationslinie des Kartellamtes im wesentlichen die Zustimmung des Bundesgerichtshofs gefunden hat, der das Verfahren an das Kammergericht zurückverweist.

609. Im Fall der beabsichtigten Verschmelzung der Raiffeisen Hauptgenossenschaft Nord AG (HaGe Kiel) mit der Raiffeisen Hauptgenossenschaft e.G. (RHG Hannover) ging das Bundeskartellamt aufgrund der *Besonderheiten der genossenschaftlichen*

¹⁹⁾ Davon sollten später 4,999% an die Gas-, Elektrizitäts- und Wasserwerke Köln AG (GEW) abgetreten werden.

²⁰⁾ Vgl. beispielsweise Monopolkommission, Ökonomische Kriterien für die Rechtsanwendung, Hauptgutachten 1982/1983, Baden-Baden 1984, Tz. 460.

²¹⁾ Die Urteilsbegründung des Kammergerichts im Fall Stadtwerke Garbsen GmbH lag im Juni 1996 vor. Vgl. hierzu näher Tz. 638–642.

*Zusammenarbeit*²²⁾ von einer wirtschaftlichen und wettbewerblichen Einheit der Haupt- und Primärgenossenschaften aus. Durch das Zusammenschlußvorhaben wäre die in Relation zu ihren Wettbewerbern überragende Marktstellung der HaGe Kiel und ihrer Primärgenossenschaften auf den sachlich und räumlich relevanten Märkten durch den Ressourcenzuwachs auf dem Wege des konglomeraten Markterweiterungszusammenschlusses und den Wegfall potentiellen Wettbewerbs weiter verstärkt worden.

610. Das Kammergericht gab der von der RHG Hannover gegen die Untersagungsverfügung eingelegten Beschwerde statt. In seinem Beschluß kritisiert es den in der Untersagungsverfügung fehlenden eigenständigen Begriff der Marktbeherrschung, die vom Kartellamt vorgenommene sachliche und räumliche Marktabgrenzung und die Zurechnung der Primärgenossenschaften. Ob die vom Kartellamt in seiner Entscheidung zugrunde gelegte Marktabgrenzung rechtlich zutreffend ist, bleibt in der Urteilsbegründung allerdings offen. Das Kammergericht weist darauf hin, daß das Amt zu Unrecht von einer marktbeherrschenden Stellung der Hauptgenossenschaft und ihrer Primärgenossenschaften ausgehe. Die Addition der entsprechenden Marktanteile sei aus Rechtsgründen nicht statthaft. Für die Feststellung einer Marktbeherrschung seien auch bei der Fusionskontrolle die in § 22 Abs. 1 und 2 GWB enthaltenen Definitionen maßgeblich. § 22 GWB enthalte keine originäre Zurechnungsregelung, sondern verweise in dem Absatz, der die Zusammenfassung der Marktanteile (nur) im Falle verbundener Unternehmen vorsehe, auf die Verbundklausel. Die Voraussetzungen bezüglich der Mindestumsätze seien im gegebenen Fall nicht erfüllt, da nach den Feststellungen des Bundeskartellamtes und des Kammergerichts die HaGe Kiel und ihre Primärgenossenschaften *keine verbundenen Unternehmen* darstellten.

611. Der Bundesgerichtshof folgt nicht der Auffassung, daß die zwischen der Hauptgenossenschaft und ihren Primärgenossenschaften bestehenden Beziehungen und die daraus hervorgehenden Wirkungen für die Stellung der HaGe Kiel auf dem Markt bei der vorzunehmenden Gesamtbetrachtung ausgeklammert bleiben müßten. Bei der gegebenen Verfahrenssituation kommt es nicht darauf an, die Vorschrift über die Marktbeherrschungsvermutung anzuwenden. Es müsse zunächst geprüft werden, ob sich aus dem gesamten Verfahren die Überzeugung gewinnen ließe, die Hauptgenossenschaft verfüge über eine überragende Marktstellung. Eine *unmittelbare Anwendung der Verbundklausel* scheidet damit aus.

612. Für die Frage, ob ein Unternehmen aufgrund seiner überragenden Marktstellung als marktbeherr-

schend einzustufen ist, sei die Verbundklausel auch nicht entsprechend heranzuziehen. Liegen deren Voraussetzungen vor, so sei dennoch die *Gesamtbetrachtung* nach § 22 Abs. 1 GWB vorzunehmen, und zwar ohne schematische Bindung an die Marktanteilsaddition. Der Umkehrschluß aus der Verbundklausel sei nicht gerechtfertigt. Für die Frage, ob die gegebenen Umstände die Annahme einer überragenden Marktstellung rechtfertigen, seien bei der Gesamtbetrachtung auch die zwischen dem am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen und anderen Unternehmen vorliegenden besonderen gesellschaftsrechtlichen und geschäftlichen Beziehungen sowie die sich daraus ergebenden Wirkungen einschließlich der Marktanteile zu berücksichtigen. Der Bundesgerichtshof betont, daß diese Prüfung nicht an das Vorliegen der Voraussetzungen der Verbundklausel und damit von § 17 oder § 18 AktG gebunden ist.

Zur Begründung dieser Auslegung verweist die Revisionsinstanz zum einen auf den *Wortlaut* des § 22 Abs. 1 Nr. 2 GWB, in dem beispielhaft sieben Kriterien für die Annahme einer überragenden Marktstellung genannt werden. Zu diesen Kriterien zählt auch die Verflechtung mit anderen Unternehmen, wobei darunter nicht nur die gesellschaftsrechtliche Beherrschung und der Konzernverbund zu subsumieren sind, sondern auch jede andere wirtschaftliche, rechtliche oder personelle Beziehung zwischen Unternehmen. Dabei kommt es nicht darauf an, ob ein Unternehmen ein anderes beherrschen kann. Zur Unterstützung dieser Auslegung führt der Bundesgerichtshof des weiteren die *Regierungsbegründung zur zweiten Kartellrechtsnovelle* an. Auch die systematische Stellung der Verbundklausel im Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen spreche dagegen, sie zur Begrenzung des Begriffs der Verflechtungen heranzuziehen. „Die Verbundklausel des § 23 Abs. 1 Satz 2 GWB findet unmittelbar über die gesetzlichen Verweisungen nur dann Anwendung, wenn aufgrund rein formaler Kriterien über die Anzeigepflicht, den Umfang des Auskunftsrechts des Bundeskartellamtes, die Reichweite der Toleranzklauseln oder bei Unaufklärbarkeit des Sachverhalts aufgrund gesetzlicher Vermutungen entschieden werden muß. Dagegen verweist das Gesetz bei Fragen, in denen materiell aufgrund einer umfassenden Gesamtwürdigung aller für die Marktstellung relevanten Kriterien über Marktbeherrschung oder Marktstärke zu entscheiden ist, nicht auf die Verbundklausel.“²³⁾ Überdies sei die Berücksichtigung von besonderen Unternehmensbeziehungen auch nach dem *Sinn und Zweck* des Begriffs der Verflechtungen mit anderen Unternehmen nicht auf die Fälle der Beherrschung und des Konzernverbunds beschränkt. Nach Auffassung des Bundesgerichtshofs kommt es auf die Ausübung von Leitungsmacht nicht an. Das Kriterium Verflechtung überschneide sich mit den Kriterien Marktanteil, Finanzkraft sowie Zugang zu den Absatz- und Beschaffungsmärkten. Mit dem Verflechtungskriterium werde ebenso wie durch die anderen Kriterien jeder zeitliche, räumliche, sachliche und persönliche Vorsprung eines Unternehmens auf ei-

²²⁾ Die enge Verbindung zwischen Haupt- und Primärgenossenschaften manifestiert sich nach Ansicht des Bundeskartellamtes in dem gesetzlichen Förderauftrag der Genossenschaften, dem finanziellen Verbund zwischen Haupt- und Primärgenossenschaften als ihren Gesellschafterinnen, der finanziellen Abhängigkeit der Primärgenossenschaften untereinander über den „Feuerwehrfonds“ und der resultierenden gegenseitigen Loyalität und Rücksichtnahme. Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1992/1993, a. a. O., Tz. 548 ff.

²³⁾ BGH, KVR 6/95, S. 10.

nem bestimmten Markt vor den anderen Marktteilnehmern erfaßt. Der Tatbestand der überragenden Marktstellung diene dazu, die Feststellung der Marktbeherrschung zu erleichtern, indem für die Annahme einer Marktbeherrschung vom Nachweis fehlenden Wettbewerbs abgesehen und auf eine umfassende Gesamtbetrachtung aller die Marktstärke eines Unternehmens beeinflussenden Umstände abgestellt wird. Die Berücksichtigung sämtlicher Beziehungen zwischen dem am Zusammenschluß beteiligten und anderen Unternehmen nur für den Fall, in dem die formalen Kriterien der Verbundklausel erfüllt sind, unterlaufe die Zielsetzung des Gesetzes. Die Analyse aller marktrelevanter Faktoren werde auf diesem Wege sinnwidrig beschränkt und die Gesamtbetrachtung gerade ihres *umfassenden* Charakters entkleidet.

613. Nach der Auffassung des Bundesgerichtshofs kommt es auch nicht darauf an, daß die Unternehmen tatsächlich eine wettbewerbliche Einheit bilden. Welche Stellung ein bestimmtes Unternehmen auf einem Markt einnimmt, könne auch von Verflechtungen dieses Unternehmens mit anderen Unternehmen abhängen, ohne daß die Unternehmen am Markt *wie ein Unternehmen* auftreten. Auch wenn mehrere Unternehmen der Marktgegenseite als unterschiedliche Anbieter oder Nachfrager gegenüberstehen, könnten die zwischen ihnen bestehenden rechtlichen, wirtschaftlichen oder personellen Beziehungen einen Einfluß auf die Marktposition ausüben.

614. Im Dezember 1994 erwarb die Tukan Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG (Tukan) sämtliche Anteile an der Adolf Deil GmbH & Co. KG Druckerei und Verlag der Pirmasenser Zeitung (Deil KG). Die Deil KG verlegt unter anderem die regionale Abonnement-Tageszeitung „Pirmasenser Zeitung“. Im Verbreitungsgebiet dieser Zeitung erscheint auch die von der Rheinpfalz herausgegebene Lokalausgabe „Pirmasenser Rundschau“. Rheinpfalz wiederum bildet gemeinsam mit der Medien Union GmbH als *gleichgeordnete Unternehmen* die Konzernspitze der Rheinpfalz/Medien Union-Gruppe, die in den Marktsegmenten Hörfunk, Buchverlage, Anzeigenblätter und regionale Abonnement-Tageszeitungen tätig ist. Die Gesellschafter der Rheinpfalz, der Medien Union und der Tukan sind Angehörige von fünf verschiedenen Familien, die an den drei Unternehmen mit jeweils denselben Anteilen beteiligt sind. Bezüglich Rheinpfalz und Medien Union ist die Anteilsverteilung auf diese Familien seit mehreren Jahrzehnten gleichgeblieben. Zwischen den Gesellschaftern wurde eine „Vereinbarung“ geschlossen, die die Verpflichtung beinhaltet, die Anteilsverteilung an den beiden Unternehmen stets gleich zu halten.

Nach der Auffassung des Bundeskartellamtes unterliegen der Rheinpfalz/Medien Union-Konzern und Tukan einer wettbewerblich einheitlichen und gleichgerichteten unternehmerischen Gesamtkonzeption und bilden einen *faktischen Gleichordnungskonzern*. Diese Schlußfolgerung zieht das Amt aus der Verteilung der Gesellschaftsanteile bei Tukan, Rheinpfalz und Medien Union auf jeweils dieselben fünf Familienstämme, den starken wettbewerblichen Berührungspunkten zwischen den Unternehmen,

den Erfahrungswerten bezüglich der Vorgehensweise des Rheinpfalz/Medien Union-Konzerns in der Vergangenheit und dem Marktverhalten der Unternehmen. Das Zusammenschlußvorhaben wurde vom Kartellamt Anfang 1996 untersagt.

615. Durch den Zusammenschluß wird die marktbeherrschende Stellung des Rheinpfalz/Medien Union-Konzerns auf dem Lesermarkt für regionale Abonnement-Tageszeitungen und auf dem Anzeigenmarkt im Verbreitungsgebiet der „Pirmasenser Zeitung“ verstärkt. Der relevante Markt umfaßt hier Abonnement-Tageszeitungen mit lokaler und regionaler Berichterstattung. Im einzelnen handelt es sich um die von der Deil KG herausgegebene „Pirmasenser Zeitung“ mit einem Marktanteil von 55,4 % und die „Rheinpfalz“-Ausgabe „Pirmasenser Rundschau“ mit einem Marktanteil von 44,6 %. Rheinpfalz/Medien Union hatte bereits vor dem Zusammenschluß eine überragende Marktstellung im Sinne von § 22 Abs. 1 Nr. 2 GWB inne, die insbesondere auf ihren im Vergleich zu der einzigen Wettbewerberin Deil KG weit überlegenen Ressourcen sowie ihrer starken Stellung auf benachbarten Märkten basiert. Der Marktanteil der verbundenen Unternehmen Rheinpfalz/Medien Union und Tukan/Deil KG erreicht damit 100 %. Auch auf dem räumlich betroffenen Anzeigenmarkt verfügte der Rheinpfalz/Medien Union-Konzern aufgrund seines Marktanteils, seinen in Relation zu den anderen Konkurrenten überlegenen Ressourcen und seiner starken Stellung auf räumlich und sachlich benachbarten Märkten bereits vor dem Zusammenschluß über eine überragende Marktstellung. Diese Position wurde durch den Zusammenschluß weiter verstärkt, der Marktanteil des Konzerns erreichte 93 %.

2.4 Marktbeherrschung

2.4.1 Marktbeherrschung auf dem Markt für Baugroßprojekte

616. Im September 1994 hat die Hochtief AG beim Bundeskartellamt das Vorhaben angemeldet, ihre bis dahin gehaltene Beteiligung von 20 % an der Philipp Holzmann AG auf 35 % aufzustoßen. Dazu sollten zwei Anteilspakete von der Commerzbank AG und der Bank für Gemeinwirtschaft übernommen werden. Hochtief und Holzmann sind führende Unternehmen der deutschen Bauwirtschaft. Hauptanteils-eigner der Hochtief AG ist mit 56 % der Anteile die RWE AG. Gesellschafter bei Holzmann sind neben Hochtief die Deutsche Bank AG (über 25 %) und zum damaligen Zeitpunkt die Bank für Gemeinwirtschaft (10 %) und die Commerzbank (5 %). Die übrigen Holzmann-Anteile befinden sich im Streubesitz. Das Bundeskartellamt hat den präventiv kontrollpflichtigen Zusammenschluß am 24. Januar 1995 untersagt.²⁴⁾ Gegen den Beschluß hat Hochtief Beschwerde beim Kammergericht eingelegt.

617. Grundlegend für die Untersagung war die *Marktabgrenzung in der Bauwirtschaft*. Nach Auffassung des Bundeskartellamtes ist das Bedarfsmarkt-

²⁴⁾ Vgl. WuW/E BKartA 2729 „Hochtief/Philipp Holzmann“.

konzept zur Abgrenzung sachlich relevanter Märkte für Bauleistungen nur eingeschränkt geeignet. Danach kommt es entscheidend auf die Sicht der Marktgegenseite an, welche Produkte und Dienstleistungen für austauschbar erachtet werden und damit dem relevanten Markt zuzurechnen sind. Aus Sicht eines Nachfragers ist kein Bauvorhaben durch ein anderes austauschbar. Jedes einzelne Projekt definiert sich durch seine spezifischen technischen Anforderungen, die sich in individuellen Bauplänen niederschlagen, durch seinen Standort und durch den Zeitraum, in dem es realisiert werden soll. In Wirtschaftsbereichen, in denen das Produkt aus spezifischen, nicht austauschbaren Dienstleistungen besteht, ist – so das Bundeskartellamt – bei der Markt-abgrenzung auf die Angebotsflexibilität der Marktteilnehmer abzustellen. Zum sachlich relevanten Markt gehören damit die Bauleistungen derjenigen Anbieter, die aufgrund ihres Leistungsprofils in der Lage sind, Bauvorhaben einer bestimmten Art und Größe in einem vorgegebenen Zeitrahmen durchzuführen.

618. Die Art der Bauvorhaben läßt sich nach *Sachkategorien* wie der Leistungsart (Hochbau, Tiefbau, Wohnhausbau, Hochhausbau, Tunnelbau usw.), die Bauherrengruppe (öffentliche, private Nachfrager) oder den betroffenen Regionen unterscheiden. Innerhalb dieser Kategorien kommt der Projektgröße für Nachfrageentscheidungen eine herausragende Bedeutung zu. Das Spektrum der nachgefragten Leistungen reicht von – im Sinne der technischen Anforderungen – relativ einfachen Vorhaben mit vergleichsweise niedrigen Auftragswerten bis hin zu komplexen, technisch und organisatorisch anspruchsvollen sowie risikoreichen Großprojekten. Je nach Projektgröße kommen aus Sicht der Nachfrager verschiedene Anbietergruppen als Auftragnehmer in Betracht.

619. Für Bauvorhaben mit einem begrenzten Auftragsvolumen sowie für Subunternehmeraufträge innerhalb größerer Bauvorhaben werden in aller Regel mittlere, kleine und kleinste Anbieter herangezogen. Die Marktstruktur in diesem vom Marktvolumen her überwiegenden Teil der deutschen Bauwirtschaft ist nahezu *atomistisch*. Es bestehen so gut wie keine Marktzutrittsschranken. Am anderen Ende des Spektrums stehen Großprojekte, für die die Masse der Unternehmen als Anbieter ausscheidet. Aus Sicht des typischen Bauherrn müssen Unternehmen, die sich für Großprojekte bewerben, ein bestimmtes Leistungs- und Anforderungsprofil erfüllen. Dazu gehören ausreichende personelle und technische Kapazitäten, entsprechende Management- und Logistikkapazitäten, ein bestimmter Grad an nachgewiesener Zuverlässigkeit sowie eine bestimmte Ausstattung an finanziellen Ressourcen, die es z. B. ermöglicht, Fertigstellungsbürgschaften zu übernehmen, gegebenenfalls Gewährleistungsansprüche bei Baumängeln zu erfüllen oder Konventionalstrafen bei Terminüberschreitungen zu zahlen, ohne daß ein Konkurs des Auftragnehmers droht. Für die Übernahme technisch anspruchsvoller Großprojekte kommen aus Sicht der Bauherren weitere Voraussetzungen hinzu, wie eine ständige Präsenz vor Ort und insbesondere die Fä-

higkeit, im Rahmen einer Arbeitsgemeinschaft die technische Federführung zu übernehmen.

620. Auf dem sachlich relevanten Markt für Großprojekte im Inland agieren vergleichsweise wenige Anbieter. Die Grenze des Auftragsvolumens, ab dem ein Projekt als „Großprojekt“ gilt, ist nach Auffassung des Amtes zwar nicht mit letzter Sicherheit präzise zu definieren, die Erfahrungen aus einer Reihe von Ordnungswidrigkeitsverfahren und die Auswertung der Submissionsergebnisse für das Jahr 1993 lassen jedoch den Schluß auf eine sachgerechte Grenzziehung bei 50 Mio. DM zu.

621. Das jährliche Marktvolumen bei technisch, organisatorisch und finanziell anspruchsvollen Großprojekten mit einem Auftragsvolumen ab 50 Mio. DM in der inländischen Bauwirtschaft liegt nach den Ermittlungen des Bundeskartellamtes bei etwa 10 Mrd. DM im Durchschnitt der letzten fünf Jahre. Auf diesem Markt besitzen Holzmann und Hochtief Anteile von 20,3 % bzw. 14 %. Der gemeinsame Marktanteil in Höhe von 34,3 % ist mehr als doppelt so hoch wie der des nächstfolgenden Anbieters, der Walter-Gruppe, die einen Anteil von 14,7 % hält. Alle übrigen der in Frage kommenden Wettbewerber verfügen über Marktanteile weit unterhalb von 10 %.

622. Neben den ermittelten Marktanteilen spricht eine Reihe zusätzlicher Kriterien für das Entstehen einer marktbeherrschenden Stellung:

- (1) **Finanzielle und andere Ressourcen:** Die überragende Marktstellung der Zusammenschlußbeteiligten wird durch die erheblichen finanziellen Ressourcen des Unternehmensverbundes Holzmann/Hochtief/RWE abgesichert. Alle untersuchten Kennziffern für die Finanzkraft (cash-flow, liquide Mittel, Jahresüberschuß, Investitionen) weisen Holzmann/Hochtief als den jeweiligen *Branchenführer* aus. Unter Einbeziehung der RWE ergeben sich bei allen Finanzkraftkennziffern Vorsprünge vor dem nächstgrößeren Wettbewerber um jeweils ein Vielfaches.

Auf dem Markt für Großprojekte stellt die *Ressourcenausstattung* einen entscheidenden Wettbewerbsparameter dar. Häufig sind Bauprojekte vorzufinanzieren. Bei großen Investitionen werden Fertigstellungsbürgschaften in erheblichen Größenordnungen verlangt. Es treten hohe Kalkulationskosten auf. Haftungs- und Gewährleistungsrisiken sprechen oftmals nur für besonders finanzstarke Unternehmen als Auftragnehmer. Für die sich in Zukunft stärker entwickelnden Märkte für privat finanzierte und betriebene Bauten aus dem öffentlichen Sektor kommen nur ressourcenstarke Unternehmen in Betracht. Hochtief und Holzmann weisen in ihren Geschäftsberichten auf ein zukünftig stärkeres Engagement auf diesem Geschäftsfeld hin. RWE würde durch den Zusammenschluß auf diesem strategisch wichtigen Feld in eine besondere Marktposition als Entwickler, Ausführender und Betreiber in Zusammenarbeit mit der öffentlichen Hand, insbesondere den Kommunen, hineinwachsen.

- (2) Zugang zu den Beschaffungs- und Absatzmärkten: Mit dem Zusammenschluß Hochtief/Holzmann würde der Unternehmensbereich „Bau“ innerhalb des RWE-Konzerns vertikal und horizontal umfassend abgesichert. Durch *vielfältige konzerninterne Verflechtungen* wäre der Unternehmensverbund wie kein anderer in der Lage, auf jedem Sektor des Baugeschehens präsent zu sein. Auf der Angebotsseite werden dadurch Komplett- und Systemlösungen möglich. Beschaffungsseitig könnten Rohstoffe und sonstige Vorprodukte in noch stärkerem Maße als bisher konzernintern beschafft werden.
- (3) Verflechtungen mit anderen Unternehmen: Die überragende Marktstellung der Zusammenschlußbeteiligten wird weiterhin durch ein weitgespanntes Beziehungsgeflecht zu anderen Unternehmen abgesichert. Der RWE-Konzern als Mehrheitsaktionär von Hochtief weist 268 – nach dem Zusammenschluß mit Holzmann 326 – konsolidierte und assoziierte Beteiligungsgesellschaften aus einer *Vielzahl* unterschiedlicher Wirtschaftsbereiche aus. Dazu gehören erhebliche Beteiligungen in Branchen mit hohen Bauinvestitionen, z. B. Stromerzeugung (Kraftwerksbau), Mineralölindustrien (Raffinerieanlagen) und Entsorgung (Abfallbeseitigungs- und -verwertungsanlagen). Da die RWE AG und ihre Beteiligungsgesellschaften, den Ermittlungen des Bundeskartellamtes zufolge, einen Großteil ihrer Baunachfrage konzernintern abdecken, ergeben sich über die Verflechtungen mit anderen Unternehmen Wettbewerbsvorsprünge auf der Absatzseite. Hinzu tritt die Verbindung der RWE mit den kommunalen Anteilseignern, die ebenfalls bedeutsame Nachfrager auf dem Markt für Baugroßprojekte sind. Auch wenn die öffentlichen Aufträge durch Ausschreibungen vergeben werden, ist mit einer bevorzugten Berücksichtigung bei der Einbeziehung in die Bieterkreise zu rechnen.

623. Neben den Untersagungsvoraussetzungen des § 22 Abs. 1 GWB sieht das Bundeskartellamt durch den Zusammenschluß zugleich den Tatbestand der Größenvermutung des § 23a Abs. 1 Nr. 2 GWB als erfüllt an. Danach wird unbeschadet des § 22 Abs. 1 bis 3 GWB vermutet, daß durch einen Zusammenschluß eine überragende Marktstellung entsteht oder verstärkt wird, wenn die beteiligten Unternehmen im letzten vor dem Zusammenschluß endenden Geschäftsjahr insgesamt Umsatzerlöse von mindestens 12 Mrd. DM und jeweils Umsatzerlöse von mindestens einer Milliarde DM hatten. Losgelöst von dem Kriterium Marktanteil ergeben sich wettbewerbsbeschränkende Effekte insbesondere bei vertikalen und konglomeraten Großfusionen bereits als Folge der *Ressourcenkumulation*. Diese zweite Argumentationslinie wird vom Bundeskartellamt benutzt, um seine Entscheidung gegen Einwände im Hinblick auf das Entstehen einer marktbeherrschenden Stellung abzusichern. Damit räumt die Behörde ein, daß das Vorliegen der Untersagungsvoraussetzungen des § 22 Abs. 1 GWB durch Umstände in Zweifel gezogen werden kann, die im Rahmen der Marktstrukturermittlungen nicht mit letzter Sicherheit zu klären

waren. Zu diesen Umständen gehört zentral die Frage nach der sachgerechten Abgrenzung des relevanten Marktes. Unsicher bleibt hier letztlich die Grenzziehung bei 50 Mio. DM Auftragswert für Baugroßprojekte. Berührt wird davon allerdings lediglich die zweifelsfreie Quantifizierung des Marktvolumens und der jeweiligen Marktanteile. Da die Untersagungsvoraussetzungen des § 23a Abs. 1 Nr. 2 GWB gerade nicht entscheidend auf den Marktanteil als Kriterium für eine überragende Marktstellung anknüpfen, gehen die verbleibenden Unsicherheiten nicht zu Lasten der Unternehmen.

624. Die geplante Beteiligungsaufstockung von Hochtief an Holzmann sowie der Verfahrensablauf weisen einige Besonderheiten auf. Zunächst handelt es sich um den Versuch einer *unfreundlichen Übernahme* des Branchenführers durch einen nachfolgenden Wettbewerber. Übernahmen gegen den Willen des zu erwerbenden Unternehmens finden in Deutschland bislang eher selten statt. Möglich sind sie bei der gegenwärtigen Beteiligungsstruktur in der deutschen Industrie nur bei einer aktiven Beteiligung oder bei passivem Verhalten der beteiligten Kreditinstitute. Im Fall Holzmann/Hochtief traten als Veräußerer der in Rede stehenden Anteile zwei Großbanken auf. Gegen den erklärten Willen der Deutschen Bank als maßgeblich Beteiligte an Holzmann wäre der Übernahmever such vermutlich sehr viel schwieriger gewesen.

Die finanziellen Ressourcen für die Übernahme des Branchenführers stammen bei Hochtief von ihrer Muttergesellschaft RWE. Dem Konzern werden liquide Mittel in einem erheblichen Ausmaß zugeschrieben, die in den letzten Jahren verstärkt zu Diversifizierungen genutzt wurden. Bei ihren Engagements gibt sich die RWE in aller Regel nicht, wie das Beispiel der Entsorgungswirtschaft zeigt, mit untergeordneten Marktstellungen zufrieden, sondern strebt nach Marktführerschaft. Insoweit ist dem Konzern zu unterstellen, daß er, anders als z. B. die Deutsche Bank als Anteilseigner bei Holzmann, eindeutig *unternehmensstrategische Ziele* in der Bauwirtschaft verfolgt. Hinzu kommt, daß die Beteiligungen von Holzmann an führenden Anbietern von Umwelt- und Energietechniken das Engagement der RWE in der Entsorgungswirtschaft ergänzen.

625. Im Blickpunkt der Öffentlichkeit stand der gescheiterte Übernahmever such vor allem wegen seiner Begleitumstände. Beide Unternehmen – Hochtief als unfreundlicher Erwerber und Holzmann bei dem Versuch, die Übernahme abzuwehren – haben versucht, ihre Interessen mit großem Aufwand und zum Teil ungewöhnlichen Methoden durchzusetzen. Im Mittelpunkt der Abwehrstrategie von Holzmann stand eine außerordentlich offene Informationspolitik gegenüber dem Bundeskartellamt und der Öffentlichkeit. Mit den gelieferten „sensiblen“ Strukturdaten über die inländischen Baumärkte wurde das Bundeskartellamt in die Lage versetzt, die relevanten Teilmärkte sehr viel genauer als in vergleichbaren Fällen zu untersuchen und darzustellen.

626. Im Ergebnis hat das Amt seine Untersagung mit dem Entstehen einer marktbeherrschenden Stel-

lung auf dem Markt für Baugroßvorhaben begründet. Angreifbar ist dabei weniger die Bildung von Teilmärkten nach dem Kriterium der Projektgröße, sondern allenfalls die *Grenzziehung* bei einem Auftragsvolumen von 50 Mio. DM. Die Monopolkommission stimmt mit dem Bundeskartellamt darin überein, daß eine solche Festlegung kaum zweifelsfrei möglich ist. Bauvorhaben, insbesondere solche ab einer bestimmten Größenordnung, sind in bezug auf ihre technischen, organisatorischen und zeitlichen Anforderungen unterschiedlich. Daraus wiederum erwachsen für den Auftragnehmer und den Auftraggeber sehr unterschiedliche Planungs- und Finanzierungsrisiken. Für die Marktabgrenzung folgt daraus, daß die Zuordnung einzelner Bauvorhaben zu einem Teilmarkt für Großprojekte mit Unsicherheiten behaftet ist. Die Zahl der berücksichtigten Projekte kann zu niedrig, sie kann aber auch zu hoch ausgewiesen sein. Von ausschlaggebender Bedeutung für die Gesamtbetrachtung ist dies nicht. Selbst wenn das Marktvolumen größer und damit die Marktanteile der Zusammenschlußbeteiligten insgesamt niedriger einzustufen sind, bleibt das im übrigen einheitliche Bild einer überragenden Marktstellung bestehen.

627. Die Monopolkommission stimmt mit dem Bundeskartellamt auch darin überein, daß die verbleibenden Unsicherheiten in bezug auf die Marktanteile der beteiligten Unternehmen nicht gegen das Ergebnis des Fusionskontrollverfahrens sprechen. Unabhängig von dem Erreichen der Vermutungsschwelle für die Einzelmarktbeherrschung gemäß § 22 Abs. 1 GWB liegen die Untersagungs Voraussetzungen des § 23a Abs. 1 Nr. 2 GWB vor. Mit dem Zusammenschluß würden die personellen, insbesondere die ingenieurwissenschaftlichen, die technischen und organisatorischen Ressourcen zweier führender und sowohl sachlich als auch regional in allen Teilbereichen des Baugeschehens präsepter Großunternehmen zusammengeführt. Ihre Ergänzung fände diese Ressourcenkumulation durch die überragende Finanzausstattung der RWE. Auf dieser Grundlage hätte die Unternehmensverbindung Hochtief/Holzmann alle Möglichkeiten, den Wettbewerb auf dem relevanten Markt für Baugroßvorhaben zu kontrollieren. Die Einwendung von Hochtief, durch den Zusammenschluß würde die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen auf dem Markt für internationale Großprojekte verbessert, greift nicht durch. Die führenden Bauunternehmen arbeiten im Rahmen von Arbeitsgemeinschaften bei nationalen und internationalen Großprojekten traditionell zusammen. Eine solche Zusammenarbeit wird kartellrechtlich akzeptiert. Es spricht nichts dagegen, daß die Praxis der Zusammenarbeit in Bieterkonsortien für internationale Großprojekte fortgesetzt wird. Eine *gesellschaftsrechtliche* Verflechtung der Unternehmen ist dazu nicht erforderlich.

628. Zu den Besonderheiten des Falles gehört weiterhin, daß Hochtief nach der Untersagung im April 1995 die Beteiligung an Holzmann auf 24,9 % aufgestockt hat. Übernommen wurde das von der Commerzbank gehaltene Anteilspaket in Höhe von 4,9 %. Nach Angabe der Unternehmen bestand für

diese Beteiligung bereits seit Mitte der 80er Jahre eine Kaufoption seitens Hochtief. Die Commerzbank habe die Beteiligung seit dieser Zeit treuhänderisch für Hochtief gehalten. Seit Mai 1995 schließlich besitzt Hochtief zusätzlich die Option auf das ursprünglich von der Bank für Gemeinwirtschaft gehaltene Anteilspaket in Höhe von 10 % an Holzmann. Die Bank für Gemeinwirtschaft hatte die Beteiligung zu diesem Zeitpunkt an die Commerzbank veräußert, die es unter der aufschiebenden Bedingung einer positiven Entscheidung im laufenden Fusionskontrollverfahren an Hochtief weitergegeben hat.²⁵⁾ Die Prüfung, ob letztere Transaktion als Verstoß gegen das Vollzugsverbot zu werten ist, dauerte beim Abschluß der Vorarbeiten zum Hauptgutachten der Monopolkommission noch an. Dem Vernehmen nach stehen das Bundeskartellamt und Hochtief in Verhandlungen über die konkrete Ausgestaltung der Treuhandvereinbarung mit der Commerzbank. Angestrebt wird eine Lösung, bei der das Treuhandverhältnis so ausgestattet ist, daß ein Zusammenschluß im Sinne des GWB nicht entsteht und gleichzeitig dem Anliegen von Hochtief Rechnung getragen wird, bis zum endgültigen Abschluß des Fusionskontrollverfahrens den ersten Zugriff auf die Beteiligung zu behalten.

2.4.2 Anwendung der qualifizierten Oligopolvermutung

629. Im Fall des 1994 untersagten Zusammenschlußvorhabens Philips/Lindner Licht konnten die beteiligten Unternehmen die Oligopolvermutung des § 23a Abs. 2 Satz 1 Nr. 1 GWB nicht widerlegen.²⁶⁾ Das Bundeskartellamt ging in seiner Entscheidung von einer gemeinsamen marktbeherrschenden Stellung der beiden im Inland führenden Anbieter von Glühlampen aus. Rechnerisch wären gleichzeitig die Voraussetzungen des § 22 Abs. 3 Nr. 1 GWB – Vermutung für eine Einzelmarktbeherrschung – erfüllt gewesen.

630. Die Philips GmbH, Hamburg, hatte im April 1994 das Vorhaben angemeldet, gemeinsam mit anderen, alle Anteile an der Lindner Licht GmbH, Bamberg, zu übernehmen. Die Philips-Beteiligung in Höhe von 44 % an Lindner Licht sollte über die Konzerntochter NARVA Speziallampen GmbH, Plauen, erworben werden. Lindner Licht ist ein Tochterunternehmen der Lindner GmbH. Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit sind die Herstellung und der Vertrieb von Lampen für die allgemeine Beleuchtung. Zu den Gesellschaftern der Lindner GmbH als Obergesellschaft der Lindner-Gruppe gehört die Siemens AG, München, mit einer Beteiligung in Höhe von 24,65 %. Die Siemens-Konzerntochter Osram ist der führende inländische Hersteller von Glühlampen aller Art. Ein Tätigkeitsschwerpunkt der deutschen Philips-Unternehmen ist die Produktion von Glühlampen aller Art. Die Konzerntochter NARVA stellt in erster Linie Speziallampen, insbesondere Autocheinwerfer her.

631. Das Bundeskartellamt hatte den Zusammenschluß im August 1994 mit der Begründung untersagt, daß er die bestehende gemeinsame marktbeherrschende Stellung der Unternehmen Philips und

²⁵⁾ Vgl. Handelsblatt vom 29. Mai 1995.

²⁶⁾ WuW/E BKartA 2669 „Lindner Licht GmbH“.

Osram auf dem inländischen Markt für Allgebrauchsglühlampen verstärkte. Auf dem *sachlich relevanten Markt* für Allgebrauchsglühlampen – dazu gehören Standardglühlampen, dekorative Glühlampen und Reflektorglühlampen, unter Ausschluß von Entladungslampen, Energiesparlampen und Halogenlampen sowie unter Ausschluß von Lampen, die nicht der allgemeinen Beleuchtung in Haushalt, Büro und Gewerbe dienen – halten Osram mehr als 50 %, Philips mehr als 25 % und Lindner Licht über 6 % der Marktanteile. Neben diesen sind auf dem relevanten Markt als wesentliche Anbieter nur die deutsche Tochter der amerikanischen General Electric (GE Lighting GmbH) mit unter 7 % Marktanteil und die deutsche Sylvania-Tochter SLi Lichtsysteme GmbH mit unter 5 % Marktanteil vertreten.

632. Mit einem Marktanteil von mehr als 50 % erfüllt Osram gleichzeitig die Voraussetzungen des § 22 Abs. 3 Nr. 1 GWB für die Einzelmarktbeherrschung. Diese Vermutung wird nach Auffassung des Bundeskartellamtes jedoch durch den fehlenden Wettbewerb im Innenverhältnis des Oligopols widerlegt. Argumente für das Fehlen wesentlichen Wettbewerbs im Innenverhältnis des Oligopols sind:

- Eine seit Jahren vergleichsweise *stabile Marktstruktur* mit einem außerordentlich hohen Konzentrationsgrad und nur geringen Marktanteilsverschiebungen.
- Bestehende *Unternehmensverflechtungen* zwischen Osram und Philips durch Gemeinschaftsunternehmen zur Produktion von Lampenteilen und die damit verbundene Vergemeinschaftung eines Teils der Herstellungskosten bei Glühlampen.
- Die Existenz eines *wechselseitigen Patentreizungsvertrages* bei Lampen der allgemeinen Beleuchtung, der vorsieht, daß patentierte Neuentwicklungen und verbesserte Produktionsverfahren dem jeweils anderen Unternehmen auf Verlangen lizenziert werden, soweit sie vom Erfinder genutzt werden.

Darüber hinaus befindet sich der Glühlampenmarkt nach den Feststellungen des Kartellamtes in einer *Stagnationsphase*, die durch im wesentlichen ausge-reifte Produkte und ein stagnierendes Marktvolumen gekennzeichnet ist. In einer solchen Marktsituation ist wesentlicher Preiswettbewerb nicht wahrscheinlich, da Preissenkungen sofortige Gegenreaktionen hervorrufen würden, die zu Lasten der Gewinnmargen aller Oligopolisten gingen. Eine Verlagerung des Wettbewerbsgeschehens auf qualitative Aspekte und auf Innovationen ist in Anbetracht des Entwicklungsstandes der Produkte, der Zusammenarbeit bei der Herstellung von Vorprodukten und der Existenz einer wechselseitigen Patentreizvereinbarung auszuschließen.

633. Philips und Osram sind zudem keinem wesentlichen aktuellen oder potentiellen Wettbewerb durch Oligopolaußenseiter aus dem In- und Ausland ausgesetzt. Auf dem europäischen Lampenmarkt verfügt das Oligopol mit einem Anteil von 70 % (Philips knapp 40 %, gefolgt von Osram mit etwa 30 %) über eine vergleichbar dominierende Stellung. Auch auf dem Weltmarkt nimmt Philips mit einem Marktanteil

von 25 % die führende Position ein, gefolgt von Osram und General Electric als zweit- und drittgrößtem Anbieter.

Auf dem inländischen Markt für Allgebrauchsglühlampen verhindern *Marktzutrittsschranken* die Wirksamkeit potentiellen Wettbewerbs. Solche Schranken bestehen zum einen aufgrund des Leistungsverhaltens der Absatzmittler. Der Einzelhandel hält nach einer Umfrage des Bundeskartellamtes die Vollsortimentsleistung von Osram und Philips für unverzichtbar. Einer Ausweitung der Sortimente um die Produkte von Wettbewerbern stehen beschränkte Regalflächen entgegen. Zum anderen sind außereuropäische Importe wegen hoher Transportkosten bei den niedrigen Stückpreisen von Glühlampen kaum rentabel.

634. Die Marktstrukturuntersuchungen des Bundeskartellamtes zeigen, daß der deutsche Glühlampenmarkt stark kartelliert ist. Es besteht ein *marktbeherrschendes Duopol*, dessen Marktstellung durch interne Koordination – ins Gewicht fallen dabei vor allem die gegenseitige Patentreizvereinbarung und die Zusammenarbeit bei der Herstellung von Vorprodukten – und fehlenden Außenwettbewerb abgesichert wird. Bei gleichzeitigem Vorliegen der Voraussetzungen für eine Einzelmarktbeherrschung gemäß § 22 Abs. 3 Nr. 1 GWB ist die tatsächliche Marktsituation entscheidend. Die Gesamtbetrachtung aller relevanten Marktstrukturfaktoren weist im vorliegenden Fall auf *gemeinsame Marktbeherrschung* hin. Damit ist die Vermutung für eine Einzelmarktbeherrschung widerlegt.²⁷⁾ Weisen die Strukturmerkmale des Marktes darauf hin, daß bereits vor dem Zusammenschluß eine marktbeherrschende Oligopolstellung besteht, wird diese grundsätzlich durch jede weitere Übernahme eines der Oligopolmitglieder verstärkt. Eine zulässige Aufholfusion ist bei nicht widerlegter Marktbeherrschung im Oligopol ausgeschlossen.²⁸⁾

635. Anders als im vorliegenden Fall gelingt es den Unternehmen in der Praxis häufig, die qualifizierte Oligopolvermutung zu widerlegen. Die Tatbestände des § 23 a Abs. 2 GWB wurden im Rahmen der vierten GWB-Novelle aufgenommen. Damit reagierte der Gesetzgeber auf die bis dahin zu verzeichnenden Schwierigkeiten bei der Feststellung von Marktbeherrschungstatbeständen auf Oligopolmärkten. Die Fusionskontrolle stieß unter anderem deshalb auf Grenzen, weil das Bundeskartellamt in sogenannten Aufholfusionen, die den Abstand des folgenden Unternehmens zum Marktführer verringerten, regelmäßig eine Marktstrukturverbesserung sah. Diese von der Monopolkommission kritisierte Praxis²⁹⁾ war ein maßgeblicher Grund für die Aufnahme einer Sonderregelung für die Fusionskontrolle auf Oligopolmärkten in das Kartellgesetz.³⁰⁾

²⁷⁾ Vgl. Monopolkommission, Fortschritte bei der Konzentrationserfassung, Hauptgutachten 1980/1981, Baden-Baden 1982, Tz. 585.

²⁸⁾ Vgl. ebenda, Tz. 631.

²⁹⁾ Vgl. Monopolkommission, Fortschreitende Konzentration bei Großunternehmen, Hauptgutachten 1976/1977, Baden-Baden 1978, Tz. 428 ff.

³⁰⁾ Vgl. Mestmäcker, E.-J., in: Immenga/Mestmäcker, GWB Kommentar zum Kartellgesetz, 2. Aufl., München 1992, § 23a, Rd.-Nr. 45.

Die ursprünglichen Befürchtungen, die Vermutung könne *extensiv* ausgelegt werden und die damit verbundene Beweislastumkehr mache es den Unternehmen schwer, diese zu widerlegen, haben sich in der Folgezeit nicht bestätigt. Das Bundeskartellamt hat in seiner Amtspraxis vielmehr eine Reihe von Strukturmerkmalen als Widerlegungsargumente anerkannt.³¹⁾ Daraus wiederum den Umkehrschluß auf eine Verzichtbarkeit der qualifizierten Oligopolvermutung zu ziehen, hieße – wie die aktuelle Fallpraxis zeigt – eine Eingriffsmöglichkeit ohne Not preiszugeben.

636. Fragwürdig ist nach Auffassung der Monopolkommission im vorliegenden Fall die fehlende Berücksichtigung von *Substitutionsbeziehungen* im Rahmen der sachlichen Marktabgrenzung. Innerhalb des Bereichs „Lampen für die Allgemeinbeleuchtung“ werden Märkte für Allgebrauchsglühlampen (Standardglühlampen, dekorative Glühlampen und Reflektorglühlampen), für Entladungslampen (Leuchtstoff-, Kompakt-Leuchtstoff- und Energiesparlampen) und für Halogenglühlampen abgegrenzt. Aus Sicht der Verbraucher – so das Amt – erfüllen diese Lampen je unterschiedliche Zwecke bzw. sind wegen technischer Voraussetzungen und gravierender Preisunterschiede nicht demselben Markt zuzurechnen. Allgebrauchslampen dienen der Wohnraumbelichtung und werden nach praktischen, ästhetischen und emotionalen Kriterien ausgewählt, während Entladungslampen zur wirtschaftlichen Dauerbeleuchtung im Gewerbe und im häuslichen Bereich verwendet werden. Gegen Substitutionsbeziehungen zwischen Allgebrauchs-, Entladungs- und Halogenlampen sprechen aus Sicht des Amtes die unterschiedlichen Lampensockel und Preisunterschiede, wie die zwischen Allgebrauchs- und Energiesparlampen. Selbst wenn nicht jede Lampe für sämtliche Zwecke der Allgemeinbeleuchtung Verwendung findet, erscheint die Abgrenzung nach den genannten Kriterien nicht gerechtfertigt. Unterschiedliche Sockelsysteme stehen dem funktionalen Austausch lediglich im Rahmen der Ersatzbeschaffung im Wege. Es spricht nichts gegen Substitutionskonkurrenz durch die jeweils anderen Lampensysteme. Energiesparlampen und Halogenglühlampen haben in den letzten Jahren in einem zunehmenden Maße Einzug in private Haushalte, Büros und Gewerbe gehalten. Zwar ist ein Systemwechsel für den Verbraucher mit Umstellungskosten verbunden, sie verhindern eine Umstellung jedoch nicht grundsätzlich. Preisunterschiede zwischen Energiespar- und Standardglühlampen können allein schon deshalb nicht gegen das Bestehen von Substitutionsbeziehungen sprechen, da Energiesparlampen wegen ihrer höheren Lebensdauer durchaus auch wirtschaftlich eine Alternative zu Standardglühlampen sein können.

637. Sachgerechter wäre die Abgrenzung eines sachlich relevanten Marktes für Lampen zur *allgemeinen Raumbelichtung*. Ergebnisrelevant wäre eine weitere, die bestehenden Substitutionsbezie-

hungen berücksichtigende Marktabgrenzung jedoch nicht. Der gemeinsame Marktanteil des Duopols verbleibt mit etwa 70 % weit oberhalb der Vermutungsschwelle des § 23 a Abs. 2 Satz 1 Nr. 1 GWB. Ebenso wenig kann das Bestehen von Substitutionswettbewerb die Oligopolvermutung widerlegen, da Philips und Osram auch auf den Märkten für konkurrierende Lampensysteme überragende Stellungen einnehmen.

2.4.3 Marktbeherrschung auf den Energiemärkten vor dem Hintergrund der nationalen und europäischen Reformvorhaben

638. Das Zusammenschlußvorhaben *Stadtwerke Garbsen GmbH* wurde vom Bundeskartellamt untersagt, da die Verstärkung der marktbeherrschenden Stellungen der Hannover Braunschweigischen Stromversorgungs-AG beim Stromabsatz und der Stadtwerke Hannover AG beim Gasabsatz zu erwarten ist.³²⁾ Die beteiligten Unternehmen legten Beschwerde beim Kammergericht ein, das die Untersuchungsverfügung des Kartellamtes im Januar 1996 aufhob.

639. Das Bundeskartellamt legt seinem Beschluß die für den Energiebereich von der Rechtsprechung anerkannte *langfristige Betrachtungsweise* zugrunde. Die Verstärkungen der Marktbeherrschung werden für den Zeitpunkt erwartet, ab dem die bestehenden Gebietsschutzverträge auslaufen. Das Kammergericht zieht die zukünftige Existenz der zum Zeitpunkt der Entscheidung bestehenden Marktbeherrschung angesichts der Reformbestrebungen in Deutschland und in der Europäischen Union in Zweifel. Die im Jahre 2014 vorliegenden Marktstrukturen seien nicht hinreichend sicher zu prognostizieren. Das *Fortbestehen der Marktbeherrschung* ist nach Ansicht des Kammergerichts unwahrscheinlich. Zur Begründung dieser Position verweist das Gericht auf die Reformvorhaben der Europäischen Kommission, die durch das Europäische Parlament und den Rat den Erlaß von Richtlinien vorgeschlagen habe, in denen insbesondere ein freier Netzzugang vorgesehen sei. Überdies seien die im Rahmen der Fusionskontrolle angelegten Maßstäbe der Europäischen Kommission von entsprechenden Erwartungen geprägt, wie die Entscheidung in dem Fall VIAG/Bayernwerk zeige.

In Deutschland befinden sich Regelungen für den Strom- und Gasbereich in Vorbereitung, die die *Beseitigung der geschlossenen Versorgungsgebiete* sowie eine *erleichterte Durchleitung* beinhalteten. Bei der Umsetzung des Reformvorhabens ist nach Auffassung des Kammergerichts mit einer *Neuordnung der räumlichen Märkte* zu rechnen. Daher könne die für die Untersagung des Zusammenschlusses erforderliche Marktbeherrschung nicht prognostiziert werden.

640. Dem Kammergericht ist zuzugeben, daß die wettbewerbliche Entwicklung auf den Energiemärkten für einen so langen Zeitraum nicht *verlässlich* zu prognostizieren ist. Die Monopolkommission gibt aber folgendes zu bedenken: Der spezielle Durchlei-

³¹⁾ Monopolkommission, Ökonomische Kriterien für die Rechtsanwendung, Hauptgutachten 1982/1983, Baden-Baden 1984, Tz. 488 ff.

³²⁾ Vgl. näher Tz. 602–607.

tungstatbestand, den das Gericht als Reformelement ausdrücklich nennt, ist im jüngsten Gesetzesentwurf des Bundesministeriums für Wirtschaft nicht mehr enthalten. Ohne eine solche Regelung sind Durchleitungsinteressenten zur Durchsetzung wettbewerbsbegründender Durchleitungen auf die *kartellrechtliche Mißbrauchsaufsicht* der §§ 22, 26 GWB angewiesen. Nach Ansicht der Monopolkommission mindert dies die Chancen der Wettbewerber, das Leitungsnetz eines Gebietsversorgers zwecks Durchleitung in Anspruch nehmen zu können. Durch die Abschaffung der kartellrechtlichen Freistellung von Gebietschutzverträgen ohne eine ausdrückliche Durchleitungsregelung im Gesetz werden *durchgreifende* wettbewerbliche Prozesse eher auf die Grenzen der Versorgungsgebiete beschränkt bleiben. Das Netzmonopol bliebe unangetastet.

641. In bezug auf die vom Kammergericht dargelegten Liberalisierungsfortschritte auf der *europäischen Ebene* ist anzumerken, daß sich das Modell des verhandelten Netzzugangs bislang nicht hat durchsetzen lassen. Das von Frankreich favorisierte Modell des Alleinkäufers steht – in leicht modifizierter Form – weiterhin gleichrangig daneben. Insofern sind auch die Prognosen über einen *grenzüberschreitenden Wettbewerb der Stromversorger* riskant. Die Freigabeentscheidung im Fall des Zusammenschlusses der VIAG mit der Bayernwerk AG beruhte darüber hinaus nicht auf der Erwartung veränderter Marktstrukturen. Die Ausführungen über die Reformpläne, die wiederum den speziellen Durchleitungstatbestand einschlossen, waren für diese Entscheidung nicht ausschlaggebend.

642. Die Entwicklung der Reformbestrebungen des Bundesministeriums für Wirtschaft vor zwei Jahren zeigt, daß nicht mit *Sicherheit* von einer erfolgreichen Umsetzung derartiger Vorhaben ausgegangen werden kann. Auch das Kammergericht schränkt seine optimistische Erwartungshaltung ein: „Wie diese Entwicklung im einzelnen verlaufen wird und zu welchen Strukturen sie im Jahre 2014 geführt haben wird, ist heute nicht vorhersehbar. Dem Bundeskartellamt ist zuzugeben, daß auch die Möglichkeit eines Scheiterns der Reformpläne nicht völlig ausgeschlossen werden kann.“³⁴⁾ Diese Annahme ist nach Ansicht des Kammergerichts jedoch aufgrund der europäischen Vorgaben, des wachsenden Bedürfnisses nach Rechtsangleichung sowie der Deregulierungsergebnisse auf anderen Märkten nicht realistisch.

Jedoch: Selbst wenn die Sicht des Kammergerichts zuträfe, dürften die marktbeherrschenden Stellungen der im Markt etablierten Energieversorger in ihrem Kern bestehen bleiben. Die Gebietsversorger verfügen über das Netzmonopol, und entsprechende wettbewerbliche Prozesse können nicht schlagkräftig genug sein, die Marktanteile der Versorgungsunternehmen auf absehbare Zeit spürbar zu reduzieren. Hinzu kommt, daß sich derartige Prozesse auf die Weiterverteilungsebene beschränken werden. Eine nachhaltige

Umstrukturierung der Versorgungsgebiete ist unsicher. Unter diesen Umständen sollte kein Anlaß bestehen, bereits zum jetzigen Zeitpunkt eine *grundlegende Änderung* der in der Fusionskontrolle im Energiebereich anzulegenden Maßstäbe ins Auge zu fassen. Damit dürfte dem Reformanliegen Intensivierung des Wettbewerbs in der Strom- und Gaswirtschaft – mehr Schaden als Nutzen zugefügt sein. Auf die vorliegende Begründung gestützt ließen sich nämlich Zusammenschlüsse auch der größten Energiekonzerne nicht verhindern. Ein solches Resultat widerspricht gerade der *Intention* des vom Gesetzgeber beabsichtigten Reformvorhabens.

2.5 Zusagenpraxis

2.5.1 Restriktive Anwendung der Zusagenregelung im Berichtszeitraum

643. Seit der einseitigen Kündigung eines Zusagenvertrages durch die Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp Ende Dezember 1993³⁵⁾ ist die langjährige Praxis des Bundeskartellamtes, Untersagungen in Zusammenschlußfällen durch die Entgegennahme von Zusagen zu vermeiden, faktisch ausgesetzt. Das im Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen *nicht* ausdrücklich geregelte Instrument der Zusagenverträge dient dazu, Zusammenschlüsse, die lediglich in Teilbereichen zur Entstehung oder Verstärkung marktbeherrschender Stellungen führen, nicht insgesamt untersagen zu müssen. Statt dessen konnten seit 1975 in insgesamt 51 Fällen zwischen den beteiligten Unternehmen und dem Bundeskartellamt untersagungsvermeidende Vereinbarungen, zumeist über *nachträgliche Teilentflechtungen*, geschlossen werden.³⁶⁾ In der überwiegenden Zahl der Fälle sind Zusagen wie vereinbart erfüllt worden. Die *Tabellen IV.3 und IV.4* geben einen Überblick über die Art der entgegengenommenen Zusagen und ihre Erfüllung sowie über den Stand der Zusagenpraxis zum Ende des Jahres 1995.

644. Die Kündigung eines Zusagenvertrages seitens eines der beteiligten Unternehmen ist ein bislang einmaliger Vorgang. Das Bundeskartellamt hat daraufhin in seiner Entflechtungsanordnung vom 25. Februar 1994 für den Fall der Nichteinhaltung der Veräußerungsverpflichtungen durch Hoesch-Krupp die *Beauftragung eines Treuhänders* angekündigt. Dazu ist es bisher nicht gekommen, da das Unternehmen gegen die Entflechtungsanordnung Beschwerde beim Kammergericht eingelegt hat. Das Verfahren ist anhängig. Mit einer Entscheidung wird im Laufe des Jahres 1996 gerechnet. Eine spätere Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof gilt als wahrscheinlich.

645. Vor diesem Hintergrund hat das Bundeskartellamt in seinem letzten Tätigkeitsbericht angekün-

³³⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1992/1993, a. a. O., Tz. 866.

³⁴⁾ Beschluß des Kammergerichts vom 10. Januar 1996, Kart 23/94, S. 43.

³⁵⁾ Vgl. Monopolkommission, Mehr Wettbewerb auf allen Märkten, Hauptgutachten 1992/1993, Baden-Baden 1994, Tz. 558; Bundeskartellamt, Tätigkeitsbericht 1993/94, a. a. O., S. 20, 86.

³⁶⁾ Das Bundeskartellamt nennt in seinem letzten Tätigkeitsbericht die Zahl von 47 Zusagenverträgen. Vgl. Tätigkeitsbericht 1993/94, a. a. O., S. 20. Die Monopolkommission bezieht in ihre Betrachtung Zusagenvereinbarungen mit ein, die nicht zum Gegenstand formeller Zusagenverträge wurden.

Tabelle IV.3

Übersicht über die Erfüllung der Zusagen

| Zusagentyp Anzahl der Fälle | Veräußerungs- zusagen | Öffnungs- zusagen | Einfluß- begrenzung | zusammen |
|---|--------------------------|----------------------|------------------------|----------|
| insgesamt | 41 | 7 | 3 | 51 |
| davon: | | | | |
| – erfüllt | 33 | – | 1 | 34 |
| – nicht erfüllt bzw. aufgehoben | 6 | 5 | 2 | 13 |
| – teilweise erfüllt | 2 | – | – | 2 |
| – keine Angaben | – | 2 | – | 2 |

Quelle: Eigene Erhebungen

digt, bis zu einer abschließenden Bewertung der Zusagenregelung durch die Kartellgerichtsbarkeit bei der Entgegennahme von Zusagen *restriktiv* zu verfahren.³⁷⁾ Dem folgend ist im Berichtszeitraum 1994/95 lediglich in dem noch 1993 eingeleiteten Verfahren Karstadt/Hertie ein Zusagenvertrag geschlossen worden.³⁸⁾

646. Gegenstand der Zusage war, daß Karstadt und Hertie vornehmlich auf dem Regionalmarkt Berlin Einzelhandelsbetriebsstätten in den Bereichen Heimtextilien, Spielwaren, Parfümerien und Tonträger veräußern. Daneben sollten Betriebsstätten im Warenbereich Tonträger in Kiel, Hamburg und München verkauft werden. Die Zusagen konnten bislang in maßgeblichen Punkten nicht erfüllt werden. Nach Auskunft des Bundeskartellamtes ist dies allerdings nicht auf einen mangelnden Veräußerungswillen der beteiligten Unternehmen, sondern auf die Situation im Einzelhandel insgesamt und speziell auf die Situation in Berlin zurückzuführen. Wegen der starken Ausweitung von Großverkaufsflächen am Rande und im näheren Umland der Stadt können innerstädtische Großflächen schwieriger bewirtschaftet werden. Eine Veräußerung an die noch verbleibenden wenigen Betreiber von Warenhäusern erscheint auch angesichts der zur Zeit schlechten konjunkturellen Situation des Einzelhandels problematisch.

2.5.2 Treuhändermodelle als Alternative zu Zusagenverträgen

647. Die seit 1975 angewendete Praxis der Entgegennahme von untersagungsabwendenden Zusagen ist eine Reaktion des Bundeskartellamtes auf die *fehlende Auflagenkompetenz* im Recht der Fusionskontrolle. Soweit bei der Beteiligung von Vielproduktunternehmen oder bei konglomeraten Fusionen marktbeherrschende Stellungen lediglich auf einzelnen Märkten entstehen oder verstärkt werden, kann der Zusammenschluß nur insgesamt untersagt werden. In Einzelfällen kann dies unverhältnismäßig sein. Das Bundeskartellamt hat das Instrument der

Zusagen nahezu 20 Jahre mit Billigung des Bundesministeriums für Wirtschaft und unter kritischer, letztlich jedoch zustimmender Begleitung der Monopolkommission erfolgreich angewendet. Mit Ausnahme einer Entscheidung des Kammergerichts im Fall Bayer/Metzeler,³⁹⁾ die das Amt im Ergebnis bestätigte, wurde die Zusagenpraxis und speziell die Erfüllung von Zusagen durch die *Rechtsprechung* jedoch nie überprüft. Dies steht nun im Fall Hoesch-Krupp/Brüninghaus an.

648. In der Zeit bis zu einer abschließenden gerichtlichen Klärung der Durchsetzbarkeit von Zusagenverträgen fehlt es der Fusionskontrolle an einem Instrument zur Sicherung der notwendigen Flexibilität bei Zusammenschlüssen mit lediglich partiellen wettbewerbsbeschränkenden Wirkungen. Vor diesem Hintergrund hat das Bundeskartellamt im Fusionskontrollverfahren Oerlikon-Bührle/ Leybold zur Vermeidung einer Untersagung eine *Anmeldungsmodifizierung* akzeptiert, in der die nachfristige Veräußerung eines Unternehmensteils durch einen Treuhänder vorgesehen war.⁴⁰⁾

649. Der schweizerische Mischkonzern Oerlikon-Bührle Holding AG hatte im November 1993 das Vorhaben angemeldet, sämtliche Aktien der Degussa-Tochter Leybold AG zu erwerben. Der präventiv kontrollpflichtige Zusammenschluß hätte in seiner zunächst angemeldeten Form zu einer marktbeherrschenden Stellung auf dem Markt für Hochvakuum-pumpen geführt. Die Produktion von Hochvakuum-pumpen ist ein eigenständiger sachlich relevanter Markt. Die damit erzielten Umsätze sind sowohl bei Leybold als auch bei Oerlikon-Bührle verglichen mit den gesamten Unternehmensumsätzen gering. Gleichwohl erreichen die Oerlikon-Bührle-Töchter der Balzers Holding AG, in der der Geschäftsbereich Vakuumtechnik zusammengefaßt ist, und die Leybold AG in Deutschland Marktanteile, die weit oberhalb der Vermutungsschwelle für die Einzelmarktbeherrschung liegen.

³⁷⁾ Vgl. Bundeskartellamt, Tätigkeitsbericht 1993/94, a. a. O., S. 20.

³⁸⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1992/1993, a. a. O., Tz. 565 ff.

³⁹⁾ Vgl. WuW/E OLG 1637 „Weichschaum“; WuW/E OLG 1758 „Weichschaum II“.

⁴⁰⁾ Bundeskartellamt, B4-156/93; siehe dazu auch Tätigkeitsbericht 1993/1994, a. a. O., S. 20, 86.

Tabelle IV.4

Die Zusagepraxis von 1975 bis 1995

| Kurzbezeichnung | Aktenzeichen | Bekanntmachung | Bemerkung/Inhalt der Zusage | Einordnung | Vollzogen ¹⁾ |
|--|--------------|----------------|---|---|--|
| 1. Siemens/Osram | B7-137/75 | - | Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung von Osram bei Glühlampen (Marktanteil 50 %). Ziel der Zusage war die Aufhebung der Verflechtungen zwischen Osram und Philips, das Ausscheiden Osrams aus dem GUR-Kartell für Lampen und die Aufhebung von Beschränkungen, denen AEG im Lampenbezug von anderen Herstellern unterlag. | Veräußerungszusage Einflußbegrenzung Öffnungszusage | + Nach Vollzug und Ablauf der Unter-sagungsfrist. |
| 2. Ruhrkohle/ Chemie-Beteili-gungsgesellschaft (CMT, Rütgerswerke) | B8-20/75 | - | Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung der Rütgerswerke als Nachfrager für Steinkohlenteer. Steinkohlenteer wurde lediglich noch von einem weiteren Unternehmen nachgefragt; es bezog Teer von Anbietern, die hinsichtlich des Kohlenbezugs von der Ruhrkohle abhängig waren. Ruhrkohle sagte zu, das Abhängigkeitsverhältnis nicht zum Nachteil des Mitwettbewerbers von Rütgers auszunutzen. | Öffnungszusage/ Vertriebsregelung | Keine Angaben (Das geschützte Unternehmen hat nach Presseberichten die Teerdestillation eingestellt.) |
| 3. Westdeutsche Allgemeine Zeitung/Neue Ruhrzeitung | B6-146/75 | - | Gründung eines gemeinsamen Verlagsunternehmens, an dem die WAZ die Mehrheit erhielt. Durch das Zusammenschlußvorhaben wurde die marktbeherrschende Stellung der WAZ verstärkt. Die NRZ war sanierungsbedürftig. Inhalt der Zusage war die Aufrechterhaltung der redaktionellen Selbständigkeit der NRZ. Dadurch ergaben sich überwiegende Verbesserungen der Wettbewerbsbedingungen im Sinne der Abwägungsklausel. | Einflußbegrenzung | + Nach Vollzug und Ablauf der Unter-sagungsfrist. |
| 4. Bayer/Metzeler | B6-63/74 | - | Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung von Bayer beim Angebot von Weichschaumrohstoffen und bei PU-Textilbeschichtungsmassen. Die zu der erworbenen Metzeler-Gruppe gehörende Metzeler-Schaum war eine der bedeutendsten Abnehmer dieser Rohstoffe, erlangte durch den Zusammenschluß eine überragende Marktstellung beim Absatz von Weichschaum und verstärkte ihre überragende Marktstellung bei PU-Kunstleder. Inhalt der Zusage war die Veräußerung der Beteiligung an Metzeler-Schaum. | Veräußerungszusage | - Das Bundeskartellamt verzichtete darauf, die Ansprüche aus der Zusage durchzusetzen, weil sich die Marktverhältnisse geändert hatten. Metzeler wurde 1986 an Pirelli verkauft. (Metzeler-Schaum ist 1987 an British Vita PLC veräußert worden.) |

noch Tabelle IV.4

| Kurzbezeichnung | Aktenzeichen | Bekanntmachung | Bemerkung/Inhalt der Zusage | Einordnung | Vollzogen ¹⁾ |
|---|--------------|--|--|--------------------|---|
| 5. Lech-Elektrizitätswerke (LEW)/Bayerische Elektrizitätswerke (BEW) | B8-134/75 | Bek. Nr. 41/76 vom 13. Mai 1976 BANz. Nr. 94 vom 19. Mai 1976 | Durch den Zusammenschluß wurde das RWE-Versorgungsgebiet (LEW ist ein RWE-Konzernunternehmen) so erheblich erweitert, daß von der Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung auszugehen war. Die Zusage beinhaltete die Verpflichtung der LEW, zwei Versorgungsgebiete der BEW an einen Dritten abzugeben, der sich im Gegenzug verpflichtete, zwei Versorgungsgebiete, die bereits von LEW versorgt wurden, an diese zu übertragen (Gebietstausch). | Veräußerungszusage | + Nach Vollzug und Ablauf der Untersagungsfrist. |
| 6. Karstadt/Neckermann | B6-73/76 | Bek. Nr. 106/76 vom 17. Dezember 1976 BANz. Nr. 247 vom 31. Dezember 1976 | Das Zusammenschlußvorhaben sicherte unter Anwendung der Abwägungsklausel Wettbewerbsvorteile im Versandhandel. Inhalt der Zusage war die Abgabe der mittelbaren Karstadt-Beteiligung an TUI. Die Regelung erhielt die Unabhängigkeit der größten Wettbewerber NUR und TUI. | Veräußerungszusage | + Nach Vollzug und Ablauf der Untersagungsfrist (Die Beteiligung ist auf einen weisungsunabhängigen Treuhänder übertragen worden. Darüber hinaus bestand die Pflicht, die Beteiligung innerhalb einer Frist von zwei Jahren weiter zu veräußern. TUI wurde 1977 an Horten verkauft.) |
| 7. Iran/Krupp | B7-168/76 | Bek. Nr. 96/78 vom 18. August 1978 BANz. Nr. 159 vom 25. August 1978 | Der Zusammenschluß hätte zu einem gemeinsamen Marktanteil von Babcock, an der der Iran bereits beteiligt war, und einem mit Krupp verbundenen Unternehmen von 80 % bei Großkühltürmen geführt. Inhalt der Zusage war die Beschränkung der rechtlichen Einflußmöglichkeiten von Krupp auf das auf dem Markt tätige, verbundene Unternehmen. | Einflußbegrenzung | Wegen Änderung der tatsächlichen und rechtlichen Verhältnisse (Änderung der politischen Verhältnisse im Iran und anderer Beurteilung der Minderheitsbeteiligung – keine unwiderlegliche Vermutung der wettbewerblichen Einheit) |
| 8. Deutsche Gesellschaft für Wiederaufarbeitung von Kernbrennstoffen (DWK)/Kernbrennstoffwiederaufbereitungsgesellschaft (KEWA) | B8-139/77 | Bek. Nr. 70/78 vom 16. März/25. Mai 1978 BANz. Nr. 113 vom 22. Juni 1978 | DWK übernahm sämtliche Anteile an der KEWA. DWK war damit die einzige inländische Anbieterin im Bereich der Kernbrennstoffwiederaufarbeitung. Mit der Zusage sollte erreicht werden, daß künftige Kernkraftwerksbetreiber ein Eintrittsrecht in die Gesellschaft DWK haben würden. | Öffnungszusage | Keine Angaben. |
| 9. N. V. Philips Gloeilampenfabrieken/Felten & Guillaume | B7-91/78 | Bek. Nr. 39/79 vom 29. März 1979 BANz. Nr. 75 vom 20. April 1979 | Verstärkung eines marktbeherrschenden Oligopols auf dem Markt für Starkstromkabel und Fernmeldekabel. Inhalt der Zusage war die Veräußerung einer mittelbaren Beteiligung an einem zuliefernden Kabelwerk, an dem auch die übrigen Oligopolmitglieder beteiligt waren, und die Aufgabe von neben der gesellschaftsrechtlichen Beteiligung bestehenden Bezugsverpflichtungen. | Veräußerungszusage | + Nach Vollzug und Ablauf der Untersagungsfrist. |

noch Tabelle IV.4

| Kurzbezeichnung | Aktenzeichen | Bekanntmachung | Bemerkung/Inhalt der Zusage | Einordnung | Vollzogen ¹⁾ |
|--|--------------|--|--|---|--|
| 10. BBC/Ceag-Lus | B7-102/79 | Bek. Nr. 20/80 vom 5. März 1980 BAnz. Nr. 49 vom 11. März 1980 | Es handelte sich um einen vollzogenen Zusammenschluß. Durch die vertikale Integration entstand eine marktbeherrschende Stellung auf dem Markt für explosionsgeschützte Leuchten. Das erworbene Unternehmen hatte auf dem Markt einen Marktanteil von 40 %, während BBC für ein wichtiges Zulieferprodukt zur Herstellung der Leuchten einen Marktanteil von 75 % erreichte. Inhalt der Zusage war die Verpflichtung von BBC, ihre Fertigungseinrichtung für explosionsgeschützte Vorschaltgeräte innerhalb eines Jahres zu veräußern. | Veräußerungszusage | + Nach Vollzug und Ablauf der Unter-sagungsfrist. |
| 11. Feldmühle/ Koppafors | B6-56/80 | Bek. Nr. 17/81 vom 10. Februar 1981 BAnz. Nr. 36 vom 21. Februar 1981 | Durch Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens mit Koppafors wurde die marktbeherrschende Stellung von Feldmühle auf dem Markt für Papier wegen verbesserten Zugangs zum Beschaffungsmarkt verstärkt. Inhalt der Zusage war die Verpflichtung von Feldmühle, andere inländische Papierhersteller an dem Gemeinschaftsunternehmen zu beteiligen. | Öffnungszusage | - Andere Unternehmen zeigten sich nicht interessiert. |
| 12. PWA Graphische Papiere (PWA-G)/Svenska Cellulosa (SCA) | B6-28/80 | Bek. Nr. 26/81 vom 18. Februar 1981 BAnz. Nr. 40 vom 27. Februar 1981 | Durch die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens wäre die marktbeherrschende Stellung des aus PWA-G und zwei anderen ausländischen Unternehmen bestehenden Oligopols für holzfreie Naturpapiere verstärkt worden. Inhalt der Zusage war die Verpflichtung, mittelständischen deutschen Papierherstellern eine bestimmte Menge Papierzellstoff anzubieten durch Erwerb einer Beteiligung an einer zu gründenden Zellstoffversorgungsgesellschaft. Damit würden die durch den Zusammenschluß eingetretenen Wettbewerbsverschlechterungen durch Wettbewerbsverbesserungen überwogen werden. | Öffnungszusage | - Es zeigte sich kein Unternehmen interessiert. |
| 13. Mannesmann/ Kienzle | B7-44/81 | Bek. Nr. 60/81 vom 10. April 1981 BAnz. Nr. 100 vom 2. Juni 1981 | Durch den Zusammenschluß wurde die marktbeherrschende Stellung von Kienzle auf dem Markt für Fahrtenschreiber verstärkt. Ab 1990 wird der derzeit nahezu allein von Kienzle hergestellte Fahrtenschreiber möglicherweise durch elektronische Multifunktionsgeräte ersetzt. Finanzstarke Elektronikkonzerne würden in Konkurrenz zu Kienzle treten. Kienzle will durch den Zusammenschluß mit Mannesmann die notwendigen Finanzmittel sichern. Inhalt der Zusage war die Auflösung eines Gemeinschaftsunternehmens zwischen VDO und Kienzle, ferner die Lizenzvergabe durch Kienzle an inländische Hersteller von mechanischen Fahrtenschreibern. | Veräußerungszusage Öffnungszusage/Know-how-Vermittlung | + Das Gemeinschaftsunternehmen ist aufgelöst worden. Nach Vollzug und Ablauf der Unter-sagungsfrist. - Eine Lizenzvergabe ist wegen fehlenden Interesses nicht erfolgt. |

noch Tabelle IV.4

| Kurzbezeichnung | Aktenzeichen | Bekanntmachung | Bemerkung/Inhalt der Zusage | Einordnung | Vollzogen ¹⁾ |
|---|--------------|--|---|---|---|
| 14. BP/Saarberg | B8-178/80 | Bek. Nr. 75/81 vom 9. Juli 1981 BAnz. Nr. 133 vom 23. Juli 1981 | Gelsenberg (BP) beteiligte sich an der von Saarberg gegründeten GFK-Gesellschaft für Kohleverflüssigung. BP gehörte einem marktbeherrschenden Oligopol für Vergaserkraftstoffe an. Durch den Zusammenschluß erfolgte eine Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung des Oligopols, weil BP durch den Zusammenschluß einen Zugang zum Substitutionserzeugnis Hydrierbenzin erhielt. Die Zusage beinhaltete die Gründung einer Vertriebsgesellschaft, um mittelständischen Unternehmen die Beteiligung am Vertrieb der Hydrierkraftstoffe zu ermöglichen. | Öffnungszusage | - Wegen geänderter Marktverhältnisse nicht erfüllt. BP ist 1983 aus dem Gemeinschaftsunternehmen ausgeschlossen. |
| 15. ASK/Rexnord | B7-138/80 | - | Nach dem Zusammenschluß erreichten die am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen auf dem Markt für Förderketten (Scharnierbandketten) zusammen einen Marktanteil von 63,3 % und damit eine marktbeherrschende Stellung. Mit der Zusage sollte erreicht werden, die Produktionstechnik der Scharnierbandkette an Dritte zu veräußern, um einen weiteren Anbieter zum Marktzutritt zu bewegen. | Öffnungszusage/ Know-how-Vermittlung | - Es wurde kein Interessent gefunden; neue Marktentwicklungen würden nicht mehr zu einer Untersagung führen. |
| 16. Les Cables de Lyon/kabelmetal electro | B7-14/82 | Bek. Nr. 58/82 vom 13. Mai 1982 BAnz. Nr. 97 vom 27. Mai 1982 | Der Zusammenschluß betraf den Kupferkabelmarkt und ließ eine Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung des Oligopols erwarten. Inhalt der Zusage war die Aufgabe einer Beteiligung der kabelmetal an einem Gemeinschaftsunternehmen, das sich mit der Herstellung von Starkstromkabeln beschäftigte und an dem die übrigen Oligopolmitglieder (Siemens und AEG) beteiligt waren. | Veräußerungszusage | + Das Gemeinschaftsunternehmen wurde liquidiert. Nach Vollzug und Ablauf der Untersagungsfrist. |
| 17. Bayernwerk (BAG)/Contigas | B8-209/81 | Bek. Nr. 102/82 vom 5. August 1982 BAnz. Nr. 149 vom 14. August 1982 Bek. Nr. 30/88 vom 8. April 1988 BAnz. Nr. 71 vom 15. April 1988 | Durch den Zusammenschluß war mit einer Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung der BAG auf dem Markt für Stromlieferungen für weiterverteilende regionale und örtliche Energieversorgungsunternehmen zu rechnen. Dem stand eine Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen auf dem sog. Stromverbundmarkt gegenüber. Die wettbewerbliche Position der BAG wird gegenüber RWE und VEBA (PreussenElektra) verstärkt. Allerdings erhielt die BAG durch den Erwerb der Contigas Einfluß auf ein anderes Stromverbundunternehmen, nämlich die VEW. Durch die Zusage sollte ein möglicher Einfluß der BAG über eine Schachtelbeteiligung auf die VEW verhindert werden (BAG hält über die Contigas 30 % an der EVG, die einen 25%igen Anteil an der VEW hat). | Einflußbegrenzung | - Die Satzung der EVG wurde zunächst so geändert, daß Contigas kein Stimmrecht hat. Nach Vollzug: das Bundeskartellamt hat sich in der Zusage einräumen lassen, daß es bei Nichterfüllung der Zusage in ein Untersagungsverfahren eintreten kann. Die Einflußbegrenzung wurde aufgehoben. |

noch Tabelle IV.4

| Kurzbezeichnung | Aktenzeichen | Bekanntmachung | Bemerkung/Inhalt der Zusage | Einordnung | Vollzogen ¹⁾ |
|--|--------------|--|---|--------------------|--|
| 18. Bayernwerk (BAG)/Überlandwerk Unterfranken (ÜWU) | B8-182/82 | Bek. Nr. 34/83 vom 18. April 1983 BAnz. Nr. 84 vom 4. Mai 1983 | Die marktbeherrschende Stellung der BAG wurde durch die Übernahme eines regionalen Stromversorgers (ÜWU) verstärkt. Allerdings trat eine Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen dadurch ein, daß die BAG ihre Position auf dem Stromverbundmarkt gegenüber den dort überlegenen RWE und VEBA stärkte. Die Zusage beinhaltete die Übertragung von Versorgungsanlagen an die Fränkische Überlandwerke (FÜW). Damit wurde der wettbewerbliche Handlungsspielraum der FÜW als unabhängiger Konkurrent von der BAG wesentlich gestärkt. | Veräußerungszusage | + Die Erfüllung war für das Jahr 2002 vereinbart; die Zusage ist inzwischen erfüllt. BAG hat mit Vertrag vom 29. Juli/6. August 1986 die Versorgungsanlagen auf die FÜW übertragen. |
| 19. Deutag/Nordhessische Asphaltmischwerke | B7-59/83 | Bek. Nr. 59/83 vom 4. Juli 1983 BAnz. Nr. 128 vom 14. Juli 1983 | Durch den Erwerb einer weiteren Mischanlage wurde die marktbeherrschende Stellung der Deutag auf dem Markt für bituminöses Mischgut verstärkt. Durch die Zusage wurde die Aufgabe der Mitgliedschaft der Deutag in der Nordhessischen AMW, einer Verkaufsgemeinschaft für bituminöses Mischgut, erreicht; dadurch sollte eine Verbesserung der Marktstruktur erreicht werden. | Veräußerungszusage | + Nach Vollzug und Ablauf der Untersagungsfrist. |
| 20. Philips/Grundig | B7-9/84 | Bek. Nr. 29/84 vom 5. April 1984 BAnz. Nr. 77 vom 18. April 1984 | Durch den Zusammenschluß entstand eine überragende Marktstellung auf dem Markt für Diktiergeräte und Farbfernseher durch Marktanteilsadditionen. Die Zusage beinhaltete die Erhaltung der wettbewerblichen Selbständigkeit des Geschäftsbereichs Diktiergeräte durch Gründung einer unabhängigen Gesellschaft, die innerhalb einer bestimmten Frist an Dritte veräußert werden sollte. Die von Philips abhängige Firma Löwe-Opta (Bereich Farbfernsehgeräte) sollte veräußert werden. | Veräußerungszusage | + Nach Vollzug und Ablauf der Untersagungsfrist. |
| 21. BASF/Inmont | B3-45/85 | Bek. Nr. 77/85 vom 1. Oktober 1985 BAnz. Nr. 190 vom 10. Oktober 1985 | Durch den Zusammenschluß entstand eine marktbeherrschende Stellung auf dem Markt für Druckfarben und Autolacke durch Marktanteilsadditionen. Der Schwerpunkt des Zusammenschlusses lag im Ausland. Inhalt der Zusage war der Verkauf der zur Marktbeherrschung führenden Inlandsaktivitäten der Inmont. | Veräußerungszusage | + Nach Vollzug und vor Ablauf der Untersagungsfrist (Die Untersagungsfrist ist durch den Zusagevertrag verlängert worden.) |

noch Tabelle IV.4

| Kurzbezeichnung | Aktenzeichen | Bekanntmachung | Bemerkung/Inhalt der Zusage | Einordnung | Vollzogen ¹⁾ |
|----------------------------------|--------------|--|--|--------------------|--|
| 22. Deutsche Bank/ Flick | B8-206/85 | – | Eine detaillierte marktmäßige Prüfung erfolgte nicht. Der Erwerb diente dem Zweck einer breiten Streuung der Flick-Anteile, wobei die Deutsche Bank während des Anteilsbesitzes notwendigerweise das Stimmrecht ausüben mußte. Durch die Zusage sollte eine „entsprechende“ Anwendung der Bankenklausele nach § 23 Abs. 3 Satz 2 GWB erreicht werden, die wegen der vorgesehenen Stimmrechtsausübung keine direkte Anwendung finden konnte. Die Veräußerung der Anteile innerhalb eines Jahres wurde sichergestellt. | Veräußerungszusage | + Nach Vollzug und Ablauf der Untersagungsfrist. |
| 23. Daimler-Benz/ AEG | B7-122/85 | Bek. Nr. 27/ 86 vom 17. Januar 1986 BANz. Nr. 41 vom 28. Februar 1986 | Der Verkauf von Beteiligungen bezog sich auf die Widerlegung der Oligopolvermutung auf einzelnen Märkten. AEG sollte aus mit Wettbewerbern bestehenden Gemeinschaftsunternehmen ausscheiden. Inhalt der Zusage war die Veräußerung der Anteile der Transformatoren Union, Stuttgart, ESG Elektronische Systemgesellschaft, München, Viscom Ton- und Video-Verteilersystem GmbH, Berlin, und die Nichtverlängerung des Gesellschaftsvertrages der Eurosatellite-Gesellschaft für Satellitentechnik, München. | Veräußerungszusage | + Nach Vollzug und Ablauf der Untersagungsfrist (Die Beteiligung an Eurosatellite ist erst in 1990 aufzugeben.) |
| 24. Orenstein & Koppel/Faun | B4-10/86 | Bek. Nr. 45/ 86 vom 6. Mai 1986 BANz. Nr. 89 vom 16. Mai 1986 | Durch den Zusammenschluß entstand eine marktbeherrschende Stellung auf dem Markt für Müllfahrzeugaufbauten durch finanziellen Ressourcenzuwachs. Inhalt der Zusage war die Veräußerung des Faun-Geschäftsbereichs Umwelttechnik. | Veräußerungszusage | + Nach Vollzug und Ablauf der Untersagungsfrist. |
| 25. L'Air Liquide (AL)/Agefko | B3-74/86 | Bek. Nr. 20/ 87 vom 23. Februar 1987 BANz. Nr. 43 vom 4. März 1987 | Durch den Zusammenschluß ergab sich die Verstärkung eines marktbeherrschenden Oligopols auf dem Kohlensäuremarkt. Die eingetretene Verschlechterung der Wettbewerbsstruktur wurde durch den Eintritt von AL auf dem Markt für technische Gase verbessert, sofern ein mit der Firma AGA-Gas bestehendes Gemeinschaftsunternehmen aufgelöst wurde. Inhalt der Zusage war die Veräußerung des Anteils an der AGA-Gas GmbH, Hamburg. | Veräußerungszusage | + Nach Vollzug und vor Ablauf der Untersagungsfrist (Das Gemeinschaftsunternehmen wurde aufgelöst.) |
| 26. AGA/Rommenhölzer | B3-119/86 | Bek. Nr. 19/ 87 vom 23. Februar 1987 BANz. Nr. 43 vom 4. März 1987 | Wegen Verstärkung eines marktbeherrschenden Oligopols auf dem Markt für Kohlensäure waren die Voraussetzungen der Untersagung gegeben. Andererseits waren überwiegende Verbesserungen der Wettbewerbsbedingungen auf dem Markt für technische Gase zu erwarten durch den erwarteten Marktzutritt von AGA. Inhalt der Zusage war die Beendigung des Gemeinschaftsunternehmens mit der AL. | Veräußerungszusage | + Nach Vollzug und vor Ablauf der Untersagungsfrist (Das Gemeinschaftsunternehmen wurde aufgelöst.) |

noch Tabelle IV.4

| Kurzbezeichnung | Aktenzeichen | Bekanntmachung | Bemerkung/Inhalt der Zusage | Einordnung | Vollzogen ¹⁾ |
|--|--------------|---|--|--------------------|--|
| 27. Asko/Schaper | B9-2029/86 | – | Entstehen einer marktbeherrschenden Stellung in den Räumen Detmold und Lippstadt. Die Zusage beinhaltete die Weiterveräußerung eines SB-Warenhauses und eines Baumarktes im Zuge der Verwirklichung des Zusammenschlußvorhabens. | Veräußerungszusage | + Nach Vollzug und Ablauf der Unter-sagungsfrist. |
| 28. Procter & Gamble/ Richardson Vicks | B3-98/85 | Bek. Nr. 100/ 87 vom 2. Dezember 1987 | Procter & Gamble erlangte durch den Zusammenschluß die Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung auf dem Markt für Zahnersatzpflegemittel und Zahnbürsten. Die Zusage verlangte den Verkauf der Marke an „Kukident“. Dadurch sollten die Wettbewerbsbedingungen auf dem Zahnersatzpflegemittelmarkt so verbessert werden, daß diese Verbesserungen die Nachteile der Marktbeherrschung überwogen. | Veräußerungszusage | + Nach Vollzug und vor Ablauf der Unter-sagungsfrist. |
| Procter & Gamble/ Blendax | B3-23/87 | BAnz. Nr. 232 vom 11. Dezember 1987 | | | |
| 29. Metro/BLV | B9-2061/87 | Bek. Nr. 19/ 88 vom 8. März 1988 BAnz. Nr. 52 vom 16. März 1988 | Metro erlangte durch den Zusammenschluß eine marktbeherrschende Stellung im Raum München. Die Zusage beinhaltete den Verkauf eines C+C-Marktes der BLV. | Veräußerungszusage | + Nach Vollzug und vor Ablauf der Unter-sagungsfrist. |
| 30. Rewe Leibbrand/Deutscher Supermarkt | B9-2025/88 | Bek. Nr. 95/ 88 vom 9. September 1988 BAnz. Nr. 176 vom 20. September 1988 | Durch den Zusammenschluß wäre eine marktbeherrschende Stellung auf dem Lebensmittelhandelsmarkt von Rewe Leibbrand im linksrheinischen Raum von Köln entstanden. Rewe Leibbrand sagte zu, neun im linksrheinischen Stadtgebiet von Köln betriebene Filialen zu veräußern. | Veräußerungszusage | + Nach Vollzug und vor Ablauf der Unter-sagungsfrist. |
| 31. Rewe Leibbrand/St. Michael Drogerien | B9-2039/88 | Bek. Nr. 96/ 88 vom 9. September 1988 BAnz. Nr. 176 vom 20. September 1988 | Rewe Leibbrand hätte durch den Zusammenschluß eine marktbeherrschende Stellung auf dem Markt für Drogeriewaren in Elmshorn erlangt. Inhalt der Zusage war die Veräußerung eines Drogeriestandortes in Elmshorn | Veräußerungszusage | + Nach Vollzug und vor Ablauf der Unter-sagungsfrist. |
| 32. Greenland/KHD | B4-79/88 | – | Durch den Zusammenschluß wäre eine marktbeherrschende Stellung von Greenland auf einigen Teilmärkten nicht motorgetriebener Landmaschinen entstanden. Die Zusage hatte die Öffnung des KHD/Greenland-Händlernetzes zum Gegenstand. | Öffnungszusage | – |
| 33. Coop-SH/ Wandmaker | B9-2052/88 | – | Durch den Zusammenschluß wäre möglicherweise eine marktbeherrschende Stellung auf einigen örtlichen norddeutschen Lebensmitteleinzelhandelsmärkten entstanden. Die vorsorglich abgegebene Zusage beinhaltete die Veräußerung der betreffenden Lebensmitteleinzelhandelsbetriebe. | Veräußerungszusage | + Vor Vollzug und Ablauf der Unter-sagungsfrist. |

noch Tabelle IV.4

| Kurzbezeichnung | Aktenzeichen | Bekanntmachung | Bemerkung/Inhalt der Zusage | Einordnung | Vollzogen ¹⁾ |
|---|--------------|--|---|--------------------|--|
| 34. SBV u. a./co op | B9-2098/88 | Bek. Nr. 12/89 vom 14. Februar 1989 BAnz. Nr. 37 vom 22. Februar 1989 | Wegen der mittelbaren Mehrheitsbeteiligung des Schweizerischen Bankvereins (SBV) an Kafu-Wasmund sowie durch den Zusammenschluß ist die Entstehung oder Verstärkung beherrschender Stellungen auf den Lebensmittelhandelsmärkten der Regionen Bremen bzw. Südbaden/Freiburg zu erwarten. Inhalt der Zusage ist die Veräußerung der mittelbaren Beteiligung an Kafu-Wasmund. | Veräußerungszusage | – SBV hat die Beteiligung am Pool-Vertrag aufgegeben; Zusage hatte keine Bedeutung mehr. |
| 35. Alfa-Laval/ Krämer & Grebe | B4-111/84 | Bek. Nr. 24/89 vom 30. März 1989 BAnz. Nr. 65 vom 6. April 1989 | Durch den Zusammenschluß wäre eine marktbeherrschende Stellung von Krämer & Grebe auf dem Markt für Fleischzerkleinerungsmaschinen entstanden. Die Zusage beinhaltet die Veräußerung oder die Einstellung des betroffenen Geschäftszweigen. | Veräußerungszusage | + |
| 36. REWE Zentral AG, Köln/ REWE-Handels- gesellschaften West | B9-2017/90 | Bek. Nr. 69/90 vom 27. September 1990 BAnz. Nr. 188 vom 9. Oktober 1990 | Durch den Zusammenschluß wäre die marktbeherrschende Stellung der REWE Zentral AG auf einigen Lebensmittelmärkten in Hessen verstärkt worden. Inhalt der Zusage ist die Veräußerung von Standorten in den betroffenen räumlichen Märkten an andere Unternehmen. | Veräußerungszusage | + |
| 37. REWE Zentral AG & Co. oHG/co op | B9-2042/90 | Bek. Nr. 71/90 vom 4. Oktober 1990 BAnz. Nr. 190 vom 11. Oktober 1990 | Durch den Zusammenschluß wäre eine marktbeherrschende Stellung der REWE Zentral in einer Reihe von Gebieten in Bayern und Baden-Württemberg entstanden oder verstärkt worden. Die Zusage beinhaltet die Veräußerung einzelner Standorte auf den betroffenen räumlichen Märkten. | Veräußerungszusage | + |
| 38. Alsen-Breiten- burg Zement- und Kalkwerke/ Rüdersdorfer Zement GmbH | B7-1086/90-1 | Bek. Nr. 106/90 vom 21. Dezember 1990 BAnz. Nr. 4 vom 8. Januar 1991 | Der Zusammenschluß hätte zu einer marktbeherrschenden Stellung von Rüdersdorf auf dem westberliner Zementmarkt geführt. Inhalt der Zusage ist die Veräußerung der Beteiligungen von Alsen-Breitenburg an der Zemtrans Transportbeton GmbH. | Veräußerungszusage | Gegenstandslos, da die Rüdersdorfer Zement GmbH von der Treuhandanstalt anderweitig veräußert wurde. |
| 39. ASKO/co op | B9-2106/90 | Bek. Nr. 11/91 vom 22. Januar 1991 BAnz. Nr. 22 vom 1. Februar 1991 | Durch den Zusammenschluß wäre eine marktbeherrschende Stellung von ASKO auf einer Reihe von norddeutschen Märkten des Lebensmitteleinzelhandels entstanden. Die Zusage beinhaltet die Veräußerung einiger Standorte in den betroffenen Regionen an andere Handelsunternehmen. | Veräußerungszusage | + |
| 40. Springer- Madsack/ Leipziger Volkszeitung | B6-44/91 | Bek. Nr. 39/91 vom 30. Mai 1991 BAnz. Nr. 103 vom 8. Juni 1991 | Durch den Zusammenschluß wäre möglicherweise die marktbeherrschende Stellung der Leipziger Volkszeitung verstärkt worden. Nach dem Inhalt der Zusage ist der Springer-Verlag verpflichtet, seine Anteile am Verlag Sächsischen Tageblatt, einer in der gleichen Region ansässigen Tageszeitung, zu veräußern. | Veräußerungszusage | – Der Betrieb des Sächsischen Tageblatts wurde eingestellt. |

noch Tabelle IV.4

| Kurzbezeichnung | Aktenzeichen | Bekanntmachung | Bemerkung/Inhalt der Zusage | Einordnung | Vollzogen ¹⁾ |
|---|------------------------------------|--|---|--------------------|---|
| 41. Rheinbraun Verkaufsgesellschaft/Vertriebsgesellschaften für Brennstoffe in Weimar, Neubrandenburg und Rostock | B8-72/91 B8-193/91 B8-195/91 | Bek.Nr. 26/92 vom 9. März 1992 BAnz. Nr. 55 vom 19. März 1992 | Die Übernahme von drei regional tätigen Vertriebsgesellschaften für feste Brennstoffe durch Rheinbraun hätte deren marktbeherrschende Stellungen in mehreren räumlich relevanten Märkten des HuK-Einzelhandels in den Regionen Weimar, Neubrandenburg und Rostock verstärkt. Die Zusage beinhaltet die Veräußerung von insgesamt neun Zweigstellen und mehreren Betriebsteilen. | Veräußerungszusage | + |
| 42. Krupp/Hoesch | B5-5/92 | Bek.Nr. 45/92 vom 19. Mai 1992 BAnz. Nr. 100 vom 30. Mai 1992 | Durch den Zusammenschluß wären marktbeherrschende Stellungen auf den Märkten für Schraubdruckfedern, Stabilisatoren und Blattfedern entstanden. Inhalt der Zusage ist die Veräußerung des gesamten Geschäftsbereichs „Tragfedern“ von Krupp-Brünninghaus. | Veräußerungszusage | - Vor Ablauf der für die Veräußerung gesetzten Frist kündigten die beteiligten Unternehmen den Zusagevertrag. Das Bundeskartellamt hat ein Entflechtungsverfahren eingeleitet. Der Zusagevertrag wurde nur teilweise erfüllt. |
| 43. AVA/BVA | B9-2081/92 | Bek.Nr. 85/92 vom 17. September 1992 BAnz. Nr. 183 vom 29. September 1992 | Durch den Zusammenschluß wäre eine marktbeherrschende Stellung im Lebensmitteleinzelhandel im Raum Nürnberg entstanden oder verstärkt worden. Die Zusage sieht die Veräußerung einzelner Standorte auf den betroffenen räumlichen Märkten vor. | Veräußerungszusage | |
| 44. Edeka/Gottlieb | B9-2092/92 | Bek.Nr. 97/92 vom 23. Oktober 1992 BAnz. Nr. 208 vom 4. November 1992 | Durch den Zusammenschluß wäre die marktbeherrschende Stellung von Gottlieb im Lebensmitteleinzelhandel im Raum Freiburg verstärkt worden. Inhalt der Zusage ist die Veräußerung mehrerer Ladengeschäfte in dieser Region. | Veräußerungszusage | + |
| 45. REWE Zentral AG, Köln/SB-Lebensmittel Handelsbeteiligungs GmbH | B9-2133/92 | Bek.Nr. 100/92 vom 6. November 1992 BAnz. Nr. 217 vom 17. November 1992 | Durch den Zusammenschluß wären marktbeherrschende Stellungen im Lebensmitteleinzelhandel in den Regionen Verden/Dörverden, Syke/Bassum Twistringen, Sulingen, Nordheim/Katlenburg und Wolfsburg/Isenbüttel entstanden oder verstärkt worden. Die Zusage verpflichtet zur Veräußerung mehrerer Ladengeschäfte in diesen Regionen. | Veräußerungszusage | + |

noch Tabelle IV.4

| Kurzbezeichnung | Aktenzeichen | Bekanntmachung | Bemerkung/Inhalt der Zusage | Einordnung | Vollzogen ¹⁾ |
|---|--------------------------|---|---|--------------------|-------------------------|
| 46. Metro/ASKO | B9-2067/92 | Bek.Nr. 108/92 vom 10. Dezember 1992 BANz. Nr. 239 vom 19. Dezember 1992 | Durch den Zusammenschluß wären marktbeherrschende Stellungen von Metro/Asko bzw. einer Gruppe von vier führenden Handelsunternehmen unter Ein-schluß von Metro/Asko auf zwölf räumlich-relevanten Märkten im Lebensmitteleinzelhandel in den vier Großräumen Bremen/Bremerhaven, Hannover/Braunschweig, Düsseldorf/Bonn und Mainz/Wiesbaden/östliche Pfalz entstanden oder verstärkt worden. Durch den Zusammenschluß wären ferner marktbeherrschende Stellungen auf vierzehn Regionalmärkten im Einzelhandel mit Baumarkt-Sortiment in Süd- und Südwestdeutschland sowie auf zwei Regionalmärkten im Einzelhandel mit Möbeln in Hessen und Bayern entstanden oder verstärkt worden. Inhalt der Zusage ist die Veräußerung mehrerer Standorte auf den betroffenen räumlichen Märkten. | Veräußerungszusage | + |
| 47. Möbel Unger/ Möbelhaus „Wohnwelt 2000“ | B9-2143/92 | Bek. Nr. 2/93 vom 5. Januar 1993 BANz. Nr. 8 vom 14. Januar 1993 | Durch den Zusammenschluß wäre eine marktbeherrschende Stellung im Einzelhandel mit Möbeln im Raum Bayreuth entstanden oder verstärkt worden. Die Zusage sieht die Veräußerung des Massa-Einrichtungshauses in Bayreuth vor. | Veräußerungszusage | + |
| 48. Adolf Merckle/ Reichelt/ Hageda/ Otto Stumpf | B3-28/92 | Bek. Nr. 4/93 vom 12. Januar 1993 BANz. Nr. 13 vom 21. Januar 1993 | Durch den Zusammenschluß wäre eine marktbeherrschende Stellung im Großhandel mit Arzneimitteln auf dem Regionalmarkt Oberbayern, Niederbayern und Schwaben entstanden. Die Zusage beinhaltet die Veräußerung der Otto Stumpf GmbH & Co., München, und der Niederlassung München der Hageda AG, Köln, jeweils einschließlich des Kundenstammes. | Veräußerungszusage | + |
| 49. AVA/Nanz | B9-2081/92 B9-2049/93 | Bek. Nr. 82/93 vom 4. November 1993 BANz. Nr. 217 vom 19. November 1993 | Durch den Zusammenschluß wäre eine marktbeherrschende Stellung im Lebensmitteleinzelhandel im Raum Nürnberg entstanden oder verstärkt worden. Inhalt der Zusage ist die Veräußerung eines Ladengeschäftes in Nürnberg. | Veräußerungszusage | + |

noch Tabelle IV.4

| Kurzbezeichnung | Aktenzeichen | Bekanntmachung | Bemerkung/Inhalt der Zusage | Einordnung | Vollzogen ¹⁾ |
|--|--------------|--|---|--------------------|-------------------------|
| 50. Heidelberger Zement/ Cimenteries CBR | B1-267/93 | Bek. Nr. 89/ 93 vom 23. Dezember 1993 BAnz. Nr. 2 vom 5. Januar 1994 | Durch den Zusammenschluß wäre die marktbeherrschende Stellung der Heidelberger Zement auf dem Zementmarkt in Bayern verstärkt worden, weil CBR an dem tschechischen Unternehmen CVM Mokra beteiligt ist, das im Jahr 1992 ca. 145 000 t Zement nach Bayern geliefert hat. Zur Abwendung einer Untersagung verpflichtet sich die Heidelberger Zement, durch Veräußerung ihr zuzurechnender Anteile an Unternehmen zu bewirken, daß ein den bisherigen Verkäufen aus der Zementproduktion der CVM Mokra entsprechendes aktuelles oder potentielles Absatzvolumen im Zementmarkt in Bayern auf einen oder mehrere unabhängige Dritte übergeht. | Veräußerungszusage | + |
| 51. Karstadt/Hertie | B9-2088/93 | Bek. Nr. 14/ 94 vom 15. März 1994 BAnz. Nr. 65 vom 7. April 1994 | Durch den Zusammenschluß wären marktbeherrschende Stellungen der beteiligten Unternehmen auf den sachlich und räumlich relevanten Märkten erlangt bzw. verstärkt worden. Inhalt der Zusage ist die Abgabe der in den Warengruppen Heimtextilien, Spielwaren, Parfümerie sowie Tonträger tätigen Betriebsstätten. | Veräußerungszusage | - |

¹⁾ Ein Pluszeichen bedeutet, daß die Zusage erfüllt wurde. Ein Minuszeichen bedeutet, daß die Zusage nicht erfüllt bzw. aufgehoben wurde. Ferner wird festgestellt, ob die Zusage vor/nach Vollzug des Zusammenschlusses und vor/nach Ablauf der Untersagungsfrist erfüllt wurde.

Quelle: Bundeskartellamt; eigene Erhebungen

650. Aufgrund der *wettbewerblichen Bedenken* haben die Unternehmen im Frühjahr 1994 ihre Anmeldung in Absprache mit dem Bundeskartellamt modifiziert. Zur Vermeidung einer Untersagung wurden die Geschäftsanteile der Balzers-Pfeiffer GmbH von der Balzers Holding treuhänderisch zur Weiterveräußerung auf die Schweizerische Kreditanstalt übertragen. Der Treuhänder wurde beauftragt, das Unternehmen innerhalb einer festgesetzten Frist unter Zustimmung und auf Rechnung von Oerlikon-Bührle an Dritte zu veräußern. Eine Rückübertragung auf Balzers, Oerlikon-Bührle oder verbundene Unternehmen wurde ausgeschlossen.

Der Treuhänder wurde dazu verpflichtet, die Wettbewerbsfähigkeit des Treugutes aufrechtzuerhalten. Nach Ablauf der vereinbarten Frist war die Schweizerische Kreditanstalt berechtigt und verpflichtet, Balzers-Pfeiffer ohne die Zustimmung des Treugebers auf dessen Rechnung zu veräußern. Diese Modifizierung wurde ausdrücklich zum *Gegenstand der Anmeldung* gemacht. Die Nichteinhaltung der Erklä-

rung hätte – nach übereinstimmender Auffassung des Amtes und der beteiligten Unternehmen – zur Wiederaufnahme des Fusionskontrollverfahrens geführt.

651. Mit der Freigabe des modifizierten Zusammenschlusses bestätigt das Amt seine bisherige Praxis, Fusionen, die lediglich partiell zu Wettbewerbsbeschränkungen führen, nicht insgesamt zu untersagen. Der bisher in solchen Fällen gewählte Lösungsansatz des Zusagenvertrages wird durch eine Erklärung innerhalb der Anmeldung ersetzt. Gegenstand der Erklärung sind die Modalitäten einer nachfristigen – d. h. nach Ablauf der Untersagungsfrist wirksam werdenden – Veräußerung von Unternehmensanteilen. Dabei gelangt erstmals in der jüngeren Amtspraxis ein sogenanntes *Treuhändermodell* zur Anwendung.

652. Amtsintern hat dieser Fall eine Diskussion darüber ausgelöst, ob Treuhändermodelle eine Alternative zu der bisherigen Zusagenpraxis sein können. In der Summe der Argumente ergab sich dabei eine

eher skeptische Haltung. Positiv vermerkt wird insbesondere, daß der Treuhändervertrag – anders als der Zusagevertrag – wirksam mit dem Fusionskontrollverfahren verknüpft werden kann. Indem der Vertrag zum Gegenstand der Anmeldung wird, würde seine Nichterfüllung zum Wiedereintritt in das Verfahren führen, da der Zusammenschluß anders als angemeldet vollzogen wäre. Mit dem Vollzug verliert das Anmeldeverfahren allerdings seinen präventiven Charakter. Eine mögliche spätere Entflechtungsverfügung ist – wie die Praxis zeigt – schwer durchsetzbar.

Zudem bleibt eine Reihe von *Detailfragen* offen:

- Wer bestimmt den Treuhänder? Wird der Treuhänder vom Treugeber selbst bestellt, besteht die Gefahr von Interessenkollisionen. Bei einer Bestellung durch das Bundeskartellamt wäre ein geeignetes Auswahl- und Vergabeverfahren zu entwickeln.
- Soll der Treuhänder weisungsgebunden oder -ungebunden agieren? Im Fall einer Weisungsbindung/Zustimmungspflicht des Treugebers können ernsthaftige Verkaufsbemühungen verhindert werden. Im Fall eines weisungs- und zustimmungsungebundenen Verfahrens können Haftungsfragen auftauchen. Die Akzeptanz einer solchen Regelung wäre sicherlich gering.
- Welche gesellschafts- und kartellrechtlichen Folgen hätte ein Scheitern der Veräußerungsbemühungen des Treuhänders? Bei vertraglich ausgeschlossener Rückübertragung und fehlender Verkäuflichkeit bliebe der Konkurs des Unternehmenseinstells. Wer trägt in einem solchen Fall die Folgen?

Zudem wird ein Treuhändermodell auf Verfahren beschränkt bleiben, bei denen Unternehmensteile bzw. Geschäftsbereiche ohne Problem ausgegliedert und verselbständigt werden können. Dies dürfte nicht in jedem Fall gegeben sein.

653. Eine *generelle* Anwendbarkeit eines Treuhändermodells in der beschriebenen oder in modifizierten Formen ist – so das Ergebnis der Diskussion im Bundeskartellamt – zunächst nicht sinnvoll. Vorstellbar ist jedoch die Anwendung im Einzelfall, insbesondere in Verbindung mit der bisherigen Zusagevereinbarung. Letzteres setzt allerdings eine Bestätigung der Zusagevereinbarung durch die Rechtsprechung voraus. Solange die Durchsetzbarkeit von Zusagen unsicher ist, stimmt die Monopolkommission mit dem Bundeskartellamt darin überein, daß vor der Einführung von ebenfalls mit Unsicherheiten behafteten Alternativlösungen der Gesetzgeber aufgefordert ist, das Flexibilitätproblem der Fusionskontrolle zu lösen. Denkbar ist dabei vor allem die Regelung einer Auflagenkompetenz wie sie das europäische Fusionskontrollrecht kennt. Dies kann wohl nur in Verbindung mit einem Genehmigungsverfahren gesehen, welches das bisherige Untersagungsverfahren ersetzt.⁴¹⁾

⁴¹⁾ Vgl. Tz. 1002, 1003.

2.6 Entflechtungsverfahren „Panorama-Anzeigenblätter“

654. Einen rechtskräftig untersagten, bereits vollzogenen Zusammenschluß nachträglich per Entflechtung aufzulösen, soll die *ursprüngliche* Wettbewerbsbeeinträchtigung beseitigen. Mit der Auflösung wird die Herstellung des früheren Zustandes angestrebt, was in der Praxis jedoch in den meisten Fällen mit erheblichen Problemen verbunden ist. Nach langandauernden gerichtlichen Auseinandersetzungen kann die zu schützende Wettbewerbsstruktur aufgrund des sich mittlerweile geänderten Umfeldes nicht mehr realisiert werden.

Das vorliegende Entflechtungsverfahren basiert auf einer Untersagungsverfügung aus dem Jahre 1983, die jedoch erst 1994 Rechtskraft erlangte. Die zum Gegenstand der Verflechtung gehörenden Vermögenswerte lagen allerdings zum Zeitpunkt der Entflechtung nicht mehr in der gleichen Form vor, da es sich zum größten Teil um vergängliche Werte handelt. Dieser Fall verdeutlicht sehr anschaulich die Problematik, die gemäß § 24 Abs. 6 Satz 1 GWB an sich geforderte Wiederherstellung des früheren Zustandes nach einem so langen Zeitraum durchzusetzen.

655. Im Dezember 1983 untersagte das Bundeskartellamt mehreren Zeitungsverlagen den gemeinsamen Erwerb des Vermögens dreier Anzeigenblätter. Zwischen diesen Blättern und den von den Verlagen herausgegebenen Zeitungen bestand in den lokalen Anzeigenmärkten der Städte Krefeld, Mönchengladbach und Neuss ein Wettbewerbsverhältnis. Durch den Kauf wurde die *marktbeherrschende Stellung* der Erstzeitung abgesichert. Die Betroffenen legten gegen den Beschluß des Bundeskartellamtes Beschwerde beim Kammergericht ein. Sowohl das Kammergericht als auch der Bundesgerichtshof bestätigten die Rechtmäßigkeit der Untersagungsverfügung. Daraufhin legten die beteiligten Unternehmen Verfassungsbeschwerde ein. Im März 1993 hob das Bundesverfassungsgericht den Beschluß des Bundesgerichtshofs auf und verwies die Angelegenheit an ihn zurück. Die zweite Entscheidung des Bundesgerichtshofs erging im Februar 1994 und bestätigte abermals die Untersagungsverfügung des Kartellamtes. Die beteiligten Unternehmen setzten das Amt von den Maßnahmen in Kenntnis, die sie zur Auflösung des Zusammenschlusses unternommen haben.

Die in der Untersagungsverfügung aufgeführten *Titelrechte* sind nach dem Vortrag der Beteiligten aufgegeben worden: Im Zuge des Verfahrens vor dem Kammergericht im Jahre 1984 seien diese Rechte an den früheren Veräußerer zurückgegeben worden, der den beteiligten Unternehmen die Titelrechte wiederum durch Lizenzverträge übergab. Im April 1994 wurden diese Verträge gekündigt, die alten Titel nicht mehr genutzt, womit diese Rechte ihren Wert einbüßten. Die Anzeigenblätter erscheinen weiterhin, und zwar unter neuen Titeln. Die im Jahre 1982 übernommenen *Kundenlisten* und *Auftragsbestände* stellten ebenfalls kurzfristige Vermögenswerte dar, die zum Zeitpunkt der zweiten Entscheidung des Bundesgerichtshofs keine Bedeutung mehr besitzen.

Weiterhin wiesen die Betroffenen darauf hin, daß die Wiederherstellung des ursprünglichen Zustands auf dem Wege des Rückverwerbs der Anzeigenblätter durch den früheren Veräußerer nicht mehr möglich sei, da von dieser Seite keine Kaufbereitschaft vorhanden sei.

656. Im Ergebnis hat sich an der Marktstellung der Erwerber nichts geändert, denn die Anzeigenblätter erscheinen nach wie vor und wurden lediglich umbenannt. Auch die restlichen Vermögenswerte (Kundenlisten, Auftragsbestände) konnten nach dieser Zeitspanne nicht mehr als Entflechtungsgegenstand dienen. Der Fall illustriert die mit der nachträglichen Auflösung von Zusammenschlüssen verbundenen Schwierigkeiten. Ein *effizientes* Entflechtungsverfahren setzt die Existenz von geeigneten Interessenten für die zu veräußernden Unternehmensteile voraus. Das Problem verschärft sich noch, wenn sich das Verfahren über einen derartig langen Zeitraum hinzieht. In dem dargestellten Fall konnten die Titelrechte während der über ein Jahrzehnt reichenden Verfahrensdauer durch Lizenzverträge weiter genutzt und die starke Marktstellung damit verfestigt werden. Nach Ablauf des Verfahrens sind die Zeitungsverlage mit ihren Anzeigenblättern nunmehr fest im Markt etabliert. Der Aufgabe der Titelrechte wurde durch rechtzeitige Umfirmierung vorgebeugt. Da die anderen Vermögenswerte auch nicht mehr zur Entflechtung herangezogen werden konnten, mußte das Verfahren aufgegeben werden, ohne daß die wirtschaftlichen und wettbewerbsbeeinträchtigenden Konsequenzen des Zusammenschlusses rückgängig gemacht werden konnten. Damit zeigt sich abermals, daß sich eine Entflechtung gegen den ausgesprochenen Willen der beteiligten Unternehmen kaum durchführen läßt.

Aus *wettbewerblicher Sicht* ist dieses Ergebnis äußerst unbefriedigend. Auch die Monopolkommission sieht die mit derartigen Entflechtungsverfahren einhergehenden Schwierigkeiten und hat sich bereits in früheren Gutachten zu dieser Fragestellung geäußert.⁴²⁾ Sie stimmt mit dem Bundeskartellamt darin überein, daß die ex post-Kontrolle bereits vollzogener Zusammenschlüsse wenig geeignet ist, wettbewerbliche Strukturen herzustellen. Fälle dieser Art veranschaulichen die Vorzugswürdigkeit der präventiven Fusionskontrolle.

2.7 Fusionskontrolle im Handel

657. Die Entwicklung der *Zusammenschlußaktivitäten im Lebensmittelhandel* zeigt für die Berichtsjahre 1994 und 1995 einen Rückgang bei der Anzahl der Fusionen und bei den übernommenen Umsätzen (vgl. *Tabelle IV.5*). 1995 war bezogen auf beide Kennziffern das schwächste Jahr seit Mitte der 80er Jahre. Auch das noch vergleichsweise hohe übernommene Umsatzvolumen des Jahres 1994 ist bezogen auf den Lebensmittelhandel stark zu relativieren. Enthalten in der absoluten Höhe von 8,365 Mrd. DM ist der Gesamtumsatz der Hertie Waren- und Kaufhaus GmbH

⁴²⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1992/1993, a. a. O., Tz. 559.

in Höhe von 6,090 Mrd. DM. Hertie war Anfang 1994 von der Karstadt AG übernommen worden.⁴³⁾ Nach der vom Bundeskartellamt verwendeten Systematik für die Zusammenschlußstatistik ist der übernommene Gesamtumsatz dem Lebensmittelhandel zuzurechnen, soweit bei absoluter Betrachtung der Erwerber oder Erworbene in nennenswertem Umfang im Sortimentslebensmittelhandel tätig ist. Im Fall Karstadt/Hertie hatte das übernommene Umsatzvolumen im Lebensmittelhandel eine Größenordnung von etwa 600 Mio. DM. Bei der Interpretation der aggregierten Jahreszahl für 1994 ist das zu berücksichtigen.

658. Für den Lebensmittelhandel zeigen diese Zahlen, daß die seit nahezu zehn Jahren anhaltende Tendenz einer stetigen, vorwiegend auf externes Unternehmenswachstum gestützten Konzentrationszunahme zunächst unterbrochen ist. Für diese Entwicklung kommt eine Reihe von Ursachen in Betracht. Zunächst kann es sich um eine lediglich temporäre Atempause nach der Übernahme und dem Umbau der Handelsstrukturen in den neuen Bundesländern handeln. Darüber hinaus können die anhaltend schwierige konjunkturelle Situation sowie die Diskussion um Änderungen der handelspolitischen Rahmenbedingungen (Ladenschluß-, Rabattgesetz) für eine zunächst abwartende Haltung und eine stärker auf interne Umstrukturierungen gerichtete Unternehmensstrategie sprechen. Nicht zuletzt können nachlassende Fusionsaktivitäten auf dem Umstand beruhen, daß der für Zusammenschlüsse in Betracht kommende Mittelstand bereits weitgehend übernommen wurde.

659. Vergleichsweise aktiv bei *unternehmensinternen Umstrukturierungen* und bei externen Übernahmen war die EDEKA. Das Jahr 1994 stand im Zeichen einer weiteren Straffung des Großhandelsbereichs. Durch Verschmelzungen der EHG Mittelbayern mbH mit der EHG Penzberg-Kempten zur EHG Südbayern mbH sowie der EHG Bielefeld-Anröchte mbH und der EHG Wuppertal mbH auf die EHG Duisburg mbH wurde die Anzahl der selbständigen Großhandelsbetriebe auf 13 reduziert. Vor zehn Jahren lag die Zahl der EDEKA-Großhandelsbetriebe noch bei über 30.

660. Der gemessen am übernommenen Umsatzvolumen im Lebensmittelhandel größte vollzogene Zusammenschluß des Jahres 1995 war die Übernahme von 60,15 % der Aktien an der Otto Reichelt AG, Berlin, durch die EDEKA Minden-Hannover e.G. Betroffene räumlich relevante Märkte waren neben dem Regionalmarkt Berlin eine Reihe von Regionalmärkten in den neuen Bundesländern. Dabei kam es lediglich in den Regionen Halle und Wittenberg zu Marktanteilen nahe der Vermutungsschwelle für die Einzelmarktbeherrschung. Der dort festgestellte intensive Wettbewerb mit anderen Großunternehmen des Lebensmittelhandels ließ das Entstehen einer marktbeherrschenden Stellung jedoch nicht erwarten. Darüber hinaus prognostiziert das Bundeskar-

⁴³⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1992/1993, a. a. O., Tz. 565 ff.

Tabelle IV.5

**Vollzogene Zusammenschlüsse im Lebensmittelhandel (Groß- und Einzelhandel)
in der Bundesrepublik Deutschland 1994 und 1995¹⁾**
(übernommene Umsätze in Mrd. DM)

| Jahr | 1994 | 1995 |
|---|-------|-------|
| Zusammenschlüsse insgesamt | | |
| Zahl der Zusammenschlüsse | 20 | 16 |
| darunter: Spitzengruppe ²⁾ | 11 | 10 |
| übernommene Umsätze | 8,365 | 2,635 |
| darunter: Spitzengruppe ²⁾ | 1,493 | 2,338 |
| davon: „echte“ Zusammenschlüsse | | |
| Zahl der Zusammenschlüsse | 17 | 16 |
| darunter: Spitzengruppe ²⁾ | 28 | 10 |
| übernommene Umsätze | 7,318 | 2,635 |
| darunter: Spitzengruppe ²⁾ | 0,446 | 2,338 |
| davon: gruppeninterne Zusammenschlüsse | | |
| Zahl der Zusammenschlüsse | 3 | – |
| darunter: Spitzengruppe ²⁾ | 23 | – |
| übernommene Umsätze | 1,047 | – |
| darunter: Spitzengruppe ²⁾ | 1,047 | – |

¹⁾ Zusammenschlüsse, deren Vollzug im jeweiligen Jahr angezeigt wurde und bei denen das erwerbende und das erworbene Unternehmen der Warengruppe 7168 (Lebensmittelhandel) bzw. ab 1995 den Wirtschaftszweigen 52100, 52110, 52111, 52112, 52122 und 52200 (Lebensmitteleinzelhandel) bzw. 51300, 51390 und 51392 (Lebensmittelgroßhandel) zuzuordnen sind, bereinigt um Doppelzählungen im wirtschaftlichen Sinne – wiederholter Verkauf eines Unternehmens in einem Jahr sowie in mehreren Stufen vollzogene Zusammenschlüsse – sowie um dekonzentrierte Vorgänge.

²⁾ Metro, Tengelmann, REWE-Gruppe, EDEKA-Gruppe.

Quelle: Bundeskartellamt

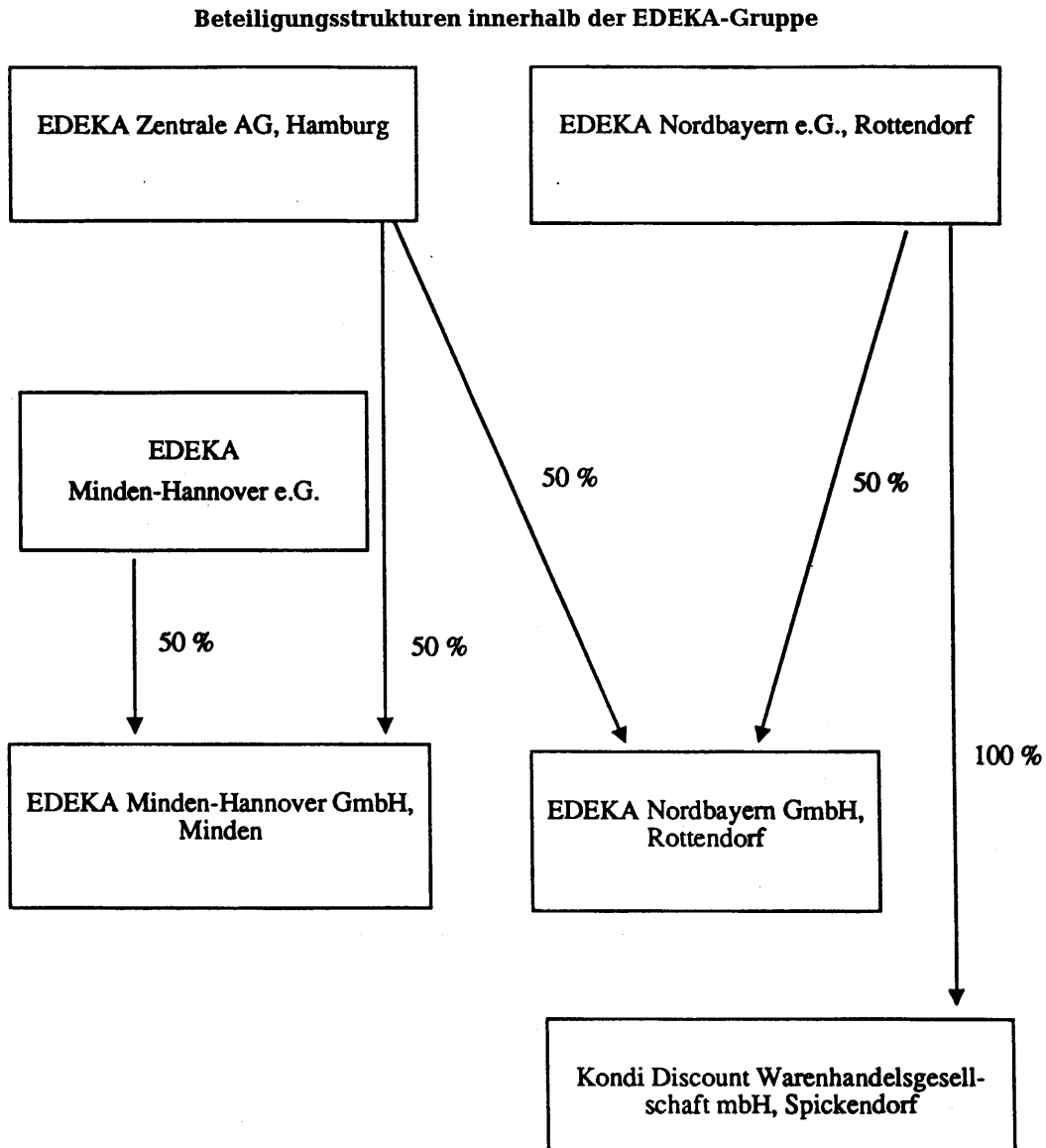
tellamt für den Lebensmitteleinzelhandel in Ostdeutschland eine weiter zunehmende *Wettbewerbsintensität*. Dafür sprechen nach Auffassung des Amtes der im Vergleich zu Westdeutschland inzwischen höhere Pro-Kopf-Versorgungsgrad – gemessen an Verkaufsflächen – der ostdeutschen Verbraucher sowie die stark rückläufigen Umsätze des Lebensmittelhandels in den neuen Bundesländern. Dies läßt für die nähere Zukunft einen Verdrängungswettbewerb erwarten.

661. Erwerberin im Fall der Übernahme der Otto Reichelt AG war, wie bereits zuvor bei dem Zusammenschluß EDEKA Nordbayern e.G./Kondi Discount Warenhandels-gesellschaft mbH, Spickendorf, eine regionale EDEKA Genossenschaft. Damit ändert sich das *Übernahmeverhalten* innerhalb der EDEKA-Gruppe. Bisher traten als Erwerber entweder die EDEKA Zentrale oder die regionalen Großhandelsbetriebe auf, an denen die Zentrale in aller Regel zu 50 % beteiligt ist. Darüber hinaus kam es sowohl bei der Übernahme von Kondi durch die EDEKA Nordbayern e.G. als auch bei der Reichelt-Übernahme durch die EDEKA Minden-Hannover e.G. zu regio-

nen Überschneidungen bei den jeweiligen Absatzgebieten innerhalb der EDEKA-Gruppe.

662. Das Bundeskartellamt hatte bei diesen Konstellationen zu prüfen, ob bei gebietsübergreifenden Fusionen die *Verbundklausel* des § 23 Abs. 2 Satz 2 GWB auf die regionalen EDEKA-Genossenschaften anwendbar ist. Im Ergebnis hat das Amt deren Anwendbarkeit im Fall EDEKA Nordbayern/Kondi mit folgenden Argumenten befürwortet: Alleinige Erwerberin der Kondi ist die EDEKA Nordbayern e.G. (vgl. Schaubild IV.1). Diese ist wie die EDEKA Zentrale AG – mittelbar über die 100%ige Tochter EDEKA Zentralhandels-gesellschaft mbH beherrschendes Unternehmen der EDEKA Nordbayern GmbH. Die gleichen Beherrschungsverhältnisse finden sich bei der EDEKA Minden-Hannover GmbH, die gleichfalls von der Zentrale und der zugehörigen regionalen Genossenschaft beherrscht wird. Wegen § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 2 1. Halbs. GWB sind die von der EDEKA Zentrale abhängigen Unternehmen – EDEKA Minden-Hannover GmbH und EDEKA Nordbayern GmbH – als verbunden anzusehen. Für die Zwecke der Fusionskontrolle hat dies wegen der gleichzeitig

Schaubild IV.1



bestehenden Abhängigkeit der EDEKA Nordbayern GmbH von der EDEKA Nordbayern e.G. zur Konsequenz, daß zwischen der Genossenschaft und der EDEKA Minden-Hannover GmbH ebenfalls eine Unternehmensverbindung besteht.

663. Diese vom Bundeskartellamt befürwortete Anwendbarkeit der Verbundklausel auf die einzelnen Gliederungen innerhalb der EDEKA-Gruppe führt zur Annahme einer *konzernähnlichen Struktur*. Die gemeinsamen Klammern sind die jeweiligen paritätischen Beteiligungen der Zentrale und der Genossenschaften an den regionalen Großhandelsbetrieben.⁴⁴⁾

⁴⁴⁾ Vgl. zur Struktur der EDEKA-Gruppe Monopolkommission, Marktstruktur und Wettbewerb im Handel, Sondergutachten 23, Baden-Baden 1994, Tz. 64 ff. Die dort genannte Zahl von 16 Großhandelsbetrieben hat sich durch Verschmelzungen inzwischen auf 13 reduziert. Die EDEKA-Zentrale ist bis auf wenige Ausnahmen – Bremen, Chiemgau, Ruhr-Emscher – an sämtlichen Großhandlungen paritätisch beteiligt.

Gestützt wird diese Annahme außerdem durch Rückverflechtungen innerhalb der Gliederungen. So sind die EDEKA Minden-Hannover e.G. und die EDEKA Nordbayern e.G. mit 18,02 % bzw. 12,56 % an der EDEKA Zentrale AG beteiligt. Weiterhin halten etwa 400 Vorzugsaktionäre, vorwiegend aus den Reihen der EDEKA-Einzelhändler, Beteiligungen an der Zentrale. Innerhalb der EDEKA-Gruppe bestehen Möglichkeiten zur gegenseitigen Information und Abstimmung über gemeinsame Gremien wie den Geschäftsführerbeirat, das sogenannte Sortimentsgremium und die nationale Geschäftsführertagung. Zwar können die Gremien keine bindenden Beschlüsse fassen, eine wettbewerblich relevante Abstimmung erscheint jedoch grundsätzlich möglich.

664. Mit seiner Auffassung zur Konzernstruktur der EDEKA-Gruppe geht das Bundeskartellamt über das hinaus, was die Monopolkommission in ihrem 23. Sondergutachten festgestellt hat. Dort wird die EDEKA trotz fortschreitender Zentralisierung noch

nicht als wettbewerbliche Einheit im kartellrechtlichen Sinne bezeichnet.⁴⁵⁾ Für die Zwecke der Fusionskontrolle erscheint die Sicht des Amtes allerdings gerechtfertigt, da es ansonsten zu Umgehungen der Fusionskontrolle kommen kann. Bei fehlender Zurechenbarkeit könnte eine wettbewerblich bedenkliche Fusion dadurch „genehmigungsfähig“ werden, daß statt der GmbH die Genossenschaft bzw. statt der regional zugehörigen eine dort noch nicht aktive EDEKA-Gliederung als übernehmendes Unternehmen auftritt.

665. Erhebliche Umstrukturierungen haben innerhalb des Berichtszeitraums bei der SPAR-Gruppe stattgefunden. Dies betrifft sowohl die *Eigentumsverhältnisse* bei der SPAR Handels-AG als auch die *Beteiligungs- und Geschäftspolitik*. Im Juni 1995 fanden Vorgespräche zwischen Tengelmann und dem Bundeskartellamt über eine Beteiligung an der SPAR Handels-AG statt. In der Diskussion waren verschiedene Beteiligungsmodelle, entweder eine Minderheitsbeteiligung im Rahmen eines Aktionärspools oder eine Mehrheitsbeteiligung. Zu der Eröffnung eines Fusionskontrollverfahrens kam es nicht, da das Vorhaben nicht weiter konkretisiert wurde.

Im Dezember 1995 hat statt dessen die Norddeutsche Handels Holding (NHH) – vormals firmierend unter YONGA Vermögensverwaltungsgesellschaft mbH, Hamburg, – das Vorhaben angemeldet, indirekt über den Erwerb sämtlicher Anteile an der Norddeutschen SPAR Beteiligungsaktiengesellschaft (Nord SPAR AG) sowie über den direkten Erwerb weiterer Beteiligungen insgesamt 27,25 % der Aktien und damit verbunden 44,5 % der Stimmrechte an der SPAR Handels-AG zu übernehmen. Des weiteren hat sich die Erwerberin eine bis Anfang 1999 ausübbare Kaufoption über weitere knapp 15 % der Anteile und den damit verbundenen knapp 25 % der Stimmrechte einräumen lassen. Während der Dauer der Kaufoption werden die Stimmrechte bereits durch die NHH ausgeübt, die damit über eine sichere Hauptversammlungsmehrheit verfügt.

666. Die NHH ist eine neugegründete Gesellschaft ohne vorherige Geschäftsaktivitäten, deren *Geschäftsgegenstände* die Verwaltung eigenen Vermögens sowie der Ankauf, die Verwaltung und der Verkauf von Beteiligungen an anderen Unternehmen, insbesondere Unternehmen des Handels, sind. Gesellschafter der NHH sind eine Gruppe von Privatpersonen, die WCM Beteiligungs- und Grundbesitz AG, Heidenheim, und das Bankhaus Grunelius AG, Frankfurt/M. Alle Beteiligten hatten gegenüber dem Bundeskartellamt erklärt, ihre Anteile für eigene Rechnung und im eigenen Interesse zu halten. Da keiner der Gesellschafter über nennenswerte andere Beteiligungen an Handelsunternehmen verfügt, war der zwischenzeitlich vollzogene Zusammenschluß freizugeben.

667. Aufgrund wettbewerblicher Bedenken des Bundeskartellamtes aufgegeben wurde das Vorhaben der Metro-Gruppe, Düsseldorf, von der SPAR Handels-AG die Franke + Panzer GmbH & Co. KG,

Köln, zu erwerben. Franke + Panzer ist ein Großverbraucher-Zustellunternehmen mit Geschäftsaktivitäten vornehmlich in Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen und Hessen sowie in den neuen Bundesländern. Der Zusammenschluß hätte zu Marktanteilen zwischen 30 % und 60 % auf über der Hälfte der betroffenen sachlich und räumlich relevanten Großhandelsmärkte mit Lebensmitteln geführt. Nach Aufgabe des Erwerbsvorhabens durch Metro wurde Franke + Panzer von der REWE & Co. oHG übernommen.

668. Ebenfalls getrennt hat sich die SPAR von ihrem Geschäftsbereich Baumärkte. Im Dezember 1995 hatte die mehrheitlich zur Metro-Gruppe gehörende Asko Deutsche Kaufhaus AG das Vorhaben angemeldet, 32 Baumärkte von der Spar Handels-AG zu erwerben. Im Gegenzug hat die SPAR 66 Bolle-Märkte von der über Asko der Metro zugehörigen Deutsche SB-Kauf AG (DSBK) übernommen. Beide Zusammenschlußvorhaben wurden freigegeben, da weder auf den regionalen Märkten für das typische Baumarktsortiment noch auf den relevanten regionalen Lebensmitteleinzelhandelsmärkten beherrschende Stellungen entstanden oder verstärkt wurden. Für den Lebensmitteleinzelhandel in Berlin ist die Übernahme von Bolle durch SPAR ausdrücklich positiv zu bewerten. Da die SPAR dort bisher eher schwach und ASKO dagegen stark vertreten war, wirkt die Übernahme dekonzentrativ.

669. Analog zum Lebensmittelhandel wird der sachlich relevante Markt für Waren, die üblicherweise in Baumärkten geführt werden, *sortimentsbezogen* abgegrenzt. Das bundesweite Marktvolumen für diese Artikel lag nach den Ermittlungen des Bundeskartellamtes bei etwa 85 Mrd. DM. Bei der räumlichen Marktabgrenzung wird mit 35 km ein Einzugsgebiet zwischen dem des Lebensmitteleinzelhandels (20–25 km) und dem bei Waren der Unterhaltungselektronik (50 km) sowie bei Möbeln (je nach Verkehrsanbindung 50 km und mehr) zugrunde gelegt. Diese Abgrenzung folgt dem Grundsatz, daß sich der räumliche Einzugsbereich im Einzelhandel nach dem Wert der jeweils gehandelten Produkte bemißt.⁴⁶⁾ Je höher der Wert der Produkte, desto weiter ist der räumlich relevante Markt abzugrenzen. Baumärkte versorgen ihre Kunden sowohl mit vergleichsweise niedrigpreisigen als auch mit hochpreisigen Artikeln. Da der durchschnittliche Einkaufsbetrag zwischen dem für Lebensmittel und dem für Unterhaltungselektronik und Möbel liegen dürfte, ist dem Bundeskartellamt bei der Abgrenzung auf einen mittleren Wert von 35 km bei großflächigen Baumärkten zu folgen.

670. Der bundesweite Marktanteil von Großunternehmen beim Einzelhandel mit Baumarktartikeln liegt nach den Feststellungen der Kartellbehörde im Jahr 1994 bei 41 % bis 44 %. Damit sind nach Auffassung des Amtes die Voraussetzungen der Eindringungsvermutung im Sinne des § 23a Abs. 1 Nr. 1 lit. a GWB nicht mehr gegeben. Zuletzt waren,

⁴⁵⁾ Vgl. Monopolkommission, Sondergutachten 23, a. a. O., Tz. 67.

⁴⁶⁾ Vgl. WuW/E OLG 4657 „Kaufhof/Saturn“, bestätigt durch BGH-Entscheidung vom 28. April 1992, WuW/E BGH 2771 „Kaufhof/Saturn“.

auf die Eindringungsvermutung gestützt, marktbeherrschende Stellungen auf regionalen Märkten im Einzelhandel mit Baumarktartikeln im 1991 geprüften Verfahren Metro/Asko festgestellt worden.⁴⁷⁾ Zu diesem Zeitpunkt entfielen bundesweit mehr als zwei Drittel des Umsatzes auf mittelständische Unternehmen.

671. Mit einer deutlich verminderten Intensität haben die Großunternehmen des Lebensmittelhandels ihre Bemühungen um weitere *Diversifizierungen* in den Non-Food-Handelsbereichen fortgesetzt. Weiterhin liegen die Schwerpunkte in den Bereichen Bau- und Heimwerkermärkte, Unterhaltungselektronik, Computer, Reisen/Tourismuswirtschaft und Möbel. Als Ursache für den Rückgang der Übernahmeaktivitäten im Non-Food-Bereich kommt vor allem der Umstand in Betracht, daß führende Handelsunternehmen wie Metro, REWE und Tengelmann dort bereits stark vertreten sind bzw. inzwischen zu Marktführern geworden sind. Daneben dürften die schwierige konjunkturelle Situation, eine zum Teil hohe Wettbewerbsintensität und teilweise Überkapazitäten, wie sie für den Baumarktbereich unterstellt werden, gegen eine Ausweitung des Engagements sprechen.

672. Die in Fusionskontrollverfahren im Einzelhandel mit Non-Food-Gütern festgestellten Marktstrukturen zeigen zwar weiterhin ein starkes Vordringen von Großunternehmen, gleichwohl liegen die dort festgestellten Konzentrationsraten deutlich unter denen im Lebensmittelhandel. Im Fall des im Frühjahr 1994 angemeldeten und freigegebenen Zusammenschlusses der Unternehmen REWE-Unterhaltungselektronik GmbH/Komet-Gruppe, Phora-Wessendorf und Wegert zu der Holding Pro Markt + Co. KG im Bereich Unterhaltungselektronik hat das Bundeskartellamt 26 Regionalmärkte untersucht. Bei der überwiegenden Zahl wurden gemeinsame Marktanteile von unter 10 % festgestellt. Die höchsten festgestellten Marktanteile lagen noch deutlich *unterhalb* der Vermutungsschwelle für die Einzelmarktbeherrschung.

673. Ähnliches gilt sowohl für die räumlich relevanten Regionalmärkte als auch für den bundesweiten Markt für *Reisevermittlungen*. Das Bundeskartellamt hat im Fall der im Frühjahr 1995 angemeldeten Übernahme sämtlicher Geschäftsanteile an der International Tourist Services Länderreisedienste GmbH, Köln (ITS)⁴⁸⁾, und an der Reisebüro Horten GmbH, Bremen, durch die REWE Zentralfinanz e.G., Köln, auf insgesamt 48 untersuchten Regionalmärkten zum größten Teil Marktanteile von unter 10 % festgestellt. Zu demselben Ergebnis kommt die Analyse der Marktanteile auf dem bundesweiten Gesamtmarkt für Reisevermittlung. Dort hielt im Jahr 1993 kein Unternehmen mehr als 6,5 % der Marktanteile.

⁴⁷⁾ Vgl. Monopolkommission, Sondergutachten 23, a. a. O., Tz. 256.

⁴⁸⁾ Die zunächst beabsichtigte Übernahme der ITS durch die Touristik Union International GmbH & Co. KG (TUI) wurde aufgrund wettbewerblicher Bedenken des Bundeskartellamtes, die sich auf zu erwartende marktbeherrschende Stellungen auf den Märkten für Flugreiseveranstaltungen begründete, im März 1995 zurückgenommen.

3. Europäische Fusionskontrolle

674. Seit Inkrafttreten der europäischen Fusionskontrollverordnung (FKVO) am 21. September 1990 sind bis zum 31. Dezember 1995 insgesamt 398 *Zusammenschlußvorhaben in Brüssel angemeldet worden*. In 13 Fällen nahmen die beteiligten Unternehmen ihre Anmeldung zurück und meldeten sieben Vorhaben erneut an. Während in den Jahren 1991, 1992 und 1993 relativ konstant jeweils rd. 60 Zusammenschlüsse notifiziert wurden, erhöhte sich die Zahl der Anmeldungen im Berichtszeitraum erheblich – auf 95 Fälle im Jahr 1994 und 111 im Jahr 1995. Dieser Anstieg beruht nach Ansicht der Monopolkommission sowohl auf einer faktischen Absenkung der Schwellenwerte als auch auf einer Ausweitung des materiellen Anwendungsbereichs der Fusionskontrollverordnung. Die Unternehmensumsätze sind im Berichtszeitraum real und inflationsbedingt gestiegen. Ferner führt die Erweiterung des räumlichen Anwendungsbereichs auf neue Mitgliedstaaten zu einem stetigen Anstieg der zu kontrollierenden Vorhaben. Hinzu kommt die Ausweitung des materiellrechtlichen Anwendungsbereichs der Fusionskontrollverordnung in bezug auf Gemeinschaftsunternehmen. Diese erfolgt über eine großzügige Auslegung des Begriffs der gemeinsamen Kontrolle in Artikel 3 Abs. 3 FKVO⁴⁹⁾ und die von der Europäischen Kommission praktizierte Abgrenzung kooperativer und konzentrativer Gemeinschaftsunternehmen. Das Bestreben der Europäischen Kommission, die materiell- und verfahrensrechtliche Ungleichbehandlung kooperativer und konzentrativer Gemeinschaftsunternehmen weitgehend auszuräumen, indem möglichst viele Gemeinschaftsunternehmen als konzentrativ eingestuft werden, spiegelt sich in der Bekanntmachung vom 31. Dezember 1994⁵⁰⁾ und den Vorschlägen der Europäischen Kommission in ihrem Grünbuch über die Revision der Fusionskontrollverordnung wider.

Die Europäische Kommission hat insgesamt 378 *Verfahren*⁵¹⁾ abgeschlossen. In 34 Fällen stellte sie gemäß Artikel 6 Abs. 1 lit. a FKVO fest, daß der angemeldete Zusammenschluß nicht unter die Fusionskontrollverordnung fiel. In 324 Fällen traf sie eine Entscheidung nach Artikel 6 Abs. 1 lit. b FKVO und erklärte das Vorhaben für mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar.⁵²⁾ Es ergingen sieben Entscheidungen nach Artikel 8 Abs. 2 FKVO ohne Auflagen, 13 weitere mit Auflagen. Im Berichtszeitraum gab die Europäische Kommission vier Fälle – Mannesmann/Vallourec/Ilva, Krupp/Thyssen/Riva/Falck/

⁴⁹⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1992/1993, a. a. O., Tz. 589 f.

⁵⁰⁾ Bekanntmachung der Kommission über die Unterscheidung zwischen konzentrativen und kooperativen Gemeinschaftsunternehmen, ABl. Nr. C 385 vom 31. Dezember 1994.

⁵¹⁾ Vgl. näher Übersicht im Anhang (Abschnitt C) dieses Gutachtens.

⁵²⁾ In den Verfahren Renault/Volvo, Solvay/Laporte, ABB/Renault Automation und MAN/Ingersoll Rand hat die Europäische Kommission jeweils Entscheidungen nach Artikel 6 Abs. 1 lit. a FKVO und Artikel 6 Abs. 1 lit. b FKVO getroffen. Das Verfahren MacCormick/CPC/Rabobank/Ostmann verwies sie gemäß Artikel 9 FKVO ohne Entscheidung in der Sache an die deutsche Kartellbehörde.

Tadfin/AST, Mercedes-Benz/Kässbohrer und Siemens/Italtel – ohne Auflagen frei. In den Verfahren Shell/Montecatini, Procter & Gamble/Schickedanz, Orkla/Volvo sowie ABB/Daimler-Benz verband sie die Freigabe mit Auflagen. Die Europäische Kommission hat insgesamt vier Zusammenschlüsse untersagt – nach Aérospatiale/de Havilland im Jahre 1991 unterband sie während des Berichtszeitraums die Zusammenschlüsse MSG Media Service, Nordic Satellite Distribution und RTL/Veronica/Endemol.

675. Zum zweiten Mal⁵³⁾ seit Inkrafttreten der Fusionskontrollverordnung machte im April 1995 ein Mitgliedstaat von seinem Antragsrecht gemäß Artikel 22 Abs. 3 FKVO Gebrauch. Die an dem Zusammenschluß RTL/Veronica/Endemol beteiligten Unternehmen erfüllten die Voraussetzungen des Artikels 1 Abs. 2 lit. a FKVO – weltweiter Gesamtumsatz aller beteiligten Unternehmen von mehr als 5 Mrd. ECU – nicht. Die niederländische Regierung ersuchte die Europäische Kommission um Überprüfung des bereits vollzogenen Zusammenschlusses, weil sie die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung des Gemeinschaftsunternehmens auf dem niederländischen Fernsehwerbemarkt befürchtete, mangels nationalen Fusionskontrollrechts aber nicht selbst in die Prüfung eintreten konnte. Die Europäische Kommission erklärte den Antrag gemäß Artikel 22 Abs. 3 FKVO für zulässig und leitete das Verfahren gemäß Artikel 6 Abs. 1 lit. c FKVO ein, das sie mit einer Untersagung abschloß.

Die Europäische Kommission nahm dieses Verfahren zum Anlaß, den Anwendungsbereich des Artikels 22 Abs. 3 FKVO näher zu definieren. Zum einen gelte für den Begriff des zwischenstaatlichen Handels in Artikel 22 Abs. 3 FKVO derselbe Maßstab wie im Rahmen einer Prüfung des Artikels 86 EGV. Diese Voraussetzung sei im konkreten Falle erfüllt, da sich die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens auf die Zutrittsbedingungen für neue Marktteilnehmer einschließlich ausländischer Sendeunternehmen auf dem niederländischen Markt für Fernsehsendungen und -werbung auswirke. Ferner würden die niederländischen Fernsehprogramme in das belgische Kabelnetz eingespeist, so daß eine Strukturveränderung des niederländischen Fernsehmarktes zumindest indirekten Einfluß auf die belgischen Fernsehmärkte nehmen würde. Die Europäische Kommission stellte weiter fest, daß die Prüfung nach Artikel 22 FKVO nicht auf Gesichtspunkte begrenzt sei, die über den Markt auf dem Gebiet des beantragenden Mitgliedstaates hinausgehen. Wenn der Zusammenschluß auch gemäß Artikel 22 Abs. 3 FKVO den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigen muß, könne die Kommission doch nicht nur hinsichtlich der Auswirkungen auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten eingreifen. Ihr stehe vielmehr ein *umfassendes Prüfungsrecht* zu. Die Europäische Kommission sprach sich schließlich auch gegen die Begrenzung des Prüfungsumfanges durch den antragstellenden Mitgliedstaat aus. Im vorliegenden Fall hatten die Niederlande den Zuweisungsantrag auf wettbe-

werbliche Gefahren im Fernsehwerbemarkt gestützt. Nach Auffassung der Europäischen Kommission gab der Zusammenschluß nicht nur insoweit, sondern auch auf dem Markt für unabhängige niederländische Fernsehproduktionen Anlaß zu ernsthaften Bedenken. Sie prüfte daher sämtliche Auswirkungen des Zusammenschlusses und stützte die Untersagungsentscheidung auf die Existenz beherrschender Positionen in beiden Bereichen.

Die Monopolkommission hält auch in Fällen, in denen die Kompetenz der Europäischen Kommission nicht auf den Umsatzgrenzen des Artikels 1 Abs. 2 FKVO, sondern auf dem Antrag eines Mitgliedstaates gemäß Artikel 22 Abs. 3 FKVO beruht, eine umfassende Prüfung des Zusammenschlusses für notwendig. Artikel 22 Abs. 3 FKVO bestimmt ausdrücklich, daß sich die Feststellung der Kommission nicht nur auf Teilaspekte des Zusammenschlusses, sondern auf den fraglichen Zusammenschluß als solchen bezieht. Es erscheint auch nicht sinnvoll, die Prüfung auf die von dem beantragenden Mitgliedstaat angeführten Aspekte zu beschränken, da Wettbewerbsprobleme in der Regel erst bei der Prüfung eines Zusammenschlusses festgestellt werden können. Nach Auffassung der Monopolkommission rechtfertigt ein von den in Artikel 1 Abs. 2 FKVO genannten Umsatzschwellen abweichendes Eingreifkriterium daher einen von den Artikel 2 ff. FKVO abweichenden Prüfungsumfang nicht.

676. Artikel 21 Abs. 3 FKVO gestattet den Mitgliedstaaten, geeignete Maßnahmen zum *Schutz anderer berechtigter Interessen* als denjenigen zu treffen, welche in der Fusionskontrollverordnung berücksichtigt werden. Danach ist die Europäische Kommission weiterhin für die Anwendung der fusionskontrollrechtlichen Vorschriften auf ein Zusammenschlußvorhaben zuständig. Der betreffende Mitgliedstaat darf dieses Vorhaben unter Bezugnahme auf das berechtigte Interesse mit Auflagen versehen oder untersagen, dagegen ist es ihm nicht gestattet, einen von der Europäischen Kommission untersagten Zusammenschluß freizugeben. Vor dem Hintergrund des geplanten Zusammenschlusses Lyonnaise des Eaux/Northumbrian Water teilte die britische Regierung der Europäischen Kommission im März 1995 mit, daß die Regulierung der nationalen Wasserversorgung ein berechtigtes Interesse im Sinne des Artikels 21 Abs. 3 FKVO darstelle. Da die private Wasserversorgung in Großbritannien über einzelne regionale Monopole erfolge, die nur in Grenzgebieten Wettbewerb zuließen, sei zur Wahrung eines gesicherten und möglichst preisgünstigen Angebots eine Art Mißbrauchsaufsicht nötig. Diese bestehe im wesentlichen in der Vorgabe von Preisparametern, was den Verbleib einer gewissen Zahl von Anbietern auf dem Markt voraussetze, deren Kosten und Leistungen als Vergleichsmaßstab dienen könnten. Die Europäische Kommission erkannte die Regelung des Water Industry Act 1991 grundsätzlich als berechtigtes Interesse im Sinne des Artikels 21 Abs. 3 FKVO an, behielt sich allerdings die Prüfung der Maßnahmen in jedem Einzelfall vor. Nachdem die zuständige britische Behörde den Zusammenschluß Lyonnaise des Eaux/Northumbrian Water unter Bedingungen

⁵³⁾ Der erste Fall betraf das Verfahren British Airways/Dan Air, vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1992/1993, a. a. O., Tz. 583.

genehmigt hatte, erließ die Europäische Kommission eine Freigabeentscheidung gemäß Artikel 6 Abs. 1 lit. b FKVO. Die Monopolkommission begrüßt die bisherige zurückhaltende Anwendung von Artikel 21 Abs. 3 FKVO durch die Europäische Kommission. Die Vorschrift räumt den Mitgliedstaaten Handlungsmöglichkeiten für den Fall ein, daß Zusammenschlüsse berechnete nationale Interessen betreffen, die bei der fusionskontrollrechtlichen Prüfung unberücksichtigt bleiben. Die Mitgliedstaaten können ihr Eingreifen daher nur mit anderen als wettbewerblichen Erwägungen begründen. Die Berücksichtigung solcher Interessen sollte zugunsten einer effizienten europäischen Fusionskontrolle auf ein Minimum beschränkt bleiben.

677. Während des Berichtszeitraums wurden vier Anträge gemäß Artikel 9 Abs. 2 FKVO auf Verweisung an einen Mitgliedstaat gestellt. Das Bundeskartellamt beantragte im Einvernehmen mit dem Bundesministerium für Wirtschaft die Verweisung der Verfahren MSG Media Service, ABB/Daimler-Benz und Strabag/Bank Austria/Stuag. Letzteres beendete die Europäische Kommission mit einer Entscheidung nach Artikel 6 Abs. 1 lit. a FKVO – das angemeldete Verfahren fiel ihrer Ansicht nach nicht in den Anwendungsbereich der Fusionskontrollverordnung, so daß sich eine Verweisungsentscheidung erübrigte. Auch die beiden anderen Verfahren verwies die Europäische Kommission nicht, sondern erließ Entscheidungen nach Artikel 6 Abs. 1 lit. c FKVO. Das Verfahren MSG Media Service beendete sie schließlich mit einer Untersagung, den Zusammenschluß ABB/Daimler-Benz gab sie unter Auflagen frei. Nur der Verweisungsantrag Frankreichs in dem Verfahren Holdercim/Cedest hatte Erfolg. Die Europäische Kommission verwies ihn zum Teil an die französischen Behörden zurück und erließ im übrigen eine Entscheidung gemäß Artikel 6 Abs. 1 lit. b FKVO.

3.1 Zusammenschlußtatbestand

678. Die Abgrenzung zwischen konzentrativen und kooperativen Gemeinschaftsunternehmen bildet eines der zentralen Anwendungsprobleme im Rahmen der Fusionskontrollverordnung. Sie ist wegen der hohen Zahl angemeldeter Gemeinschaftsunternehmen auch praktisch äußerst relevant. Hintergrund des Problems ist, daß die unter Artikel 85 EGV fallenden kooperativen Gemeinschaftsunternehmen bei der wettbewerbsrechtlichen Prüfung gegenüber den nach Fusionskontrollregeln zu beurteilenden konzentrativen Gemeinschaftsunternehmen verschiedene Nachteile hinnehmen müssen. Während die engen Fristen der Fusionskontrollverordnung für ein zügiges Verfahren und dessen Ende in absehbarer Zeit sorgen, beträgt die durchschnittliche Dauer eines Artikel 85-Verfahrens zwei Jahre. Rechtssicherheit gewährt im Fusionskontrollverfahren die obligatorische abschließende Entscheidung der Europäischen Kommission; Verfahren nach Artikel 85 EGV, die – wie häufig – mit *comfort letters* enden, kann die Europäische Kommission dagegen jederzeit erneut aufnehmen. Schließlich ist die Untersagungsschwelle im Rahmen der Fusionskontrolle erst erreicht, wenn den beteiligten Unternehmen Marktbeherrschung

nachgewiesen werden kann. Für ein Verbot gemäß Artikel 85 Abs. 1 EGV reicht bereits jede spürbare Wettbewerbsbeschränkung aus. Die beteiligten Unternehmen haben daher ein nachvollziehbares Interesse daran, daß die Europäische Kommission geplante Gemeinschaftsunternehmen als konzentrativ bewertet. Von dieser Beurteilung sind jedoch nicht nur die Unternehmen betroffen; die Abgrenzung zwischen konzentrativen und kooperativen Gemeinschaftsunternehmen kann vielmehr auch die Abgrenzung der Zuständigkeit zwischen Europäischer Kommission und einzelnen Mitgliedstaaten berühren.

679. In der Praxis ging die Kommission bisher regelmäßig von einem Koordinationsrisiko aus, wenn die Gründerunternehmen aktuelle Wettbewerber auf dem Markt des Gemeinschaftsunternehmens waren. Hatten die Gründer mit Errichtung des Gemeinschaftsunternehmens dessen Produktions- oder geographischen Markt verlassen, prüfte die Kommission das Vorliegen eines potentiellen Wettbewerbsverhältnisses. Nach „realistischer Betrachtungsweise“ genügte dafür nicht allein die Fähigkeit des Gründers zum Markteintritt; dieser mußte darüber hinaus unter Berücksichtigung aller objektiven Gegebenheiten eine kommerziell vernünftige und naheliegende Verhaltensweise darstellen. Verblieb nur ein Gründer auf dem Markt des Gemeinschaftsunternehmens, schloß die Kommission eine Koordinierung zwischen den Gründern aus. Sie prüfte aber das Koordinationsrisiko zwischen dem Gemeinschaftsunternehmen und dem im Markt verbleibenden Gründer und beurteilte es danach, wie die Mutterunternehmen die Aufgaben im Innenverhältnis aufgeteilt hatten. Kam dem im Markt verbleibenden Mutterunternehmen eine vorrangige Rolle bei der Führung der Geschäfte des Gemeinschaftsunternehmens zu, blieb nach Auffassung der Kommission kein Raum für ein echtes Wettbewerbsverhältnis zwischen den beiden. Bei „industrieller Führerschaft“ bilde der führende Gründer demnach mit dem Gemeinschaftsunternehmen wirtschaftlich eine Art Unternehmenseinheit.

Einen solchen Fall sah die Europäische Kommission in dem ursprünglichen Vorhaben von Shell und Montedison als gegeben an. Die Unternehmen planten die Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens auf dem Polyolefinsektor, in das Montedison bis auf marginale Aktivitäten ihre gesamten weltweiten Interessen einbringen sollte. Auch Shell würde den größten Teil ihres weltweiten Polypropylen- und Polyäthylengeschäfts auf das Gemeinschaftsunternehmen übertragen. Nicht betroffen wären jedoch unter anderem ihr Polyolefingeschäft in den USA inklusive eines Gemeinschaftsunternehmens mit Union Carbide Corporation, das eine der zwei führenden Polypropylen-Technologien bereithält, ihre gesamten Interessen auf den vorgelagerten Stufen sowie einige nachgelagerte Aktivitäten. Dennoch bewertete die Europäische Kommission das Vorhaben als Zusammenschluß, da Shell die führende Rolle in der Geschäftsführung des Gemeinschaftsunternehmens übernehmen werde.

680. Das Institut der „industriellen Führerschaft“ führt nach Auffassung der Monopolkommission zu

Unstimmigkeiten bei der Feststellung anderer Tatbestandsmerkmale wie der „gemeinsamen Kontrolle“ durch alle Gründerunternehmen und der „Selbständigkeit“ des Gemeinschaftsunternehmens. Die Bekanntmachung über die Unterscheidung zwischen konzentrativen und kooperativen Gemeinschaftsunternehmen vom 31. Dezember 1994 (BM 12/94)⁵⁴⁾ enthält keine diesbezüglichen Erläuterungen. Die Europäische Kommission geht hier einen neuen Weg und sieht eine mögliche Koordinierung zwischen Gründern und Gemeinschaftsunternehmen nur noch insoweit als erheblich an, als sie der Herstellung oder Stärkung der Koordinierung zwischen den Gründern dient. Sie stützt sich hierbei insbesondere auf Artikel 3 Abs. 2 Unterabs. 1 FKVO und Erwägungsgrund 23; danach sind von der Anwendung der Fusionskontrollverordnung diejenigen Handlungen auszuschließen, die eine Koordinierung des Wettbewerbsverhaltens unabhängig bleibender Unternehmen bezwecken oder bewirken. Da nach Ansicht der Kommission Gemeinschaftsunternehmen keine Unabhängigkeit von ihren Müttern erlangen, könne ein Koordinierungsrisiko zwischen ihnen die Anwendung der Fusionskontrollverordnung auch nicht ausschließen.

Bezüglich des Kooperationsrisikos beschreibt die Bekanntmachung 12/94 beispielhaft neun Fälle, die mit einer Ausnahme nicht zu eindeutigen Ergebnissen kommen und regelmäßig unbestimmte Begriffe wie „spürbar“, „eingeschränkt tätig“, „geringe Bedeutung“, „erheblich“ usw. enthalten. Die Kommission stellt fest, daß eine Zusammenarbeit als sehr wahrscheinlich angenommen werden muß, wenn zwei oder mehr Gründer ihre Tätigkeiten in dem Produktmarkt des Gemeinschaftsunternehmens fortführen, sofern diese Tätigkeiten denselben räumlichen Markt betreffen (Ziffer 18, 3. Spiegelstrich). Sie schließt eine Koordinierung aber in der Regel dann aus, wenn nur ein Gründer im Markt des Gemeinschaftsunternehmens tätig bleibt oder wenn die Gründer nur noch geringfügige Aktivitäten auf diesem Gebiet haben (Ziffer 18, 2. Spiegelstrich). Gleiches gilt für den Fall der Spezialisierung in bestimmten Segmenten eines Produktmarktes. Die Formulierung der Ziffer 18, 5. Spiegelstrich scheint darauf hinzudeuten, daß selbst ein Gemeinschaftsunternehmen, das zusätzlich zu einem bereits vorhandenen Geflecht kooperativer Beziehungen zwischen den Gründern errichtet wird, nur dann als kooperativ eingestuft wird, wenn sein Hauptzweck oder seine Hauptwirkung in der Verstärkung oder Erweiterung der bereits bestehenden kooperativen Beziehungen der Gründer auf dem Markt des Gemeinschaftsunternehmens liegen. Ziffer 20 schließlich enthält eine allgemeine Bagatellklausel, die eine Koordinierung zwischen den Gründerunternehmen immer dann als unerheblich ansieht, wenn die kooperativen Elemente, gemessen an dem Vorhaben insgesamt, nur von geringer wirtschaftlicher Bedeutung sind. Die weiteren Beispiele beschreiben im wesentlichen Problemsituationen, die bestehen, wenn Gründer in nachgelagerten oder benachbarten Märkten des Gemeinschaftsunternehmens

tätig sind, bieten jedoch keine näheren Anhaltspunkte für die zutreffende Abgrenzung zwischen konzentrativen und kooperativen Gemeinschaftsunternehmen.

681. Mit Blick auf die Bekanntmachung 12/94 hat die Kommission die Zusammenschlußfälle Marconi/Finmeccanica sowie Bertelsmann/News International/Vox entschieden. In dem Fall Marconi/Finmeccanica planten die Parteien, ihre italienischen Aktivitäten auf dem Gebiet der Radiokommunikation, der Telekommunikation und der Informationstechnologie für militärische und zivile Anwendungszwecke in einem Gemeinschaftsunternehmen zusammenzufassen. Die Europäische Kommission bejahte den konzentrativen Charakter des Gemeinschaftsunternehmens; dabei bezog sie sich im wesentlichen auf ein zwischen den Gründern vereinbartes Wettbewerbsverbot. Wenig Bedeutung maß die Kommission dem Umstand bei, daß dieses Wettbewerbsverbot lediglich den italienischen Markt erfaßte, die Gründer dagegen auch in anderen europäischen Ländern in direktem Wettbewerb standen. Zudem blieben selbst in Italien sowohl General Electric Company als auch Finmeccanica in bestimmten Produktbereichen des Gemeinschaftsunternehmens tätig. Der Kommission genügte es jedoch, daß die entsprechenden Produkte der General Electric Company weniger als 10 % des Gesamtumsatzes des Gemeinschaftsunternehmens ausmachten und sich die Überschneidung der Aktivitäten von Finmeccanica und dem Gemeinschaftsunternehmen auf ein einziges Produkt von geringer Bedeutung beschränkte. Einen Wiedereintritt von Finmeccanica in sonstige Produktbereiche des Gemeinschaftsunternehmens schloß die Kommission als unrealistisch aus, obwohl dieser in der Vereinbarung der Gründerunternehmen ausdrücklich offengelassen worden war.

682. In dem Zusammenschlußfall Bertelsmann/News International/Vox plante die britische Mediengruppe News International den Erwerb von 49,9 % der Aktien der deutschen Vox Film und Fernseh GmbH und Co. KG. Die Kommission prüfte eine mögliche Abstimmung des Wettbewerbsverhaltens auf drei Märkten – dem deutschen Markt für werbefinanziertes Fernsehen, dem deutschen Markt für Pay-TV sowie dem Bereich Filmproduktion und -verwertung. Ein Koordinierungsrisiko sah sie auf keinem der genannten Gebiete. Im Bereich Filmproduktion und -verwertung sind Bertelsmann und News Corporation sowohl in Deutschland als auch weltweit tätig. Dennoch verneinte die Kommission auch hier die Gefahr der Verhaltensabstimmung. Sie berief sich darauf, daß Bertelsmanns Marktanteil im Bereich Filmverwertung weniger als 10 % betrage und auch der Marktanteil von News Corporation bei fremdsprachigen Filmen und Fernsehprogrammen unter 10 % liege. Angesichts weit mächtigerer Wettbewerber wie der Kirch-Gruppe sah die Kommission das Risiko einer Kooperation zwischen Bertelsmann und News International auf dem deutschen Markt für Filmrechte als unwahrscheinlich an.

683. Angesichts der Praxis der Europäischen Kommission, die bei Auftreten der Mutterunternehmen in räumlich getrennten, sachlich benachbarten, vor-

⁵⁴⁾ Bekanntmachung der Kommission über die Unterscheidung zwischen konzentrativen und kooperativen Gemeinschaftsunternehmen, ABl. Nr. C 385 vom 31. Dezember 1994.

oder nachgelagerten Märkten ganz überwiegend davon ausgeht, daß die Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens keine Koordinierung des Wettbewerbsverhaltens nach sich zieht, fallen nach Auffassung der Monopolkommission nun nahezu alle Gemeinschaftsunternehmen in den Anwendungsbe- reich der Fusionskontrollverordnung. Es ist davon auszugehen, daß nur *ein einziges Gemeinschaftsunternehmen kartellrelevant* bleibt: das Gemein- schaftsun-ternehmen, das in einem aktuellen Wettbe- werbsverhältnis mit seinen Gründern steht. Die Be- kanntmachung 12/94 wird auf diese Weise zu einer Arbeitsentlastung der Europäischen Kommission führen. Die schwierige Abgrenzung wird durch die Beschränkung kooperativer Gemeinschaftsun-ternehmen auf solche, die in einem aktuellen Wettbewerbs- verhältnis zu ihren Gründern stehen und als Instru- ment der Verhaltensabstimmung zwischen diesen dienen, vereinfacht. Ferner ist damit zu rechnen, daß mehr Zusammenschlußvorhaben als bisher nach fusionskontrollrechtlichen Regeln geprüft und somit dem oft langwierigen Verfahren nach Artikel 85 EGV entzogen werden.

Die Monopolkommission gibt allerdings zu beden- ken, daß diese Vorteile nur aufgrund einer sehr weiten Auslegung des von der Fusionskontrollverord- nung vorgegebenen rechtlichen Rahmens erzielt werden. Die Interpretation der Europäischen Kom- mission, nach der die Koordinierung zwischen Grün- dern und Gemeinschaftsunternehmen nur noch insom- fern relevant ist, als sie ein Instrument für die Herbei- führung oder Stärkung der Koordinierung zwischen den Gründern darstellt, scheint vom Wortlaut des Artikels 3 Abs. 2 Unterabs. 2 FKVO nicht mehr ge- deckt. Hiernach reicht die Koordinierung des Wett- bewerbsverhaltens der Gründerunternehmen im Ver- hältnis zu dem Gemeinschaftsunternehmen ohne weiteres aus, um einen Zusammenschluß zu vernei- nen. Fraglich ist auch, ob Artikel 3 Abs. 2 Unterabs. 1 FKVO, der die Anwendbarkeit der Fusionskontroll- verordnung schon dann ausschließt, wenn Handlung- en die Koordinierung des Wettbewerbsverhaltens bezwecken oder bewirken, die Ziffer 17 der Bekannt- machung deckt. Sie verneint einen Zusammenschluß nur dann, wenn mit der Gründung eine Koordinie- rung des Wettbewerbsverhaltens von unabhängigen Unternehmen bezweckt oder bewirkt wird, die ge- eignet ist, zu einer Beschränkung des Wettbewerbs im Sinne von Artikel 85 Abs. 1 EGV zu führen; Ziffer 17 macht somit zumindest eine summarische Prüfung des Artikels 85 Abs. 1 EGV erforderlich. Das Tatbestandsmerkmal der Wettbewerbsbeschränkung durch Verhaltenskoordinierung nimmt jedoch nur eine erste Einteilung danach vor, ob für die weitere wettbewerbsrechtliche Beurteilung eines Sachver- haltes Artikel 85 EGV oder die Fusionskontrollver- ordnung heranzuziehen ist. Erst danach stellt sich die Frage, ob die übrigen Tatbestandsmerkmale der je- weiligen Vorschrift vorliegen oder nicht. Dies wird auch in der Bekanntmachung zu den kooperativen Gemeinschaftsunternehmen⁵⁵⁾ (Ziffer 11) dargelegt.

⁵⁵⁾ Bekanntmachung der Kommission über die Beurteilung kooperativer Gemeinschaftsunternehmen nach Artikel 85 des EWG-Vertrages, ABl. Nr. C 43 vom 16. Februar 1993, S. 2.

Die materiellrechtliche Beurteilung eines koopera- tiven Gemeinschaftsunternehmens nach Artikel 85 EGV spielt danach keine Rolle für die Frage, ob ein Gemeinschaftsunternehmen konzentrativen oder ko- operativen Charakter hat. Entscheidend ist lediglich, daß eine Koordinierung des Wettbewerbsverhaltens bezweckt oder bewirkt wird.

684. Angesichts des Verdachts politischer Einfluß- nahme auf Entscheidungen der Europäischen Kom- mission hatte die Monopolkommission in ihrem letzten Hauptgutachten die Vereinheitlichung der Rechtsanwendung und die verbindliche Klärung von Rechtsfragen als wichtige Schritte auf dem Weg zu größerer Rechtssicherheit benannt. Sie hatte daher die Bemühungen der Europäischen Kommission be- grüßt, Richtlinien zu formellen und materiellen Pro- blembereichen der Fusionskontrollverordnung zu er- arbeiten. Fraglich erscheint, ob die Bekanntmachung vom 31. Dezember 1994 zur Stärkung der Rechts- sicherheit beizutragen geeignet ist. Die Bekanntma- chung bestätigt die bisherige Entwicklung, daß Ge- meinschaftsunternehmen in aktuellem Wettbewerbs- verhältnis zu ihren Gründern in den Anwendungsbe- reich des Artikels 85 Abs. 1 EGV fallen. Der Tenor der Bekanntmachung und die bisherige Praxis der Kommission lassen ferner darauf schließen, daß Ge- meinschaftsunternehmen im übrigen als konzentra- tiv eingestuft werden. Im einzelnen bleiben aller- dings Fragen offen, weil sich die Kommission auf eine Vielzahl unbestimmter Rechtsbegriffe stützt. Ferner muß der Widerspruch zwischen der Bekannt- machung 12/94 und der Bekanntmachung zu den ko- operativen Gemeinschaftsunternehmen in einem zentralen Punkt der Abgrenzung beteiligte Un- ternehmen, Anwaltschaft und Wettbewerber eher ver- unsichern als sie in ihrer Rechtsanwendung zu bestä- tigen.

685. Erfolgversprechender erscheint der Monopol- kommission daher der im Grünbuch der Euro- päischen Kommission vorgeschlagene und inzwi- schen weiterentwickelte Lösungsansatz. Danach soll einerseits der Anwendungsbereich der Fusionskon- trollverordnung durch eine *Änderung des Zusam- menschlußbegriffs in Artikel 3 FKVO* erweitert wer- den und alle Vollfunktionsgemeinschaftsun-terneh- men – konzentrativer und kooperativer Natur – erfassen. Andererseits bleibt daneben Artikel 85 Abs. 1 und 3 EGV anwendbar, wenn die beteiligten Un- ternehmen mit dem Zusammenschluß eine Koordinie- rung bezwecken oder bewirken. Die Beurteilung nach den Fusionskontrollvorschriften und Artikel 85 Abs. 1 und 3 EGV wird in einem *einheitlichen Ver- fahren*, das in der Fusionskontrollverordnung festge- legt ist, erfolgen und mit einer einheitlichen Ent- scheidung abschließen. Ein solches Vorgehen verbind- et nach Auffassung der Monopolkommission meh- rere Vorteile. Die Europäische Kommission ist in der Lage, alle Aspekte eines Vorhabens umfassend zu prüfen. Die problematische Abgrenzung zwischen konzentrativen und kooperativen Vollfunktionsge- meinschaftsunternehmen entfällt. Das Vorhaben un- terliegt einem einzigen Verfahren, das mit einer ein- heitlichen Entscheidung endet. Dadurch sparen die beteiligten Unternehmen Transaktionskosten und er-

halten zügig – spätestens nach fünf Monaten – Rechtssicherheit.

3.2 Marktbeherrschung

3.2.1 Einzelmarktbeherrschung

686. Am 9. November 1994 hat die Europäische Kommission zum zweiten Mal seit Inkrafttreten der Fusionskontrollverordnung einen *Zusammenschluß untersagt*. Bertelsmann, Taurus und die Deutsche Telekom hatten beabsichtigt, sich jeweils zu einem Drittel an dem Gemeinschaftsunternehmen Media Service GmbH (MSG) zu beteiligen. Gegenstand der MSG sollte die technische, betriebliche und administrative Abwicklung von überwiegend entgeltfinanzierten Fernseh- und anderen Kommunikationsdiensten einschließlich der Zugangskontrolle und des Kundenmanagements, ferner die Bereitstellung der erforderlichen technischen Infrastruktur für die Erbringung dieser Dienste sowie aller hiermit zusammenhängenden Geschäfte sein.

Die Europäische Kommission stellte auf dem Markt für administrative und technische Dienstleistungen für Pay-TV die Entstehung einer marktbeherrschenden Position durch MSG fest. Nach Auffassung der Europäischen Kommission besteht derzeit in Deutschland noch kein Markt für diese Dienstleistungen. Mit der Einführung der digitalen Übertragungstechnik im Fernsbereich sei aber eine schnelle Ausdehnung des Pay-TV-Angebots und des dazugehörigen Dienstleistungssektors zu erwarten. Als erster Anbieter der genannten Dienstleistungen werde MSG auf Dauer eine Alleinstellung einnehmen, weil durch die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens ein Zukunftsmarkt bereits in der Entstehungsphase abgeschottet werde. Für diese Annahme nannte die Kommission zwei Gründe: Zum einen würden sich in MSG gerade die Unternehmen zusammenschließen, die jedes für sich prädestiniert wären, eine Infrastruktur für digitales Pay-TV zu schaffen und die entsprechenden Dienstleistungen zu erbringen. Auf diese Weise werde der wahrscheinlichste potentielle Wettbewerb schon in der Entstehungsphase ausgeschlossen. Zum anderen hielt die Kommission den Markteintritt sonstiger Anbieter angesichts der spezifischen Stärken und kombinierten Wettbewerbsvorteile von Telekom und Bertelsmann/Kirch kaum für möglich. Sie prognostizierte darüber hinaus die Entstehung beherrschender Positionen von Bertelsmann/Kirch bzw. Telekom auf den Märkten für Pay-TV und TV-Kabelnetze.

Zu einem relativ späten Zeitpunkt des Verfahrens haben die beteiligten Unternehmen Vorschläge für eine Zusagevereinbarung unterbreitet. Nach Ansicht der Europäischen Kommission reichen diese nicht aus, um die festgestellte Entstehung und Verstärkung marktbeherrschender Positionen zu beseitigen. Die Zusage, einen „common interface“ einzuführen, sei wegen ihres strukturellen Bezugs zwar positiv für die wirtschaftliche Entwicklung des Pay-TV-Marktes zu beurteilen, genüge aber nicht, um die wettbewerblichen Probleme des Zusammenschlusses auszuräumen. Im übrigen stehe sie unter Vorbehalten, die sie im Ergebnis zu einer unverbindlichen Absichtserklärung

machung mache. Die sonstigen vorgeschlagenen Zusagen qualifiziert die Kommission als reine Verhaltenszusagen ohne jeden strukturellen Bezug, deren Einhaltung zudem nicht zu überprüfen sei.

687. Die Europäische Kommission hatte ihre Ablehnung des Zusammenschlußvorhabens unter anderem damit begründet, daß gerade die beteiligten Unternehmen auch getrennt in der Lage wären, die nötige Infrastruktur für digitales Pay-TV und das entsprechende Dienstleistungsangebot bereitzustellen. Die tatsächliche Entwicklung seit der Untersagung von MSG zeigt nach Auffassung der Monopolkommission, daß die Europäische Kommission die Situation zutreffend eingeschätzt hat. Bertelsmann und Kirch haben getrennt voneinander die Decoderentwicklung vorangetrieben, so daß in absehbarer Zeit voraussichtlich zwei Systeme auf dem Markt konkurrieren werden. Kirch kooperiert mit Vebacom und Metro, die Vertrieb, Abrechnung und Vermarktung seines Decoders „d-box“ betreuen. Bertelsmann plant derzeit mit dem TV-Kabelnetzbetreiber Deutsche Telekom AG, der Luxemburger Fernsehfirma CLT, den deutschen Programmanbietern ARD, ZDF und RTL sowie dem französischen Pay-TV-Unternehmen Canal Plus die Gründung der Multimedia-Betriebsgesellschaft, die die sogenannte „Mediabox“ anbieten wird.

688. Das Gemeinschaftsunternehmen Holland Media Groep (HMG) sollte nach der Vorstellung seiner Mutterunternehmen RTL, Veronica und Endemol deren jeweilige Aktivitäten bei der Ausstrahlung von Fernsehprogrammen, der Plazierung von Fernsehwerbung und der Produktion von Fernsehprogrammen aufnehmen. RTL bietet vorwiegend niederländisch-sprachige Radio- und Fernsehprogramme über die kommerziellen Fernsehsender RTL 4 und RTL 5 an. Veronica war bis September 1995 als öffentliche Rundfunkorganisation auf dem niederländischen Hörfunk- und Fernsehmarkt tätig und arbeitete ab diesem Zeitpunkt als kommerzieller Sender weiter. Endemol ist eine unabhängige Produktionsgesellschaft für Fernsehprogramme mit Tätigkeitsschwerpunkt in den Niederlanden. Die Europäische Kommission prüfte die Auswirkungen des Zusammenschlusses auf den Märkten für Fernsehsendungen, für Fernsehwerbung und für unabhängig produzierte Fernsehprogramme. Sie grenzte dabei alle betroffenen Märkte unter Berücksichtigung geltender Rechtsvorschriften, bestehender Sprachbarrieren sowie sonstiger kultureller Faktoren national ab. Schließlich stellte die Europäische Kommission eine marktbeherrschende Position des Gemeinschaftsunternehmens auf dem Markt für Fernsehwerbung sowie von Endemol auf dem Markt für unabhängige Fernsehproduktionen fest und *untersagte den bereits vollzogenen Zusammenschluß* im September 1995.

689. Ist ein untersagter Zusammenschluß wie hier bereits vollzogen, hat die Kommission gemäß Artikel 8 Abs. 4 FKVO die Möglichkeit, in der Untersagungs- oder in einer gesonderten Entscheidung die Trennung der erworbenen oder zusammengefaßten Unternehmen oder Vermögenswerte, die Beendigung der gemeinsamen Kontrolle oder andere Maßnahmen anzuordnen, die geeignet sind, wirksamen

Wettbewerb wiederherzustellen. Im vorliegenden Fall kündigte die Kommission die Anordnung von Entflechtungsmaßnahmen für einen späteren Zeitpunkt an und gab den Parteien Gelegenheit, geeignete Vorschläge zu unterbreiten. Die daraufhin einsetzenden Verhandlungen sind zur Zeit noch nicht abgeschlossen. Angesichts der in Deutschland bekannten Problematik solcher Maßnahmen wird die Monopolkommission dieses erste Entflechtungsverfahren auf europäischer Ebene mit besonderem Interesse verfolgen.

690. Im Februar 1995 meldeten die Unternehmen Norsk Telekom AS (NT), Tele Denmark AS (TD) und Industrieförvaltnings AB Kinnevik (Kinnevik) die Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens bei der Europäischen Kommission an. Die Gründerunternehmen sind in den Bereichen Fernsehen, Medien sowie Telekommunikation tätig und verfügen über umfangreiche Transponderkapazitäten und ausgedehnte Kabelnetze. Das Gemeinschaftsunternehmen Nordic Satellite Distribution (NSD) sollte Satellitenübertragungsdienste sowie Dienstleistungen zur Verteilung von Fernsehprogrammen über Kabelnetze oder mittels Direktausstrahlung in der nordischen Region (Dänemark, Schweden, Norwegen und Finnland) bereitstellen. Die Kommission stellte fest, daß der Zusammenschluß auf den nordischen Märkten für Transponderdienste und für die Verteilung von Pay-TV und anderen verschlüsselten Fernsehprogrammen sowie auf dem dänischen Markt für den Betrieb von Kabelnetzen zur Begründung oder Stärkung einer marktbeherrschenden Stellung führen würde und *untersagte das Vorhaben*.

Die Kommission setzte sich am Ende ihrer Entscheidung mit der Frage auseinander, ob der Zusammenschluß die *Entwicklung des technischen und wirtschaftlichen Fortschritts* fördere. Letztlich verneinte sie jedoch das Vorliegen der Voraussetzungen des Artikels 2 Abs. 1 lit. b FKVO. Einerseits verbessere NSD weder kurz- noch mittelfristig die Ausstrahlung von Satellitenprogrammen im nordischen Raum, da durch das Gemeinschaftsunternehmen keine neuen Transponderkapazitäten geschaffen würden. Andererseits hielt die Europäische Kommission zwar die langfristig geplante Entwicklung einer integrierten Infrastruktur für den Vertrieb von Satellitenfernsehen und der damit zusammenhängenden Dienstleistungen für wirtschaftlich sinnvoll. Sie bewertete diese Pläne jedoch unter anderem in bezug auf den Zeitpunkt der Entwicklung und des Einsatzes sowie auf die Ausgestaltung der anzuwendenden Technik als zu wenig konkret. Schließlich komme Artikel 2 Abs. 1 lit. b FKVO deshalb nicht zum Zuge, weil für die Bereitstellung neuer Transponderkapazität und die Entwicklung eines integrierten Systems jedenfalls ein so umfassender vertikaler Zusammenschluß nicht erforderlich sei.

691. Die Europäische Kommission untersuchte in zwei der vier Untersagungsfälle die Auswirkungen des Zusammenschlußvorhabens auf die Entwicklung des technischen und wirtschaftlichen Fortschritts. Sowohl in dem Verfahren *Aérospatiale/de Havilland* als auch im vorliegenden Fall genügten ihrer Ansicht nach die vorgebrachten Argumente der Parteien

nicht, um die Vorhaben trotz der festgestellten Marktbeherrschung freizugeben. Die Monopolkommission sieht die Gefahr, daß angesichts des weiten Beurteilungsspielraums im Rahmen der „französischen Klausel“ auch wettbewerbsfremde Erwägungen in die Entscheidung eingehen könnten. Sie unterstützt daher mit Nachdruck die restriktive Praxis der Europäischen Kommission.

692. Durch den Zusammenschluß Mercedes-Benz/Kässböhrer wird die neue Unternehmenseinheit auf dem Markt für Überlandbusse einen rechnerischen Marktanteil von 73,7 %, auf dem Reisebussektor einen Marktanteil von 54 % erreichen. Während die Kommission einerseits mit gewissen Abschmelzeffekten rechnet, erwartet sie andererseits Synergieeffekte auf den Gebieten Forschung und Entwicklung, Produktion, Verwaltung und Einkauf. Die Kommission weist zudem auf die Unternehmensgröße der neuen Einheit, die Position von Mercedes-Benz als weltweit größtem Anbieter von Bussen und führendem Lastwagenanbieter im europäischen Wirtschaftsraum sowie auf die Finanzkraft des Daimler-Benz-Konzerns hin. Dennoch verneint sie letztlich die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Position von Mercedes-Benz/Kässböhrer. Hohe Marktanteile indizieren ihrer Meinung nach jedenfalls dann nicht die Annahme von Marktbeherrschung, wenn andere strukturelle Einfluffaktoren erkennbar sind, die in einem überschaubaren Zeitraum die Wettbewerbsbedingungen ändern können. Als solchermaßen geeignete strukturelle Faktoren sieht die Kommission im vorliegenden Fall insbesondere den potentiellen Wettbewerb ausländischer Anbieter an. Dieser umfasse erstens eine Zunahme der Importe durch aktuelle Importeure, zweitens den Neueintritt ausländischer Anbieter in den deutschen Markt und drittens die Zunahme von Konkurrenzangeboten ausländischer Busersteller, unabhängig davon, ob sich diese in Marktanteilen niederschlagen. Die wesentlichen immateriellen Marktzutrittsschranken – langjährige Kunden-Lieferanten-Beziehungen und Markentreue – würden angesichts verstärkten Kostendrucks im Linienverkehr und erheblichen Wettbewerbsdrucks im privaten Reiseverkehr zukünftig an Gewicht verlieren. Die europäische Richtlinie für das öffentliche Auftragswesen stellt nach Ansicht der Kommission eine weitere wesentliche Voraussetzung für die Öffnung des deutschen Stadt- und Überlandbusmarktes dar.

693. Die Frage *der Internationalisierung der Märkte* gab schon häufig Anlaß zu Unstimmigkeiten zwischen Europäischer Kommission und Bundeskartellamt. Anders als bei früheren Zusammenschlußvorhaben ist im vorliegenden Fall die für die Marktöffnung als maßgeblich angesehene EU-Richtlinie⁵⁶⁾ für einen wesentlichen Teil des betroffenen sachlichen Marktes nicht relevant. Sie wirkt sich nicht auf den Markt für Reisebusse aus und ist nur auf einen Teil des Überlandbussektors anwendbar. Selbst auf dem Stadtbussegment – dem Hauptanwendungsfall der

⁵⁶⁾ Richtlinie Nr. 93/38 betreffend die Auftragsvergabe durch Auftraggeber im Bereich der Wasser-, Energie- und Verkehrsversorgung sowie im Telekommunikationssektor vom 14. Juni 1993, ABl. Nr. L 199 vom 9. August 1993, S. 84.

Richtlinie – schlug sich die Ausschreibungspflicht noch nicht in höheren Absatzzahlen ausländischer Anbieter nieder.

Bei Überlandbussen erreicht Mercedes-Benz/Kässbohrer einen Marktanteil von ca. 70 %. Alle ausländischen Anbieter halten gemeinsam einen Marktanteil von 1,1 %. Nach Ermittlungen der Europäischen Kommission ist sowohl der deutsche als auch der europäische Busmarkt von Überkapazitäten gekennzeichnet. Vor diesem Hintergrund erscheint der Monopolkommission die Prognose, die Marktposition der ausländischen Wettbewerber werde sich in einem überschaubaren Zeitraum derart verstärken, daß das Verhalten des Marktführers ausreichend kontrolliert werde, nur schwer nachvollziehbar. In abgeschwächter Form gilt dies auch für den Reisebusmarkt, auf dem die ausländischen Wettbewerber zusammen 10,3 % der Marktanteile erreichen. Die Zusage von Mercedes-Benz, nicht integrierten Busherstellern Motoren diskriminierungsfrei zu verkaufen, vermag diese Einschätzung kaum zu ändern. Die Kommission stützt sich hier zum einen auf eine Verhaltenszusage, deren Einhaltung schwer zu überprüfen sein wird. Zum anderen praktiziert Mercedes-Benz den Motorenverkauf schon seit vielen Jahren, ohne daß Marktanteile ausländischer Anbieter dadurch forciert worden wären. Auch die Annahme, die aktuellen deutschen Konkurrenten könnten den Spielraum von Mercedes-Benz/Kässbohrer beschränken, scheint sehr optimistisch. Der einzige integrierte aktuelle Wettbewerber MAN verfügt bei Reisebussen über einen Marktanteil von lediglich 4,3 %. Bei Überlandbussen folgt er als stärkster Wettbewerber mit einem Abstand von fast 55 %. Auf dem Markt für Reisebusse trennen Neoplan und Mercedes-Benz/Kässbohrer zwar nur ca. 26 %, Neoplans Position wird aber durch seinen mittelständischen Charakter und die Verwendung von Mercedes-Benz-Motoren bei etwa 80 % seiner Produkte relativiert.

3.2.2 Oligopolistische Marktbeherrschung

694. Seit der Entscheidung Nestlé/Perrier steht fest, daß die Europäische Kommission Artikel 2 FKVO auch auf Fälle *kollektiver Marktbeherrschung* anwendet. Rechtsprechung zu diesem Problem liegt bisher nicht vor. Über die Klage der französischen Regierung gegen die Entscheidung Kali + Salz/Mitteldeutsche Kali AG, die sich unter anderem gegen die Anwendung der Fusionskontrollverordnung auf Fälle oligopolistischer Marktbeherrschung richtete, ist noch nicht entschieden. Die Europäische Kommission hat daher auch während des Berichtszeitraums Zusammenschlußvorhaben unter dem genannten Gesichtspunkt geprüft und ihre Beurteilungsmaßstäbe weiterentwickelt. Generell setzt oligopolistische Marktbeherrschung voraus, daß die betroffenen Unternehmen weder untereinander im wesentlichen Wettbewerb stehen noch wesentlichem Außenwettbewerb ausgesetzt sind. Ausgangspunkt einer Prüfung oligopolistischer Marktbeherrschung durch die Europäische Kommission ist die Konzentration des Angebots, die durch den Zusammenschluß nicht nur unerheblich steigen muß. Maßgebend für die Entscheidung, das Vorliegen oligopolistischer Markt-

beherrschung zu untersuchen, sind Kriterien wie Produkthomogenität, Markttransparenz, Symmetrie der Oligopolisten hinsichtlich Art, Größe, Kostenstruktur und technologischer Stärke, aber auch Preiselastizität und Wachstumsaussichten. Schließlich berücksichtigt die Europäische Kommission Marktzutrittsbedingungen und Verhandlungsmacht der Kunden.

695. Die *Nachfragemacht der Deutschen Bahn AG* stellte in dem Verfahren ABB/Daimler-Benz einen ausschlaggebenden Faktor dar. Das neu zu gründende Unternehmen und Siemens vereinigten auf den relevanten Märkten der Bahntechnik zwischen 67 % und 100 % der Marktanteile. Hinzu kam nach den Feststellungen der Europäischen Kommission ein hohes Maß an Symmetrie des entstehenden Dyopols. Ferner zeichnet sich der Bahntechnikbereich durch Transparenz und ein Geflecht kooperativer Beziehungen aus. Die Europäische Kommission gelangte zu einer Unterscheidung der Märkte für Fern- und Regionalverkehrsfahrzeuge einerseits sowie für Nahverkehrsfahrzeuge andererseits. Ihrer Ansicht nach wird die Angebotsmacht der Dyopolisten auf den Fern- und Regionalverkehrsmärkten durch die monopsonistische Nachfragemacht der Deutschen Bahn AG, die auf die Angebotsstruktur Einfluß nehmen kann, erheblich relativiert. Gegen das Vorliegen oligopolistischer Marktbeherrschung spreche insbesondere auch, daß die Reaktionsverbundenheit angesichts der Produktheterogenität und der Notwendigkeit von Forschung und Entwicklung stark eingeschränkt sei. Dagegen ging die Europäische Kommission auf dem Nahverkehrssektor von dem Entstehen eines marktbeherrschenden Dyopols aus. Zur Begründung führte sie die gegenüber der Deutschen Bahn AG erheblich geringere Nachfragemacht der Nahverkehrsunternehmen sowie die erhebliche Zusammenarbeit der Parteien und Siemens in der Vergangenheit an. Um die wettbewerblichen Bedenken auszuräumen, verpflichteten sich die beteiligten Unternehmen zur Veräußerung des Elektranbieters Kiepe, um auf diese Weise einen Kooperationspartner für reine Mechanikanbieter zu erhalten. Die beteiligten Unternehmen verfügen über hohe absolute und relative Marktanteile; auf den Märkten für Straßenbahnen und U-Bahnfahrzeuge erzielen sie 85 % bzw. 83 % der Marktanteile, während der nächste Wettbewerber Linke/Hoffmann/Busch mit einem Abstand von jeweils 70 % folgt. Die Monopolkommission hält es daher für zweifelhaft, daß Kiepe angesichts begrenzter Kapazitäten und eines Jahresumsatzes von etwa 100 Mio. DM alleine oder in Verbindung mit Mechanikanbietern in der Lage ist, die Vormachtstellung der neuen Unternehmenseinheit hinreichend zu beschränken.

696. In dem Verfahren Mannesmann/Vallourec/Ilva untersuchte die Europäische Kommission den westeuropäischen Markt für nahtlose Edelstahlrohre. Vor dem Zusammenschluß hielten die sechs führenden Anbieter ca. 90 % der Marktanteile. Durch den Zusammenschluß wird der Grad der Konzentration weiter steigen – zusammen mit dem schwedischen Sandvik-Konzern wird das Gemeinschaftsunternehmen einen Marktanteil von 70 % erzielen. Die Europäi-

sche Kommission konstatierte zwar Unähnlichkeiten der beiden führenden Unternehmen in Hinsicht auf Unternehmensgröße, Aktivitäten, Kapazitäten, vertikaler Integration und Kostenstruktur. Größeres Gewicht legte sie allerdings sonstigen Marktstrukturen bei, die für das Fehlen wesentlichen Binnenwettbewerbs sprachen. Dazu gehörten die stagnierende Nachfrage bei bestehenden Überkapazitäten, die geringe Preiselastizität, relativ ausgereifte Produkte mit geringer Innovationsrate und ein hohes Maß an Markttransparenz aufgrund öffentlicher Preislisten. Wesentlichen Außenwettbewerb durch die übrigen westeuropäischen Wettbewerber erwartete die Europäische Kommission aufgrund deren Finanzschwäche und Marktanteilen um jeweils 10 % nicht. Sie verneinte jedoch letztlich das Vorliegen eines marktbeherrschenden Oligopols mit Hinweis auf potentielle Wettbewerber in Japan und Osteuropa. In dem Verfahren wurde *der Wettbewerbskommissar zum ersten Mal seit Inkrafttreten der Fusionskontrollverordnung überstimmt*. Er fand im Gremium der 17 Kommissare nicht die erforderliche Mehrheit für eine Untersagung, obwohl sowohl die Merger Task Force als auch der Beratende Ausschuß das Zusammenschlußvorhaben als wettbewerbsgefährdend beurteilt hatten.

697. Gegenüber der fundierten Argumentation in bezug auf den Binnenwettbewerb können die Gründe, die für das Bestehen wesentlichen Außenwettbewerbs angeführt werden, die Monopolkommission nicht überzeugen. Zum einen verfügten die japanischen Hersteller derzeit über einen – im Vergleich zu den Dyopolisten sehr geringen – Marktanteil von ca. 6 %. Zum zweiten traten die Japaner auch zu Beginn der 90er Jahre angesichts höherer Preise und abnehmender Nachfrage nicht spürbar auf den westeuropäischen Märkten auf. Es ist ihnen in den letzten Jahrzehnten nicht gelungen, ihre Marktstellung zu verbessern – im Gegenteil, sie büßten in den letzten Jahren sogar Marktanteile ein. Unberücksichtigt blieb schließlich die stagnierende Nachfrage auf dem westeuropäischen Markt, der zudem durch niedrigere Preise als der japanische gekennzeichnet ist. Auch die Beurteilung des potentiellen Wettbewerbs durch osteuropäische Hersteller muß bedenklich stimmen. Sie sind derzeit aufgrund von Qualitätsmängeln so gut wie gar nicht auf den westeuropäischen Märkten vertreten. Vor diesem Hintergrund läßt sich kaum vorstellen, daß sie ihre Marktposition in einem überschaubaren Zeitraum zu einem ernstzunehmenden Gegengewicht werden ausbauen können. Dies muß um so zweifelhafter erscheinen, als die Europäische Kommission den Markteintritt der osteuropäischen Hersteller innerhalb der nächsten zwei Jahre nicht für wahrscheinlich hält.

3.3 Kausalität

698. Die Europäische Kommission hat bisher erst einmal die Voraussetzungen einer *Sanierungsfusion* als erfüllt angesehen. In die wettbewerbliche Beurteilung des Zusammenschlusses Mercedes-Benz/Kässbohrer fand das Argument der Sanierungsfusion nach Auffassung der Monopolkommission dagegen

zu Recht keinen Eingang, weil die Marktposition Kässbohrers im Konkursfall nicht allein Mercedes-Benz zugewachsen wäre. Nach Ansicht der beteiligten Unternehmen hätten sich die jeweils entstehenden Marktpositionen nicht wesentlich unterschieden, weil im Falle einer Fusion mit erheblichen Abschmelzungseffekten, im Fall eines Konkurses aber mit überproportionalen Marktanteilsgewinnen zu rechnen gewesen sei. Beide Prognosen begründete Mercedes-Benz mit denselben Argumenten – sich überschneidende Kundenkreise, vergleichbare Produktprogramme, ähnliches Image sowie Ausstattung der Kässbohrer-Busse mit Mercedes-Benz-Motoren. Es ist jedoch nicht nachvollziehbar, daß dieselben Umstände einerseits im Rahmen einer Fusion zu besonders hoher Abschmelzung von Marktanteilen, andererseits anlässlich des Konkurses von Kässbohrer zu überproportionalem Marktanteilszuwachs führen sollten. Eine genauere Betrachtung zeigt, daß sich nach einem Konkurs Kässbohrers die allgemeine Wettbewerbssituation wahrscheinlich wesentlich positiver dargestellt hätte als im Falle einer Fusion mit Mercedes-Benz.

Die Fusion führte bei Überlandbussen zu einem rechnerischen Marktanteil von 73,7 %. Dem stehen MAN mit 17,7 % und Neoplan mit 6,5 % gegenüber. Für den Konkursfall lassen sich bei proportionaler Marktanteilsverteilung Anteile von 56,8 % für Mercedes-Benz, 29,1 % für MAN und 10,7 % für Neoplan errechnen. Der Zusammenschluß hatte somit eine deutliche Verstärkung der gegebenenfalls zu erwartenden marktbeherrschenden Stellung von Mercedes-Benz zur Folge. Entgegen der Meinung der betroffenen Unternehmen ist auch nicht zu erwarten, daß der Abschmelzungseffekt bei Überlandbussen besonders groß wäre. Der betroffene Markt besteht aus zwei Segmenten, auf denen fast keine Überschneidungen zwischen Kässbohrer und Mercedes-Benz bestanden. Im Konkursfall dürfte es Mercedes-Benz dagegen besonders schwergefallen sein, überproportional viele Marktanteile von Kässbohrer zu übernehmen, weil sie gegenwärtig nicht über ein wettbewerbsfähiges Angebot im Bereich der vom Reisebus abgeleiteten Überlandbusse verfügt.

Die Marktanteile bei Reisebussen wären rechnerisch nach einer Fusion wie folgt verteilt: Mercedes-Benz/Kässbohrer 54 %, MAN 4,3 % und Neoplan 27,8 %. Selbst wenn im Konkursfall ein überproportionaler Marktanteilszuwachs bei Mercedes-Benz aufgrund qualitativer, technologischer und preislicher Nähe zu Kässbohrer-Produkten wahrscheinlich wäre, kann wohl nicht erwartet werden, daß Mercedes-Benz in der Lage sein würde, ihren bisherigen Marktanteil mehr als zu verdoppeln. Realistischer dürfte die Annahme eines zukünftigen Marktanteils von etwa 40 % sein. Gleichzeitig würden auch die Marktanteile von Neoplan, der ein Fahrzeug mit Mercedes-Benz-Motor anbieten kann, auf etwa 36 bis 38 % ansteigen. Es bleibt daher auch bezüglich des Reisebussektors festzuhalten, daß im Vergleich zum Konkurs von Kässbohrer der Zusammenschluß zwischen Kässbohrer und Mercedes-Benz zu einem wesentlich größeren Marktanteilszuwachs bei Mercedes-Benz führen wird.

3.4 Änderungsverpflichtungen gemäß Artikel 8 Abs. 2 FKVO

699. Im Berichtszeitraum hat die Europäische Kommission vier Zusammenschlußvorhaben gemäß Artikel 8 Abs. 2 FKVO unter Auflagen freigegeben. Die Monopolkommission bewertet die Entgegennahme von Zusagen aus Gründen der Verhältnismäßigkeit grundsätzlich positiv. Dies gilt allerdings nur unter der Voraussetzung, daß die Zusagen inhaltlich angemessen und durchsetzbar sind. Ferner müssen der Grundsatz der Transparenz gewahrt sowie die Rechte von Dritten und Mitgliedstaaten berücksichtigt werden.

700. Das ursprüngliche Vorhaben der Unternehmen Shell und Montedison führte nach Ansicht der Europäischen Kommission zu einer marktbeherrschenden Stellung von Shell auf dem Gebiet der Polypropylen-Technologie. Gegenwärtig existieren zwei führende Polypropylen-Technologien, auf die weltweit 67 % der auf Lizenzbasis errichteten Herstellungskapazitäten entfallen. Die Spheripol-Technologie wird von der Montedison-Tochter Himont lizenziert, die Unipol-Technologie umfaßt einen von der Union Carbide Corporation entwickelten Prozeß sowie einen von Shell hierzu entwickelten Katalysator. Nach dem Zusammenschluß werden beide Technologien mit zwei zum Royal Dutch/Shell-Konzern gehörenden Konzernunternehmen verbunden sein. Dies wird Shell nach Ansicht der Europäischen Kommission in die Lage versetzen, wirksamen Wettbewerb zwischen der Spheripol- und der Unipol-Technologie zu verhindern und in Verbindung mit den hohen Marktanteilen eine marktbeherrschende Stellung einzunehmen. Auch aus der Zusammenfassung der Produktionskapazitäten resultiere eine bedeutende Marktstellung der beteiligten Unternehmen. Mit dem umfangreichsten Produktangebot, der technologischen Führerschaft von Himont und der finanziellen Stärke von Shell würde das Gemeinschaftsunternehmen über wesentliche Wettbewerbsvorteile verfügen. Den Parteien gelang es mittels Zusagen, die Bedenken der Europäischen Kommission zu zerstreuen. Im Bereich der Polypropylen-Produktion verpflichteten sie sich, Himont aus einem Gemeinschaftsunternehmen mit Petrofina, das über erhebliche Produktionskapazitäten verfügt, zurückzuziehen. Die Polypropylen-Technologie Spheripol sollte aus dem Gemeinschaftsunternehmen ausgegliedert und unter die alleinige Kontrolle von Montedison gestellt werden.

701. Insbesondere die letztere der oben genannten Zusagen erscheint nach Auffassung der Monopolkommission nicht geeignet, die von der Europäischen Kommission festgestellten, wettbewerblichen Probleme des Falles zu lösen. Durch die Ausgliederung von Spheripol wird der Einfluß der Muttergesellschaften auf die beiden führenden Technologien nicht beseitigt. Shell und Montedison sind weiterhin in der Lage, eine gemeinsame Wettbewerbsstrategie im Technologiebereich zu verfolgen und das Lizenzgeschäft mit beiden Technologien im Interesse des Gemeinschaftsunternehmens zu beeinflussen. Es mußte sich daher die Frage stellen, ob angesichts der vorliegenden Konstellation die beiden führenden Polypropylen-Technologien im Wettbewerb überle-

ben werden, insbesondere ob Shell die Wettbewerbsfähigkeit der Unipol-Technologie erhalten und das Lizenzgeschäft frei und aktiv betreiben wird. Diese Bedenken haben lediglich aufgrund der tatsächlichen Entwicklung an Relevanz verloren. Im Rahmen der von der Federal Trade Commission vorgenommenen Prüfung des Zusammenschlusses verpflichtete Shell sich, seine gesamten Aktivitäten im Bereich der Polypropylen-Technologie zu veräußern. Inzwischen hat Shell die betroffenen Vermögenswerte auf die Union Carbide Corporation übertragen. Da die Integration von Montedisons Spheripol-Technologie somit nicht mehr dazu führt, daß Shell mit beiden führenden Technologien verbunden ist, ersuchten die Parteien die Europäische Kommission um Aufhebung der diesbezüglichen Zusagenvereinbarung. Die Kommission hat dem Antrag inzwischen stattgegeben.

702. Anlaß zu Kritik gibt auch die Zusage in bezug auf die Polypropylen-Produktion. Die Verpflichtung, Himont aus einem Gemeinschaftsunternehmen mit Petrofina zurückzuziehen, wurde nicht zum Gegenstand einer förmlichen Auflage gemacht. Werden Zusagen im Rahmen der materiellen Beurteilung berücksichtigt, sollte die Europäische Kommission ihre Einhaltung nicht in das Belieben der Parteien stellen, sondern sie mit einer Auflage in der Freigabeentscheidung absichern. Dies würde nach Auffassung der Monopolkommission die Durchsetzbarkeit von Zusagen erleichtern – gemäß Artikel 8 Abs. 5 lit. a FKVO kann die Europäische Kommission eine Freigabeentscheidung widerrufen, wenn die beteiligten Unternehmen einer in der Entscheidung vorgesehenen Auflage zuwiderhandeln. Bewertet die Europäische Kommission dagegen einen Änderungsvorschlag als nicht entscheidungserheblich, sollte sie auf die Entgegennahme der betreffenden Zusage verzichten.

703. Dies gilt auch in dem Fall Glaxo/Wellcome. Anfang 1995 meldete der britische Pharmakonzern Glaxo plc. sein Vorhaben an, das britische Unternehmen Wellcome plc. im Wege eines öffentlichen Übernahmeangebots zu erwerben. Betroffen waren unter anderem die Märkte für Antibiotika, Antiemetika und Migränemittel. Glaxo hat 1991 ein Migränemittel auf den Markt gebracht, das wesentlich teurer als Konkurrenzprodukte ist und einem neuen Therapieansatz folgt. Die Kommission stellte Marktanteile von Glaxo in Höhe von 61,5 % in Großbritannien, 76,8 % in den Niederlanden, 71 % in Schweden und 50,6 % in Finnland fest. Nach Ermittlungen der Kommission sind Glaxo und Wellcome auf dem Gebiet der Migränemittel forschend tätig und mit jeweils einem Produkt im Stadium klinischer Tests angelangt. Ein Produkt von Wellcome, das in seiner Wirkungsweise dem teuren Arzneimittel von Glaxo ähneln soll, werde voraussichtlich 1997 auf den Markt kommen. Auch andere, weltweit tätige Pharmakonzerne betreiben Forschung und Entwicklung in dem genannten Stadium und rechnen damit, ein dem Mittel von Glaxo vergleichbares Produkt vor dem Ende dieses Jahrzehnts anbieten zu können. Die Kommission verwies zwar auf die gerade im pharmazeutischen Bereich bestehenden Unsicherheiten bezüg-

lich der Realisierung potentiellen Wettbewerbs; da sich jedoch verschiedene große Pharmaunternehmen in demselben Forschungsstadium wie Wellcome befinden, erschien der Kommission die Wirkung des Wegfalls von Wellcome als potentieller Wettbewerber Glaxos begrenzt. Um jedweden Zweifel der Kommission zu zerstreuen, verpflichtete Glaxo sich in der ersten Prüfungsphase zur Übertragung einer Exklusivlizenz an einen unabhängigen Wettbewerber. Die Europäische Kommission verzichtete darauf, diese Verpflichtung zum Gegenstand einer förmlichen Auflage zu machen.

704. Eine sogenannte „Zusage in letzter Minute“ gaben die Parteien in dem Verfahren Procter & Gamble/VP Schickedanz ab. Die Europäische Kommission untersuchte unter anderem den deutschen Markt für Damenhygieneprodukte und stellte im Bereich Binden Marktanteile von Procter & Gamble in Höhe von 35 bis 40 % fest. VP Schickedanz hielt mit der Marke Camelia 20 bis 25 % der Marktanteile und mit anderen Marken nochmals 5 bis 10 %. Die Europäische Kommission beobachtete auf dem relevanten Markt stark ausgeprägte Markentreue und geringfügige Preissensibilität. Ihrer Ansicht nach existieren hohe Schranken für den Marktzutritt – er setzt die Einführung eines innovativen Produkts in Verbindung mit erheblichen Werbeausgaben voraus –, was mißglückte Markteintrittsversuche von Kimberley-Clark, Mölnlycke und Unilever belegen. Vor diesem Hintergrund und einem prognostizierten addierten Marktanteil in Höhe von 65 bis 70 % kam die Europäische Kommission zu dem Schluß, daß das Vorhaben unvereinbar mit dem Gemeinsamen Markt sei. Erst kurz vor Ablauf der Entscheidungsfrist machten die beteiligten Unternehmen einen Zusagenvorschlag und boten die Veräußerung des Camelia-Damenhygienegeschäfts durch VP Schickedanz an. Die Europäische Kommission gab den Zusammenschluß daraufhin unter Auflagen frei.

705. Die Erfahrungen der Europäischen Kommission mit „Zusagen in der letzten Minute“ fanden ihren Niederschlag in Artikel 18 der Durchführungsverordnung zur Fusionskontrollverordnung. Änderungen des Zusammenschlußvorhabens müssen der Kommission danach innerhalb einer Frist von höchstens drei Monaten nach Einleitung des Hauptverfahrens vorliegen. Diese Verfahrensänderung ist zu begrüßen. Die Erfahrung zeigt, daß essentielle Zusagen erst angeboten werden, wenn die Untersagung fast unausweichlich scheint. Bieten die beteiligten Unternehmen geeignete Zusagen erst so spät an, sind die Veröffentlichung im Amtsblatt und die Durchführung des normalen Verfahrens im Beratenden Ausschuß nicht mehr möglich. Auch wenn negative Auswirkungen solcher „Zusagen in letzter Minute“ bisher mittels direkter Kontaktaufnahme mit betroffenen Dritten und kurzfristiger Einberufung einer Sondersitzung des Beratenden Ausschusses vermieden werden konnten, ist die Einführung der genannten Frist im Sinne größerer Transparenz und sachlicher Richtigkeit der Entscheidungen positiv zu bewerten.

706. Auch in diesem Berichtszeitraum hat die Europäische Kommission *Zusagen in der ersten Prüfungs-*

phase entgegengenommen. Die beiden finnischen Unternehmen Repola Corporation und Kymmene Corporation, beide in der Holzverarbeitung tätig, planten ihre Verschmelzung. Diese wirkt sich in den Bereichen Papier für Tageszeitungen, Papier für Magazine, Industrieverpackungen aus Papier, Sackpapier, Papiersäcke, Holzstoff und Bauholz aus. Die Kommission prognostizierte eine marktbeherrschende Position des neuen Unternehmens auf dem Markt für Papiersäcke in Finnland, wo die beteiligten Unternehmen 1994 einen gemeinsamen Marktanteil von 94 % erreichten. Neben dem besonders hohen Marktanteil berücksichtigte die Kommission, daß Repola und Kymmene den Markt über mehrere Jahre hinweg dominiert hatten, ihre Betriebe über freie Kapazitäten verfügten, auf dem ausgereiften Markt ein wesentlicher Nachfrageanstieg nicht erwartet werden könne und der Marktzutritt neuer Wettbewerber nicht wahrscheinlich erscheine. In den Bereichen Papier für Tageszeitungen und für Magazine äußerte die Kommission ebenfalls Bedenken. Repola ist eines von sechs Mitgliedern der Verkaufsorganisation Finnpap Marketing Association, die die Papierproduktion ihrer Mitglieder auf weltweiter Basis vertreibt. Kymmene gehört nicht zu den Mitgliedern, sondern unterhält ein eigenes Vertriebssystem. Die Kommission bemängelte, daß die Anmeldung nicht ausweise, wie die Unternehmen ihre zukünftige Vertriebsstruktur gestalten wollen, insbesondere ob Repola in der Organisation von Finnpap verbleibe. In diesem Fall würde sich der Umfang des Zusammenschlusses erheblich ausweiten, weil eine Verbindung zwischen dem Vertrieb von Kymmene und allen von Finnpap vertretenen Unternehmen entstünde. Trotz dieser ernsthaften Bedenken leitete die Europäische Kommission nicht das Hauptprüfungsverfahren gemäß Artikel 6 Abs. 1 lit. c FKVO ein. Sie beendete das Verfahren vielmehr mit einer Entscheidung gemäß Artikel 6 Abs. 1 lit. b FKVO, nachdem die beteiligten Unternehmen folgende Verpflichtungen eingegangen waren. Die Parteien sicherten der Kommission einerseits zu, ihre zukünftige Papierproduktion nicht über Finnpap zu vertreiben. Andererseits verpflichteten sie sich, Kymmenes Unternehmen für die Produktion von Papiersäcken bis zum 30. Juni 1996 zu veräußern.

707. Der in der ersten Prüfungsphase bestehende Zeitdruck kann – wie im Fall Repola/Kymmene – zu dem unbefriedigenden Ergebnis führen, daß dem Bundeskartellamt lediglich 24 Stunden für die Abgabe einer Stellungnahme zu dem Zusammenschluß und den angebotenen Zusagen verbleiben. Unter diesen Umständen erscheint der Monopolkommission die Wahrung der Mitwirkungsrechte von Mitgliedstaaten gefährdet. Dies gilt um so mehr, als dem Bundeskartellamt die für eine fundierte Beurteilung notwendigen Informationen nicht übermittelt wurden. Zwar benannte die Europäische Kommission die ihrer Auffassung nach betroffenen sachlichen und räumlichen Märkte, stellte eine beherrschende Position auf dem Markt für Papiersäcke fest und legte ihrer Mitteilung die Zusagenvereinbarung bei, es fehlten aber jegliche Angaben zu den beteiligten Unternehmen, dem Vorhaben, den Kriterien der Marktabgrenzung, den Konkurrenten sowie den Marktantei-

len und sonstigen wettbewerblich erheblichen Stärken der beteiligten Unternehmen. Bei einer so kurzen Bearbeitungsfrist und dem Mangel an Informationen läßt sich kaum beurteilen, ob die von der Kommission festgestellten wettbewerblichen Probleme existieren und die vorgeschlagenen Zusagen geeignet sind, alle Bedenken auszuräumen.

708. Um die Transparenz sowie die Rechte von Dritten und Mitgliedstaaten zu gewährleisten, schlägt die Europäische Kommission vor, die Möglichkeit von Erste-Phase-Zusagen im Gesetz zu verankern und im Zusammenhang damit gewisse Verfahrensänderungen vorzunehmen. So hält sie die Übernahme der in Artikel 8 Abs. 5 FKVO vorgesehenen Regelung sowie die Einführung einer mindestens zweiwöchigen Prüfungsfrist ab dem Zeitpunkt des Zusageangebots für notwendig. In Anbetracht der Ankündigung der Europäischen Kommission, sie werde auch in Zukunft Zusagen in der ersten Phase entgegennehmen, unterstützt die Monopolkommission den genannten Vorschlag. Er sorgt für Rechtssicherheit und verbessert die Möglichkeiten von Dritten und Mitgliedstaaten, ihre Rechte wahrzunehmen. Das Vorhaben ist allerdings nicht in der Lage, sämtliche Bedenken der Monopolkommission auszuräumen. Sie hatte bereits früher festgestellt,⁵⁷⁾ daß die relativ kurze Frist der ersten Prüfungsphase nur dann genügen könne, wenn ein Zusammenschluß nicht zu ernsthaften Bedenken Anlaß gebe. Andernfalls solle gerade die Vier-Monats-Frist des Hauptverfahrens den zuständigen Behörden die Möglichkeit eröffnen, ausreichende Ermittlungen anzustellen. In der Regel werden erst die dadurch gewonnenen Informationen und Erkenntnisse die Europäische Kommission in die Lage versetzen, ernsthafte Bedenken zu erkennen und geeignete Zusagenvereinbarungen zu treffen. Die Europäische Kommission scheint zwar den Interessenkonflikt zwischen raschem Verfahrensabschluß einerseits und Durchführung umfassender Ermittlungen andererseits zufriedenstellend gelöst zu haben – nach eigener Aussage nimmt sie Erste-Phase-Zusagen nur entgegen, wenn sie Wettbewerbsprobleme betreffen, die lediglich punktuell, eng begrenzt und im Verhältnis zum gesamten Zusammenschluß von geringem Umfang sind. Die Monopolkommission gibt aber zu bedenken, daß in mehreren der relevanten Fälle Beschwerden von Wettbewerbern vorlagen, in weiteren Fällen Klage erhoben wurde. Dies könnte ein Indiz dafür sein, daß doch substantiellere Probleme bestanden haben, als die Europäische Kommission ursprünglich angenommen hatte.

3.5 Verweisungsverfahren gemäß Artikel 9 FKVO

709. Im Berichtszeitraum wurden vier Anträge auf Verweisung an die Mitgliedstaaten gestellt. Die Europäische Kommission verwies den Fall Holdercim/Cedest wegen drohender Beherrschung verschiedener lokaler Märkte für Fertigbeton zum Teil an die französischen Behörden und erließ im übrigen eine Entscheidung nach Artikel 6 Abs. 1 lit. b FKVO. Das

Vorhaben der Unternehmen Strabag/Bank Austria/Stuag stellte nach Auffassung der Europäischen Kommission keinen Zusammenschluß dar, so daß sich eine Verweisungsentscheidung erübrigte. In den Verfahren ABB/Daimler-Benz und Media Service GmbH bestätigte die Europäische Kommission das Vorliegen nationaler Referenzmärkte im Sinne des Artikels 9 Abs. 7 FKVO, behandelte die Fälle jedoch gemäß Artikel 9 Abs. 3 lit. a FKVO selbst.

710. Die Märkte für Bahntechnik sind nach Auffassung der Europäischen Kommission in den Mitgliedstaaten mit sehr großer einheimischer Bahntechnikindustrie noch national geprägt. Nachfrager bevorzugen Anbieter, die in derselben Region oder demselben Mitgliedstaat ansässig sind. Die Marktteilnahme ausländischer Anbieter erfolgt im wesentlichen über in Deutschland gelegene Produktionsstätten; Importe nach Deutschland stellen nach Ermittlungen der Kommission die Ausnahme dar, sie erreichen nur etwa 2 bis 5 % der Marktanteile. Auch die sonstigen Rahmenbedingungen wie langjährige Kundenbeziehungen, sprachliche Nähe sowie die Vertrautheit mit den jeweiligen spezifischen Anforderungen der Nachfrager sprechen für die Existenz eines nationalen deutschen Marktes. Die Europäische Kommission räumt ein, daß weder ihre Bemühungen zur Vereinheitlichung der technischen Spezifikationen im Bereich der Bahntechnik sowie zur Schaffung trans-europäischer Bahnverkehrsnetze noch die öffentlichen Vergaberichtlinien ausreichen, um den deutschen Markt in einem überschaubaren Prognosezeitraum von fünf Jahren zu öffnen.

711. Auch in dem Verfahren Media Service GmbH bestand Übereinstimmung zwischen Bundeskartellamt und Europäischer Kommission, daß sich der geographische Markt für alle drei relevanten Produkte auf das Gebiet der Bundesrepublik Deutschland beschränkt. Im Pay-TV-Bereich sei das Programmangebot noch deutlich von kulturellen Unterschieden und bestimmten Vorlieben des Publikums gekennzeichnet. Sprachliche Barrieren und regulatorische Unterschiede werden nach Ansicht der Kommission auch in Zukunft weiter bestehen. Ihrer Meinung nach bleibt auch der Markt für technische und administrative Dienstleistungen in absehbarer Zeit auf Deutschland beschränkt, weil er eng mit dem Pay-TV-Angebot verbunden ist. Allenfalls in dem Maße, in dem deutsche Veranstalter von digitalem Pay-TV auch Abonnenten in anderen deutschsprachigen Regionen gewinnen, werde sich der Dienstleistungsmarkt entsprechend auf diese Gebiete ausdehnen. Für den Betrieb von TV-Kabelnetzen ergebe sich ein nationaler deutscher Markt bereits aus dem gesetzlichen Monopol der Telekom, Kabelnetze auf öffentlichen Wegen zu verlegen und zu betreiben. Dennoch verwies die Kommission den Fall nicht zurück, sondern behandelte ihn selbst. Die möglichen Auswirkungen des Zusammenschlusses reichen nach ihrer Ansicht über die deutsche Medienlandschaft hinaus, weil die Abschottung des Pay-TV-Marktes in Deutschland negative Auswirkungen auf die künftige Entfaltung von Pay-TV-Aktivitäten innerhalb der Gemeinschaft haben könnte. Die Kommission nennt hier die zunehmenden Möglichkeiten, zusätzliche

⁵⁷⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1992/1993, a. a. O., Tz. 612.

Programme ausländischer Anbieter in die nationalen Kabelnetze einzuspeisen oder Pay-TV über Satellit gemeinschaftsweit zu verbreiten. Letztlich soll Deutschland eine Vorreiterrolle bei der Einführung digitalen Fernsehens zukommen, so daß die Organisation der entsprechenden Infrastruktur durch MSG auf die Rahmenbedingungen in der gesamten Gemeinschaft ausstrahlen werde.

Das Bundeskartellamt dagegen erkannte eine Vorreiterrolle Deutschlands auf dem Markt für digitales Fernsehen nicht. Die Organisation der digitalen Infrastruktur und die Entwicklung interaktiver Dienste seien etwa in den USA und Großbritannien bereits früher in Gang gekommen. Zudem machten die unterschiedlichen rechtlichen Rahmenbedingungen in den einzelnen Staaten der Gemeinschaft Ausstrahlungseffekte eher unwahrscheinlich. Darüber hinaus befürchtet das Bundeskartellamt, daß die weite Auslegung des Gemeinschaftsinteresses durch die Kommission generell Fälle von der Verweisung ausschließen werde; von den großen Flächenstaaten der Gemeinschaft könnten allein wegen ihrer Größe und Wirtschaftskraft immer gewisse „Ausstrahlungswirkungen“ ausgehen. Schließlich rechtfertigten eventuelle negative Auswirkungen des Zusammenschlusses auf die zukünftige Entfaltung von Pay-TV-Aktivitäten ausländischer Anbieter auf dem deutschen Markt für sich genommen noch nicht das Tätigwerden der Europäischen Kommission; die Wahrung offener Wettbewerbsstrukturen – unterschiedslos für inländische und ausländische Unternehmen – bilde gerade die primäre Aufgabe des deutschen Kartellrechts.

712. Die Monopolkommission hatte bereits frühzeitig⁵⁸⁾ die Einleitung des Verfahrens gemäß Artikel 6 Abs. 1 lit. c FKVO in den Fällen angeregt, in denen die Europäische Kommission einen Antrag auf Verweisung ablehnt und das Zusammenschlußvorhaben nicht offensichtlich unproblematisch ist. Daher begrüßt sie die entsprechende Praxis der Europäischen Kommission im Berichtszeitraum. Sie stellt ferner fest, daß die Europäische Kommission ihre restriktive Handhabung der Verweisungsmöglichkeit beibehält und den nationalen Behörden lediglich solche Fälle überläßt, deren wettbewerbliche Probleme lokale oder regionale Märkte betreffen. Artikel 9 Abs. 2 FKVO als Instrument der Feinsteuerung der Kompetenzverteilung zwischen Europäischer Kommission und nationalen Behörden kann so nur geringe Bedeutung beigemessen werden. Nach einem Vorschlag der Europäischen Kommission sollen die Mitgliedstaaten in Zukunft nicht mehr darlegen müssen, daß ein Zusammenschluß, der sich nur auf einen unwesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes auswirkt, eine beherrschende Stellung zu begründen oder zu verstärken droht. Die Monopolkommission unterstützt diesen Vorschlag; seine Realisation bedeutet angesichts der kurzen Frist, die den Behörden der Mitgliedstaaten für Ermittlungen zur Verfügung steht, eine erhebliche Erleichterung. Die Monopolkommission regt darüber hinaus eine Lockerung der

restriktiven Praxis der Europäischen Kommission an, die nach wie vor in bezug auf nationale Referenzmärkte geboten erscheint, wenn sowohl der wirtschaftliche Schwerpunkt als auch das Wettbewerbsproblem eines Zusammenschlusses allein in einem Mitgliedstaat liegen.

3.6 Fortentwicklung der europäischen Fusionskontrolle

3.6.1 Aufgreifschwellen

713. Die Europäische Kommission setzt sich in ihrem Grünbuch mit den geltenden Aufgreifschwellen auseinander. Idealerweise sollte die gemeinschaftsweite Bedeutung eines Zusammenschlusses anhand seiner Auswirkungen auf den Markt definiert werden. Aus Gründen der Rechtssicherheit und der Praktikabilität verwendet die Fusionskontrollverordnung jedoch quantitative Kriterien für die Definition von Vorhaben mit erheblichen grenzüberschreitenden Auswirkungen. Nach Ansicht der Europäischen Kommission soll eine optimale Aufteilung der Zusammenschlußfälle unter Berücksichtigung des Subsidiaritätsprinzips und der Marktintegration erfolgen. Sie hält insofern eine *Absenkung der Schwellen auf 2 Mrd. ECU* und 100 Mio. ECU unter Beibehaltung der Zweidrittel-Regelung für notwendig.

714. Nach Auffassung der Monopolkommission ist eine solche Absenkung zum jetzigen Zeitpunkt nicht empfehlenswert. In den letzten zwei Jahren ist die Zahl der Anmeldungen stetig angewachsen – Ursachen hierfür sind unter anderem die faktische Absenkung der Schwellenwerte und die Ausweitung des materiellen Anwendungsbereichs der Fusionskontrollverordnung. Für eine darüber hinausgehende Zuständigkeitserweiterung der Europäischen Kommission besteht derzeit kein Anlaß. Die Europäische Kommission selbst benennt unter dem Gesichtspunkt des effektiveren Wettbewerbschutzes keine greifbaren zusätzlichen Vorteile gegenüber dem Status quo. Die Monopolkommission erkennt bei den so abgegrenzten Sachverhalten – weltweiter Gesamtumsatz von mehr als 2 Mrd. ECU und gemeinschaftsweiter Gesamtumsatz von jeweils mehr als 100 Mio. ECU – keine hinreichende europäische Dimension. Die von der Europäischen Kommission vorgebrachten gegenteiligen Indizien vermögen nicht zu überzeugen, schon weil sie – wie die Europäische Kommission selbst betont – auf unzureichender Datenbasis beruhen.

3.6.2 Mehrfachanmeldungen

715. Die Europäische Kommission erörtert in ihrem Grünbuch auch das Problem der Mehrfachanmeldungen. Ihrer Einschätzung nach führen Parallelverfahren in mehreren Mitgliedstaaten zu Rechtsunsicherheiten, Zeitverlust und vermeidbarem Kostenaufwand. Sie schlägt deshalb die Zuständigkeit Brüssels für alle Zusammenschlüsse vor, die erstens zwischen die geltenden Umsatzgrenzen und die niedrigeren Schwellenwerte von 2 Mrd. ECU und 100 Mio. ECU fallen und zweitens die *obligatorische oder fakultative Anmeldung* in mehr als einem Mitgliedstaat erfordern.

⁵⁸⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1990/1991, a. a. O., Tz. 622; vgl. dieselbe, Hauptgutachten 1992/1993, a. a. O., Tz. 616.

716. Die Monopolkommission sieht die quantitative Dimension des Problems als eher gering an. Nach Erkenntnissen der Europäischen Kommission handelt es sich um ca. 40 Fälle pro Jahr, von denen etwa 60 % in lediglich zwei Mitgliedstaaten angemeldet wurden. Hier kommt es aufgrund der bilateralen Kontakte und Koordination zwischen den beteiligten Behörden in der Regel weder zu zeitlichen Verzögerungen noch zu rechtlichen Unsicherheiten; auch die Kosten erreichen nicht notwendig ein höheres Niveau als bei einer einheitlichen Anmeldung in Brüssel. Angesichts der geringen Anzahl verbleibender Mehrfachanmeldungen schätzt die Monopolkommission die Nachteile der geplanten Zuständigkeitsänderung höher als ihre Vorteile ein. Zum einen entstehen unabhängig davon, ob die nationalen Behörden oder die Europäische Kommission über das Erreichen der nationalen Schwellenwerte entscheiden, erhebliche Verfahrensprobleme. Im ersteren Fall stellt sich die Frage nach der Bindungswirkung nationaler Entscheidungen für die Europäische Kommission und die beteiligten Unternehmen. Im letzteren Fall wäre die Kommission verpflichtet, die nationalen Rechtsordnungen auszulegen und anzuwenden. Darüber hinaus erscheint eine Verfahrensverlängerung – schon aufgrund der oft komplizierten Prüfung der nationalen Aufgreifschwelle, die zum Teil auf Marktanteile abstellen – unumgänglich. Zum anderen versetzt die geplante Zuständigkeitserweiterung der Europäischen Kommission die beteiligten Unternehmen in die Lage, Handlungsspielräume zu nutzen und forum shopping zu betreiben. Die Europäische Kommission will auch Kontrollsysteme mit freiwilliger Anmeldung wie die Frankreichs, Großbritanniens und Spaniens berücksichtigen. Dies kann im Einzelfall dazu führen, daß die beteiligten Unternehmen auf eine Anmeldung verzichten – dann

bleibt es bei der Zuständigkeit des Mitgliedstaats – oder ihr Vorhaben freiwillig anmelden, um in den Anwendungsbereich der Fusionskontrollverordnung zu gelangen. Abgesehen davon, daß die erwähnten Belastungsfaktoren nur im Rahmen einer Pflicht zur Anmeldung relevant werden, sollte es nach Auffassung der Monopolkommission nicht den beteiligten Unternehmen überlassen bleiben, die zuständige Behörde auszuwählen.

3.6.3 Institutionelle Entwicklung

717. Die Idee einer *unabhängigen europäischen Wettbewerbsbehörde* wird von der Bundesregierung und dem Bundeskartellamt seit längerem befürwortet. Im Rahmen der Regierungskonferenz zur Überarbeitung des Vertrags von Maastricht hat die Bundesregierung inzwischen einen entsprechenden Antrag eingebracht. Ausschlaggebend für den Wunsch nach einer solchen Behörde ist nach wie vor der Eindruck, daß in Einzelfällen politische Gesichtspunkte die rein wettbewerbsbezogene Zusammenschlußkontrolle überlagern. Verfahren wie Mannesmann/Vallourec/Ilva, in dem der Wettbewerbskommissar von der Kommission überstimmt wurde, und Mercedes-Benz/Kässbohrer deuten auf politische Einflußnahme hin. Die Monopolkommission hat zu diesem Thema bereits früher Stellung genommen; auf diese Ausführungen wird verwiesen.⁵⁹⁾ Essentiell bleibt die Befürchtung, daß mit einer unabhängigen Wettbewerbsbehörde ein zweistufiges Verfahren eingeführt und so das Ziel politischen Einfluß zu verringern, nicht nur nicht erreicht, sondern in sein Gegenteil verkehrt würde.

⁵⁹⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1992/1993, a. a. O., Tz. 418 ff.

KAPITEL V

Ordnungspolitische Probleme im Medienbereich – Rundfunk und Multimedia –

1. Einleitung

718. Dem *Mediensektor* kommt sowohl unter gesellschaftlichen wie auch unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten eine herausragende Rolle zu. Einerseits wird insbesondere den Massenmedien Presse, Rundfunk und Film eine politische Funktion zugesprochen, weil sie nach verbreitetem Verständnis eine öffentliche Aufgabe zu erfüllen haben. Hierzu gehören die Information der Allgemeinheit, die Mitwirkung an der Meinungsbildung in der Gesellschaft sowie die Ausübung von politischer Kontrolle und Kritik. Zum anderen sind die Medien auch ein gewichtiger Wirtschaftsfaktor, dessen Bedeutung noch dadurch hervorgehoben wird, daß ihre geschäftliche Nutzung Wachstumsimpulse in anderen Wirtschaftsbereichen auslöst.

719. Die Monopolkommission hatte ihre Berichterstattung über Konzentration und Wettbewerb im Medienbereich in den letzten Hauptgutachten vor allem auf die *Pressekonzentration* und die *Verflechtungen zwischen Printmedien und dem Rundfunk* abgestellt. Diese Orientierung war maßgeblich von einem *Gutachtensuchen der Bundesregierung* an die Monopolkommission aus dem Jahre 1977 bestimmt. Untersuchungsgegenstand der jeweils in den nachfolgenden Hauptgutachten fortzuschreibenden Stellungnahme waren „Stand und Entwicklung der Unternehmenskonzentration in der Presse unter besonderer Berücksichtigung der Beteiligungsverhältnisse bei Presseunternehmen“. Die Monopolkommission hatte zweimal versucht, mit Hilfe eigener empirischer Erhebungen fundiertes Datenmaterial über die Beteiligungsverhältnisse von und an Presseunternehmen zu erhalten¹⁾. Wegen mangelnder Beteiligung der befragten Presseverlage mußte auf eine Auswertung der lückenhaften Erhebungsergebnisse verzichtet werden. Daher beschränkte die Monopolkommission ihre Analyse der Pressekonzentration auf eine Sonderauswertung von Konzentrationsraten aus den Daten der amtlichen Pressestatistik.

In ihrer Stellungnahme zum Zehnten Hauptgutachten der Monopolkommission hat die *Bundesregierung* geäußert, daß sie es begrüßen würde, „wenn die Monopolkommission in Anlehnung an das Sondergutachten 11 ... in einem neuen Sondergutachten die mit der Multimedia-Entwicklung verbundenen Probleme darstellen und gegebenenfalls entsprechende Empfehlungen vorlegen würde.“²⁾ Die

¹⁾ Vgl. insbesondere Monopolkommission, *Ökonomische Kriterien für die Rechtsanwendung*, Hauptgutachten 1982/1983, Baden-Baden 1984, Tz. 514 ff.

²⁾ BT-Drucksache 13/1594 vom 1. Juni 1995, Tz. 45.

Monopolkommission hat diese Anregung aufgegriffen und im vorliegenden Kapitel dieses Hauptgutachtens thematisiert.

720. Das geänderte Untersuchungsinteresse der Bundesregierung trägt den tatsächlichen Gegebenheiten der Entwicklung im Mediensektor Rechnung. Die einschränkende Betrachtung der Presse und des Rundfunks könnte nur einen Teil des aktuellen Mediengeschehens erfassen, der dazu noch von vergleichsweise geringerer Dynamik ist. Insofern enthält die nachfolgende Berichterstattung nicht mehr die frühere Sonderauswertung der amtlichen Pressestatistik;³⁾ deren Aussagefähigkeit hinsichtlich der zeitlichen Entwicklung war ohnehin eingeschränkt durch den statistischen Strukturbruch, der infolge des nach der Wiedervereinigung erweiterten Berichtszeitraums entstanden war.⁴⁾ Für eine systematische Darstellung der Fusionskontrollpraxis des Bundeskartellamts zu Multimedia-Fällen – in Fortsetzung der entsprechenden Berichterstattung über Presse- und Rundfunkzusammenschlüsse in den vorhergehenden Hauptgutachten – gibt es wegen der frühen Marktphase dieses Wirtschaftsbereichs kein repräsentatives Fallmaterial. Über die besonderen Probleme einzelner Medienkonzentrationsfälle wird in Kapitel IV dieses Gutachtens berichtet.⁵⁾

721. Ausgangspunkt für die Stellungnahme der Monopolkommission ist die Konvergenz der Medienmärkte als Ergebnis des raschen Fortschritts insbesondere bei der Übertragungs-, Empfangs- und Gerätetechnik (*Abschnitt 2*). Aus der Entwicklung der Multimedia-Segmente zeichnen sich bereichsspezifische Probleme ab, zu deren Lösung die staatliche Ordnungspolitik aufgerufen ist (*Abschnitt 3*), aber auch neue Ansatzpunkte für die Anwendung des geltenden Medienordnungsrechts. Im Vergleich dazu erweisen sich die bisherigen rundfunkrechtlichen Rahmenbedingungen als überholt und das gegenwärtige Ordnungsrecht als änderungsbedürftig (*Abschnitt 4*). Den gegenwärtigen medienordnungspolitischen Initiativen kommt eine Weichenstellung für die künftigen Wettbewerbsbedingungen im Medienbereich zu (*Abschnitt 5*). Innerhalb des erweiterten europäischen Ordnungsrahmens zeichnen sich Entwicklungen ab, die eine Tendenz zu verstärkter Regulierung erwarten lassen (*Abschnitt 6*).

³⁾ Nach jüngsten Informationen wird das Statistische Bundesamt diese Statistik ohnehin nicht mehr fortführen.

⁴⁾ Vgl. im einzelnen Monopolkommission, *Mehr Wettbewerb auf allen Märkten*, Hauptgutachten 1992/1993, Baden-Baden 1994, Tz. 628.

⁵⁾ Vgl. oben Tz. 594, 614 f. und 654–656.

2. Das Zusammenwachsen der Medien zu Multimedia

2.1 Begriffliche Einordnung

722. Nach überkommenem Verständnis gibt es eine Trennung zwischen den Medien der *Individualkommunikation* und solchen der Massenkommunikation mit zugleich unterschiedlichen medienrechtlichen Implikationen. Unter Individualkommunikation sind dabei diejenigen Formen medialer Kategorien zu verstehen, die – wie beispielsweise das Telefonieren – auf eine aktive Rolle des Mediennutzers abstellen. Dagegen werden zu den *Massenmedien* die unbeschränkt zugänglichen Informations- und Kommunikationsmittel gezählt, die sich öffentlich und im wesentlichen einseitig gerichtet an ein großes, breitgestreutes Publikum wenden. Dazu gehören neben den Printmedien (Zeitung, Zeitschrift, Buch) und den elektronischen Medien (Hörfunk, Fernsehen, Informationsdienste) auch Kinofilme sowie Ton- und Bildträger (Schall-/Bildplatte, Audio-/Videocassette). Funktional läßt sich die Massenkommunikation stärker den Informations- und Unterhaltungsbedürfnissen zuordnen; dagegen dient die Individualkommunikation mehr der Pflege sozialer Kontakte oder der persönlichen Organisation.

723. Der Begriff „Medium“ stellt in seiner wörtlichen Bedeutung auf den Übertragungsweg zur Übermittlung von Informationen ab. Nach allgemeinem Verständnis werden aber gleichzeitig die *Medieninhalte* mit einbezogen, wenn und soweit Medienpolitik an die Sicherung von Meinungsvielfalt und (inhaltlicher) Ausgewogenheit der verbreiteten Informationen anknüpft.

In diesem Zusammenhang ist auch die begriffliche Zuordnung des Rundfunks von Bedeutung. Die *staatliche Medienordnung* beschränkt sich traditionell auf den Rundfunk und ist im Kern – wegen vorliegender technischer und publizistischer Eigenheiten – ein Recht des Fernsehens. Der Hörfunk ist zwar im Rundfunkbegriff erfaßt, ist aber bei den rundfunkpolitischen Auseinandersetzungen nachrangig. Da – mit einer Ausnahme – die Verbreitung des UKW-Radios nur regionalen bzw. landesweiten Charakter hat, spielt der Hörfunk auch im Rundfunkstaatsvertrag keine Rolle.

724. Der Begriff „Multimedia“ ist inzwischen in der deutschen Sprache etabliert und wurde zum „Wort des Jahres 1995“. Gleichwohl hat sich bisher noch kein einheitliches Vorverständnis für den Begriffsinhalt (im Sinne einer allgemein anerkannten Definition) ergeben. Die *Entwicklung eines „Multimedia-Marktes“* ist derzeit noch im Fluß und entzieht sich einer normativen Abgrenzung. Die Herausbildung von Märkten richtet sich nicht nach begrifflichen Vorgaben, sondern erfolgt spontan. Eine Konkretisierung des Multimedia-Begriffs bedarf daher einer Beschreibung der technischen Grundlagen bisheriger Veränderungen und ihrer ökonomischen und publizistischen Folgen.

2.2 Medientechnische Entwicklungen

725. In den letzten beiden Jahrzehnten haben vielfältige und zum Teil rasante *Fortschritte in der Me-*

diantechnik bedeutende Innovationen bei der Erfassung, Speicherung, Verarbeitung und Weitergabe von Informationen ermöglicht. Den Anfang dieser – noch anhaltenden – „technischen Revolution“ bildeten Fortentwicklungen in der Mikroelektronik, der Optoelektronik und der Satellitentechnik in den 80er Jahren mit dem Ergebnis einer tendenziellen Verschmelzung von Nachrichtentechnik und elektronischer Datenverarbeitung. Die technischen Innovationen ermöglichten einerseits die Ausweitung der elektronischen Datenverarbeitung und schafften die Voraussetzungen für eine Digitalisierung der audiovisuellen Kommunikation. Andererseits vervielfachte sich die Übertragungskapazität für elektronisch transportierte Daten bei zugleich verbesserter Empfangsqualität. Die zunehmende Leistungsfähigkeit zur Speicherung und großräumigen Übermittlung war begleitet von Kostensenkungen, die eine wesentliche Voraussetzung für die Akzeptanz eines sich verbreiternden elektronischen Dienstleistungsangebots darstellten.

726. Mit der *digitalen Übertragungstechnik* wurde der vermutlich weitreichendste Schritt zur Multimedia-Entwicklung vollzogen. Sie ist – in Verbindung mit der Datenkompression⁶⁾ – der herkömmlichen Analogtechnik deutlich überlegen.

Beim *analogen Übertragungsverfahren* werden Bild- und Tonsignale entsprechend ihren charakteristischen Ausprägungen (z. B. Helligkeit, Lautstärke) in kontinuierlicher Form übertragen und aufgezeichnet. Der zeitlich veränderte Ablauf eines Bild- oder Tonsignals wird analog in eine elektrische Spannung umgewandelt, die dem jeweiligen Verlauf des Signals folgt und sich so als Schwingung darstellt. Derartige Übertragungsverfahren lassen sich zwar relativ einfach realisieren, sie sind aber störanfällig. Die zur analogen Übertragung einer bestimmten Informationsmenge erforderliche Kapazität ist innerhalb des Übertragungsweges nahezu gleichbleibend. Die Bandbreite der Frequenzen entspricht den Qualitätsanforderungen, die mit den zu übertragenden Signalen verbunden sind; für das Telefonieren reichen schmalbandige Frequenzen aus, während z. B. die Bewegtbildkommunikation des Fernsehens breitbandige Frequenzen erfordert.

Zum Zwecke einer *digitalen Übertragung* werden Bild- und Tonsignale auf elektronischem Wege zerlegt und als binäre aneinandergereihte Strom- oder Lichtimpulse (Datenbits) transportiert. Nach der Übertragung der codierten Daten in Datennetzen erfolgt eine Speicherung im Empfangsgerät und die Zusammensetzung der zerlegten Bestandteile zu dem ursprünglichen Signal. Digitale Übertragungsverfahren sind vergleichsweise wenig störanfällig; zudem können Fehler bei der Übertragung durch Korrektur-Mechanismen erkannt und gegebenenfalls berichtigt werden. Diese Verfahren müssen im Vergleich zur Analogtechnik jedoch wesentlich höhere Mengen an Informationseinheiten verarbeiten⁷⁾.

⁶⁾ Vgl. dazu die folgende Tz.

⁷⁾ Nach der Digitalisierung von analogen Fernsehbildern fällt eine Datenmenge an, welche die fünffache Übertragungskapazität erfordert.

727. Zur Bewältigung hoher Informationsmengen bei der Datenübertragung bedient man sich der Technik der *Datenkompression*.

Damit läßt sich beim gegenwärtigen technischen Entwicklungsstand die erforderliche Übertragungskapazität auf ein Zehntel des im Vergleich zum Analogverfahren notwendigen Bedarfs reduzieren. Digitale Übertragungsverfahren ermöglichen daher bei allen drei für die Verbreitung von Fernsehprogrammen genutzten Übertragungswegen (terrestrische Funkwellen, Breitbandkabelnetze und Satelliten) eine Vervielfachung der Zahl gleichzeitig übertragbarer Programme.

Mit der Reduktion der Datenmenge bei der digitalen Datenübertragung werden *Einsparungsmöglichkeiten* genutzt, die solche Informationen ausschließen, die für den Empfang nicht notwendigerweise gebraucht werden. Die menschlichen Sinnesorgane nehmen nur einen Teil der tatsächlich vorhandenen Informationen auf; insofern kann auf die Übertragung solcher Informationen verzichtet werden, die objektiv gar nicht wahrnehmbar sind (Irrelevanz-Reduktion). Zum anderen erfolgt der Eindruck eines bewegten Bildes beim Fernsehen durch eine Abfolge von Standbildern; wenn die Bilder bei der Übermittlung zwischengespeichert werden, brauchen nachfolgend nur die Veränderungen gegenüber dem vorherigen Bild übertragen zu werden (Redundanz-Reduktion). Der Umfang der Datenreduktion bei der Bewegtbildkommunikation hängt von den jeweiligen Qualitätsanforderungen des Empfangs ab; bei einem Zeichentrickfilm kann beispielsweise eine stärkere Kompression erfolgen als bei einer Sportübertragung.

728. Die Übertragungsmöglichkeiten werden zusätzlich durch den Einsatz von Techniken erweitert, die *eine optimale Nutzung der vorhandenen Kanalkapazitäten* erlauben (z. B. Multiplexing). Da bei digitaler Datenübertragung nicht zu jeder Zeit die volle Bandbreite benötigt wird, ist die Kapazität nicht vollständig ausgenutzt. Insbesondere solche Daten, für die keine zeitgleiche Übertragung erforderlich ist, können zur Kapazitätsauslastung paketweise übermittelt, gespeichert und zeitversetzt in vollständiger Abfolge gesendet werden. Darüber hinaus kann der Einsatz von entsprechend leistungsfähigen Computern die mehrfache Nutzung eines Kanals derartig steuern, daß gegebenenfalls auch nachrangige Inhalte nahezu zeitgleich übertragbar sind. Mit dieser Technologie ist es möglich, in demselben Netz nebeneinander Verbindungen mit unterschiedlichen Übertragungskapazitäten zu schalten. Der gleichzeitige Transport verschiedener Programme über denselben Kanal ist unabhängig davon, in welcher Bitrate die jeweiligen Datenströme vorliegen.

2.3 Konvergenz der Medien

729. Die beschriebenen technischen Innovationen haben weitreichende Folgen für die Medienentwicklung und Medienordnung, indem sie traditionelle Zuordnungen aufheben und bestehende Grenzen zerfließen lassen. Die Fortschritte bei der Übertragungstechnik führen zu einer *Konvergenz der Übertragungswege*. Bei digitaler Datenübertragung ist es für die Nutzung der Übertragungskanäle ohne Belang,

welche Dateninhalte transportiert werden. Insofern schafft der technische Fortschritt eine Vervielfältigung von Nutzungsmöglichkeiten der Kabelnetze für die unterschiedlichsten Mediaformen. Dies wird begünstigt durch die gesunkenen Anforderungen an die Bandbreite der Übertragungskanäle; inzwischen genügt technisch ein Telefonkabel, um ein Fernsehprogramm zu übermitteln.⁸⁾

Die Austauschbarkeit der digitalen Übertragungswege und die gleichzeitige multiple Übertragung unterschiedlicher Datenströme mit unterschiedlichen Bitraten führt letztlich sogar zu einer *Konvergenz der Übertragungsnetze* insgesamt. Satellitenverbindungen, Richtfunk- und Kabelstrecken müssen nicht mehr getrennt betrachtet, sondern können als „Basisdienst“ dem Gesamtnetz zugeordnet werden.

730. Auch die *Medieninhalte*, die auf verschiedenen Übertragungswegen verbreitet werden, sind in der Endstufe der Nutzung austauschbar. Dies galt bereits in der Vergangenheit für Spielfilme, soweit sie (online) im Fernsehprogramm gesendet werden oder (offline) in Videotheken auf bespielten Cassetten ausgeliehen und mit dem an das Fernsehgerät angeschlossenen Videorecorder abgespielt werden. Grenzen der Substituierbarkeit zum Kino bestehen in der Notwendigkeit des Ortswechsels für den Kinobesucher; dieser Nachteil wird in den Augen der Nutzer häufig aufgewogen durch die regelmäßig größere Aktualität der im Kino gezeigten Filme sowie die spezifische Kinoatmosphäre. Bei der Abspielung von Videofilmen bestehen gegenüber dem Fernsehen derzeit noch Vorteile durch die zeitlich praktisch uneingeschränkte Nutzbarkeit des Mediums gegenüber dem inhaltlich prinzipiell gleichen, aber nur zu festgelegten Zeiten konsumierbaren Fernsehprogramm. Wenn in Zukunft das Fernsehen in Form des „Video on demand“ die Möglichkeit zuläßt, Programme aus einem breiten Angebot auszuwählen und sofort anzuschauen, ist auch dieser Unterschied aufgehoben.

Zwischen den *elektronischen Medien und der Presse* bestehen ebenfalls starke *Austauschbeziehungen*, wenn gleiche Inhalte auf getrennten Vertriebswegen übermittelt werden. Das galt schon bisher prinzipiell im Verhältnis von Videotext und Bildschirmtext, obwohl sich infolge der voneinander unterscheidbaren Nutzungsgewohnheiten eine echte Substitution nicht herausgebildet hat und auch für die Zukunft nicht abzeichnet. Die Substitutionsmöglichkeiten erweitern sich durch Radiotext und die über Personalcomputer (PC) abrufbaren Online-Textdienste. Inhaltlich identische Angebote von Presseerzeugnissen und elektronischen Medien werden in Form der CD-ROM⁹⁾ verbreitet. Dem gegenüber den Zeitungen, Zeitschriften und Büchern (mit übereinstimmendem Inhalt) bestehenden Nachteil der Ortsgebundenheit steht der Vorteil zusätzlicher Nutzungspotentiale durch das elektronische Medium gegenüber: Mit dem Einsatz geeigneter Software können Informationsabrufe selektiv erfolgen oder gewünschte Informationen, die sich an unterschiedlicher Stelle befinden, sortiert, kombiniert und/oder gebündelt abgerufen werden.

⁸⁾ Allerdings könnten in einem solchen Fall Übertragung und Empfang nicht zeitgleich erfolgen.

⁹⁾ CD-ROM = Compact Disc – Read Only Memory.

731. Nachdem die Übertragungswege und Inhalte in der Multimedia-Endstufe frei austauschbar sind, läßt eine entsprechende Entwicklung der Gerätetechnik in Zukunft auch eine *Konvergenz der Endgeräte* erwarten. Bei den Multimedia-Endgeräten der Zukunft werden die Elemente von Fernsehgerät und PC kombiniert; es handelt sich insoweit um „intelligente Fernsehempfänger“ bzw. um „fernsehtaugliche Personalcomputer“. ¹⁰⁾ Herkömmliche Multimedia-Geräte haben alle Merkmale des Personalcomputers einschließlich Spielkonsole, Laufwerk für CD-ROM und Modem für den Zugang zu Online-Diensten; sie sind zugleich HiFi-Anlage, Fernsehgerät sowie Telefon mit Fax und Anrufbeantworter.

2.4 Zwischenergebnis

732. Mit der Verschmelzung bisher getrennter Medien sowie der Zentralisierung und der Erweiterung bisheriger Nutzungsarten und -formen wird die *klassische Zuordnung der verschiedenen Medien* zu eindeutigen Kategorien aufgehoben. Die Grenzen zwischen Massen- und Individualkommunikation werden fließend, und die herkömmlichen Unterscheidungen zwischen Print- und elektronischen Medien lösen sich auf. Die interaktive Nutzung ermöglicht den Konsumenten, sich nicht nur ihr (Unterhaltungs-) Programm zusammenzustellen, sondern generell aus den vielfältigen Möglichkeiten der Mediennutzung nach individuellen Interessen und Bedürfnissen auszuwählen.

733. Die daraus resultierende neue Form medialer Kommunikation, die den *Begriff „Multimedia“* kennzeichnet, läßt sich definitorisch nicht als einheitlicher Markt erfassen. Sie ist das Ergebnis vielfältiger Nutzungsformen digitaler Datenströme, die sich als Folge des Zusammenwachsens der technischen Basis für Dienste der Telekommunikation, der Datenverarbeitung und der Unterhaltungselektronik eröffnen und den Ansatzpunkt für die nachfolgenden ordnungspolitischen Überlegungen liefern. Anstelle einer schlüssigen, allgemeingültigen Definition lassen sich folgende Kriterien nennen, die das multimediale Angebot charakterisieren:

- Integration von unterschiedlichen Medien (Audio, Video, Text, Bild und Grafik),
- Digitalisierung und Datenkompression (als Grundlage für die Übertragung und Verarbeitung großer Datenmengen),
- Zweiweg- anstelle von Einwegkommunikation (mit der Möglichkeit zur interaktiven Mediennutzung).

Anders als beim herkömmlichen Medienbegriff spielen die *Übertragungsinhalte* für diesen Definitionsansatz keine Rolle. Die nachfolgende schematische Darstellung der Multimedia-Nutzung veranschaulicht die Verflechtungen und Verbindungs-

¹⁰⁾ Gegenwärtig wird allerdings noch nicht von einer schnellen Verschmelzung der beiden Geräteformen ausgegangen, da die Nutzungsweise von Computer-Monitoren (mit nahem Abstand zum Benutzer) und Fernsehgeräten (mit weitem Abstand) sehr unterschiedlich ist und insoweit auch technische Unterschiede vorhanden sind.

wege, welche die künftige multimediale Welt bestimmen (*Schaubild V.1*).

734. Die sich abzeichnenden grundlegenden Änderungen der Medienlandschaft konstituieren neue Rahmenbedingungen mit einem spezifischen *ordnungspolitischen Regelungsbedarf* in den verschiedenen Multimedia-Segmenten, mit denen sich die folgenden Ausführungen (*Abschnitt 3*) auseinandersetzen. Zum anderen stellen sich aber durch die Änderung der entsprechenden Bezugspunkte auch neue Probleme und Fragen der *Medienordnung und -regulierung*.

Der auf die überkommenen technischen Abgrenzungen abstellende *traditionelle Rundfunkbegriff* ¹¹⁾ ist überholt und läßt eine zweckorientierte Einteilung der vielfältigen Multimedia-Angebote in „Rundfunk“ oder „Nicht-Rundfunk“ nicht mehr zu. Damit steht zugleich die Rundfunkregulierung, die schon bisher Anlaß zu kritischen Äußerungen der Monopolkommission gegeben hat, ¹²⁾ auf dem Prüfstand. Da für die künftige Medienordnung Fehlsteuerungen nicht ausgeschlossen werden können, äußert sich die Monopolkommission in Abschnitt 4 zu den gegenwärtigen ordnungspolitischen Erfordernissen. In diesen Fragenbereich gehört auch die Zukunftsperspektive für den öffentlich-rechtlichen Rundfunk innerhalb der neuen multimedialen Rahmenbedingungen.

3. Strukturbedingungen und Regelungsbedarf in den relevanten Teilbereichen des Multimedia-Sektors

3.1 Gesamtwirtschaftliche Entwicklungsperspektiven von Multimedia

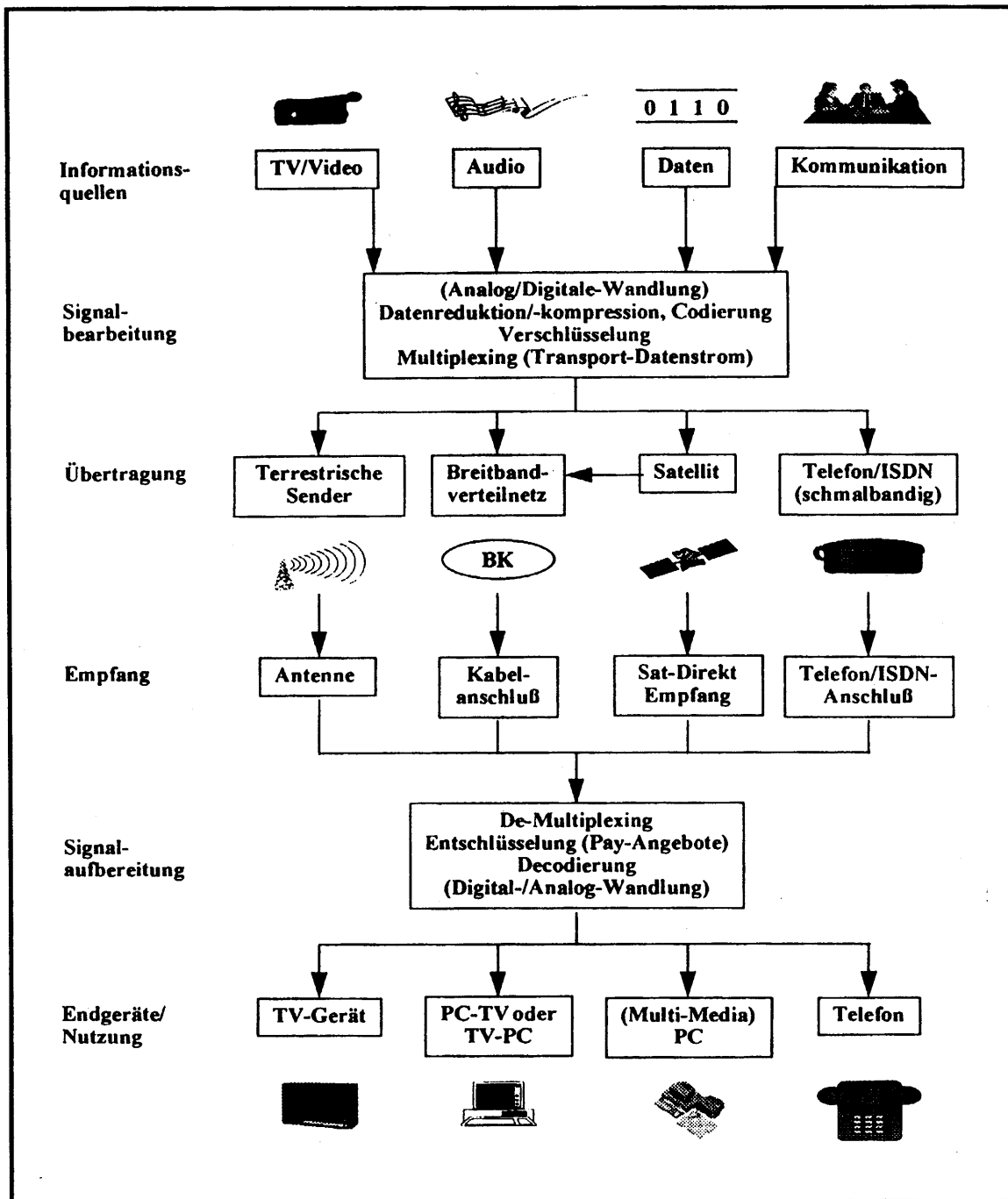
735. Die Auffassungen in der Fachwelt über die künftige Akzeptanz des neuen Multimedia-Angebots und die damit verbundenen wirtschaftlichen Entwicklungslinien dieses Sektors gehen erheblich auseinander. Einerseits wird der Multimedia-Sektor unter Berücksichtigung des rasanten technischen Fortschritts als *expandierender Wachstumsmarkt der Zukunft* gepriesen, der zum einen gesellschaftliche Strukturen verändert und zum anderen eine Schlüsselrolle für die Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandorts Deutschland übernimmt. Erwartet werden eine Stimulierung des gesamtwirtschaftlichen Wachstums, die Schaffung neuer qualifizierter

¹¹⁾ In Artikel 1 des Rundfunkgebührenstaatsvertrags der Bundesländer vom 5. Dezember 1974 heißt es: „Rundfunk ist die für die Allgemeinheit bestimmte Veranstaltung und Verbreitung von Darbietungen aller Art in Wort, Ton und im Bild unter Benutzung elektrischer Schwingungen ohne Verbindungsleiter oder längs oder mittels eines Leiters.“ Diese Definition wird in § 2 Abs. 1 des Rundfunkstaatsvertrages (Artikel 1 des Staatsvertrags über den Rundfunk im vereinten Deutschland vom 31. August 1991) ergänzt durch den Zusatz: „Der Begriff schließt Darbietungen ein, die verschlüsselt verbreitet werden oder gegen besonderes Entgelt empfangbar sind, sowie Fernsehtext.“ Dieser sogenannte Rundfunkbegriff ist nicht notwendig identisch mit dem materiellen Rundfunkbegriff des Artikels 5 Abs. 1 Satz 2 des Grundgesetzes.

¹²⁾ Vgl. zuletzt Monopolkommission, Hauptgutachten 1992/1993, a. a. O., Tz. 696 ff.

Schaubild V.1

Nutzung der Multimedia-Anwendungsformen



Quelle: Verband Privater Rundfunk und Telekommunikation e. V. (Hrsg.), Zukunftssichere Breitbandverteilnetze, Berlin 1995, S.76

Arbeitsplätze in „Zukunftsbranchen“ sowie langfristig ein massiver gesamtwirtschaftlicher Strukturwandel.

Dem steht die eher skeptische Auffassung entgegen, die aufgrund des in der Gesellschaft vorhandenen *erheblichen Beharrungsvermögens* von einem wesentlich verhaltenen Verlauf ausgeht. Einerseits ändern sich die menschlichen Verhaltensweisen bei der Mediennutzung nicht in einem derartigen Maße, das revolutionäre Umwälzungen erwarten ließe. Zum anderen stehen der Umsetzung der neuen Multimedia-Möglichkeiten in der geschäftlichen Anwendung bislang noch erhebliche rechtliche und technisch-wirtschaftliche Hindernisse sowie – hinsichtlich der Akzeptanzprobleme – auch ein hohes Unternehmerrisiko entgegen. Mit dieser Bandbreite der Meinungen für die künftige Entwicklung der Multimedia-Märkte verbindet sich vor allem die Erkenntnis, daß man gerade in diesem Bereich keine präzisen Vorhersagen mit hinreichender Verlässlichkeit treffen kann.

736. Bei der Einschätzung der künftigen Entwicklung muß in differenzierender Betrachtungsweise unterschieden werden zwischen der privaten und der geschäftlichen Multimedia-Nutzung. Ein vergleichsweise stärkerer Impuls für die Multimedia-Marktentwicklung dürfte vom *geschäftlichen Bereich* (private Unternehmen und öffentlicher Sektor) ausgehen. Hier kann mit Produktivitätssteigerungen durch die neuen Multimedia-Anwendungen gerechnet werden; dabei stehen die Vorteile der verbesserten oder erleichterten Informationsbeschaffung und -verbreitung vorwiegend nicht im Zusammenhang mit der Unternehmensgröße. Geschäftliche Multimedia-Anwendungen werden vermutlich stark auf die unternehmensindividuellen Bedingungen zugeschnitten sein; Analoges gilt für den Bereich der öffentlichen Anwender (Behörden, Universitäten, etc.).

Die Unternehmen werden geschäftsspezifische Multimedia-Anwendungen wie z. B. Video-Konferenzen oder Lern- und Schulungsprogramme verstärkt nutzen; generell dürfte die schnelle Beschaffung, Bearbeitung und Weiterverbreitung von nutzwertorientierten Informationen das wichtigste von den Unternehmen nachgefragte Anwendungsfeld der Multimedia-Nutzung werden.

737. Bei den *privaten Nutzern* wird für absehbare Zeit die Unterhaltung den Schwerpunkt ihrer Multimedia-Nutzung bilden. Die interaktiven Dienste werden in den kommenden Jahren noch keine bedeutende Rolle spielen; am ehesten dürften sich Benutzungstrends durchsetzen, die zur Förderung der Bequemlichkeit und der Servicequalität beitragen, z. B. Homebanking, Homeshopping. Im privaten Bereich ist – wie auch bei anderen von technischen Neuerungen bestimmten privaten Aktionsfeldern – davon auszugehen, daß die Dynamik bei unterschiedlichen Personen bzw. in verschiedenen gesellschaftlichen Gruppen ungleich verteilt ist: die „Multimedia-Freaks“ werden eher als Trendsetter wirken und die Entwicklung stärker beeinflussen als die vermutliche Mehrheit der weniger aktiven Medienkonsumenten. Die praktische Umsetzung von bereits heute technisch möglichen Multimedia-Anwendungen als Mas-

senerscheinung hängt – sowohl im geschäftlichen wie auch im privaten Bereich – sehr stark von den Einführungskosten für die potentiellen Nutzer ab. So wird etwa die im Vergleich zu Deutschland größere Anwendungsbreite bei Bildschirmtext in Frankreich auf die dortige Subventionierung der Gerätebeschaffung zurückgeführt. Für die Marktentwicklung von Netzleistungen spielt oft auch das Erreichen einer bestimmten „kritischen Masse“ von Teilnehmern eine Rolle; beispielsweise nahm die Verbreitung von Faxgeräten sprunghaft zu, nachdem eine Marktdurchdringung von 30 % der Unternehmen erreicht war.

Die größten Entwicklungsmöglichkeiten multimedialer Nachfrage durch private Haushalte sind beim Fernsehen (insbesondere Abonnementfernsehen) – auch in Verbindung mit interaktiven Diensten – zu erwarten; große Wachstumschancen werden der Informationsabfrage (aus Datenbanken bzw. zentralen Informationsspeichern) sowie den sogenannten „Home“ oder „Demand Services“ (z. B. Teleshopping, elektronische Kontenführung) eingeräumt.

738. Mit den bisherigen Darlegungen hat sich die Frage, inwieweit die wirtschaftliche Entwicklung mit dem raschen technischen Wandel Schritt halten wird, letztlich nur durch das Aufzeigen grober Perspektiven und damit relativ allgemein beantworten lassen. Fest steht aber bereits jetzt, daß den technischen Umwälzungen und der potentiellen wirtschaftlichen Dynamik jedenfalls keine entsprechende *Führungskraft der politischen Entscheidungsträger* gegenübersteht. Insoweit ist die Gefahr nicht von der Hand zu weisen, daß wesentliche Entwicklungschancen verspielt werden, weil es infolge des politischen Handlungsdefizits den davon betroffenen Unternehmen an der notwendigen Planungssicherheit und Gestaltungsfreiheit fehlt. Vorrangig sind in dieser Situation die Offenhaltung des Multimedia-Sektors bzw. seiner Teilbereiche und die Verhinderung von Marktschließungsstrategien in der gegenwärtigen frühen Entwicklungsphase.

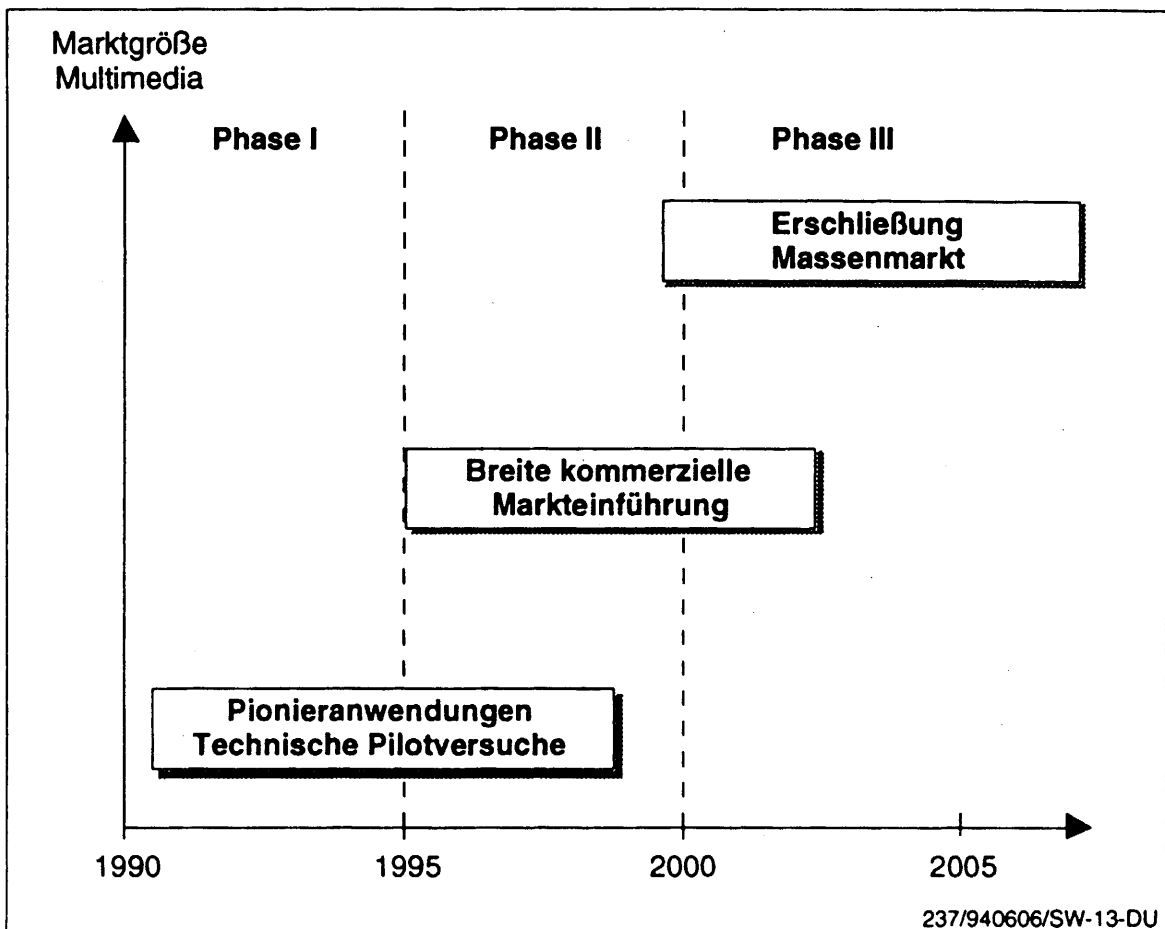
739. Trotz aller Unsicherheiten in der Beurteilung der Multimedia-Entwicklung ist festzustellen, daß dieser Bereich bereits jetzt von sehr beträchtlichem Umfang ist. *Die Umsätze im Markt für Multimedia-Anwendungen* in Deutschland werden nach Expertenmeinung im Jahre 2000 im geschäftlichen Bereich deutlich über 10 Mrd. DM liegen und im privaten Segment 15 bis 20 Mrd. DM erreichen.¹³⁾ Bei dieser „groben Potentialabschätzung“ wird davon ausgegangen, daß zumindest für den geschäftlichen Bereich die wesentlichen technologischen Fragen (insbesondere Endgerätebasis und -kostenentwicklung) weitgehend geklärt sind; es ist aber noch nicht entschieden, wie hoch die künftige Nutzerakzeptanz und damit der Bedarf für Multimedia in den verschiedenen Marktsegmenten sein werden.

740. Eine Abschätzung der Entwicklung von *Marktphasen* von sehr dynamischen, hoch innovativen Märkten ist äußerst schwierig. Als Szenario der Marktentwicklung kann nach Expertenmeinung ein Ablauf von drei sich überlappenden Phasen ange-

¹³⁾ Vgl. Booz·Allen & Hamilton (Hrsg.), *Zukunft Multimedia*, 2. Aufl., Frankfurt a. M., 1995, S. 42 ff.

Schaubild V.2

Voraussichtliche Entwicklung des Multimedia-Marktes



Quelle: Booz-Allen & Hamilton (Hrsg.), Zukunft Multimedia, 2. Aufl., Frankfurt a. M. 1995, S. 132

nommen werden:¹⁴⁾ Die erste Phase, die gegenwärtig noch anhält, ist bestimmt durch die Schaffung der technologischen Grundlagen für den Multimedia-Markt; in der derzeit beginnenden zweiten Marktphase bilden sich Multimedia-Teilmärkte heraus, sowohl für den privaten, nicht an den Netzbereich gekoppelten Bereich („Stand-alone“-Produkte wie z. B. interaktive CD-ROM oder Videospiele) wie für die vernetzten hauptsächlich geschäftlichen Anwendungen. Mit der Jahrtausendwende soll dann die multimediale Zukunft in vollem Umfang zur Realität werden. In dem *Schaubild V.2* ist dieser Phasenablauf grafisch dargestellt.

3.2 Digitales Fernsehen

741. Das Fernsehen ist der wichtigste Multimedia-Baustein im privaten Sektor, weil es traditionell das Zentrum der elektronischen Mediennutzung in den

Haushalten bildet. In der herkömmlichen Form ist es ein reines Verteilmedium; insbesondere in seiner digitalen Variante, die eine interaktive Nutzung erleichtert, wird es künftig zum Bestandteil des Multimedia-Bereichs.

Besonderen ordnungspolitischen Handlungsbedarf hinsichtlich des digitalen Fernsehens sieht die Monopolkommission in der *Standardisierungsproblematik* (sowohl unter Kompatibilitäts- als auch Marktzugangsaspekten) sowie in der Verfügung über die hauptsächlich in Frage kommenden Übertragungswege (Kabel und Satellit). Hierbei entstehen durch die digitalisierte Übertragung als neu eingeführter Technik zumindest temporär Knappheitsprobleme unter anderem dadurch, daß die herkömmlichen Normen mit den neuen Übertragungsverfahren nicht kompatibel sind. Da die Nachrüstung oder der komplette Ersatz der vorhandenen Endgeräte nur allmählich vor sich geht, müssen für eine längere Übergangszeit analoge und digitale Übertragungsverfahren nebeneinander angeboten werden (Simulcast).

¹⁴⁾ Ebenda, S. 131 ff.

3.2.1 Standardisierung der Datenübertragung

742. Die Einführung des digitalen Fernsehens wird fast ausschließlich im Hinblick auf die – in Verbindung mit der Digitalisierung ermöglichte – Kompression durch Datenreduktion¹⁵⁾ und weniger unter Qualitätsaspekten gesehen. Beide Anforderungen an die Übertragung (Datenmenge und Datenqualität) hängen – wie bereits im Zusammenhang mit den Ausführungen zur Digitalisierung dargelegt wurde – unmittelbar zusammen, weil die Höhe der gewünschten Empfangsqualität vom Umfang der übertragenen Datenmenge abhängt.

Ein Fernsehbild besteht aus einer Folge von Einzelbildern, die aus Zeilen zusammengesetzt sind. Diese wiederum entstehen aus einer Aneinanderreihung zahlreicher Bildpunkte. Wegen der schnellen Bildfolge, die notwendig ist, um vom menschlichen Auge als kontinuierliche Bewegung wahrgenommen zu werden, müssen große Informationsmengen je Zeiteinheit übertragen werden.¹⁶⁾ Beim normalen PAL-Farbfernsehbild mit 625 Zeilen und 25 Hz Bildfrequenz ergibt sich eine digitale Datenmenge von 216 Megabit je Sekunde (MBit/s). Beim hochauflösenden Fernsehen (HDTV) mit doppelter Zeilenzahl sind sogar 1 152 MBit/s notwendig. Derart gewaltige Mengen an Informationseinheiten erfordern für digitale Übertragung wesentlich größere Bandbreiten als für analoge Übertragung. Wie schon erwähnt, fällt nach Digitalisierung eine Datenmenge an, welche die fünffache Übertragungskapazität gegenüber der analogen Übertragung erfordert.

743. Wenn ein aus Video-, Ton- und Datenanteilen bestehendes digitales Fernsehsignal durch Datenreduktion von 270 MBit/s auf 8 bis 10 MBit/s komprimiert wird, erreicht man eine Bildwiedergabe in Studioqualität; eine Qualitätsminderung bei der Wiedergabe ist mit bloßem Auge nicht feststellbar. Auf einem Übertragungskanal für ein analoges Fernsehprogramm könnten dann drei digitale Programme übertragen werden. Mit gut 2 % der ursprünglichen Datenmenge (5,5 MBit/s) sind nach Datenreduktion etwa sechs Programme in der Qualität eines guten PAL-Bildes möglich. Begnügt man sich mit VHS-Qualität, dann reichen sogar 2 MBit/s. In diesem Fall reicht die Frequenzbandbreite für etwa 15 Programme aus. In *Tabelle V.1* sind die für bestimmte Qualitätsstufen erforderlichen Datenraten bei einer digitalen Übertragung zusammengestellt.

Weil normalerweise zusätzliche Informationen oder Hörfunkprogramme auf einem Satellitenkanal übertragen werden (38,5 MBit/s), liegt die Zahl der tatsächlich möglichen Programme etwas höher. Üblicherweise werden rd. zehn PAL-Fernsehprogramme je Satellitenkanal genannt.

¹⁵⁾ Vgl. oben Tz. 727.

¹⁶⁾ Das Prinzip läßt sich anhand der traditionellen Wiedergabe von Spielfilmen mittels großer Filmrollen mit einer Vielzahl von Einzelbildern veranschaulichen. Erst bei einer Abfolge einer genügend hohen Anzahl von Bildern pro Sekunde entsteht für die Aufnahme über das menschliche Auge der Eindruck eines realistischen Bewegungsablaufs. Bleibt die Bildmenge unter dieser Anzahl, so vermitteln die Bilder nur unnatürliche, abgehackte Bewegungen.

Tabelle V.1

Datenraten unterschiedlicher Qualitätsstufen bei digitaler Übertragung

| Datenrate | Qualitätsstufe |
|---------------------|--|
| 2 MBit/s | VHS-Qualität |
| 4 MBit/s | Spielfilme mit PAL-Qualität |
| 6 MBit/s | Sportsendungen mit hohem Bewegungsanteil |
| 8 MBit/s | EDTV (erweiterte Qualitätsstufe) |
| 14 MBit/s | Hochauflösendes Fernsehen (HDTV) |

Quelle: Verband Privater Rundfunk und Telekommunikation e.V. (Hrsg.), Zukunftssichere Breitbandnetze, Berlin 1995, S. 38

Die Techniker haben vier *Qualitätsebenen* zur Standardisierung vorgeschlagen:

- LDTV (Limited Definition Television) für Programme in einfacher Ton- und Bildqualität (wie z. B. VHS),
- SDTV (Standard Definition Television) für Standard-Bildqualität (wie z. B. PAL),
- EDTV (Extended Definition Television) für verbesserte Ton- und Bildqualität (im breiten Format entsprechend PALplus),
- HDTV (High Definition Television) für Fernsehprogramme in besonders hoher Ton- und Bildqualität.

744. Für die Markteinführung wichtig sind die Bemühungen, die komplizierten mathematischen Verfahren zur Kompression international zu vereinheitlichen. Unter der Bezeichnung *MPEG (Motion Pictures Expert Group)* ist eine gemeinsame Arbeitsgruppe des Joint Technical Committee (JTC), der International Electrotechnical Commission (IEC) und der International Standardisation Organization (ISO) bekannt geworden, die erstmals 1988 zusammengetreten ist. Der Name der Arbeitsgruppe lieferte auch die Bezeichnung für die von ihr entwickelten weltweiten Standards für die Codierung digitaler Bild- und Tonsignale MPEG 1 bis MPEG 4.

Ursprüngliches Ziel der Arbeitsgruppe war zunächst, Standards für das Speichermedium CD zu entwickeln. Tatsächlich haben die Standards der MPEG-Gruppe aber eine Bedeutung erlangt, die weit darüber hinausgeht. MPEG 1 ist die Basis für Video-CD, CD-I und CD-ROM.¹⁷⁾ MPEG 2, in das MPEG 3 integriert wurde, ist der Code für digitales Fernsehen, für HDTV, für CD-ROM XA und für Digital Video Broadcast (DVB). Der Standard MPEG 4, der bislang noch nicht endgültig definiert ist, soll gemeinsame Grundlagen für die Codierung auch bei sehr niedrigen Datenraten festlegen. Er gilt als künftiger Multimedia-Standard. Anwendungsbereiche sollen unter anderem Electronic Mail, Telefonnetze und mobile Übertragungssysteme sein.

¹⁷⁾ Vgl. dazu unten Tz. 805 ff.

745. In Europa sind Ende 1993 die grundlegenden technischen Spezifikationen für digitales Fernsehen über Kabel und Satellit vom Lenkungsausschuß der European Launching Group für DVB verabschiedet worden. In diesem Ausschuß sind rund 150 Unternehmen und Organisationen aus Europa und den USA zusammengeschlossen. Seitdem liegen die Standards für die Datenkompression von Audio (MUSICAM)¹⁸⁾ und Videosignalen (MPEG 2) vor, außerdem ein einheitliches europäisches Verschlüsselungsverfahren für Pay-TV.¹⁹⁾

746. Die Fachliteratur nennt generell als *Aufgaben der Standardisierung* im Multimedia-Bereich zum Nutzen für Industrie, Handel, Diensteanbieter und Endverbraucher:

- Festlegung der Organisation des digitalen Datenstroms,
- Festlegung der Interpretation des Bitstromes,
- Sicherstellung einer größtmöglichen Kompatibilität und Kontinuität.
- Realisierung des Standards in den Endgeräten durch kosteneffiziente Bausteine,
- Abstimmung mit der Leistungsfähigkeit der Hardware, besonders der Prozessoren,
- Sicherstellung der Ausbaufähigkeit des Basissystems für technische Innovationen (Aufwärtskompatibilität),
- besondere Berücksichtigung von Abwärtskompatibilität bei der Verbesserung und dem Ausbau des Basissystems.

747. Wie die Monopolkommission in ihrem Neunten Hauptgutachten ausführlich dargelegt hat, sind die *Wettbewerbswirkungen von Standards* ambivalent.²⁰⁾ Je nachdem, welcher Markt betroffen ist, in welcher Entwicklungsphase einer Technologie ein Standard entsteht oder eingesetzt wird und welche Standardisierungsformen anzutreffen sind, können die Wirkungen wettbewerbsfördernd oder -beschränkend sein; gelegentlich treten auch beide Effekte gemeinsam auf.

Einerseits können Standards Märkte konstituieren und Marktentwicklungsprozesse beschleunigen. Eine *Wettbewerbsintensivierung* kann eintreten, wenn durch Standards Koordinationsprobleme überwunden und die Voraussetzungen für das Wachstum von Netzen geschaffen werden. Hinzu treten Transaktionskostensparnisse durch Informationsvorteile für die Nachfrager. Auf der anderen Seite gehen von Standards *Wettbewerbsrisiken* aus, wenn Innovationen unterdrückt oder bestehende Marktmachtstellungen verfestigt werden, insbesondere in solchen Fällen, in denen Großunternehmen Standardisierungsprozesse dominieren. Wettbewerbsbeschrän-

kungen resultieren auch aus industriepolitisch motivierten Standards zum Schutze der heimischen Industrie.

748. Die Monopolkommission beurteilt die bestehenden Standardisierungsansätze und -prozesse bei der Übertragungstechnik positiv. Das gilt einerseits für die genannten *Qualitätsstandards*, die für den Empfang des digitalen Fernsehens ein Mindestmaß an Leistungsfähigkeit bei der digitalen Datenübertragung sicherstellen. Zum anderen werden Standardsetzungen erforderlich, um das Wachstum der Märkte für digitale Medien zu fördern. Zur Realisierung der Informationsgesellschaft der Zukunft werden Standards benötigt, die sich nicht mehr nur auf ein Anwendungsgebiet oder eine Plattform beschränken. Im Sinne des Multimedia-Zusammenwachsens sollten die Standards für Bewegtbildkompression, Übertragung und Speicherung daher für alle Plattformen gleich sein, d. h. also für Computer wie für Geräte der Unterhaltungselektronik. Entsprechend dem zunehmenden Trend zur weltweiten Kommunikation ist eine Internationalisierung durch Vereinbarung europäischer oder weltweiter Standards die angemessene Antwort. Dabei muß im Hinblick auf die Reichweite der konkreten Ausprägung der Standardsetzung sichergestellt werden, daß die Offenheit und die Weiterentwicklung von Multimedia-Diensten gewahrt bleiben.

3.2.2 Konkurrierende Decoder-Systeme

749. Die großen Kapazitäten des digitalen Fernsehens dürften in Zukunft vor allem mit Angeboten gefüllt werden, die verschlüsselt sind und gegen zusätzliches Entgelt abgerufen werden können. Außerdem ist mit zunehmender Rückkoppelung der Zuschauer (Interaktivität) zu rechnen, z. B. für Einkaufen am Bildschirm. Zum Empfang und zur Abrechnung sind Zusatzgeräte erforderlich. Diese Digital- oder Set-Top-Boxen verarbeiten die digitalen Signale für das herkömmliche auf Analogtechnik basierende Fernsehgerät. Sie ermöglichen zugleich Empfang und Abrechnung von verschlüsselten Abonnementprogrammen (über das Telefonnetz als Rückkanal) und machen, versehen mit Anschlüssen für CD-ROM-Laufwerke, Modem, Anrufbeantworter und anderen Applikationen, den Fernseher zum Multimedia-Endgerät. Während die Satelliten für digitale Ausstrahlung schon sendebereit sind, scheiterte die Markteinführung des digitalen Fernsehens im deutschsprachigen Raum bisher daran, daß entsprechende Boxen noch nicht erhältlich sind. Ursache ist der *Systemstreit zweier potentieller Anbieter von Decodern*.

750. Die Bertelsmann AG hat zusammen mit dem französischen Abonnementfernsehen *Canal plus* ihren Decoder im Herbst vergangenen Jahres einem breiten Publikum vorgestellt. Er wurde von ihrem Gemeinschaftsunternehmen Seca (Société Européenne de Contrôle d'Accès) unter dem Namen „Media-Box“ entwickelt. Größter Kunde dieses Systems wird die Multimedia Betriebsgesellschaft (MMBG) sein. Die Gesellschafter des Gemeinschaftsunternehmens MMBG sind die Programmanbieter ARD, ZDF, RTL, CLT und Ufa/Bertelsmann, der Netz-

¹⁸⁾ MUSICAM= Masking Pattern Adapted Universal Subband Integrated Coding and Multiplexing.

¹⁹⁾ Bisher nicht standardisiert ist dagegen die Freischaltfunktion (Conditional access) für verschlüsselte Programme (vgl. Tz. 752).

²⁰⁾ Vgl. Monopolkommission, Wettbewerbspolitik oder Industriepolitik, Hauptgutachten 1990/1991, Baden-Baden 1992, Tz. 811 ff., insbesondere Tz. 993 ff.

betreiber Telekom sowie die Daimler-Benz-Tochter Debis. Das Bundeskartellamt hat den Zusammenschluß geprüft und nicht untersagt.

Die Canal-plus-Gruppe hat im Dezember 1995 angekündigt, daß ein digitaler Seca-Decoder Anfang 1996 in Frankreich auf den Markt kommen werde. Das ist aber offensichtlich bisher noch nicht geschehen. Canal plus hat angeblich schon 300 000 Geräte bei verschiedenen Herstellern bestellt, die vermietet werden sollen und nicht für den deutschen Sprachraum vorgesehen sind. Den deutschen Fernsehzuschauern soll die Media-Box zur Miete und zum Kauf angeboten werden. 150 000 Geräte sollen schon bestellt worden sein. Der Preis steht noch nicht fest, er dürfte aber bei unter 1 000 DM liegen.

751. Die Media-Box steht in direktem Wettbewerb zur sogenannten „d-Box“, die der *Medienunternehmer Leo Kirch* im August 1995 auf der Internationalen Funkausstellung vorführte, während die Konkurrenz auf der Messe nur Prototypen vorweisen konnte. Zugleich wurde angekündigt, daß bei Nokia in Finnland eine Million Decoder in Auftrag gegeben worden seien. Das System ist eine Gemeinschaftsentwicklung mit dem südafrikanischen Unternehmer Johann Rupert, der dem Vernehmen nach ebenfalls 1,1 Millionen Decoder bei Nokia bauen läßt. Es soll auch außerhalb Europas eingesetzt werden. Unternehmen der Rupert-Gruppe betreiben Abonnementfernsehen in Europa und Südafrika. Gleichgerichtete Interessen mit Kirch gibt es unter anderem durch gemeinsame Beteiligungen an der italienischen Fininvest (Berlusconi).

752. Die technischen Verfahren zur Datenkompression (MPEG), zur Übertragung digitalen Fernsehens (DVB) und auch zur Verschlüsselung sind international vereinheitlicht. Dennoch wird der Fernsehzuschauer, der die beiden getrennt entwickelten Systeme gleichzeitig nachfragt, zwei Decoder haben müssen, weil die Freischaltfunktion (conditional access) für verschlüsselte Programme unterschiedlich ist; insofern bestimmt dieses Gerät über den *Marktzugang*. Mit dem Decoder des einen Anbieters lassen sich Programme, die nach dem Verfahren des anderen freigeschaltet werden, nicht empfangen. Wenn beide Systeme getrennt auf den Markt kommen, wird sich nicht das technisch überlegene durchsetzen (soweit es überhaupt technische Unterschiede gibt), sondern dasjenige, welches das attraktivste Programmangebot umfaßt. Der Umstand, daß Qualitätsaspekte der Technik nicht immer für den Markterfolg entscheidend sind, hat eine Parallele in der Einführung des Videorecorders Anfang der 70er Jahre. Damals wurden fast zeitgleich drei unterschiedliche Systeme eingeführt (VHS, Video 2000 und Beta-max), von denen sich nur VHS durchgesetzt hat, obwohl Video 2000 von Grundig als technisch überlegen galt.

Die Kirch-Gruppe unterhält ein umfangreiches Spielfilm-Archiv. Die Bertelsmann-Tochtergesellschaft Ufa besitzt allerdings die Pay-TV-Rechte der Fußball-Bundesliga. In Frankreich soll die oberste Fußball-Liga schon in der kommenden Saison nur gegen zusätzliches Entgelt zu sehen sein, in Deutschland gibt

es entsprechende Pläne der Vereine für die Zukunft. Welches Programmpaket die Zuschauer vorziehen werden, läßt sich derzeit nicht absehen.

753. Die Konkurrenz der beiden Systeme erschwert für Programmanbieter und Elektronik-Hersteller die Markteinführung, weil nicht zu erwarten ist, daß sich die Zuschauer zwei Boxen anschaffen werden. Für die Entwicklung des zukünftigen Fernsehmarktes ist die Verbreitung der Decoder entscheidend. Daher gab es seit dem Sommer vergangenen Jahres Versuche beider Seiten, sich auf einen *einheitlichen Standard* zu einigen. Kurzzeitig zeichnete sich eine Einigung ab: Die bisher getrennten Zugangskontrollsysteme für entgeltpflichtige Sendungen sollten in eine gemeinsame neu zu gründende Gesellschaft eingebracht werden. Die Gespräche sind letztlich gescheitert. Ende Februar 1996 wurde bekannt, daß die Kirch-Gruppe mit großen deutschen Unternehmen kooperieren will. Die Handelskette Metro und die VEBA-Tochtergesellschaft Vebacom führten Gespräche über die Gründung eines Unternehmens mit dem Arbeitstitel D-Box GmbH. Dieses Unternehmen soll den von Kirch entwickelten digitalen Decoder in Lizenz vertreiben und verwalten, und die Metro soll Vertrieb und Service übernehmen.

754. *Überragende ordnungspolitische Bedeutung* hat nach Auffassung der Monopolkommission die Frage, wie offen der Zugang für neue Programmanbieter zum jeweiligen Conditional-access-System ist. Aufgrund der Erfahrungen mit der untersagten Media Service Gesellschaft (MSG)²¹⁾ will die MMBG das Zugangskontrollsystem gänzlich offen halten für Programm- oder Diensteanbieter und Netzbetreiber; jeder Interessent kann sich über einen Pool an der Gesellschaft beteiligen und erhält damit Zugang zum Fertigungswissen. Dazu strebt die MMBG eine Beteiligung an der Technologiesgesellschaft Seca an.

Auch die Kirch-Gruppe will den Zugang für Dritte offen halten. Die Beta-Technik, ein Unternehmen der Kirch-Gruppe, ist offenbar bereit, das Management des Conditional access in neutrale und unabhängige Hände zu legen. Die Fragen der Offenheit des Marktzugangs und die Neutralität gegenüber neuen Anbietern von Abonnement- und Abrechnungsprogrammen stellen sich insbesondere, wenn konkurrierende Programmveranstalter an der Decoderentwicklung beteiligt sind. Inwieweit in diesem Zusammenhang Wettbewerbsprobleme zu erwarten sind, kann zum gegenwärtigen Zeitpunkt nicht abschließend beurteilt werden, solange die entsprechenden Bedingungen der jeweiligen Vertragsgestaltung noch nicht festliegen.

755. Die Monopolkommission hat bereits im vorherigen Abschnitt²²⁾ auf die *Vorzüge eines einheitlichen Standards* hingewiesen; dies gilt auch für die Bedingungen bei der Decoder-Verbreitung. Die Europäische Gemeinschaft hat daher versucht, die Kirch-Gruppe und die MMBG zur Annahme eines gemeinsamen Standards für die Entschlüsselung digitaler Fernsehprogramme zu bewegen. Eine solche Kooperationslösung wäre rechtlich zulässig und wirt-

²¹⁾ Zu den Einzelheiten vgl. oben Kapitel IV, Tz. 686 f.

²²⁾ Tz. 747 f.

schaftlich sinnvoll gewesen. Mittlerweile haben sich die Wettbewerber dahingehend geeinigt, ihre Decoder-Systeme durch die Einführung einer gemeinsamen Schnittstelle (common interface) technisch kompatibel zu machen. Dieses stellt nach Auffassung der Monopolkommission zwar nur eine second-best-Lösung dar, verhindert aber eine Marktpaltung, wie sie durch getrennte Systemtechnologien vorprogrammiert gewesen wäre.

3.2.3 Satellitenkapazitäten

756. Der Fortschritt in der Antennentechnik hat dazu geführt, daß die frühere Unterscheidung zwischen direkt (über Parabolantennen) zu empfangenden Rundfunksatelliten und den weniger leistungsfähigen (für die Einspeisung in Kabelanlagen vorgesehenen) Fernmeldesatelliten hinfällig geworden ist. Inzwischen gibt es preiswerte Empfangsanlagen für Satellitensignale geringerer Sendestärke. Dies hat zugleich zur Folge, daß mehr Programme auf einem Satelliten untergebracht werden können.

Neben einigen nationalen Systemen, die zumeist von den Telekommunikationsunternehmen eingerichtet worden sind (z. B. DFS Kopernikus der Deutschen Telekom), besteht der Markt für Satellitenkapazitäten im wesentlichen aus zwei europaweiten Systemen: die Astra-Satelliten der Luxemburger Betriebsgesellschaft Société Européenne des Satellites S.A. (SES), die ausschließlich für Rundfunkprogramme vorgesehen sind, und ein umfangreiches Netz der Organisation der europäischen Postunternehmen (Eutelsat), das verschiedenen Kommunikationszwecken dient.

757. Die Astra-Satelliten sind mit verhältnismäßig kleinen und daher preiswerten Antennen zu empfangen. Astra hat mit diesem Konzept den Markt für Individualempfang für sich erobert. Fast alle privaten Empfangsanlagen sind auf dieses System ausgerichtet. Weit verbreitet ist der Astra-Empfang vor allem in der Mehrzahl der europäischen Länder, in denen die Verkabelung nicht weit vorangeschritten ist; in Deutschland sind rd. acht Millionen²³⁾ Haushalte an private Antennen angeschlossen.²⁴⁾ Darin enthalten sind Gemeinschaftsantennenanlagen. Die Astra-Programme werden zugleich in europäische Kabelnetze eingespeist. Europaweit erreicht Astra damit rd. 60 Millionen Haushalte.

Derzeit betreibt die SES vier Satelliten, die über 64 Transponder Fernsehprogramme (darunter alle wichtigen privaten und öffentlich-rechtlichen in deutscher Sprache) und analoge sowie digitale Radioprogramme übertragen. Im Rahmen der Systemerweiterung sind drei weitere Satelliten vorgesehen, von denen der erste (Astra 1E) im Oktober 1995 in Umlauf gebracht wurde. Astra 1E, der als erster Satellit ausschließlich für digitales Fernsehen vorgesehen ist, sendet bereits im Probetrieb. Zwei weitere Satelliten befinden sich im Bau und sollen im Frühjahr dieses Jahres und Mitte 1997 gestartet werden.

²³⁾ Darin enthalten sind etwa 2 Millionen Haushalte an Gemeinschaftsantennenanlagen.

²⁴⁾ Zum Vergleich: rd. 15,5 Millionen Haushalte sind an Kabelnetze angeschlossen.

Diese drei Satelliten werden zusätzlich 56 Transponder zur Verfügung stellen. Ein achter Satellit ist unlängst beschlossen worden; er soll als Reservesystem dienen.

758. Der Markterfolg von Eutelsat ist demgegenüber weitaus geringer, obwohl die Telekom-Unternehmen Systeme ihrer gemeinsamen Organisation stets für die Einspeisung in die Kabelnetze genutzt haben. Eutelsat hat im vergangenen Jahr seine Anstrengungen in den Rundfunkmärkten auf einer Orbitalposition gebündelt. Damit gerät die Vorrangstellung von Astra bei den Fernsehsatelliten für Direktempfang in Gefahr. Das neue Fernsehsystem „Hot Bird“ erreicht knapp ein Viertel aller rd. sechs Millionen Parabolantennen für Direktempfang in deutschen Einzelhaushalten. Wenn die Tendenz andauert, wird es um die Jahrtausendwende beim Direktempfang keinen Reichweitenunterschied mehr zwischen Astra und Eutelsat geben. Insgesamt konnten im September 1995 von den rd. 33,1 Millionen deutschen Haushalten knapp 24,8 Millionen Satellitenprogramme sehen. Der Erfolg von Eutelsat wird auf exklusiv übertragene Fernseh-Spartenprogramme zurückgeführt, darunter einige der zehn Programme in deutscher Sprache. Technisch beruht das neue Konzept auf dem „Prinzip der schielenden Schüsseln“: Weil sich der Hot Bird im Orbit nicht weit entfernt vom Astra-Satelliten befindet, lassen sich vorhandene Antennen mit einem doppelten Empfangsteil ohne großen Aufwand gleichzeitig auf beide Satelliten-Systeme ausrichten. Das Hot-Bird-Konzept sieht insgesamt fünf Satelliten auf einer Orbitalposition vor, von denen der erste im vergangenen Jahr im Weltall positioniert wurde. Insgesamt stehen am Ende des Ausbaus 92 Transponder und zusätzlich einige in Reserve zur Verfügung; damit wären etwa 600 digitale Fernsehprogramme möglich. Eutelsat bietet mit dem Hot Bird 1 erstmals die Möglichkeit, digitale und analoge Signale zugleich über einen Transponder zu übertragen. Das soll einen „sanften Übergang“ in die digitale Zukunft ermöglichen.

759. Nach Einschätzung der Monopolkommission beruht der Markterfolg beider europäischer Satellitenprogramme auf vorausschauender Geschäftspolitik. Astra kam zugute, daß es der Konkurrenz nicht gelang, sich mit Rundfunksatelliten auf dem Markt durchzusetzen; Eutelsat schätzte die technische Entwicklung später richtig ein. Es bleibt abzuwarten, ob sich aus dem bisherigen „Quasi-Monopol“ von Astra nunmehr zusammen mit Eutelsat ein enges Oligopol mit Parallelverhalten entwickelt.

760. Die Monopolkommission sieht bei der Vergabepraxis der Satellitenkanäle ein Knappheitsproblem. Die geplanten digitalen Kapazitäten bei der Satellitenübertragung, die zunächst als Überflusssituation zu deuten sind, könnten sich relativ schnell als Engpaß herausstellen. Einerseits erfordert Near video on demand²⁵⁾ durch Belegung von Kanalbündeln für ein einzelnes Programm erhebliche Über-

²⁵⁾ Dabei handelt es sich um eine flexibilisierte Auswahl von Videoprogrammen, die auf mehreren Kanälen zeitversetzt angeboten werden. Der Rezipient muß deshalb nur kurze Zeit warten, bis das gewählte Programm neu beginnt.

tragungskapazitäten. Zum anderen entsteht eine Knappheitssituation auch dadurch, daß Unternehmensgruppen frühzeitig hohe Kapazitäten buchen, die danach gegebenenfalls untervermietet werden. Eine marktadäquate Lösung ist unter den gegenwärtigen Rahmenbedingungen nicht zu erwarten, weil die Kapazitäten an einer Orbitposition nicht beliebig ausbaubar sind. Andere Positionen kommen für den Individualempfang nicht in Betracht, weil der damit verbundene Antennenaufwand zu groß wird. Grundsätzlich können *knappe Sendemöglichkeiten auf Märkten gehandelt* und – zeitlich begrenzt – *versteigert* werden. Da die Satellitenübertragung notwendigerweise die Welt als Ganzes betrifft, lassen sich Verfügungsrechte nicht nach deutschem Recht, sondern nur in internationaler Zuständigkeit vergeben.

3.2.4 Kabelnetzzugang

761. In der gegenwärtigen zweiten Ausbaustufe (Einführung ab 1987) haben die Breitbandverteilnetze der Telekom nahezu flächendeckende Übertragungsmöglichkeiten in einem Frequenzspektrum von 47 bis 450 MHz. Das entspricht einer Kapazität von 28 analogen Fernsehkanälen, 30 UKW- und 16 DSR²⁶⁾-Hörfunkprogrammen in der vorherigen Ausbaustufe (47 bis 300 MHz). Die Netze wurden sukzessive auf 450 MHz erweitert; damit kamen in diesem erweiterten Sonderkanalbereich (ESB, auch als „Hyperband“ bezeichnet) 18 Kanäle hinzu, die für digitale Übertragungen reserviert wurden und von denen drei für analoge Programme freigegeben wurden (*Tabelle V.2*). Das Hyperband hat allerdings eine geringe Reichweite, da bei der überwiegenen Zahl der Kabelkunden sein Frequenzbereich nicht in den Empfangsbereich ihrer Fernsehgeräte fällt.²⁷⁾

762. Bei den Kabelfrequenzen werden künftig – trotz der Nutzungsvorteile durch Datenkompression und Multiplexing – *Kapazitätsengpässe* auftreten. Diese Entwicklung hat mehrere Ursachen:

- Zunächst müssen – wie bereits erwähnt – wegen des noch nicht vollzogenen technischen Wandels bei den Endgeräten die herkömmlichen Fernsehprogramme für einen längeren Zeitraum gleichzei-

tig analog und digital übertragen werden (Simulcast).

- Außerdem wird ein zusätzlicher Bedarf durch die neuen Multimedia-Dienste entstehen. Hierbei ist vor allem daran zu erinnern, daß Near video on demand ein Vielfaches an Übertragungskapazität benötigt.
- Zusätzliche Frequenzen werden bei einer interaktiven Multimedia-Nutzung für den Rückkanal benötigt. Verteildienste mit teilnehmerindividueller Steuerung benötigen nur einen Rückkanal mit niedrigen Datenraten, für den der unterhalb von 47 MHz eingeplante Frequenzbereich ausreichen könnte; dagegen könnten Abruf-, On-demand- und Dialogdienste eine wesentlich komplexere Rückkanalstruktur benötigen, die auch die in den Breitbandkabelnetzen bestehenden Kapazitätsreserven schnell aufbrauchen läßt.
- Die Engpaßprobleme können im Einzelfall verschärft werden, wenn die Kabelkanäle bei unzureichender Abschirmung durch Funkdienste gestört werden, wodurch Programmkapazität entfällt.

763. Die Telekom ist nicht bereit, die vom Verband Privater Rundfunk und Telekommunikation e.V. geforderte *Frequenzerweiterung* auf 606 MHz vorzunehmen. Der Verband hält den Ausbau der Netze für betriebs- und volkswirtschaftlich sinnvoll; demgegenüber geht die Telekom davon aus, daß sie die mit dem geforderten Netzausbau verbundenen Investitionskosten nicht umlegen kann.

Nach Auffassung der Monopolkommission ist ein wesentlicher Grund für die Weigerung der Telekom, den Frequenzausbau vorzunehmen, die fehlende Anreizstruktur der gegenwärtigen Organisation. Für die Telekom gibt es keine hinreichende Veranlassung zu Erweiterungsmaßnahmen, wenn sie anschließend nicht über die Verwendung der neuen Kapazitäten entscheiden darf.

764. Die Monopolkommission nimmt die sich abzeichnende Verknappung von Frequenzen im Kabelnetz zum Anlaß, ihre frühere Forderung nach *Zulassung von Netzwettbewerb* zu wiederholen. Wenn die Märkte zwischen Kabelteilnehmer und Netzbetreiber einerseits sowie zwischen Betreiber und Programmanbieter andererseits nicht von einem Monopolisten beherrscht werden, sondern frei sind, dann kann der Netzbetreiber aus der Fülle des verfügba-

²⁶⁾ DSR = Digitales Satelliten Radio; vgl. dazu unten Tz. 766 f.

²⁷⁾ Die Schätzungen über die Anzahl der Fernsehgeräte, die hyperbandtauglich sind, schwanken zwischen 20 und 33 %.

Tabelle V.2

Fernsehübertragungsbereich im Breitbandkabelnetz

| | | | | |
|--------------------------|-------------|-----------|---------------|--------------|
| VHF Band I | 47– 68 MHz | 3 Kanäle | Kanal K 2–K 4 | 7 MHz-Raster |
| Unteres Sonderband (USB) | 125–174 MHz | 7 Kanäle | Kanal S 4–S10 | 7 MHz-Raster |
| VHF Band III | 174–230 MHz | 8 Kanäle | Kanal K 5–K12 | 7 MHz-Raster |
| Oberes Sonderband (OSB) | 230–300 MHz | 10 Kanäle | Kanal S11–S20 | 7 MHz-Raster |
| Hyperband (ESB) | 300–450 MHz | 18 Kanäle | Kanal S21–S38 | 8 MHz-Raster |

Quelle: Verband Privater Rundfunk und Telekommunikation e.V. (Hrsg.), *Zukunftssichere Breitbandverteilnetze*, Berlin 1995, S. 21

ren Angebots die Pakete zusammenstellen, die den Interessen seiner Abnehmer am stärksten entsprechen.²⁸⁾ Damit würde er unter wettbewerblicher Steuerung zugleich die Auswahlfunktion für die Kabeleinspeisung übernehmen, die bisher von den Bundesländern nach bestimmten Rangfolgekriterien vorgenommen wird. Die Handhabung durch die Medienbürokratie läßt Zweifel an der Objektivität dieser – nach nicht bundeseinheitlich gefaßten – Kriterien aufkommen, nach denen unter dem Aspekt der Vielfaltssicherung bei einer Zuteilung abzuwägen wäre zwischen alten und neuen, zwischen deutschen (deutsch-sprachigen) und ausländischen sowie zwischen Voll- und Spartenprogrammen. Vielfältige öffentliche Proteste und Klageerhebungen gegenüber den Entscheidungen der Landesmedienanstalten sind ein Beleg für die Notwendigkeit der Veränderung des gegenwärtigen Zustands. Eine staatsvertragliche und damit vereinheitlichende Regelung stellt nach Meinung der Monopolkommission keine wesentliche Verbesserung dar. Bei Kapazitätsüberfluß wird ein behördliches Zuteilungsverfahren ohnehin obsolet. Zudem sind bei digitaler Übertragung die Inhalte völlig unabhängig von den Übertragungswegen. Wenn ein Netzbetreiber kein Rundfunkprogramm, sondern Daten mit anderem Informationsgehalt überträgt, entfallen die Ansatzpunkte für das Tätigwerden einer Landesmedienanstalt.

765. Die sich abzeichnende Knappheit der Übertragungsmöglichkeiten ist bei Kabel- und Satellitenkanälen unterschiedlich ausgeprägt. Derzeit ist eine „Knappheits-Asymmetrie“ feststellbar. Im Vergleich zum Kabel gibt es schon heute ein deutlich höheres Programmangebot bei der Satellitenübertragung. Über Europa werden derzeit etwa 300 Satelliten-Fernsehprogramme und ein Mehrfaches an Hörfunkprogrammen übertragen;²⁹⁾ die mittelfristig geplanten Satellitenkapazitäten sind bereits jetzt ausgebucht. Eine vergleichbare Vielfalt wird sich im Kabelsystem unter den gegebenen Umständen nicht herstellen lassen. Auch bei der Zuteilung terrestrischer Frequenzen können Senderechte auf Märkten durch eine *Auktionslösung mit zeitlich begrenzter Verfügbarkeit* gehandelt werden.

3.3 Digitales Radio

766. Ebenso wie beim Fernsehen befindet sich auch die Hörfunktechnik in einer Umbruchphase vom analogen zum digitalen Betrieb. Bereits 1988 wurde das Radio Data System (RDS) für die UKW-Radioprogramme eingeführt, mit dem unter anderem die Senderkennung und die aktuellen Verkehrsmeldungen mit automatischem Programmwechsel übertragen werden. Ein Jahr darauf folgte mit dem Digitalen Satelliten Radio (DSR) das erste durchgängig digitale Rundfunksystem.

²⁸⁾ Unter volkswirtschaftlichem Aspekt ist die Richtung der Finanzströme nicht zwingend: die Telekom wird von den Sendern bezahlt, deren Programme sie vermarktet. Dagegen zahlt in den USA der Kabelnetzbetreiber für die Programme und finanziert sich aus den Beiträgen der Haushalte.

²⁹⁾ Dabei ist zu berücksichtigen, daß fremdsprachige Angebote in den großen EU-Ländern kaum genutzt werden.

Die digitale Übertragungstechnik ist dem analogen Hörfunk vor allem in bezug auf die Klangqualität überlegen; außerdem lassen sich damit Rationalisierungsvorteile beim Zugriff auf und bei der Bearbeitung von Tonmaterial in den Funkhäusern erzielen. Dennoch wird wegen der Schwierigkeiten bei der Markteinführung auch mittelfristig der analoge UKW-Hörfunk das Standardsystem bleiben. Beide Systeme sind nicht kompatibel, so daß ein Systemwechsel neue Sendernetze und Empfangsgeräte erfordert.

Die digitale Radioübertragung kann sowohl *über Satellit* als auch *terrestrisch* erfolgen. Dabei sind *neue Angebotsformen* wie Abonnement-Radio und Radio auf Abruf entstanden. Multimedia-Bestandteil im engeren Sinne ist digitales Radio durch die gleichzeitige Übertragung von zusätzlichen Diensten.

3.3.1 Satellitenübertragung

767. Das *Digitale Satelliten Radio* arbeitet im Gegensatz zu den neueren Verfahren ohne Datenkompression. Daher ist das Angebot auf 16 Hörfunkprogramme – überwiegend informationsorientierte Kulturprogramme und Angebote für klassische Musik – beschränkt. Die Übertragung erfolgte zunächst über den Rundfunksatelliten TV-Sat 2 und den Fernmel-desatelliten DSF Kopernikus, die beide von der Telekom betrieben wurden. Inzwischen wurde der TV-Sat 2 abgeschaltet und an die Norwegische Telenor vermietet. DSR kann seitdem nur noch über den DFS Kopernikus und das Breitbandkabelnetz der Telekom empfangen werden; nachteilig davon betroffen sind die Käufer der rd. 150 000 DSR-Direktempfänger (davon 100 000 in Deutschland; Stückpreis ca. 500 DM), deren Antennen nach der Abschaltung von TV-Sat 2 unbrauchbar sind. Dem Fortbestand des DSR-Systems wird keine Zukunft eingeräumt.

768. Die Luxemburger Astra-Betreiber-gesellschaft hat zur Übertragung digitalen Hörfunks das *Astra Digital Radio (ADR)* entwickelt, bei dem die digitalisierten Signale auf den Tonunterträgern der Fernsehsignale übertragen werden. Das System eignet sich daher besonders für Rundfunkveranstalter, die sowohl Fernsehen wie auch Hörfunk verbreiten (wie z. B. die ARD). Auf jedem der 64 auf den Astra-Satelliten 1A bis 1D verfügbaren Transpondern können zusätzlich zu den Fernsehprogrammen 12 digitale Hörfunkprogramme in Stereo-Qualität (bzw. 24 Programme in Mono-Qualität) gesendet werden. Falls Transponder ausschließlich für Hörfunk genutzt werden, steigt die Kapazität auf jeweils 48 Stereoprogramme je Kanal. Das ADR-System arbeitet mit dem Kompressionsverfahren MUSICAM, das als „MPEG Layer II“ weltweit standardisiert ist. Man kann den Astra-Satelliten in Deutschland mit Parabolantennen von 60 cm Durchmesser empfangen. Die Empfangsgeräte, die mit einem Display für kurze Zusatzinformationen versehen sind, kosten etwa 800 DM. Zur Zeit können damit 50 freie und 90 Pay-Programme des amerikanischen Anbieters Digital Music Express (DMX) empfangen werden. Die ADR-Sender werden nach zehn Programmkategorien (Klassik, Rockmusik, Nachrichten, etc.) in den Hörfunkgeräten ge-

speichert, so daß die einzelnen Sender auch gezielt nach diesen Kategorien abgerufen werden können.

769. Ein Konkurrenzsystem zu ADR ist das digitale *Satellitenradio SARA (von Eutelsat)*, das ebenfalls mit Datenkompression arbeitet. Auf einem Transponder des Eutelsat-Satelliten Hot Bird werden 100 Hörfunkprogramme sowie Zusatzdaten gebündelt, die mit Satellitenantennen von 35 cm Durchmesser empfangen werden können. Wegen des relativ hohen Empfangsgerätepreises von 1 000 bis 2 000 DM eignet sich das System eher für professionelle Anwendungen (Zuspielung vom Studio zum Satelliten und von dort zu den terrestrischen Sendern) und weniger für den Direktempfang. Mit zunehmender Verbreitung des Eutelsat-Direktempfangs von Fernsehprogrammen könnte sich das in Zukunft jedoch ändern.

770. Gravierende, spezifisch auf die digitale Hörfunktechnik bezogene *ordnungspolitische Probleme* sieht die Monopolkommission nicht. Ebenso wie beim digitalen Fernsehen ist die Tendenz zur internationalen Normung und Vereinheitlichung positiv zu bewerten, sofern der Marktzugang offen ist. Daher sollte auch eine Standardisierung der unterschiedlichen Satellitensysteme des digitalen Hörfunks soweit wie möglich angestrebt werden mit der Folge von Kostensenkungen und – daran anknüpfend – einer schnelleren Marktexpansion.

771. Die Telekom speist in ihre Kabelanlagen bisher nur die DSR-Programme ein, die über das Satellitensystem der Telekom herangeführt werden. Die Monopolkommission kann nicht abschließend beurteilen, ob diese Bevorzugung sachlich gerechtfertigt ist. Einerseits kann eine Mangelsituation bei der Kabeleinspeisung verhindern, daß zusätzliche Satelliten-Radios berücksichtigt werden. Andererseits ergibt sich durch die fehlende Berücksichtigung anderer Satelliten-Radios ein *Wettbewerbsvorteil für die Satellitenübertragung von DSR* durch die Telekom, der bei einer strikten Trennung von Satelliten- und Kabelbetrieb nicht auftreten würde. Ein eigenständiger wettbewerbspolitischer Regelungsbedarf in diesem Fall besteht aber unter den gegenwärtigen rechtlichen Rahmenbedingungen jedenfalls dann nicht, wenn die publizistische Vielfalt beim Hörfunkempfang durch Entscheidungen der Landesmedienanstalten sichergestellt werden kann. Unter ordnungspolitischen Gesichtspunkten hält die Monopolkommission dies jedoch nur für die „zweitbeste“ Lösung.

3.3.2 Terrestrische Übertragung

772. Langfristig soll der analoge UKW-Hörfunk durch *Digital Audio Broadcasting (DAB)* ersetzt werden, das mit geringerem Energieaufwand und landesweit ohne Frequenzwechsel (durch die Technik der Gleichwellennetze) gesendet werden kann.³⁰⁾ Mit diesem Übertragungsverfahren wird eine erheb-

³⁰⁾ Das in den USA in Konkurrenz zum DAB entwickelte „In band on channel“-Verfahren (IBOC), das einen gleitenden Übergang vom analogen zum digitalen Hörfunk erlaubt, ist für Deutschland ungeeignet, weil seine Einführung eine völlige Neuordnung des UKW-Frequenzspektrums erforderlich machen würde.

lich verbesserte Klangqualität erreicht. Ein weiterer Vorteil ist die größere Exaktheit der Reichweitenbegrenzung von Rundfunksignalen, die an der jeweiligen Landesgrenze orientiert werden kann und Störungen minimiert. Gegenüber dem digitalen Satelliten-Hörfunk weist DAB den Vorteil des terrestrischen und damit mobilen Empfangs auf, wenngleich mit empfängerseitig höherem Energiebedarf. Das künftige DAB-Käuferpotential dürfte vor allem unter den Autobesitzern zu finden sein. Wie bei dem ADR-Satellitensystem wird die Datenmenge mit Hilfe des Kompressionsverfahrens MUSICAM reduziert. Über eine Bandbreite von 1,5 MHz werden sechs digitale Programme einschließlich zusätzlicher Datendienste übertragen. Dabei handelt es sich um Texte mit Zusatzinformationen zum gerade gesendeten Programm oder mit sonstigen Informationen (Wetterdienst, Verkehrsnachrichten), die auf Display abgelesen werden. Auch Bildinformationen können über DAB verbreitet und auf Monitoren sichtbar gemacht werden. Die Grenzen zwischen Informationen und Werbung sind fließend; insofern läßt sich eine Verknüpfung des Dienstangebots mit Werbung vorstellen.

773. Mit den *zusätzlichen programmbezogenen Diensten* wird wiederum die multimediale Einbindung des Hörfunks verstärkt, weil sich das Digitalradio mit einem visuellen Angebot weg vom klassischen Rundfunk in Richtung anderer Medien bewegt. Das gilt noch mehr für die programmunabhängigen Informationen, die über die Datenkanäle von DAB übermittelt und in besonderen Endgeräten (z. B. Bildschirm oder Drucker) lesbar gemacht werden. Diese Dienste können auch für geschlossene Benutzerkreise eingerichtet werden, wenn Mitteilungen durch eine Verschlüsselung nur gezielt einem bestimmten Empfängerkreis zugeleitet werden.

774. Das Europäische Institut für Telekommunikationsnormen (ETSI) erklärte 1994 DAB zu einer europäischen Norm, und auch die weltweit zuständige Internationale Fernmeldeunion (ITU) hat DAB als erstes System für eine internationale digitale Radionorm empfohlen. Die europäische Industrie nimmt in diesem Sektor somit eine führende Rolle ein.

Die *Frequenzen für die Ausstrahlung von DAB* wurden Mitte 1995 europaweit durch die Europäische Post- und Fernmeldekonferenz CEPT³¹⁾ koordiniert. Jeder der 41 Teilnehmerstaaten erhielt eine zweifache Abdeckung der für DAB benötigten Frequenzen. Für Deutschland wurden jedem Bundesland jeweils sechs terrestrische DAB-Hörfunkkanäle im MHz-Bereich (sogenannte „erste Bedeckung“ auf dem Fernsehkanal 12 oder den Ersatzkanälen 5 bis 11 im VHF-Band II für landesweite Verbreitung) und sechs Kanäle im GHz-Bereich (sogenannte „zweite Bedeckung“ auf dem L-Band für regionale und lokale Verbreitung in 103 Regionalgebieten) zugewiesen. Im Endausbau sind somit für jedes Bundesland zwölf DAB-Stereoprogramme mit ergänzenden Zusatzdiensten vorgesehen.

³¹⁾ CEPT= Conférence Européenne des Postes et Télécommunications.

Die Deutsche Datenrundfunk Studien- und Entwicklungsgesellschaft mbH (DRF) befaßt sich seit Ende 1994 mit der Erforschung und Einführung der programmbegleitenden Zusatzdienste. Mit jeweils 22,5 % sind radio NRW, Antenne Bayern, Radio Hamburg und die Telekom AG an der DRF beteiligt; die restlichen 10 % hält die Münchener Telebild Gesellschaft für Medienprodukte.

775. Zur flächendeckenden Einrichtung des DAB-Hörfunks sind mehrere *Pilotprojekte* gestartet worden bzw. in Vorbereitung. Hauptziel ist die Erprobung von Programmen und Datendiensten sowie die Bereitstellung von Infrastruktur einschließlich der Endgeräte. Zugleich soll durch Akzeptanzuntersuchungen der zukünftige Bedarf ermittelt werden. Die Ergebnisse der Pilotprojekte, deren Merkmale in *Tabelle V.3* zusammengestellt sind, sollen in der zweiten Jahreshälfte 1997 vorliegen.

776. Das *Pilotprojekt Baden-Württemberg* wird von der DAB-Pilotprojekt Baden-Baden GmbH durchgeführt. Die Kosten des Versuchs werden getragen vom Land Baden-Württemberg (8 Mio. DM), von der Deutschen Telekom AG (7 Mio. DM), vom Süddeutschen Rundfunk (6 Mio. DM), vom Südwestfunk (4 Mio. DM) und von der Landesanstalt für Kommunikation Baden-Württemberg (3,25 Mio. DM). Diese Institutionen sind zusammen mit privaten Rundfunkanbietern die Unterzeichner der Rahmenvereinbarungen für das Projekt. Zum Organisationsrahmen gehören eine

für alle Interessierten offene Arbeitsgemeinschaft, ein Lenkungsausschuß der Veranstalter und die Projektgesellschaft. Auf dem VHF-Kanal 12 senden der Süddeutsche Rundfunk und der Südwestfunk, und die Telekom strahlt auf lokalen Frequenzen DAB-Programme in mehreren baden-württembergischen Ballungsräumen aus. Es werden jeweils fünf Programme übertragen, der sechste Programmplatz ist für Datendienste reserviert.

777. Träger des *DAB-Pilotprojekts Bayern* sind der Bayerische Rundfunk und die Bayerische Landeszentrale für Neue Medien, die als Projektgesellschaft die Bayerische Medientechnik GmbH gegründet haben. Zum Lenkungsausschuß zählen außerdem die Telekom, Antenne Bayern und lokale Hörfunkveranstalter sowie die Arbeitsgemeinschaft Pilotprojekt DAB Bayern, der einzelne Forschungseinrichtungen, Unterhaltungselektronikunternehmen, die Bayerische Staatskanzlei und das bayerische Wirtschaftsministerium angehören. Mit 27 Mio. DM trägt die bayerische Landesregierung den weitaus größten Teil der Projektkosten. In dem Sendegebiet von über 70 % der Fläche Bayerns verbreitet der Bayerische Rundfunk, der bereits in DAB-Feldversuchen 5 Mio. DM investiert hatte, über Kanal 12 fünf Programme, zwei weitere werden von Antenne Bayern ausgestrahlt. Daneben werden im DAB-Sendernetz überregional acht reine Datenrundfunkdienste übertragen. Für lokale Radioanbieter betreibt die Telekom Sender in den Großräumen München, Nürnberg und Ingolstadt.

Tabelle V.3

DAB-Pilotprojekte in Deutschland

| | Baden-Württemberg | Bayern | Berlin-Brandenburg | Nordrhein-Westfalen |
|---|--|--|---|---|
| Starttermin | 25. 8. 1995 | 17. 10. 1995 | 26. 8. 1995 | Januar 1996 |
| Dauer des Projekts | 2 Jahre | 2 Jahre | 2 Jahre | 2 Jahre |
| Anzahl verfügbarer Empfangsgeräte | 5 | – | ca. 100 | – |
| Geplante Anzahl von Empfangsgeräten | 3 000 | 3 000–5 000 | ca. 3 000 | bis zu 5 000 ⁴⁾ |
| Einwohnerzahl im Sendegebiet .. | 3,7 Mio. | 5–6 Mio. | 4 Mio. | ca. 8,3 Mio. |
| Übertragungswege | VHF-Kanal 12 L-Band | VHF-Kanal 12 L-Band | VHF-Kanal 8 L-Band | VHF-Kanal 12 L-Band |
| Anzahl verfügbarer DAB-Programme | Kanal 12: 5 L-Band: Je 5 | VHF-Kanal: 7 L-Band: je 6–7 | VHF-Kanal: 6 (insges. 18–20) L-Band: 12 | VHF-Kanal: mind. 6 L-Band: mind. je 4 |
| Datendienste verfügbar | Januar 1996 | 17. 10. 1995 | 26. 8. 1995 | Januar 1996 |
| Gesamtetat | 28,25 Mio. DM | 42 Mio. DM | 5 Mio. DM ³⁾ | ca. 30 Mio. DM |
| Etat für Forschung | 1,445 Mio. DM | k.A. | k.A. | k.A. |
| Kosten für DAB-Empfangsgeräte .. | 800 DM ¹⁾ bis 1 400 DM ²⁾ | 920 DM ¹⁾ bis 1 500 DM ²⁾ | 800 DM bis 1 000 DM ¹⁾ | k.A. |

¹⁾ Für reine Audiogeräte (subventioniert).

²⁾ Für Geräte mit Datenrundfunk (subventioniert).

³⁾ Endgeräte nur teilweise enthalten.

⁴⁾ Ausschließlich Geräte mit Datenrundfunk.

Quelle: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom Januar 1996

778. Die Gesellschaft zur Förderung der Rundfunkversorgung mbH koordiniert den *Pilotversuch Berlin-Brandenburg*. Die Leitung einer Arbeitsgemeinschaft und die Projektsteuerung haben Vertreter der Medienanstalt Berlin-Brandenburg und der Telekom übernommen. Beide Institutionen tragen die Gesamtkosten des Projekts von 5 Mio. DM, davon die Telekom 3 Mio. DM. Über die drei Sender der Telekom und je einen Sender vom Sender Freies Berlin und vom Deutschlandradio können 18 bis 20 Programme sowie zusätzliche Datendienste empfangen werden. Die Lizenzen für die beiden DAB-Blöcke im L-Band wurden an private Hörfunkveranstalter vergeben. Weiterer Lizenznehmer ist das Europäische Digitale Radio (EDR), ein Pilotprojekt der Europäischen Union, an dem die Deutsche Welle, BBC World Service, Radio France International und Radio Nederland beteiligt sind. Für Zusatzdienste, die auf einem Display angezeigt werden, gibt es Serviceangebote von 22 Veranstaltern (darunter die Deutsche Bahn AG, der ADAC oder die Berliner Senatsverwaltung für Inneres). Das DAB-Pilotprojekt Berlin-Brandenburg ist das einzige, bei dem die Telekom die Finanzierung der Endgeräte übernehmen will.

779. Träger des *Pilotprojekts Nordrhein-Westfalen ist DAB-Projekt NRW*, dem das Land Nordrhein-Westfalen, die Landesanstalt für Rundfunk, die Deutsche Telekom AG, der WDR und radio NRW angehören. Die Netzträgerschaft teilen sich der öffentlich-rechtliche Rundfunk und die Telekom. Mit dem Sendernetz auf Kanal 12 versorgt der WDR die Räume Köln, Bonn und Düsseldorf mit landesweiten Programmen. Die Telekom betreibt Sender im L-Band für den Empfang lokaler Programme in den Ballungsräumen Köln/Bonn und Düsseldorf/Wuppertal/Mettmann. Zum Einsatz kommen bei dem mit 30 Mio. DM veranschlagten Pilotprojekt nur bereits zugelassene Hörfunkprogramme. Die Erprobung von programmbegleitenden Zusatzdiensten und des Datenrundfunks steht im Vordergrund.

780. An dem geplanten *DAB-Pilotprojekt Mitteldeutschland* im Raum Leipzig/Halle/Gera wollten die Länder Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen teilnehmen. Nachdem das Projekt an der Finanzierung der Empfangsgeräte gescheitert ist, planen die Länder Sachsen-Anhalt und Thüringen eigene, kleinere Projekte. *Zusätzliche DAB-Pilotprojekte* plant die Telekom für Hamburg, Hessen, Mecklenburg-Vorpommern, Niedersachsen und Rheinland-Pfalz. Entlang wichtiger Verkehrsachsen sollen weitere Sendernetze aufgebaut werden.

781. Während die Satellitenkapazitäten für digitalen Hörfunk wegen des geplanten weiteren Ausbaus fast unbegrenzt sind, herrscht beim terrestrischen digitalen Hörfunk ein Frequenzmangel, der infolge des für die Übergangszeit erforderlichen Parallelangebots beider Systeme noch erheblich verschärft wird. Die Monopolkommission rechnet deshalb bei der Einführung von DAB mit *erheblichen wettbewerbspolitischen Problemen*. Da DAB als Nachfolger des UKW anzusehen ist, besteht ein vielfältiges Interesse von (potentiellen) Hörfunk-Veranstaltern, das bereits bei den Pilotprojekten erkennbar war. Wenn wegen des Auftrages zur Grundversorgung den öf-

fentlich-rechtlichen Anbietern Vorrang eingeräumt wird, dann verschärfen sich die Knappheitsbedingungen für die privaten Anbieter. Diese sind wegen des damit verbundenen wirtschaftlichen Erfolgs auf hohe Reichweiten angewiesen, was bei der verschärften Frequenzknappheit zu Oligopol- oder Monopolstrukturen führt. Bei der Frequenzverteilung muß diesem Gesichtspunkt besondere Beachtung geschenkt werden. Die Monopolkommission warnt davor, daß sich die aus der Anfangszeit des privaten Rundfunks bekannten Verhaltensweisen der öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten wiederholen könnten,³²⁾ die mit einer aggressiven Expansionsstrategie durch Kanalverstopfung und Mehrfachbelegung bei verschiedenen Übertragungswegen die Entwicklung des privaten Rundfunks zu behindern suchten.

782. Wegen des hohen Investitionsrisikos sind private Unternehmen (Elektronikindustrie, Rundfunkveranstalter) nicht bereit, die Markteinführung des DAB zu finanzieren. Die Kosten der Pilotprojekte (einschließlich der Subventionierung von Empfangsgeräten) werden überwiegend von Landesregierungen, Landesmedienanstalten, Landesrundfunkanstalten und der Telekom übernommen und damit vornehmlich aus Steuergeldern und Rundfunkgebühren bezahlt. Inwieweit dies eine *Wettbewerbsverzerrung* gegenüber dem satellitengestützten digitalen Hörfunk bewirkt, vermag die Monopolkommission nicht abschließend zu beurteilen. Die Kommission hegt aber erhebliche Zweifel an der *Sinnfälligkeit* von standort- und industriepolitisch motivierten Pilotprojekten in sehr großer Zahl. Angesichts der hohen Kosten eines einzelnen Projekts ist bei den zu erwartenden geringen Zusatzerkenntnissen aus jedem weiteren Vorhaben eine weitere Ausdehnung der Versuchsreihe mit unveränderten Fragestellungen nicht zu vertreten.

3.3.3 Neue Angebotsformen

783. Beim *Abonnement-Hörfunk (Pay-Radio)* werden Hörfunkprogramme in verschlüsselter Form gegen Entgelt ausgestrahlt. Da sich die Frequenzkapazität beim Kabelrundfunk infolge der digitalen Kompression wesentlich erhöhen wird, suchen auch ausländische Hörfunkanbieter ihre Marktchancen. Die beiden Konsortien Digital Music Express (DMX) und Music Choice Europe (MCE), die bereits in mehreren europäischen Kabelanlagen vertreten sind, haben in zwei Kabelnetzen im Großraum München als erste Anbieter Musikspartenkanäle getestet.³³⁾ Teilhaber von DMX sind der amerikanische Kabelnetzbetreiber TCI und das Medienunternehmen Viacom, das den Fernseh-Musiksender MTV betreibt; sein Produkt wird von Selco (einem Gemeinschaftsunternehmen von Pro 7 und News International) in Deutschland, Österreich und der Schweiz vermarktet. MCE gehört

³²⁾ Vgl. dazu Monopolkommission, Die Wettbewerbsordnung erweitern, Hauptgutachten 1986/1987, Baden-Baden 1988, Tz. 536 ff.

³³⁾ Im Mai 1996 hat MCE von der Hessischen Landesanstalt für privaten Rundfunk eine Zulassung erhalten und kann in hessische Kabelnetze eingespeist werden. Geplant ist auch eine Einspeisung in die Kölner und Münchener Kabelnetze.

zu den Medienkonzernen Time Warner, EMI und Sony. Beide Pay-Radio-Sender verfügen jeweils über ein Paket aus verschiedenen Musikprogrammen unterschiedlichster Richtung ohne Wortbeiträge oder Werbung. MCE bietet auf 44 und DMX auf über 50 Radio-Kanälen an. Zusätzliche programmbegleitende Informationen (wie z. B. Angaben über Komponisten und Interpreten sowie Bestellnummer der entsprechenden CD) können über eine spezielle Fernbedienung abgerufen werden. Das Abonnement kostet 19,80 DM (DMX) bzw. 22,- DM (MCE) monatlich; hinzu kommen einmalige Gebühren von 25,- bzw. 125,- DM.

784. Die Pay-Radio-Kunden haben über einen Rückkanal Zugriff auf ein Archiv mit gespeicherten Informationen, in der Regel Musiktitel. Der Aufwand zur Schaffung eines solchen „Audio on demand“ ist allerdings sehr hoch, so daß mit einer kostendeckenden Einführung innerhalb der nächsten Zeit nicht zu rechnen ist. Als Ersatzlösung bietet sich – ähnlich wie beim Fernsehen – für Satellitenübertragung „Near audio on demand“ an, bei dem die Sendungen zeitversetzt auf mehreren Kanälen ausgestrahlt werden. Wegen der hohen Spezialisierung der bestehenden Hörfunkprogramme ist der Zusatznutzen für den Nachfrager (und damit die Marktfähigkeit) jedoch fraglich.

785. Über eine seit längerem beabsichtigte weltweite Fusion von Music Choice und DMX könnte sich ein *Angebotsmonopol beim Abonnement-Radio* in Deutschland ergeben. Die Monopolkommission geht in einem solchen Falle aber davon aus, daß die Substitutionskonkurrenz durch andere Multimedia-Formen (online oder offline) hinreichend groß ist und damit mißbräuchliche Verhaltensweisen beim Abonnement-Radio unwahrscheinlich werden.

3.4 Online-Dienste

3.4.1 Nutzungsmerkmale

786. Der Markt für *Online-Dienste* hat sich mit einer *enormen Dynamik* entwickelt, die auch gegenwärtig anhält.³⁴⁾ Obwohl die Schätzungen von Beratungsfirmen, Forschungsinstituten und Marktteilnehmern über die Entwicklung des Marktpotentials stark voneinander abweichen, werden die Zukunftsaussichten allgemein als günstig angesehen und hohe Wachstumsraten prognostiziert.

Den Kern dieses Multimedia-Marktsegments bilden Abrufdienste, bei denen der Nutzer zu beliebiger Zeit Informationen mit redaktionellen, unterhaltenen oder auch werblichen Inhalten abrufen kann, die ein Anbieter in einem Zentralcomputer bereitstellt. Der (zeitweilige) Zugang zum Netz wird durch einen Dienstleistungsanbieter (Provider) zur Verfügung gestellt. Die interaktive Online-Mediennutzung, die praktisch nur über PC erfolgt, verlangt ein Netz mit Sternstruktur, wie es beispielsweise das Telefonnetz

³⁴⁾ Eine Zustandsbeschreibung des Marktsegments ist daher relativ schnell veraltet. Die nachfolgende Bestandsaufnahme entspricht – sofern nicht anders erwähnt – im wesentlichen dem Stand von Ende 1995.

darstellt. Typische Anwendungsbeispiele für Online-Dienste sind Homebanking, E-Mail (elektronische Briefkästen), offene Gesprächsrunden (Chat-Systeme) oder technische Hilfen.

Die Online-Dienste haben sich erst in jüngster Zeit zu einem Wachstumsmarkt entwickelt. Der von der Telekom Anfang der 80er Jahre in Deutschland eingeführte Bildschirmtext blieb weit hinter den Erwartungen zurück. Gegenwärtig zählt der in T-Online umbenannte (zwischenzeitlich unter dem Namen Datex-J geführte) Dienst über eine Million Abonnenten.

787. Die Entwicklung der Online-Dienste wurde vorangetrieben durch kommerzielle Anbieter, aber auch durch das (überwiegend nicht-kommerzielle) *Internet*, das keinen zentralen Betreiber hat und insofern auch keinen eigenen Dienst darstellt. Internet entstand (zunächst unter dem Namen Arpanet³⁵⁾) in den 60er Jahren in den USA als dezentrales Kommunikationsnetz. Es hat sich durch Verkettungen mit anderen Computernetzen, die über Telefonkabel, Glasfaser, Unterseeleitungen oder Satelliten miteinander verknüpft sind, zu einem weltweiten Kommunikationssystem entwickelt, das gegenwärtig aus mehr als 90 000 Teilnetzen in über hundert Staaten besteht. Internet schließt weltweit mehrere Millionen Gastgeber-Rechner (Hosts)³⁶⁾ zusammen, die alle miteinander kommunizieren können. Nach einer Prognose des Marktforschungsinstituts International Data Corporation wird die Zahl der Nutzer von jetzt (geschätzt) 60 Millionen auf weltweit 120 Millionen im Jahre 1997 steigen.

An das Internet sind die Rechner von Universitäten, Regierungen, Verbänden, Unternehmen und zunehmend Privatpersonen angeschlossen. Der grenzenlose Datentransfer wird durch einen einheitlichen Standard ermöglicht. Er legt fest, wie die verschiedenen Rechner miteinander kommunizieren, und versieht die zu übertragenden Daten mit Angaben darüber, wer Absender und wer Adressat ist bzw. wie lang das Datenpaket ist. Zur Übertragung wird das Datenpaket in einzelne Teile zerlegt, die von einer Leitstelle (Router) zur anderen gelangen. Das geschieht nicht notwendigerweise innerhalb der direkten Verbindung, sondern auf dem unter den gegenwärtigen Bedingungen günstigsten Weg. Die Datenpakete werden dann beim Empfänger zusammengeführt.

788. Von den über *Internet* abgewickelten Diensten haben nur wenige eine größere Bedeutung:

- File Transfer Protocol (Datentransfer zwischen zwei Rechnern),
- Telnet (Datenbankrecherchen oder Bibliotheksabfragen),
- E-Mail (elektronischer Postversand an andere E-Mail-Adressaten),
- News Groups (offene oder geschlossene Diskussionsforen),

³⁵⁾ Arpa = Advanced Research Project Agency.

³⁶⁾ Die Schätzungen (Mai 1996) bewegen sich zwischen 3,8 und 10 Millionen.

- Internet Relay Chat (direkte Kommunikation über Tastatur).

Wegen der zunehmenden Unübersichtlichkeit des Netzwerks entstehen *elektronisch gestützte Navigationssysteme* als neue Dienstleistung, welche die Internet-Teilnehmer als anwenderfreundliche Auswahl- und Orientierungshilfe nutzen können.

789. Mit der Entwicklung des *World Wide Web* (WWW oder W3) wurde die Nutzung des Internet für einen breiteren Anwenderkreis interessant. Mit diesem Standard, der die wichtigsten Internet-Dienste umfaßt, verbinden sich die Vorteile einer einfachen Bedienbarkeit und erweiterte Nutzungsmöglichkeiten (graphische Gestaltung von Bildern auf den abgerufenen Seiten und Einbeziehung von Bewegtbildern).

Die Entwicklung eigenständiger, wirtschaftlich lohnender Angebote im Internet stößt auf Hindernisse, weil das weltweit offene Netzwerk – anders als die über Zentralrechner arbeitenden Online-Dienste – keine Möglichkeit des Inkasso für abgerufene Leistungen durch den Betreiber bieten. Jeder Anbieter muß mit seinem Kunden ein eigenes Vertragsverhältnis herstellen und das Inkasso selbst organisieren. Die Kosten für den Zugang zum Internet richten sich nach Pauschalen oder sind abhängig vom Volumen der abgefragten Datenmengen (gelegentlich auch von der Übertragungsgeschwindigkeit beim Zugriff auf das Angebot im Netz). Sowohl die Anbieter als auch die Nachfrager zahlen dem Netz-Provider, der den Zugang zum Netz herstellt, vereinbarte Gebühren.

3.4.2 Kommerzielle Anbieter

790. Die *kommerziellen Online-Dienste* haben in letzter Zeit Übergänge zum Internet für ihre bisher geschlossenen Benutzerkreise hergestellt. Dadurch nahm die Anzahl der Nutzer des Internet sprunghaft zu. Zum anderen erhöhte die Zugangsmöglichkeit zum Internet die Attraktivität der Online-Anbieter. Vor allem die führenden Anbieter verzeichneten daraufhin stärkere Zuwächse.

791. Der Online-Dienst der Telekom, *T-Online*, hat die starke Zunahme seiner Anschlüsse durch eine Hinwendung zum PC-Nutzer erreicht. Das bedeutete die Abkehr von der früheren, zu Zeiten des Bildschirmtext-Angebots geltenden Vermarktungsstrategie, die auf die Fernsehzuschauer als großem Marktpotential ausgerichtet war. T-Online ist überall im Bundesgebiet mit Modem und ISDN-Anschluß³⁷⁾ zum Ortstarif zu erreichen; es hat gegenüber seinen Wettbewerbern den Vorteil des einfacheren Inkasso über die Telefonrechnung. Nachteilig ist die geringe Zugangsgeschwindigkeit von 2 400 bit/s im analogen Netz, was die Inkaufnahme langer Wartezeiten zum Aufbau der Seiten und damit hohe Kosten bedeutet. Derzeit wird eine Aufrüstung auf 14 400 bit/s betrieben; in einigen Großstädten sind bereits 28 800 bit/s möglich. Geplant ist eine Ausweitung der ISDN-Anschlüsse mit Übertragungsgeschwindigkeiten von 64 000 bit/s. Derzeit können etwa 700 000 Sei-

ten abgerufen werden, die von über 2 500 Anbietern zur Verfügung gestellt werden. Hauptanwendungsform ist Homebanking; weitere Angebotsschwerpunkte sind Wirtschafts- und Finanzinformationsdienste sowie Zeitungen und Zeitschriften.

792. Der älteste, seit 1979 bestehende Online-Dienst, *CompuServe*, hat 3,6 Millionen Teilnehmer (davon ca. 250 000 in Deutschland) und ist überwiegend in Nordamerika verbreitet. Mit insgesamt mehr als 3 000 Datendiensten richtet sich das Inhaltsangebot vornehmlich an professionelle Nutzer; Hauptanwendungsbereich des Dienstes ist Computer Support, angeboten werden außerdem Wirtschafts- und Finanzinformationen sowie Datenbankarchive. Im privaten Segment von CompuServe sind interaktive Kommunikationsmöglichkeiten sowie ein elektronisches Einkaufszentrum enthalten.

In Deutschland gibt es zur Zeit elf Einwählknoten³⁸⁾ innerhalb des diensteeigenen Leitungsnetzes, das Zugangsgeschwindigkeiten von 9 600 bis 14 400 bit/s (teilweise auch 28 800 bit/s) erlaubt. Ein zusätzlicher Zugang ist bundesweit über Datex-J zum Telefonortstarif – allerdings nur mit geringer Übertragungsrate (2 400 bit/s) – möglich. Ein ISDN-Anschluß ist in Vorbereitung. Das deutschsprachige Angebot umfaßt etwa 200 Dienste, darunter beispielsweise den „Spiegel“, die „Neue Züricher Zeitung“, die Nachrichtenagentur dpa, die Fahrplanauskunft der Deutschen Bahn oder das Bertelsmann-Universallexikon.

793. Der amerikanische Diensteanbieter America Online, der seit 1989 den Online-Dienst betreibt und über 3,5 Millionen Abonnenten zählt, hat AOL (inzwischen AOL/Bertelsmann) als deutschsprachiges Tochterunternehmen gegründet. Dessen Dienste sind derzeit noch im Aufbau. Die Einrichtung weiterer Angebote in anderen europäischen Ländern ist geplant; im weltweiten Verbund soll AOL/Bertelsmann ein internationaler elektronischer Club mit verschiedenen regionalen Varianten werden. Die europäische Holdinggesellschaft ist ein Gemeinschaftsunternehmen, an dem America Online und Bertelsmann jeweils 50 % der Anteile halten. Den Schwerpunkt der vorgesehenen Dienstleistungen, bei dem Geschäftsangebote nur von untergeordneter Bedeutung sind, bilden Hobby, Information und Unterhaltung. Daneben sollen elektronische Printtitel angeboten werden, die sich jedoch von der gedruckten Form deutlich abheben, und auch Teleshopping sowie neue, interaktive Werbeformen gehören zum geplanten Standardprogramm. AOL/Bertelsmann hat zur Zeit 51 Einwählknoten im Bundesgebiet; damit sollen 70 bis 80 % der ca. 100 000 Teilnehmer einen solchen Anlaufpunkt zum Ortstarif vorfinden. Die Zugangsgeschwindigkeit wird bei 28 800 bit/s liegen. Ein Anschluß an ISDN ist in Vorbereitung.

AOL/Bertelsmann ist eine strategische Allianz mit T-Online mit wechselseitigen Kapitalbeteiligungen eingegangen. Die jeweiligen Online-Dienste sollen aber unabhängig voneinander betrieben werden. Zu

³⁷⁾ ISDN= Integrated Services Digital Network.

³⁸⁾ Dabei handelt es sich um telefonisch anwählbare Stellen („Telefonnummern“), an denen Modems angeschlossen sind, über die eine Verbindung zum Online-Dienst hergestellt wird.

dieser Allianz sind auch der Axel Springer Verlag mit Beteiligungen an T-Online sowie Bertelsmann AOL gestoßen.

794. *Europe Online* hat Ende 1995 den Versuchsbetrieb aufgenommen. Größter Anteilseigner der europäischen Holdinggesellschaft ist Burda; weitere Gesellschafter sind die amerikanischen Unternehmen AT&T und Meigher Communication. Die Anteilsverhältnisse haben sich in letzter Zeit mehrfach verändert (Rückzug von Matra Hachette/F und Teilrückzug von Pearson/GB). Angekündigt wurden eine Beteiligung der Vebacom und des Handelsunternehmers Otto Beisheim (Metro). *Europe Online* wird weltweit anbieten, wobei mehrere Projekte in unterschiedlichen europäischen Staaten vorgesehen sind. Inhaltlicher Schwerpunkt der Dienste ist die Aufbereitung von Printtiteln (electronic publishing) in multimedialer Form. Angeboten werden auch Kommunikationsforen sowie Dienste aus Unterhaltung, Bildung, Wirtschaft, Reisen und Electronic Shopping. Zur Finanzierung des Inhalteangebots soll Werbung ein fester Bestandteil von *Europe Online* sein. Schon seit Dezember 1995 stehen 135 Einwählknoten zur Verfügung. Damit können 90 % der Teilnehmer zum Ortstarif einwählen.

795. *Microsoft Network (MSN)* wurde zeitgleich mit der Einführung von Windows 95 im August 1995 gestartet. Die Zahl der Abonnenten war anfangs auf 500 000 begrenzt. MSN verfügte jedoch von Beginn an in 51 Ländern über Einwählknoten, davon 14 in Deutschland. Die Zugangsgeschwindigkeit des Dienstes beträgt 14 400 bit/s; ein ISDN-Zugang wird vorbereitet. Die Bündelung von MSN und Windows 95 verschafft den Nutzern einen unmittelbaren Zugang zum MSN-Online-Dienst durch einfachen Mausklick am PC; dadurch entfällt die Notwendigkeit aufwendiger Kundenakquisition. Die Inhalteanbieter können für ihre Angebote Gebühren verlangen oder diese über Werbung finanzieren. Das Angebot an deutschen Inhalten ist noch gering. Die Anbieterliste umfaßt etwa 30 Unternehmen, vor allem aus dem Verlagswesen und dem Computerbereich. Computer Support soll insgesamt einen Hauptbestandteil des MSN bilden und Microsoft somit einen direkten Kundenzugang zur Auslieferung von Software und Updates bieten. Bei der inhaltlichen Bandbreite entspricht MSN den anderen Online-Diensten; einige größere amerikanische Unternehmen aus den Bereichen Unterhaltung, Information und Homeshopping wurden als Geschäftspartner gewonnen.

Strategisches Ziel von MSN ist es, die Online-Nutzung wie den PC zu einem Massenmarkt zu machen. Dies eröffnet Microsoft die Möglichkeit, sich von einem reinen Software- zu einem Dienstleistungsunternehmen weiterzuentwickeln. Vor diesem Hintergrund sind auch strategische Allianzen mit den Kreditkartenunternehmen VISA, dem Fernsehsender CNN und dem Telekommunikationsunternehmen TCL zu sehen.

796. Ebenso wie Microsoft ist Apple ein Anbieter von Computern und Betriebssystemen. Seinen Online-Dienst *eWorld* gibt es seit Mitte 1994; er löst den internen Informationsdienst *AppleLink* ab. Bis vor

kurzem wurde *eWorld* mit rund 100 000 Kunden nur in den Vereinigten Staaten, Kanada und Großbritannien vermarktet. In Europa hat die Expansion gerade erst begonnen. Ein deutsches Dienstangebot, für das 50 Einwählknoten bereitstehen, gibt es seit Anfang des Jahres. Im Online-Dienst *eWorld* sind 350 Diensteanbieter vertreten, die zu einem großen Teil aus dem Computerbereich stammen. Apple selbst nutzt seinen Online-Dienst zur Kundenbetreuung und zum Vertrieb von Software-Updates. *eWorld* soll allerdings ein vollwertiger Online-Service sein, der die gesamte Bandbreite von Unterhaltung über Bildung und Information bis zu elektronischen Einkaufsmöglichkeiten abdeckt. Um ein größeres Marktpotential zu erreichen, ist *eWorld* seit Anfang 1996 auch über Windows (und damit auf allen PC) zugänglich.

797. Weitere Online-Dienste aus den USA beschränken sich überwiegend auf den amerikanischen Markt. Anteilseigner der Betreibergesellschaften sind Unternehmen aus der Elektro-, Computer- und Telekommunikationsindustrie. Der 1985 gegründete Online-Dienst *GENie* wird vom amerikanischen Unternehmen General Electric betrieben, das seit 1988 eingeführte *Prodigny*, das den Start in Europa vorbereitet, ist ein Gemeinschaftsunternehmen von IBM und Sears Roebuck. IBM bietet auch über das IBM-Betriebssystem *OS2/Warp* einen Zugang zum Internet, wo der Konzern mit dem IBM Global Network vertreten ist.

798. Bei den *Entwicklungslinien interaktiver Multimedia-Netze* ist von einem weiterhin wachsenden Dienstangebot bei gleichzeitig starker Zunahme der Anzahl der Nutzer auszugehen.³⁹⁾ Dadurch steigen die Anforderungen an die Leistungsfähigkeit der Netze wie auch der Endgeräte. Hierzu gehört ein weiterer Ausbau der ISDN-Technik, damit der Zugriff auf Online-Dienste nicht durch kostenträchtige lange Wartezeiten an Attraktivität verliert. In einem Test von Time Warner Cable sollen 500 Haushalte in Elmira (USA) einen Zugang zum Internet über Breitbandkabel erhalten. Bei einer geplanten Übertragungsgeschwindigkeit von 10 Mbit/s können ohnelange Wartezeiten Videobilder in Fernsehqualität übermittelt werden. Dies ist wiederum ein Ausdruck der Medienverschmelzung, weil über die gleiche Schnittstelle (bei Einsatz einer set top box) auch der Fernsehempfänger zum Endgerät von Online-Diensten gemacht werden könnte.

3.4.3 Wettbewerbshemmnisse

799. Der Markt für Online-Dienste, in dem die Anbieter durch Produktdifferenzierung ihren Platz suchen, ist gekennzeichnet durch hohe Wachstumsraten und zunehmende Globalisierung. Die starke Bewegung der Marktstruktur zeigt sich nicht zuletzt auch in der Konzentrationsentwicklung der Unternehmen mit einer zunehmenden *Bildung strategischer Allianzen*. Der Markt zeichnet sich sowohl in-

³⁹⁾ Dies hat bereits zu ernstzunehmenden Bedenken hinsichtlich der Funktionsfähigkeit der Netze geführt, weil das Angebot nicht mehr überschaubar sei und die Netze technisch an den Rand ihrer Möglichkeiten getrieben würden.

ternational als auch in Deutschland durch eine hohe Wettbewerbsintensität, verbunden mit erheblichen, schwer abschätzbaren Investitionsrisiken für die Anbieter aus. Aus dieser Ungewißheit in der frühen Online-Marktphase sehen sich die Unternehmen genötigt, durch Zusammenarbeit eine Risikoaufteilung vorzunehmen. Wettbewerbspolitisch bedenklich erscheint dies, wenn es sich dabei wie im Falle von AOL/Bertelsmann und Telekom um zwei der wichtigsten Konkurrenten auf dem deutschen Markt handelt. Derzeit entwickelt sich eine ambivalente Wettbewerbssituation, die durch Kooperation und Konkurrenz gekennzeichnet ist. Die Konvergenz unterschiedlicher Branchen verstärkt einerseits die vertikale Integration innerhalb der sich formierenden Allianzen. Zum anderen sehen sich die Medienanbieter vermehrt dem globalen Wettbewerb von Unternehmen der Unterhaltungselektronik, der Computerindustrie und der Telekommunikation ausgesetzt.

800. Durch ihre Ausbaustrategie setzen die Netzbetreiber wichtige *Standards* für die Entwicklung der Online-Dienste. Bei dieser Entwicklung muß ein diskriminierungsfreier Zugang für Diensteanbieter sichergestellt werden. Vorzuziehen wäre eine Beendigung der Netzmonopole bei gleichzeitiger Entflechtung der Verfügung über konkurrierende Übertragungswege.

801. Inwieweit die Kopplung von Online-Zugang und PC-Betriebssystem von Microsoft ein *Wettbewerbsproblem* darstellt,⁴⁰⁾ vermag die Monopolkommission gegenwärtig nicht zu beurteilen. Nach Kenntnis der Kommission ist dieser Sachverhalt Gegenstand von kartellrechtlichen Überprüfungen durch die zuständige amerikanische und die europäische Kartellbehörde. Indizwirkung kommt dem Umstand zu, daß die Konkurrenten von Microsoft sich offenbar mit Ersatzstrategien auf diese Wettbewerbssituation einstellen. Eine Monopolisierungstendenz bei den Online-Märkten durch MSN zeichnet sich derzeit nicht ab, weil die Wettbewerber in ihrer Verbreitung gegenüber MSN deutliche Vorsprünge haben und im übrigen der Zugang zum Internet auf unterschiedlichen Wegen möglich ist.

3.4.4 Staatliche Kontrolle

802. Die Monopolkommission sieht bei der Marktentwicklung der Online-Dienste ein besonderes Problem in der *publizistischen Regulierung*. Das gilt einmal für den *Bildschirmtext-Staatsvertrag* (BtxStV), der auf das frühere monopolistische Dienstangebot der Deutschen Bundespost abstellt. Ein Kontrahierungszwang entsprechend § 2 Abs. 1 Satz 1 BtxStV paßt nicht auf einen Markt, auf dem reger Wettbewerb herrscht. Ein solcher würde verhindern, daß die Anbieter ihren Dienst auf die Nachfrage und damit die spezifischen Bedürfnisse ihrer Kunden zuschneiden. Eine Produktdifferenzierung als Reaktion auf bestehende oder sich ändernde Kundenpräferenzen wäre also ausgeschlossen. Die Länder planen deshalb die Umwandlung des Bildschirmtext-Staatsver-

trages in einen Online-Staatsvertrag. Der Bund möchte den gleichen Sachverhalt in einem Multimedia-Gesetz regeln.⁴¹⁾

803. Von erheblicher Bedeutung für die Entwicklung der Online-Märkte ist die *Regulierung durch die Vorschriften in den Landesmediengesetzen*. Immer mehr Länder erweitern ihre Mediengesetze auf sogenannte *rundfunkähnliche Dienste* und sehen dafür die unterschiedlichsten materiell- und verfahrensrechtlichen Regelungen vor. Unter den Voraussetzungen der Anwendbarkeit der jeweiligen landesgesetzlichen Bestimmungen könnte das Angebot eines Online-Dienstes inhaltlich durch öffentlich-rechtliche Verfahren bestimmt werden, anzeige- bzw. genehmigungspflichtig sein und – nach einer Zuordnung als „rundfunkähnlicher Dienst“ – bei Verstößen gegen eine der umfangreichen materiellrechtlichen Anforderungen untersagt werden. Allein die Unterschiede in der rechtlichen Behandlung von Online-Angeboten in den verschiedenen Ländergesetzen würden eine Reform erforderlich machen: Wenn Diensteanbieter in jedem Land anderen Voraussetzungen genügen müssen, dann wird ein solches Angebot praktisch ausgeschlossen; die fehlende Rechtssicherheit verschärft die Lage noch. Die Monopolkommission stellt darüber hinaus grundsätzlich in Zweifel, daß Online-Dienste eigenen publizistischen Anforderungen ausgesetzt werden müssen. Hier liegt der Vergleich mit der Presse nahe: Der Online-Betreiber ist für die einzelnen Anbieter nicht Verleger, sondern entspricht einem Grossisten; dieser jedoch redigiert die einzelnen Angebote nicht, sondern stellt nur ein Bündel zusammen, das auf die Wünsche seiner Abnehmer abgestimmt ist.

804. Diese Sichtweise läßt sich auch auf einen zweiten wichtigen Sachverhalt übertragen. Gemeint ist die Frage, inwieweit bei den Online-Diensten der *Daten- oder Persönlichkeitsschutz* gewährleistet und die Übertragung von Inhalten, die gegen geltendes Recht verstoßen, verhindert werden können. Eine Vorabkontrolle beispielsweise der Inhalte in den Foren kommerzieller Dienste dürfte sich kaum realisieren lassen; dies erscheint im Internet unmöglich. International gibt es keine Kontrollinstanz mit wirksamen Sanktionsmöglichkeiten. Nationale Auflagen lassen sich umgehen, indem der Zugang zum Datennetz in ein Land mit niedrigeren Anforderungen verlegt wird. Nationale Auflagen wirken zudem nur begrenzt. Die Diensteanbieter können im einzelnen nicht überprüfen, was im Internet angeboten wird. Es ist offenbar auch nicht möglich, bestimmte Internet-Angebote für einzelne Länder zu sperren. Daher können Zugangsbeschränkungen nur weltweit vorgenommen werden. Die Kontrollmöglichkeiten der Dienste-Anbieter über die von ihnen selbst zu verantwortenden Angebote hinaus darf man nicht überbewerten. Sie beschränken sich im Internet auf Stichproben, die Suche mit sehr groben Merkmalsrastern und die nachträgliche Kontrolle.

⁴⁰⁾ Vgl. Tz. 795.

⁴¹⁾ Zur grundsätzlichen Behandlung dieser Thematik siehe unten Tz. 852 ff.

3.5 Offline-Angebote

805. Ähnlich wie bei den Online-Diensten expandiert auch der Markt für Offline-Angebote. Als Datenträger für diese Angebotsform hat sich die bespielte *Compact Disc (CD)* durchgesetzt, auf der Texte, Töne, Bilder oder Bewegtbilder in digitalisierter Form abgespeichert und durch Abtastung über einen Laserstrahl abgerufen werden können. Die von Philips und Sony entwickelte CD hat sich Anfang der 80er Jahre zunächst als Tonträger ausgebreitet und dabei die Schallplatte verdrängt. Inzwischen wurden Kompressionsverfahren für die CD entwickelt, die eine erhebliche Datenreduktion ermöglichen. Damit eignet sich die CD auch als Speichermedium für Bewegtbilder.

Die Speicherkapazität der gängigen CD beträgt 650 Megabyte. Dies reicht aus für 660 Mio. Zeichen, 200 bis 300 000 Seiten Text, 4 000 Bilder (Fotos, Grafiken), bis zu zehn Stunden Ton oder 90 Minuten Video (in einer unterhalb der VHS-Norm liegenden Qualität). Das technische Grundverfahren von Speicherung und Wiedergabe ist bei allen CD einheitlich, aber es gibt Unterschiede und Inkompatibilitäten bei einzelnen Varianten; jede davon benötigt ein eigenes Abspielgerät. Offline-Multimedia kann daher als Annäherungsversuch von Datenverarbeitung und Unterhaltungselektronik verstanden werden.

806. Zunehmend hat sich *CD-ROM* als Datenträger auf dem Computermarkt durchgesetzt. Die Vorteile dieses Mediums sind insbesondere die hohe Speicherkapazität, Zuverlässigkeit und einfache Handhabung bei vergleichsweise niedrigen Kosten. Die thematischen Schwerpunkte liegen vor allem bei den Computerspielen; die *CD-ROM* hat aber auch wesentliche Bedeutung als Archivierungs- und Datenbankmedium, das die Funktion von Lexika und Nachschlagewerken übernehmen kann, und eignet sich für die Speicherung von Lern- und Informationsprogrammen. Die größten Zuwächse haben sich in den Segmenten Hobby/Freizeit, Ratgeber, Nachschlagewerke und Sprachen ergeben, womit eine Parallele zur Entwicklung des Bücherangebots besteht. Insofern erklärt sich, daß mehr als 50 % der Verlage (mit weiterhin zunehmender Tendenz) in das elektronische Titelgeschäft eingestiegen sind. Dabei wird von den Verlagen häufig der Weg einer Kooperation mit einem externen Dienstleister oder mit Unternehmen aus anderen Medienbereichen gesucht, um elektronische Titel (zumeist als Zweitverwertung von bereits vorhandenem Material) zu produzieren. Nicht nur bei den Inhalten, sondern auch bei den Vertriebswegen wird sichtbar, daß die *CD-ROM* häufig ein elektronisches Substitut für das Buch darstellt. Daher fordert der Börsenverein des Deutschen Buchhandels, *CD-ROM* ebenfalls in die Preisbindung aufzunehmen. Das Bundeskartellamt und das Kammergericht haben es dagegen abgelehnt, die Regeln des § 16 GWB zur Buchpreisbindung auf *CD-ROM* zu erstrecken.⁴²⁾

⁴²⁾ Beschluß des Bundeskartellamtes vom 25. Mai 1994, WuW/E BKartA 2635; Entscheidung des Kammergerichts vom 17. Mai 1995, WuW/E OLG 5450.

Die Problematik einer *Preisbindung* für Texte auf elektronischen Datenträgern unterscheidet sich im Grundsatz nicht vom gleichen Sachverhalt bei den Druckerzeugnissen. Bei *CD-ROM*-Anwendungen in Form eines „interaktiven Buches“ kommt erschwerend hinzu, daß die Abgrenzung zwischen reiner Textverarbeitung und gemischten Anwendungen unmöglich wird. Für die Monopolkommission ist bereits die Notwendigkeit einer *Preisbindung* bei Büchern, an der die Bundesregierung „aus bildungs- und kulturpolitischen Gründen“ festhalten will, ordnungspolitisch nicht erkennbar.⁴³⁾ Eine ausdehnende Anwendung des § 16 GWB auf *CD-ROM* lehnt sie deshalb ab.

807. Von Philips wurde die *CD-I (Compact Disc Interactive)* entwickelt, die einen Massenmarkt für Multimedia-Anwendungen eröffnen soll. Für *CD-I* wird ein eigenes Abspielgerät benötigt, das an den Fernsehempfänger angeschlossen werden kann. Da diese Geräte bisher nur in geringem Umfang verbreitet sind, nutzen nur wenige Software-Anbieter die *CD-I* als Trägermedium der von ihnen produzierten Inhalte.

Ebensowenig wie die *CD-I* hat sich auch die *Video-CD* im Markt etablieren können. Mit dieser Gemeinschaftsentwicklung von Sony, JVC und Philips sollte der VHS-Videocassette Konkurrenz gemacht werden. *Video-CD* verfügt jedoch nur über eine begrenzte Speicherkapazität (74 Minuten Abspiel-dauer) und kann daher Spielfilme in der üblichen Länge nicht auf einer *CD* erfassen.

Weitere beispielbare *CD*-Formate sind vorwiegend für die Datenarchivierung entwickelt worden. Es handelt sich dabei einmal um die *CD-R (Compact Disc Recording)*, die sich vor allem für ein einmaliges Aufzeichnen von Daten eignet. Zum anderen gibt es die *CD-E (Compact Disc Erasable)*, die vielfach (bis zu 100 mal) bespielt werden kann. Die Bedeutung dieser beiden *CD*-Varianten ist allerdings für den breiten Markt nur sehr gering.

808. Als Datenträger der Zukunft werden zwei leistungsfähige Speichermedien angesehen, die das Format der *CD* haben, aber mit neuer Technik dichter beschrieben und daher in der Lage sind, abendfüllende Spielfilme oder andere digitalisierte Daten in großer Zahl aufzunehmen. Von Toshiba und Warner wurde die *Super Density Digital Video Disc (SD-DVD)* entwickelt und von einem rasch wachsenden Konsortium von mehr als 30 Unternehmen der Unterhaltungs- und Elektronik-Branche propagiert, die jährlich zusammen mehr als 350 Mrd. DM umsetzen. Dazu gehören unter anderem Hitachi, JVC, Matsushita, Mitsubishi, Pioneer und Thomson. Philips und Sony haben dagegen einen eigenen Weg gewählt und gemeinsam mit dem amerikanischen Unternehmen M3 die *Multi Media Compact Disc (MMCD)* entwickelt.

Für beide *CD*-Varianten gibt es verschiedene Versionen. *SD-DVD* verfügt mit bis zu 18 Gigabyte über eine gewaltige Kapazität; die Standardversion beträgt immerhin zweimal fünf Gigabyte. Nur knapp

⁴³⁾ Vgl. unten Kapitel VI, Tz. 969 f.

die Hälfte kann die MMCD aufnehmen (bis zu 7,4 Gigabyte), die aber damit die herkömmliche CD um mehr als das Zehnfache übertrifft. Zwei Spielfilme von 135 Minuten Laufzeit in höchster Qualität können auf einer Scheibe gespeichert werden. Die SD-DVD ist im Gegensatz zu den anderen CDs doppelseitig nutzbar. Beide Systeme verarbeiten auch die gängige CD. Wiederbeschreibbare Scheiben (mit geringerer Kapazität) sind vorhanden oder in Vorbereitung; beide CD-Systeme sollen im Verlauf dieses Jahres auf den Markt kommen.

809. Die Monopolkommission mißt dem Zusammenschluß der größten Industrieunternehmen bei der Entwicklung eines weltweiten Standards eine *überragende wettbewerbspolitische Bedeutung* zu. Wie bereits im Zusammenhang mit den Digital-Decodern erwähnt,⁴⁴⁾ sind Parallelentwicklungen für Hersteller, Handel und Kunden teuer. Zwei Standards erfordern doppelte Lagerhaltung, solange sich nicht ein System durchgesetzt hat, und sie führen zur Verunsicherung der Verbraucher. Andererseits wird mit Blick auf die Märkte der Hard- und Software für PC deutlich, daß Entwicklungen einzelner Hersteller, die sich als internationaler Standard durchgesetzt haben (z. B. im Falle von IBM und Microsoft), zu marktbeherrschenden Stellungen führen können.

810. Vor allem auf Druck der Computer-, aber auch der Fotoindustrie haben sich die konkurrierenden Multimedia-CD-Allianzen im September 1995 auf eine Kompromißlösung geeinigt. Diese Einigung über den neuen CD-Standard wurde von allen Branchen begrüßt. Die neu entwickelte Multimedia-CD soll im August dieses Jahres voraussichtlich unter dem Namen *Digital Video Disc (DVD)* auf den Markt kommen.

Bei der wettbewerbspolitischen Beurteilung dieses Vorhabens ist zu berücksichtigen, daß bei den zu erwartenden hohen Volumina der Multimedia-Märkte *strategische Allianzen der großen internationalen Unternehmen und einheitliche technische Standards* notwendig sind, um die Entwicklungskosten gering zu halten und eine rasche Markteinführung zu erreichen. Einzelheiten der Vergabe von Produktionslizenzen sind bisher nicht bekannt. Entscheidend wird sein, zu welchen Konditionen neue Anbieter die künftigen Datenträger produzieren dürfen. Gegenwärtig herrscht im Hinblick auf die Aufnahme neuer Mitglieder des CD-Konsortiums der Eindruck vor, daß der Marktzugang für interessierte Unternehmen weitgehend offen ist.

4. Ordnungspolitischer Handlungsbedarf

811. Die Medienwirtschaft befindet sich mit dem Aufkommen neuer Multimedia-Formen und -Angebote in einem rasanten Umbruch. Die sich – jedenfalls auf lange Sicht – abzeichnenden Strukturveränderungen wirken sich auch auf den besonders regulierten Teilbereich des klassischen Rundfunks aus. Die Interaktivität macht in Verbindung mit dem

Trend zur vermehrten Einzelabrechnung der empfangenen Leistung eine stärkere Angebotssteuerung durch die Nachfrage möglich. Die Entwicklung zwingt einerseits dazu, erneut über Art und Umfang der Rundfunkregulierung nachzudenken (*Abschnitt 4.1*). Zum anderen muß geklärt werden, welche Rolle der öffentlich-rechtliche Rundfunk in der künftigen Medienordnung einnehmen soll (*Abschnitt 4.2*). Beide Fragen sind im gegenwärtigen dualen Rundfunksystem miteinander verwoben. Bei einer Neuordnung des medienordnungsrechtlichen Konzepts stellen sich für beide Argumentationsebenen aber unterschiedliche Problemstellungen.

4.1 Veränderungen der bestehenden Rundfunkordnung

4.1.1 Kompetenzabgrenzung

812. Mit dem Aufkommen von Multimedia hat die Frage nach den staatlichen Regulierungsbefugnissen neue Aktualität erhalten, da der Bund derzeit an einem Multimedia-Gesetz arbeitet, mit dem die Rechtsunsicherheit für die in diesem Bereich investierenden Unternehmen beendet werden soll.⁴⁵⁾ Die Länder gehen davon aus, daß Multimedia in ihren umfassenden Zuständigkeitsbereich nach Artikel 30 des Grundgesetzes gehört. Neben der Bund-/Länder-Problematik bei der Kompetenzabgrenzung ist zu beachten, daß – sofern Rundfunksendungen oder Multimedia-Anwendungen als Dienstleistungen einzuordnen sind – auch die Zuständigkeit der Europäischen Union für den Waren- und Dienstleistungsverkehr berührt ist.⁴⁶⁾

813. Bei der *Abgrenzung der Gesetzgebungskompetenzen* zwischen Bund und Ländern gehört die Telekommunikation nach dem Katalog der ausschließlichen Gesetzgebung im Grundgesetz (GG) in den *Regelungsbereich des Bundes* (Artikel 73 Nr. 7 GG). Wie das Bundesverfassungsgericht (BVerfG) in seinem ersten Rundfunk-Urteil (vom 28. Februar 1961)⁴⁷⁾ festgestellt hat, beschränkt sich diese Kompetenz allein auf die (sende-)technische Seite der auf elektronischem Wege vermittelten Rundfunkinhalte. Zu den technischen Voraussetzungen, deren Regelung für einen geordneten Ablauf des Rundfunksbetriebs und des Empfangs ihrer Sendungen nur wirksam vom Bund wahrgenommen werden kann, gehören.⁴⁸⁾

- Zuteilung und Abgrenzung der Wellenbereiche der Sender,
- Bestimmung ihrer Standorte und Sendestärken unter funktechnischen Gesichtspunkten,
- Leitungstechnik,
- Überwachung des Funkverkehrs und sein Schutz gegen großräumige und örtliche Störungen sowie
- Durchführung internationaler Vereinbarungen.

⁴⁵⁾ Vgl. dazu Tz. 852 ff.

⁴⁶⁾ Vgl. dazu Tz. 857 ff.

⁴⁷⁾ BVerfGE 12, 205, 225.

⁴⁸⁾ Ebenda, 230.

⁴⁴⁾ Vgl. oben Tz. 749 ff.

Die Studioteknik und die Organisation der Veranstaltung oder der Veranstalter von Rundfunk sind ausdrücklich als Bereiche genannt, die nicht unter die Bundeskompetenz fallen.

814. Daneben ist im Rahmen der konkurrierenden Gesetzgebung dem Bund die Kompetenz zur „Verhütung des Mißbrauchs wirtschaftlicher Machtstellungen“ zugewiesen (Artikel 74 Nr. 16 GG). Diese Kompetenz, die wirtschaftliche Tatbestände im Rundfunkbereich unstreitig mit einschließt, hat der Bund nach Auffassung der Monopolkommission mit dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen umfassend ausgeübt.

Insbesondere im Zusammenhang mit der Multimedia-Entwicklung ist daran zu erinnern, daß aus der konkurrierenden Gesetzgebungskompetenz für das Recht der Wirtschaft (Artikel 74 Nr. 11 GG) zusätzliche Einwirkungsmöglichkeiten des Bundes abgeleitet werden können. Der Klammerzusatz zu Artikel 74 Nr. 11 GG⁴⁹⁾ erwähnt unter anderem den Handel und das Bankwesen. Damit ist eine Verbindung hergestellt zur multimedialen Kabelnutzung in Form von Teleshopping oder Telebanking.

815. Die Zuständigkeit der Bundesländer für das Rundfunkwesen ergibt sich aus ihrer Auffangkompetenz nach den Artikeln 30, 70 Abs. 1 GG. Danach sind die Gesetzgebungsbefugnisse des Bundes in der Regel nur auf eine ausdrückliche Verleihung durch das Grundgesetz gestützt. Fehlt diese, so ist die Ausübung staatlicher Befugnisse Sache der Länder. Bei den in Artikel 5 Abs. 1 Satz 2 GG genannten Medien (Presse, Rundfunk, Film) ist eine Gesetzgebungskompetenz des Bundes ausdrücklich nur für die allgemeinen Rechtsverhältnisse der Presse vorgesehen (Artikel 75 Nr. 2 GG).⁵⁰⁾ Das Bundesverfassungsgericht hat festgestellt, „daß der Rundfunk jedenfalls auch ein kulturelles Phänomen ist“ und daraus die Zuständigkeit der Bundesländer abgeleitet.⁵¹⁾

816. Bei der Zuordnung der Bund-/Länder-Zuständigkeit können Kompetenzkonflikte entstehen, wenn Regelungssachverhalte sowohl das Kartell- und das allgemeine Wirtschaftsrecht betreffen als auch rundfunkrechtliche Bezüge aufweisen. Bei derartigen Überschneidungen ist der – kompetenzrechtlich zuzuordnende – Regelungsgegenstand entscheidend. In diesem Rahmen ist es unproblematisch, wenn der Rundfunkgesetzgeber an wirtschaftliche Tatbestände anknüpft und kartellrechtliche Instrumente einsetzt, solange dies unter der Zielsetzung einer verfassungsgerechten Ausgestaltung der Rundfunkordnung erfolgt. Andererseits kann der Bundesgesetzgeber in dem ihm übertragenen Kompetenzbereich auch Rechtsfragen regeln, die Teilaspekte oder Einzelsachverhalte des Rundfunks tangieren.

⁴⁹⁾ „Bergbau, Industrie, Energiewirtschaft, Handwerk, Gewerbe, Handel, Bank- und Börsenwesen, privatrechtliches Versicherungswesen“. Ob es sich dabei um eine beispielhafte oder eine erschöpfende Aufzählung handelt, ist für die vorliegende Diskussion unerheblich.

⁵⁰⁾ Ursprünglich bezog sich Artikel 75 Nr. 2 GG neben der Presse auch auf den Film, nicht jedoch auf den Rundfunk.

⁵¹⁾ BVerfGE 12, 205, 229.

4.1.2 Begründung des Schutzzwecks der Rundfunkregulierung

817. Die Regelungsziele des Rundfunkrechts sind weitgehend durch die *Auslegungsgrundsätze* vorgegeben, die das Bundesverfassungsgericht in einer Reihe von Rundfunkurteilen im Hinblick auf die besondere Bedeutung und Aufgabe des Rundfunks im Lichte von Artikel 5 GG entwickelt hat. Die Freiheit der Rundfunkordnung ist prinzipiell aus zwei Richtungen bedroht: Einerseits können Gefahren von staatlichem Handeln ausgehen, sofern damit eine Einflußnahme oder gar Beherrschung des Rundfunks verbunden ist; um derartigen Entwicklungen vorzubeugen, die an historische Erfahrungen anknüpfen, garantiert die Verfassung die Rundfunkfreiheit und sieht ein Zensurverbot vor (Artikel 5 Abs. 1 Satz 2 und 3 GG). Zum anderen besteht die Gefahr der Konzentration von Meinungsmacht auf privater Ebene. Die gegenwärtig ausgeformte Rundfunkordnung vernachlässigt weitgehend die staatlich verursachten Gefahren für die Rundfunkfreiheit und beschränkt sich fast ausschließlich auf den zweiten Aspekt.

Das Bundesverfassungsgericht hat seine Argumente zum Erfordernis der Rundfunkregulierung im Verlaufe seiner Judikatur weiterentwickelt, aber gleichzeitig auch inhaltlich verändert und damit die Begründungen einer „Metamorphose“ unterworfen. Es hat mit seiner Rechtsprechung – zwangsläufig – jeweils auf aktuelle Entwicklungen nur *reagiert* und in seinen bisherigen Rundfunkurteilen die Öffnung der Rundfunkmärkte mit eher abwartenden oder sogar einschränkenden Vorgaben begleitet. Im Verlaufe dieser Entwicklung ist – wie nachfolgend im einzelnen dargelegt – die ursprüngliche Begründung für die straffe Regulierung immer weiter zurückgenommen worden, so daß sich ein Widerspruch auftut zwischen der gegenwärtigen Kontroll- und Regulierungsdichte und ihrer aus Artikel 5 Abs. 1 Satz 2 GG abgeleiteten Rechtfertigung.

818. Das Bundesverfassungsgericht geht bereits 1961 in seinem ersten Rundfunkurteil von einer *Sondersituation des Rundfunks* (im Unterschied zur Presse) aus, die besondere Vorkehrungen zur Verwirklichung und Aufrechterhaltung der in Artikel 5 GG gewährleisteten Freiheit des Rundfunks erfordere.⁵²⁾ Die Besonderheit bestehe darin, daß „im Bereich des Rundfunks sowohl aus technischen Gründen als auch mit Rücksicht auf den außergewöhnlich großen finanziellen Aufwand für die Veranstaltung von Rundfunkleistungen die Zahl der Träger solcher Veranstaltungen verhältnismäßig klein bleiben muß“.⁵³⁾

819. Die Rahmenbedingungen des Rundfunks haben sich seitdem erheblich verändert, und aus heutiger Sicht sind die genannten Voraussetzungen für die Sondersituation entfallen. Die *relative Knappheit der Übertragungswege* läßt sich nur mit der begrenzten Zahl terrestrischer Frequenzen stichhaltig begründen. Spätestens mit der technischen Verfügbarkeit von Kabel- und Satellitenrundfunk ergab sich eine Frequenzvielfalt, die wesentlich über die Anzahl der vorhandenen selbständigen Presseunternehmen

⁵²⁾ BVerfGE 12, 205, 261.

⁵³⁾ Ebenda.

hinausging. Die technischen Veränderungen haben daher auch Anfang der 80er Jahre zur Einführung des privaten Rundfunks geführt. Inzwischen haben die weiteren technischen Entwicklungen (Datenkompression) die Vielzahl möglicher unabhängiger Rundfunkprogramme weiter erhöht.

Auch das zweite Argument, das für eine Sondersituation des Rundfunks angeführt wurde, ist aus heutiger Sicht nicht mehr begründet. Daß der *finanzielle Aufwand für die Veranstaltung eines Rundfunkprogramms* höher ist als der Aufwand für Gründung und Unterhaltung einer Zeitung, war für den Hörfunk bereits früher nicht zutreffend. Auch dem werbe- oder zuschauerfinanzierten Fernsehen in seinen verschiedenen Varianten (Spartenprogramm, Spielfilmkanal) stehen keine prohibitiven Kosten entgegen, wie insbesondere die jüngste Entwicklung zeigt.

820. Die Judikatur des Bundesverfassungsgerichts und die sich daran entzündende wissenschaftliche und politische Diskussion haben *zusätzliche Rechtfertigungsgründe* für eine Sonderbehandlung des Rundfunks gefunden. Nach Meinung der Monopolkommission sind aber auch diese Begründungen nicht tragfähig. Der Aufnahme des bewegten Fernsehbildes durch den Rezipienten wird eine besondere Überzeugungskraft beigemessen, deren Wirkung verstärkt werde durch eine bei der Mehrzahl der Programmkonsumenten unterstellte unkritische Haltung. Zweifellos sind die suggestiven Wirkungen visueller Informationsaufnahme beim Rundfunk höher einzuschätzen als bei den Printmedien, weil den Zuschauern der Eindruck vermittelt wird, er sei unmittelbarer Teilnehmer des beobachteten Geschehens; auch Manipulationsmöglichkeiten durch bildhafte Subjektivierung von Übertragungsinhalten lassen sich damit verbinden. Das ist aber prinzipiell ebenso auf die Videonutzung oder auf Kinofilme übertragbar (wenngleich deren Beitrag zur aktuellen Meinungsbildung sicherlich geringer sein dürfte als derjenige einer Nachrichtensendung); auch insoweit ist eine Sondersituation nicht begründet. Was die besonderen Manipulationsmöglichkeiten durch Bewegtbildübertragungen angeht (die durch Multimedia noch verstärkt werden), so dürfte es sich hier weniger um eine Regelungslücke (da Sanktionsmöglichkeiten in vielen Fällen bereits bestehen), sondern eher um ein Nachweisproblem handeln, dem durch eine Rundfunkregulierung nicht beizukommen ist. Auch die behauptete besondere publizistische Wirkung infolge der Gleichzeitigkeit von Übertragung und Rezeption ist entsprechend den vorherigen Ausführungen keine Besonderheit des Rundfunks. Im Ergebnis kann die Monopolkommission daher keine Begründung erkennen, mit der sich die vom Bundesverfassungsgericht festgestellte Sondersituation des Rundfunks und die darauf gestützte umfangreiche Regulierung aus heutiger Sicht noch rechtfertigen ließe.

821. Mit dem Auftreten des privaten Rundfunks erweiterten sich Begründungsansätze und damit die Anforderungen an den Regelungsgehalt der Landesrundfunkgesetze. Die im dritten Rundfunkurteil des Bundesverfassungsgerichts von 1981 weiterhin für notwendig gehaltenen gesetzlichen Vorkehrungen

zur Gewährleistung der Rundfunkfreiheit werden nunmehr mit der Vielfaltssicherung des Programmangebots begründet: Weil nicht mit hinreichender Sicherheit zu erwarten sei, daß sich eine etwa dem Bereich der überregionalen Tageszeitungen vergleichbare Vielfalt des Programmangebots einstellen wird, muß der Landesgesetzgeber sicherstellen, daß das Programmangebot in seiner Gesamtheit die Grundsätze der Meinungsvielfalt und Ausgewogenheit erfüllt und der Rundfunk weder dem Staat noch einzelnen gesellschaftlichen Gruppen ausgeliefert wird.⁵⁴⁾ Dabei kann grundsätzlich zwischen zwei verfassungsrechtlich zulässigen Ordnungsmodellen des Rundfunks gewählt werden: Beim *binnenpluralistischen* Modell, dessen Leitbild der öffentlich-rechtliche Rundfunk ist, muß die Ausgewogenheit des Programmangebots durch Einflußnahme der gesellschaftlich relevanten Gruppen auf den Rundfunkveranstalter gesichert werden; beim *außenpluralistischen* Modell soll die Meinungsvielfalt – entsprechend dem Leitbild der überregionalen Presse – durch eine Vielzahl von selbständigen Meinungsträgern mit jeweils eigenständigen Programmen erreicht werden, welche die gebotene Meinungsvielfalt in ihrer Gesamtheit widerspiegeln.⁵⁵⁾ Im letzteren Falle muß die Rundfunkordnung der Ländergesetze im Rahmen eines Erlaubnisverfahrens Zugangsregelungen schaffen, bei knappen Sendemöglichkeiten Auswahlregelungen treffen und eine begrenzte Staatsaufsicht vorsehen.

822. Mit dem aus Art. 5 Abs. 1 Satz 2 GG abgeleiteten Ausgestaltungsvorbehalt überträgt das Bundesverfassungsgericht den Grundgedanken des öffentlich-rechtlichen Rundfunks auf die neuen privaten Konkurrenten. Der private Rundfunk rückt ebenfalls in die Nähe eines „*Quasistaatsorgans*“, dem in der Tendenz eine demokratische und eine kulturpolitische Aufgabe zugewiesen wird.

Privater Rundfunk ist verboten, solange ihn der jeweilige Landesgesetzgeber nicht zugelassen hat.⁵⁶⁾ Rundfunkfreiheit existiert aus dieser Betrachtungsweise nur, wenn die Vorgaben des Bundesverfassungsgerichts in den Landesgesetzen umgesetzt werden. Die Ausnahme „positive Sonderordnung“ wird zum Normalfall.

⁵⁴⁾ BVerfGE 57, 295, 322.

⁵⁵⁾ Die von den Bundesländern beschrittenen Wege zur Gewährleistung von Meinungsvielfalt und Ausgewogenheit der Programme werden im „Bericht der Bundesregierung über die Lage der Medien in der Bundesrepublik Deutschland 1994“ (Medienbericht '94) wie folgt charakterisiert: „In Bremen, Hamburg und Nordrhein-Westfalen findet das ‚binnenpluralistische Modell‘ Anwendung, d. h. jedes der gesendeten Programme muß den Pluralitätsanforderungen genügen. In Bayern, Rheinland-Pfalz und Sachsen soll die Meinungsvielfalt und Ausgewogenheit durch das ‚außenpluralistische Modell‘ gesichert werden, d. h. alle Anbieter zusammen müssen dem Pluralitätskriterium entsprechen. In den übrigen Ländern gibt es ein sogenanntes Übergangs- oder Mischmodell, wonach die erforderliche Meinungsvielfalt als gegeben anzusehen ist, wenn neben den Programmen der öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten mindestens drei überregionale gleichartige private Programme gesendet werden. Ist dies nicht der Fall, so ist jeder Programmveranstalter einzeln zur Meinungsvielfalt verpflichtet.“ (BT-Drucksache 12/8587 vom 20. Oktober 1994, S. 158).

⁵⁶⁾ BVerfGE 57, 295, 324.

823. Der Begründungsansatz für die Rundfunkregulierung wurde im vierten Rundfunkurteil von 1986 weiterentwickelt. Das Bundesverfassungsgericht weist im sogenannten „dualen Rundfunksystem“ den öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten die Aufgabe zu, eine ausgewogene Grundversorgung der Bevölkerung mit Rundfunkprogrammen sicherzustellen.⁵⁷⁾ Das Gericht geht davon aus, daß die privaten Rundfunkanbieter nahezu ausschließlich auf Werbeeinnahmen angewiesen sind, die hohe Einschaltquoten erfordern, und daher zu einer umfassenden Information in der vollen Breite der Meinungen und der kulturellen Strömungen nicht in der Lage seien. Für privaten Rundfunk wären insoweit lediglich Grundstandards mit Mindestanforderungen gleichgewichtiger Vielfalt sicherzustellen, während an den öffentlich-rechtlichen Rundfunk vergleichsweise höhere Ansprüche gestellt werden müssen (was sich auch in der den privaten Anbietern nicht zugänglichen Gebührenfinanzierung niederschlägt).

824. Neben die mit dieser Argumentation verbundene Bestandsgarantie des öffentlich-rechtlichen Rundfunks trat eine aus der Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts ableitbare Entwicklungs-⁵⁸⁾ und eine Finanzierungsgarantie.⁵⁹⁾ Damit hat das Bundesverfassungsgericht die grundsätzliche Möglichkeit einer rein marktbestimmten Rundfunkordnung nicht abschließend verworfen. Das Gericht unterstellt vielmehr – weitgehend ohne Begründung –, die Funktionsvoraussetzungen für eine solche Ordnung seien (noch?) nicht gegeben, und innerhalb des faktischen dualen Systems komme deshalb den öffentlich-rechtlichen Veranstalter die genannte Sonderaufgabe zu.

Im fünften Rundfunkurteil von 1987 wurde dem Gesetzgeber auferlegt, auch „jenseits der Grundversorgung durch den öffentlich-rechtlichen Rundfunk . . . grundsätzlich die freie Veranstaltung von Rundfunkprogrammen zu gleichen Bedingungen zuzulassen.“⁶⁰⁾ Insoweit können die Programme des öffentlich-rechtlichen Rundfunks „bei Knappheit von Frequenzen oder Kanälen zwar keinen Vorrang, wohl aber den gleichen Rang beanspruchen wie die Programme der übrigen Rundfunkveranstalter.“⁶¹⁾

Nach der sich anschließenden Rechtsprechung erstreckt sich die Bestands- und Entwicklungsgarantie für den öffentlich-rechtlichen Rundfunk auch auf die neuen Dienste mittels neuer Techniken (Videotext und Bildschirmtext), die künftig Funktionen des herkömmlichen Rundfunks übernehmen können.⁶²⁾ Das Bundesverfassungsgericht schätzte die Bedeutung derartiger Dienste seinerzeit für die Meinungsbildung als gering ein und schloß die Notwendigkeit einer Grundversorgung in diesem Bereich vorerst aus. Mit dieser Argumentation bewegte sich das Gericht im Rahmen des Funktionszusammenhangs zwischen öffentlicher Aufgabe und Umfang der Programmgestaltung. Dies kann auch für die Veranstalter

von Multimedia-Diensten gelten, soweit sie sich zumindest „annexweise“ dem Rundfunk zuordnen lassen. Die gegenwärtigen Bemühungen der öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten, sich an Multimedia-Diensten zu beteiligen,⁶³⁾ gehen aber wesentlich darüber hinaus. Die mit diesem Urteil legitimierte Ausdehnung des Angebots der öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten bezog sich ursprünglich auf deren eigentliches Betätigungsfeld, die Verbreitung von Rundfunk, bzw. auf die mit der Rundfunkverbreitung technisch verbundenen Dienste; mit der von ARD und ZDF geplanten Beteiligung an Multimedia-Diensten außerhalb der Grenzen des traditionellen Rundfunks werden die legitimen Funktionen eines öffentlich-rechtlichen Rundfunkangebots verlassen.⁶⁴⁾

825. Zieht man eine Zwischenbilanz der Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts, so ist eine ausschließliche Orientierung der geforderten Konzentrationskontrolle im Rundfunk an publizistischen Kriterien hervorzuheben. Die Monopolkommission hält diese Sichtweise für verkürzt und daher unzureichend.⁶⁵⁾ In Analogie zum Pressebereich werden die miteinander rivalisierenden Sender grundsätzlich zu einer Anpassung an ein vorhandenes differenziertes Interessen- und Meinungsspektrum gezwungen. Mit dem Vordringen von Multimedia werden publizistische Erfordernisse für eine Rundfunkkontrolle noch weiter in den Hintergrund gerückt.

Eine Rundfunkregulierung in Anlehnung an die Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts ist nach den bisher ausgeführten Kriterien zwangsläufig an Inhalte gebunden, da Meinungsvielfalt nur inhaltlich bestimmt werden kann. Hierbei ergeben sich prinzipielle Konflikte mit der Rundfunkfreiheit, sofern an die Feststellung von Fehlentwicklungen konkrete staatliche Eingriffe geknüpft sind.

4.1.3 Eingreifkriterien zur Sicherung der Meinungsvielfalt

826. Der Begriff der *vorherrschenden Meinungsmacht* als Maßstab für den staatlichen Eingriff zur Vielfaltssicherung entzieht sich generell einer tatbestandlichen Konkretisierung: Das Meinungsspektrum ist unbekannt, grenzenlos und einem zeitlichen Wandel unterworfen. Die Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts trägt zur begrifflichen Klärung wenig bei. In seinem vierten Rundfunkurteil stellt das Bundesverfassungsgericht fest: „Gleichgewichtige Meinungsvielfalt läßt sich . . . nicht als meßbare, exakt zu bestimmende Größe verstehen: sie ist in der veränderten Situation der Gegenwart und absehbaren Zukunft – namentlich, soweit es sich um direkt empfangbare ausländische Sendungen handelt – zu einem Teil dem Einfluß der landesrechtlichen Ordnung entzogen, unterliegt also ohnehin unvermeidlichen Schwankungen oder Störungen.“⁶⁶⁾

Die Steuerung der Meinungsvielfalt stößt auf *praktische Probleme* bei der Feststellung, welche Medieninhalte Gefährdungstatbestände mit konkreten

⁵⁷⁾ BVerfGE 73, 118, 157 ff.

⁵⁸⁾ BVerfGE 83, 238, 298.

⁵⁹⁾ BVerfGE 87, 181, 198.

⁶⁰⁾ BVerfGE 74, 297, 332.

⁶¹⁾ Ebenda, 332 f.

⁶²⁾ BVerfGE 83, 238, 302 f.

⁶³⁾ unten Tz. 844 f.

⁶⁴⁾ dazu Tz. 846.

⁶⁵⁾ dazu Tz. 831.

⁶⁶⁾ BVerfGE 73, 118, 159.

Rechtsfolgen darstellen. Hinzu treten *rechtliche Grenzen*: Wegen des Zensurverbots und vor allem wegen der verfassungsrechtlich gebotenen Staatsferne des Rundfunks darf der staatliche Eingriff das Ziel der Meinungsvielfalt nicht direkt ansteuern. Die bekannten Ansätze einer publizistischen Konzentrationskontrolle des Rundfunks knüpfen daher an Merkmale an, durch die Meinungsmacht nur mittelbar indiziert ist. Bei den Eingriffskriterien handelt es sich um wirtschaftliche und gesellschaftsrechtliche Tatbestände (Marktanteile, Beteiligungen). Dieser Ansatzpunkt hat den Vorzug, daß nicht bestimmte Programminhalte bewertet werden müssen, führt aber zugleich dazu, daß von der ursprünglichen Zielsetzung – Sicherung der Meinungsvielfalt – abstrahiert wird. Mit dem in die Zuständigkeit der Bundesländer fallenden Rundfunkrecht ist somit eine Art „konkurrierendes Wettbewerbsrecht“ entstanden.

827. Die gegenwärtig geltenden *Regelungen des Rundfunkstaatsvertrages (RStV)*⁶⁷⁾ zur Sicherung der Meinungsvielfalt orientieren sich in erster Linie an der Veranstaltervielfalt. § 21 Abs. 1 Satz 1 RStV verbietet eine mehrfache Programmträgerschaft. Das Sicherungssystem von § 21 RStV knüpft einmal an die Veranstalter und Beteiligten und zum anderen an die Unterscheidung zwischen Voll- und Spartenprogrammen. Ein Veranstalter darf nur zwei Programme bundesweit ausstrahlen, davon jeweils nur eines als Vollprogramm oder als Spartenprogramm mit dem Schwerpunkt Information. Außerdem unterliegen nach § 21 Abs. 2 und 3 RStV die Veranstalter bestimmten Beteiligungsbegrenzungen. Grundsätzlich darf keiner der Beteiligten an einem Veranstalter mehr als 50 % der Kapital- oder Stimmrechtsanteile halten. Beteiligungen von mehr als 25 % unterliegen der Einschränkung, daß der Beteiligte nur an zwei weiteren Vollprogrammen bzw. Spartenprogrammen mit dem Schwerpunkt Information eine Beteiligung halten darf, die kleiner als 25 % sein muß. Ansonsten können Beteiligungen unterhalb der 25-Prozent-Grenze in beliebiger Anzahl gehalten werden. Die Zurechnung von Beteiligten zu einem Veranstalter erfolgt nach den Maßstäben des Gesellschaftsrechts (§§ 15 ff. AktG). Der bundesweite Hörfunk, der bisher nur geringe Bedeutung hat, ist frei von einer Quotenbegrenzung, unterliegt aber dem Verbot der mehr als zweifachen Programmträgerschaft.

828. Die Monopolkommission hatte bereits in ihrem letzten Hauptgutachten die Rundfunkregulierung nach § 21 RStV kritisiert und einen Ersatz der *wettbewerbsbeschränkenden Rundfunkregulierung* durch eine *stärker marktorientierte Ordnungspolitik* gefordert.⁶⁸⁾ Im Ergebnis haben die Konzentrationsregeln zu einer Branchenstruktur geführt, die durch Mehrfachbeteiligungen der Unternehmen an verschiedenen Rundfunkveranstaltern gekennzeichnet ist. Der vielfach kritisierten Unternehmensverflechtung im Medienbereich sowie den Mehrfachbeteiligungen einzelner Personen oder Unternehmen an Fernsehveranstaltern könnte entgegengewirkt wer-

den, indem einzelnen Personen oder Unternehmen eine 100%ige Beteiligungsmöglichkeit eröffnet wird. Zugleich könnte der Betrieb eines zweiten Senders untersagt werden. Diese auf eine Knappheitssituation abstellende Einschränkung wird jedoch im Hinblick auf die Zunahme der Übertragungsmöglichkeiten im digitalen Rundfunk zunehmend bedeutungslos. Damit würde mehr Transparenz über die Programmproduktion und -verantwortung hergestellt. Zum anderen könnte über eine solche Stärkung des unternehmerischen Eigeninteresses eher eine außenplurale Ordnung des Rundfunks erreicht werden, wie sie sich bei den Printmedien längst bewährt hat.

829. Die Defizite der bisherigen Rundfunkregulierung haben zu Reformüberlegungen geführt, die auf eine *Neufassung der Konzentrationsregeln im Rundfunkstaatsvertrag* abzielen. Die hierzu seit über einem Jahr geführten Verhandlungen der Ministerpräsidenten der Bundesländer waren zwischenzeitlich ins Stocken geraten. Anfang Mai 1996 haben sich die Länder auf neue Regeln gegen die Konzentration von Meinungsmacht verständigt und einen Vorentwurf für die Neufassung des Rundfunkstaatsvertrags vorgelegt. Danach soll die bisherige Regulierung anhand von Höchstgrenzen für Unternehmensbeteiligungen durch ein Marktanteilsmodell und die Einrichtung eines neuen sechsköpfigen Überwachungsgremiums, der „Kommission zur Ermittlung der Konzentration im privaten Fernsehen“ (KEK), ersetzt werden.

Wenn Unternehmen mit ihrem Programmangebot im Jahresdurchschnitt einen Marktanteil von 30 % auf dem bundesweit (unter Einbeziehung der öffentlich-rechtlichen Anstalten) begrenzten Rundfunkmarkt erreichen, so soll bei ihnen „*vorherrschende Meinungsmacht*“ vermutet werden. Gleiches gilt auch bei einem Marktanteil unterhalb dieser Schwelle, „sofern das Unternehmen auf einem medienrelevanten verwandten Markt eine marktbeherrschende Stellung hat oder eine Gesamtbeurteilung seiner Aktivitäten im Fernsehen und auf medienrelevanten verwandten Märkten ergibt, daß der dadurch erzielte Meinungseinfluß der einem Unternehmen mit einem Zuschaueranteil von 30 % im Fernsehen entspricht.“ Einem Unternehmen werden Programme *vollständig zugerechnet*, sofern es am Programmveranstalter mit 10 % oder mehr beteiligt ist. Die ursprünglichen Vorstellungen über eine Verwandtschaftsklausel, die mit einem Vermutungstatbestand die Beweislast umkehrt, wurden nicht realisiert. Bei Überschreiten der Eingriffsschwelle von 30 % des Marktanteils werden keine weiteren zurechenbaren Programme des Unternehmens zugelassen; außerdem muß das Unternehmen Beteiligungen an Veranstaltern aufgeben oder seine Marktstellung auf den „*medienrelevanten verwandten Märkten*“ vermindern. Bereits bei Überschreiten der Bagatellschwelle von 10 % Marktanteil werden „*vielfaltssichernde Maßnahmen*“ ergriffen; dabei handelt es sich um die Verpflichtungen zur Einräumung von Sendezeit an „unabhängige Dritte“ (sogenannte „*Fensterprogramme*“) und zur Einrichtung eines Programmbeirats.

830. Die Monopolkommission begrüßt zwar die Aufhebung der im bisherigen § 21 RStV enthaltenen

⁶⁷⁾ Artikel 1 des Staatsvertrags über den Rundfunk im vereinten Deutschland vom 31. August 1991.

⁶⁸⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1992/1993, a.a.O., Tz. 685 ff.

Beteiligungsbegrenzung als Eingriffstatbestand, hat aber *erhebliche Vorbehalte gegen die geplante Neuregelung*. Ein Problem bereitet bereits die Messung des Zuschauermarktanteils; es ist fraglich, ob für diese gegebenenfalls mit Rechtsfolgen verbundenen Feststellungen hinreichend zuverlässige methodische und empirische Grundlagen existieren. Weiterhin ist nicht klar, wodurch ein „medienrelevanter verwandter Markt“ (im Verhältnis zum Rundfunkmarkt) abgegrenzt werden kann; letztlich müßten sowohl die gesamten Marktvolumina als auch die gegebenenfalls geringerwertige Meinungsrelevanz dieser „verwandten Märkte“ berücksichtigt werden, weil – entsprechend der Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts⁶⁹⁾ – dem Rundfunk „wegen seiner Breitenwirkung, Aktualität und Suggestivkraft“ eine besondere Bedeutung zukommt, die anderen Medien nicht eigen ist. Diese Überlegung ruft den Schutzzweck der Regulierung in Erinnerung. Was für die „verwandten Märkte“ angeführt wird, gilt letztlich auch für den in der bisherigen Rundfunkordnung erfaßten zentralen Regulierungsgegenstand, den Rundfunk selber. Wirtschaftswerbung, Verkaufsveranstaltungen (Teleshopping) und Abrufdienste für Filme lassen sich auf eigenen Kanälen verbreiten und dürften – wegen ihrer fehlenden Meinungsrelevanz – in der Marktanteilsbegrenzung überhaupt nicht vorkommen. Dasselbe gilt auch für einzelne Spartenprogramme, wie z. B. den Sport- oder den Musikkanal.

Die Monopolkommission hält die *Eingriffe in die Programmgestaltung für systemwidrig*. Angesichts der bisher erreichten Vielzahl von Fernsehprogrammen und unter Berücksichtigung des weiteren Trends werden die Gefahren einer einseitigen Meinungskonzentration tendenziell geringer; wenn man sich im Multimedia-Zeitalter dem Ideal des „Free flow of information“ immer stärker annähert, dann ist die Entstehung vorherrschender Meinungsmacht oder zu großen publizistischen Einflusses kaum noch vorstellbar.

Auf besondere Bedenken stößt der Zwang, bei mehr als 10 % Marktanteil Fremdsendern Sendezeiten zu gewähren, weil die Investitionslasten einseitig bei den Programmveranstaltern liegen, während die „unabhängigen Dritten“ kein gravierendes unternehmerisches Risiko trifft. Die Privatsender haben gegen die von ihnen als „Parasitenprogramme“ bezeichneten Zwangskooperationen Widerstand bis hin zur Verfassungsklage angekündigt. Nach Ansicht der Monopolkommission sind die Fensterprogramme strikt abzulehnen, wenn die Eingriffsschwelle von 10 % Marktanteil durch *internes Wachstum* erreicht wurde. Es läßt sich weder mit den Prinzipien des publizistischen Wettbewerbs noch mit der (passiven) Meinungsfreiheit der Rezipienten vereinbaren, *wenn an publizistischen Erfolg rundfunkrechtliche Sanktionen geknüpft werden*.

Nicht nachvollziehbar ist nach Auffassung der Monopolkommission die *volle Programmzurechnung* bereits bei einem mittelbaren oder unmittelbaren Anteil von 10 % der Kapital- oder Stimmrechte. Im Normal-

fall erlaubt eine solche Beteiligungshöhe – insbesondere, wenn es nur eine überschaubare Anzahl von Anteilseignern gibt – für sich genommen keinen maßgeblichen Einfluß auf den Programmveranstalter. Die bereits im Ansatz verfehlte Regulierung läßt mit ihrer Anrechnungsschwelle nicht nur die tatsächlichen Möglichkeiten zum Erhalt von Meinungskontrolle außer acht, sondern wendet sich auch rückwirkend gegen die Strukturen, die früher von den medienpolitisch und -rechtlich Verantwortlichen im Zuge der rechtlichen Verpflichtung zu Veranstaltergemeinschaften (mit der Maßgabe der Binnenpluralität) absichtlich herbeigeführt worden sind.

4.1.4 Zukunftsperspektiven der Rundfunkordnung

831. Der *Schutzzweck der Rundfunkregulierung*, der an Artikel 5 GG anknüpft, beschränkt sich folgerichtig auf *publizistische Kriterien*. Eine solche reduzierte Sichtweise negiert aber die Zusammenhänge, die zwischen dem publizistischen und dem wirtschaftlichen Wettbewerb bestehen. Dies zeigt sich bereits an der Wahl der Eingreifkriterien, bei denen anstelle von publizistischen Merkmalen wirtschaftliche Tatbestände als mittelbare Indikatoren herangezogen werden. Die Monopolkommission hatte bereits früher im Zusammenhang mit der Konzentration in der Presse darauf hingewiesen, daß eine getrennte Beurteilung des publizistischen und des wirtschaftlichen Wettbewerbs irreführend sei; eine solche Abkopplung bedingt eine Unabhängigkeit der publizistischen und der wirtschaftlichen Interessen voneinander.⁷⁰⁾ Die Monopolkommission vertritt auch heute noch die Auffassung, daß wirtschaftlicher Wettbewerb tendenziell die publizistische Vielfalt fördert. Eine Vielzahl voneinander unabhängiger Programme kann Vielfalt zwar nicht garantieren, ist aber wesentliche Voraussetzung hierfür. Unter dieser Voraussetzung ist das Wettbewerbsrecht (anstelle eines an wettbewerbsrechtlichen Kriterien ansetzenden Rundfunkrechts) das besser geeignete Instrument zur Konzentrationskontrolle.

Die Analogie des wirtschaftlichen Wettbewerbs zum Meinungswettbewerb wird angezweifelt, weil letzterem die einen echten Wettbewerb konstituierenden Elemente fehlen. Anders als auf den Produktmärkten gibt es keinen sich selbst steuernden Markt, bei dem die konkurrierenden Meinungen im Tausch gegen ein anderes Gut erworben werden, und damit auch keinen neutralen Maßstab, mit dem der Marktwert einer Meinung gemessen werden kann. Es gehen daher vom publizistischen Wettbewerb keine Marktsignale aus, und es fehlt der Anreiz zum Marktzutritt in gleicher Weise wie der Zwang zum Ausscheiden bei Erfolglosigkeit. Gleichwohl ist auch aus dieser Sicht, die von einer in den Medien vorhandenen Kopplung des publizistischen an den wirtschaftlichen Erfolg abstrahiert, der freiheitliche Begründungsansatz tragfähig und vorzugswürdig, der auf die Offenheit des „Angebots“ von Meinungen und die Unbeschränktheit des „Marktzutritts“ setzt; beides sind die Grundprinzipien des traditionellen Wettbewerbsrechts.

⁶⁹⁾ BVerfGE 90, 60, 87.

⁷⁰⁾ Monopolkommission, Wettbewerbsprobleme bei der Einführung von privatem Hörfunk und Fernsehen, Sondergutachten 11, Baden-Baden 1981, Tz. 11.

832. Mit dem Aufkommen von Multimedia verliert die Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts zunehmend ihre Basis. Notwendige *Veränderungen der Rundfunkordnung* sind das Ergebnis von drei zusammenhängenden Phänomenen, die sich langfristig in einer Neuorientierung der Medienordnungspolitik niederschlagen. Durch die überkommene Knappheit wird die Zuteilung terrestrischer Frequenzen jedenfalls auf lange Sicht bedeutungslos. Konvergenzen machen den jeweiligen Anknüpfungspunkt der Rundfunkregulierung unsicher und führen – in Verbindung mit der Bündelung bisher getrennter Funktionen und Übertragungsinhalte sowie der Entbündelung der Nachfrage (im Pay-TV) – dazu, daß der Rundfunkveranstalter seine zentrale Rolle innerhalb der elektronischen Medien verliert. Je mehr sich der Rundfunk in Richtung eines Einzelvertriebs audiovisueller Produkte entwickelt, desto stärker wird – zwangsläufig – die rundfunkspezifische Regulierung in ihrer Funktion ausgehöhlt. Die Bedeutung des Ausgewogenheitsgebots tritt zurück, während das allgemeinere Wirtschaftsrecht, dessen Hauptaufgabe die Offenhaltung der Märkte ist, an Gewicht zunimmt. Dies gilt um so mehr, wenn die fortschreitende Globalisierung der Märkte einen weiträumig gefaßten Ordnungsrahmen verlangt.

833. Mit der abnehmenden Bedeutung der Rundfunkregulierung wird zugleich das Gewicht der mit einer Vergabe terrestrischer Frequenzen verbundenen *Medienindustriepolitik* zurückgehen. Die Bundesländer haben die Frequenzvergabe an standortpolitische Vorleistungen geknüpft. Zumindest wurde von den Veranstaltern verlangt, daß sie ein regionales Fenster in ihr Programm aufnehmen. Manche Rundfunkgesetze geben der Landesmedienanstalt ausdrücklich auf, die Auswahl zwischen anderen Bewerbern um eine terrestrische Frequenz auch von dem Ausmaß der Investitionen des Veranstalters im Land abhängig zu machen. Mit dem ursprünglichen Schutzzweck der Rundfunkregulierung haben diese Entscheidungskriterien nichts mehr zu tun. Deshalb ist eine solche Gestaltungsgrundlage entschieden abzulehnen. Für diese Ablehnung sprechen auch die (gesamt)wirtschaftlichen Fehlentwicklungen, die mit der Medienindustriepolitik – wie auch mit jeder anderen Form der Industriepolitik – verbunden sind. Die medienpolitische Standortpolitik wird aber an Bedeutung verlieren und ihr Ende finden, wenn die Zahl der Übertragungswege durch den medientechnischen Fortschritt zunimmt und insofern die Landesmedienanstalten ihre „Verhandlungsmasse“ verlieren.

834. Die Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts hat den Rundfunkbereich faktisch zu einem *kartellrechtlichen Ausnahmebereich* gemacht. Noch in seinem vierten Rundfunkurteil hatte es ausgeführt, daß nicht zu rechtfertigen ist, „für den privaten Rundfunk auf rechtliche Sicherungen der Rundfunkfreiheit ganz zu verzichten und die Entwicklung im Wege der Deregulierung den Kräften des Marktes anzuvertrauen . . . , dies um so weniger, als mit einem echten ‚Markt‘ auf absehbare Zeit nicht gerechnet

werden kann“.⁷¹⁾ Daher wird das Marktergebnis gewissermaßen von der Rechtsordnung vorgegeben.

Nachdem jedoch die verfassungspolitische Rechtfertigung für eine Sonderbehandlung des Rundfunks inzwischen entfallen ist, *kann der kategoriale Unterschied zwischen freier Presse und reguliertem Rundfunk nicht mehr begründet werden*; der Rundfunk erfordert keine „binnenpluralen Hilfskonstruktionen“, sondern ist im Hinblick auf Konzentrationsabwehr und Sicherung der Meinungsvielfalt nicht anders zu behandeln als die übrigen Medien. Die bestehende „positive Steuerung“ des Rundfunks sollte daher durch einen ergebnisoffenen rechtlichen Ansatz ersetzt werden. In solchen Fällen, in denen sich die Steuerungskräfte der Märkte als gestört erweisen, können staatliche Eingriffe in die Marktstrukturen positiv gestaltend die Funktionsvoraussetzungen der Märkte (wieder)herstellen. Wichtig ist in jedem Falle, daß der Gesetzgeber zur Offenhaltung der Märkte alle Marktzugangshindernisse beiseite schafft. Das gilt ganz besonders, wenn es sich um rundfunkfremde Multimedia-Dienste handelt, die auf individuellen Abruf bereitgestellt und so Bestandteil eines persönlichen Wirtschaftsaustauschs (Telebanking, Teleshopping) werden oder ihrem Wesen nach der Presse zuzuordnen sind (electronic publishing).

4.1.5 Kartellrechtlich relevante Besonderheiten der Rundfunkmärkte

835. Der Rundfunkbereich ist zwar kein kartellrechtlicher Ausnahmebereich im Sinne der §§ 99 ff. GWB, unterliegt aber – wie andere Wirtschaftsbereiche auch – *sektorspezifischen Besonderheiten*, denen die Anwendung des Kartellrechts Rechnung zu tragen hat. Es handelt sich um Fragen der Markt-abgrenzung, des Diskriminierungsverbots und der Lizenzerteilung.

836. Bei der *sachlichen Markt-abgrenzung* waren das Bundeskartellamt und – zurückhaltender – die Monopolkommission in der Vergangenheit davon ausgegangen, daß beim werbefinanzierten Rundfunk ein Rezipientenmarkt nicht existierte, weil es an einer wirtschaftlichen Austauschbeziehung zwischen den Programmanbietern und den Rundfunknutzern sowie an einer Rivalität von öffentlichen und privaten Programmanbietern um die zu entrichtenden Rundfunkgebühren fehlte.⁷²⁾ Dieser Ansatz führt dazu, daß sich der Programmwettbewerb in diesen Fällen nicht in ökonomischen Kategorien fassen läßt und daher die Rückwirkungen des Wettbewerbs um den Zuschauer in der Entscheidungspraxis des Bundeskartellamtes nicht berücksichtigt werden. Unstreitig ist aber in jedem Falle, daß der an das Zuschauerinteresse anknüpfende Werbeumsatz mittelbare Marktbedingungen schafft. Der Werbeerfolg hängt auch von Reichweite und Qualität der Programme ab; hierin liegen Anreize zum Programmwettbewerb der Anbieter. Die ökonomische Gegenleistung des Rezipienten besteht nicht in der Bezahlung der ge-

⁷¹⁾ BVerfGE 73, 118, 158.

⁷²⁾ Vgl. Monopolkommission, Gesamtwirtschaftliche Chancen und Risiken wachsender Unternehmensgrößen, Hauptgutachten 1984/1985, Baden-Baden 1986, Tz. 584 f.

nutzten Programme; er „opfert“ aber seine Zeit für den Fernsehkonsum. Beim Programmwettbewerb des werbefinanzierten Rundfunks konkurrieren die Anbieter um das „Zeitbudget“ des Rezipienten, dessen Aufmerksamkeit zugleich dem Werbetreibenden für Werbezwecke zur Verfügung steht. Eine kartellrechtliche Erfassung der Rezipientenmärkte erhält in Zukunft stärkere Bedeutung. Die im Zuge der multimedialen Entwicklung entstehenden neuen Märkte mit verschiedenen Absatzwegen für gleiche Inhalte würden ansonsten nur unbefriedigend erfaßt.

Insbesondere beim entgeltfinanzierten Rundfunk kann es sinnvoll sein, die Märkte sachlich nach Programminhalten und Sparten abzugrenzen. Die dabei entstehenden engeren Märkte (z. B. Musiksender oder Sportkanäle) müssen allerdings unter Gesichtspunkten des potentiellen Wettbewerbs gewürdigt werden, wenn Substitutionsprodukte gleichen Inhalts (Online- und Offline-Angebote von Videoclips oder Spielfilmen) zur Verfügung stehen.

837. Die Werbebegrenzungen für den öffentlich-rechtlichen Rundfunk legen eine *zeitliche Abgrenzung des Werbemarktes* nahe. In den Hauptprogrammen von ARD und ZDF ist Werbung nur bis 20.00 Uhr zugelassen. Nach 20.00 Uhr und an Sonn- und Feiertagen sind nur die privaten Rundfunkveranstalter Anbieter von Fernsehwerbung. Ob sich daraus auf dem Markt für Fernsehwerbung faktisch eine andere Situation ergibt und aus dem engen Oligopol mit intensiven Wettbewerb nach 20.00 Uhr ein marktbeherrschendes Oligopol der privaten Anbieter entsteht, läßt sich daran feststellen, daß sich die Preisbildung in den verschiedenen abgegrenzten Märkten gegebenenfalls signifikant unterscheidet.

838. Das *Diskriminierungsverbot* in § 26 Abs. 2 Satz 1 und 2 GWB hat erhebliche Bedeutung für den Zugang zu Kanälen in privaten Kabelanlagen, zu Programmpaketen im entgeltfinanzierten Rundfunk und insbesondere zu Senderechten für Filme und Sportereignisse. Seine Wirksamkeit ist aber belastet durch eine Begünstigung von kleineren und mittleren Unternehmen (§ 26 Abs. 2 Satz 2 GWB). Diese Einschränkung war ursprünglich gedacht zum Schutze der Hersteller von Markenartikeln vor der Nachfragemacht des Einzelhandels. Im Falle des Zugangs unabhängiger Fernsehveranstalter zu Übertragungsrechten muß ein marktbeherrschender Rechteinhaber entsprechend § 26 Abs. 2 Satz 1 GWB alle Programmveranstalter diskriminierungsfrei beliefern. Fehlt es an der Marktbeherrschung oder läßt sich ein entsprechender Nachweis nicht führen, dann greift die Vorschrift des § 26 Abs. 2 Satz 2 GWB. Diese schützt aber nur solche Programmveranstalter, die als kleine oder mittlere Unternehmen anzusehen sind. Ungeachtet der im Einzelfall mit einer solchen Kategorienbildung verbundenen Definitions- und Abgrenzungsprobleme dürfte von vornherein feststehen, daß weder die öffentlich-rechtlichen Anstalten noch die Mehrzahl der privaten Rundfunkanbieter in diesen Schutzbereich einzuordnen sind. Daher gibt die Monopolkommission zu erwägen, die Einschränkung des § 26 Abs. 2 Satz 2 GWB auf den Anlaßfall zu beschränken (Nachfragemacht des Einzelhandels). Zumindest das Nachweisproblem bei der

Marktbeherrschung von Rechteinhabern würde dadurch entschärft, und es würden die in einzelnen Landesgesetzen enthaltenen Lösungen entbehrlich, den Zugriff auf die Senderechte mit medienrechtlichen Ansätzen zu regeln.

839. Die *kartellrechtliche Konzentrationskontrolle* gilt nur für Zusammenschlüsse; *internes Wachstum* eines Unternehmens wird durch das GWB nicht beschränkt. Nach vorherrschender Meinung wird die Veranstaltung eines neuen Rundfunkprogramms – sofern es an einer Beteiligungsnahme oder Gemeinschaftsgründung fehlt – als internes Wachstum angesehen, auch wenn dafür eine öffentlich-rechtliche Zulassung (Rundfunklizenz) erforderlich ist.⁷³⁾ Die Monopolkommission hatte bereits in ihrem Sondergutachten 11 vorgeschlagen, durch eine gesetzliche Fiktion die Vergabe von Rundfunklizenzen rechtlich wie einen Unternehmenszusammenschluß zu behandeln und die Kontrolle darüber dem Bundeskartellamt zu übertragen.⁷⁴⁾ Eine Lizenzerteilung müßte nach den Maßstäben des GWB versagt werden, wenn sie zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung führen würde. Das Bundesverfassungsgericht hat diesen Vorschlag ausdrücklich für verfassungsgemäß gehalten.⁷⁵⁾ Die praktische Bedeutung für die Tätigkeit des Bundeskartellamtes wird anhand eines aktuellen Falles aus dem privaten Hörfunkbereich deutlich, in dem das Amt erhebliche wettbewerbsrechtliche Bedenken gegen einen Zusammenschluß hatte.⁷⁶⁾ Die Beteiligten haben die Anmeldung des Zusammenschlusses zurückgenommen und über eine andere bereits im privaten Hörfunk tätige Gesellschaft eine Rundfunklizenz beantragt und auch erhalten. Nach Fortfall des Zusammenschlußtatbestands konnte das Bundeskartellamt nicht einschreiten. Die Lizenzvergabe ist allein fusionskontrollrechtlich nicht relevant.

4.2 Künftige Rolle des öffentlich-rechtlichen Rundfunks

4.2.1 Umfang des Angebots

840. Mit der notwendig gewordenen Neuorientierung der Rundfunkregulierung nimmt die Bedeutung

⁷³⁾ Streng genommen handelt es sich dabei um zwei getrennte Vorgänge: eine (rechtlich nicht beschränkte) Ausgründung eines Unternehmens zum Zwecke der Veranstaltung von Rundfunk ist eindeutig internes Wachstum. Beim Rundfunk ist aber – im Unterschied zu anderen Waren- und Dienstleistungsmärkten – mit diesem internen Wachstum noch keine Marktteilnahme verbunden; in diesem Falle besteht eine Marktzugangsbeschränkung durch die Vorschriften der Landesrundfunkgesetze. Der insofern zum Rundfunkbetrieb erforderliche Lizenzerwerb kann daher eher in die Nähe des externen Unternehmenswachstums eingeordnet werden. Damit wird dem Einwand, daß die Zusammenschlußfiktion systemwidrig und damit unzulässig sei, der Boden entzogen.

⁷⁴⁾ Vgl. Monopolkommission, Sondergutachten 11, a.a.O., Tz. 4 und 22 f.

⁷⁵⁾ BVerfGE 73, 118, 175 f. Das Gericht läßt dahingestellt, ob der Bundesgesetzgeber vielleicht sogar verfassungsrechtlich verpflichtet sein könnte, das GWB um eine kartellrechtliche Prüfung vor Erteilung der Lizenz zu ergänzen.

⁷⁶⁾ Vgl. Bericht des Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit in den Jahren 1993/94 sowie über die Lage und Entwicklung auf seinem Aufgabengebiet, BT-Drucksache 13/1660, S. 123 f.

des öffentlich-rechtlichen Rundfunks im dualen Rundfunksystem zwangsläufig ab. Die Grundversorgungsdoktrin des Bundesverfassungsgerichts hat ohnehin zu fragwürdigen Ergebnissen geführt. Der im vierten Rundfunkurteil eingeführte und im Verlaufe der weiteren Judikatur konkretisierte Begriff der *Grundversorgung* bezeichnet einen wesentlichen Teil der Grundfunktion des öffentlich-rechtlichen Rundfunks.⁷⁷⁾ Die Grundversorgung ist demnach weder eine Mindestversorgung, auf die der öffentlich-rechtliche Rundfunk beschränkt werden kann, noch wird damit eine Aufgabenteilung zwischen öffentlich-rechtlichem und privatem Rundfunkangebot vorgenommen. Im dualen Rundfunksystem muß sichergestellt sein, daß die öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten für die Gesamtheit der Bevölkerung Programme anbieten, die umfassend und in der vollen Breite des klassischen Rundfunkauftrags informieren, und daß im Rahmen dieses Programmangebots Meinungsvielfalt (als gleichgewichtige Vielfalt bei der Darstellung der bestehenden Meinungsrichtungen) in der verfassungsrechtlich gebotenen Weise hergestellt wird.⁷⁸⁾ Mit diesen Anforderungen verbindet das Bundesverfassungsgericht innerhalb der gegenwärtigen Verhältnisse zugleich das Erfordernis der Gewährleistung einer Bestands-, Entwicklungs- und Finanzierungsgarantie für den öffentlich-rechtlichen Rundfunk.⁷⁹⁾

841. Das Bundesverfassungsgericht hat die Frage offengelassen, wem die *Entscheidungskompetenz über die Art und Weise der Erfüllung der Grundversorgungsaufgabe* zufällt. Demzufolge liegt wegen der Programmautonomie der Rundfunkanstalten bei diesen die Verantwortung über die Ausgestaltung und Umsetzung der verfassungsrechtlich vorgegebenen Grundversorgung. Inwieweit ein Programmbestandteil zu der erforderlichen Grundversorgung gehört, könnte bestenfalls anhand eines Erforderlichkeitsmaßstabs beurteilt werden.⁸⁰⁾ Einer möglichen Einschränkung des Programmangebots unter diesem Kriterium stünde allerdings die gesetzlich verbürgte Rundfunkfreiheit entgegen. Begrenzend wirkt letztlich nur das gesetzgeberische Ermessen bei der Gebührenfestlegung.

842. Aus der Sicht des Bundesverfassungsgerichts erfüllt das öffentlich-rechtliche Rundfunksystem ein *Gegengewicht zum privaten Rundfunkangebot* und darf daher in seiner gesamten Bedeutung für die Gesellschaft nicht reduziert werden. Da das Gericht die Voraussetzungen für einen „echten Markt“ beim werbefinanzierten Rundfunk vermißt, stützt es folgerichtig die öffentlich-rechtlichen Anbieter. Die verfassungsrechtliche Judikatur geht regelmäßig von einem funktionierenden öffentlich-rechtlichen System mit umfassendem und insgesamt ausgewogenem Programmangebot aus. Dabei wird das Risiko einer

⁷⁷⁾ BVerfGE 73, 118, 157.

⁷⁸⁾ BVerfGE 74, 297, 325 f.

⁷⁹⁾ Vgl. oben Tz. 824.

⁸⁰⁾ In der Vergangenheit hat sich eine solche Erforderlichkeit dem öffentlich-rechtlichen Rundfunk erst erschlossen, nachdem die privaten Rundfunkveranstalter entsprechende Angebote eingeführt haben (z. B. Frühstückfernsehen, Mitagsmagazin, Kinderprogramme).

Parteinähe der öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten wenig gewichtet. Ferner bleibt außer Betracht, daß sich die öffentlichen und privaten Programme im Wettbewerb gegenseitig beeinflussen. So sind einerseits die öffentlich-rechtlichen Programme auf ihrem Wege zur „Selbstkommerzialisierung“ beträchtlich fortgeschritten. Zum anderen haben die privaten Rundfunkunternehmen – nach anfänglich billigem und flachem Programmangebot zur Reduzierung der Anlaufkosten – den Anteil ihrer Eigenproduktionen erhöht und die Zahl anspruchsvoller Sendungen deutlich vermehrt.

843. Darüber hinaus können Programminhalte verbleiben, die im privaten Rundfunk nur selten gesendet werden (Oper, Theater, klassische Konzerte, Experimentalfilme, politische Magazine). Für derartige Programme kann es auch an genügender Zahlungsbereitschaft für den unmittelbaren, durch Programmengelt finanzierten Rundfunk fehlen. Das Problem mag zum Teil – zumindest in der auftretenden Schärfe – durch die bestehende Rechtsordnung selbst verursacht sein. Die genannten Inhalte werden vom öffentlich-rechtlichen Rundfunk seit Jahrzehnten auf hohem Niveau gepflegt. Ein privater Anbieter, der nicht an der Gebührenfinanzierung teilnimmt, kann mit diesem Angebot nicht konkurrieren.

Wenn das kulturpolitisch für notwendig erachtete Programmangebot von den privaten Rundfunkunternehmen nicht oder nicht im gesellschaftlich gewünschten Umfang angeboten werden kann, dann nimmt es den Charakter eines „*meritorischen Gutes*“⁸¹⁾ an. Die Versorgung mit Rundfunk wird insoweit zur unmittelbaren Staatsaufgabe; gleichzeitig kann der Staat aber das Angebot selbst nicht bereitstellen, ohne gegen das Gebot der Staatsfreiheit des Rundfunks zu verstoßen. Hier liegt zukünftig eine wesentliche Aufgabe des öffentlich-rechtlichen Rundfunks, durch die letztlich die Gebührenfinanzierung legitimiert wird. Die Monopolkommission weist aber darauf hin, daß mit der Bereitstellung meritorischer Güter nicht zwangsläufig ein öffentlich-rechtliches Rundfunksystem begründet wird. Denkbar wäre auch eine marktnahe Ausgestaltung, in welcher der Staat das gewünschte Gut (Rundfunkprogramm) abstrakt definiert, unter den privaten Interessenten versteigert und an den Anbieter mit dem geringsten Zuschußbedarf vergibt.⁸²⁾ Als Alternative wäre an Programmauflagen (gegebenenfalls in asymmetrischer Regulierung nur für marktbeherrschende Anbieter) oder – entsprechend bereits ausgeübter Praxis – an eine Bevorzugung bei der Frequenzvergabe zu denken. Derartige Lösungen sprechen allerdings der Grundauffassung des Bundesverfassungsgerichts entgegen, das die hinreichende Funktionserfüllung durch private Anbieter in Zweifel zieht und nur durch den öffentlich-rechtlichen Rundfunk als sicher gewährleistet sieht.

⁸¹⁾ Meritorische Güter sind dadurch gekennzeichnet, daß Güterproduktion und -konsum im öffentlichen Interesse liegen, ihre Bereitstellung unabhängig von bekundeten Konsumgüterpräferenzen erfolgt und ihr Angebot unter Marktbedingungen suboptimal ist.

⁸²⁾ Zur Gewährleistung der Staatsferne könnten Stiftungen mit der Vergabe der staatlichen Zuschüsse betraut werden.

844. Die skizzierten Zusammenhänge legen einen zu erwartenden Rückgang des öffentlichen Rundfunkangebots – reduziert auf die eigentliche Funktion der öffentlich-rechtlichen Anstalten – nahe, indem das Gesamtangebot verschlankt und schließlich auf solche Inhalte reduziert wird, die von privater Seite nicht oder nicht in ausreichender Quantität bzw. Qualität angeboten werden. In Wirklichkeit bemühen sich die Rundfunkanstalten hingegen um eine *Ausweitung ihres Angebots auf Multimedia-Vorhaben*. Damit wollen sie ihrer durch zunehmende private Rundfunk- und Multimedia-Angebote schwindenden Bedeutung entgegenwirken. Die ARD beabsichtigt, bis zur Jahrtausendwende ihren Wandel vom Programmbieter zum audiovisuellen Dienstleister einzuleiten. Das ZDF will in Kürze zusammen mit einem privaten Anbieter einen Online-Dienst starten, der als Ergänzung zum bestehenden Programm gedacht ist und dessen Inhalte aufgreifen soll (Angebote aus Ratgeber-, Sport-, Magazin- und Unterhaltungssendungen, aber auch Beantwortung von Zuschauerfragen, Vermarktung von ZDF-Produkten und Programmvorschauen). Zunächst soll das Angebot im Internet kostenfrei sein; später ist möglicherweise ein Entgeltangebot geplant.

845. Im Hörfunk denkt die ARD an Spezialangebote mit den Schwerpunkten Information, Hörspiel, Literatur, Verbraucherberatung und politische Bildung. Hier ist verstärkt eine Aufgabenaufteilung der Landesanstalten vorgesehen. Die Beteiligung an Pilotprojekten für das digitale Radio wurde oben schon erwähnt.⁸³⁾ Im Fernsehen soll zunächst die digitale Verbreitung des Vorhandenen erfolgen; später werden Zusatzdienste angegliedert, die auf Abruf und gegebenenfalls gegen zusätzliches Entgelt erhältlich sind. Spartenkanäle für Unterhaltung sind ebenfalls angedacht; sie könnten aus den Archiven und Neuproduktionen gespeist werden.

Den interaktiven Verkaufsveranstaltungen der privaten Konkurrenz wollen die öffentlichen Anstalten „virtuelle Foren“ entgegensetzen, z. B. Videokonferenzen zu aktuellen Themen. Ein Parlamentskanal und eine Kinderkanal sind jetzt schon in Planung. Die ARD verweist zugleich auf ihre Multimedia-Tradition: Offline werde die CD-ROM von einigen Redaktionen in Ergänzung der Programme genutzt. Einige Informationsreihen und Ratgeber sind bereits jetzt erhältlich.

Online sind einige Redaktionen über das Internet erreichbar, und das Deutschland Radio (das aus Deutschlandfunk und Rias gebildet wurde) vertreibt über Internet und CompuServe Nachrichten. Hörer der Schulfunk- und Bildungsprogramme des Westdeutschen Rundfunks erhalten aktuelle Informationen und die Originaltexte über Internet. Weitergehende Pläne gibt es beim Bayerischen Rundfunk: Dort sollen in einem Pilotprojekt mit Namen BR Online knapp zwei Dutzend Redaktionen Manuskripte, Programmhinweise, Nachrichten und Servicemeldungen in das internationale Netzwerk einspeisen und ihrerseits über elektronische Briefkästen erreichbar sein. In einem Gemeinschaftsprojekt des Süd-

westfunks mit der Telekom, das auf der Internationalen Funkausstellung 1995 vorgestellt wurde, können über einen Telefonanschluß Wort- und Musikbeiträge aus den Archiven bestellt werden.

846. Die Monopolkommission hält die weitere Expansion des öffentlich-rechtlichen Rundfunks – insbesondere in „rundfunkfremde Bereiche“ – für *durch den Auftrag der Grundversorgung nicht mehr gedeckt*. Damit werden die legitimen Funktionen eines öffentlich-rechtlichen Rundfunkangebots verlassen. Man kann darüber streiten, ob für einen Parlamentskanal ein hinreichendes Zuschauerbedürfnis besteht. Die übrigen Vorhaben werden entweder bisher schon von den Märkten abgedeckt oder können künftig auf kommerzieller Basis veranstaltet werden. In den Multimedia-Diensten wird es immer mehr eine direkte Austauschbeziehung zwischen Konsumenten und Anbietern geben; damit liegen die Voraussetzungen für die Entstehung funktionierender Märkte vor, die das Bundesverfassungsgericht im Rundfunkbereich bisher vermisst hat. Ein öffentlicher Auftrag für die Teilnahme der gebührenfinanzierten Rundfunkanstalten an Multimedia-Diensten läßt sich in solchen Fällen regelmäßig nicht begründen. Insofern ist es ordnungspolitisch nicht zu vermitteln, daß der öffentlich-rechtliche Rundfunk sein Angebot weiter ausdehnt und auch auf Multimedia-Dienste erstrecken will. Die Verwirklichung der beschriebenen Vorhaben in der vorgesehenen Breite dürfte aber bereits an den fehlenden Finanzierungsmöglichkeiten scheitern.

4.2.2 Finanzierung

847. Die Expansionspläne der öffentlich-rechtlichen Rundfunkanbieter stehen in Widerspruch zu ihren Klagen über eine angeblich *mangelhafte Finanzausstattung*, die im Zusammenhang mit der gegenwärtig geführten Diskussion über die Rundfunkgebühren für 1997 bis 2000 vorgetragen worden sind. Multimedia-Vorhaben sind – mit wenigen Ausnahmen – in der Bedarfsanmeldung und in den Berechnungen der Kommission zur Ermittlung des Finanzbedarfs der Rundfunkanstalten (KEF)⁸⁴⁾ nicht vorgesehen. Wenn die Rundfunkgebühren nicht wesentlich vom gegenwärtigen Niveau aus angehoben werden und wenn der Trend sinkender Werbeeinnahmen bei den öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten anhält, führt bereits dies zu einem tendenziellen Rückgang des öffentlich-rechtlichen Rundfunkangebots. Ein breites Multimedia-Angebot mit zahlreichen Spartenprogrammen und Abrufdiensten werden die Anstalten unter diesen Voraussetzungen nicht aufrechterhalten können. Insgesamt ergibt sich damit eine Diskrepanz von Kosten und Nutzen des öffentlich-rechtlichen Rundfunkangebots für die Haushalte bei

⁸³⁾ Vgl. Tz. 775 ff.

⁸⁴⁾ Die KEF wurde durch Beschluß der Regierungschefs der Länder vom 20. Februar 1975 errichtet. Sie hat die Aufgabe, ausgehend von den Anmeldungen den Finanzbedarf der Rundfunkanstalten gemäß den dafür geltenden rundfunkrechtlichen Bestimmungen nach den Grundsätzen von Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit zu ermitteln. In ihrer Berichterstattung stellt sie alle zwei Jahre die Finanzlage dar und nimmt Stellung, ob, in welcher Höhe und zu welchem Zeitpunkt eine Änderung der Rundfunkgebühr notwendig erscheint.

zugleich abnehmendem Zeitbudget infolge konkurrierender Mediennutzungsmöglichkeiten.

848. Die Rundfunkgebühr, die allein den öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten zusteht, muß für jedes empfangsbereite Rundfunkgerät⁸⁵⁾ entrichtet werden.⁸⁶⁾ Die Anknüpfung der *Gebührenpflicht* ohne Rücksicht auf Nutzungsgewohnheiten und Nutzungsmöglichkeiten der Empfänger allein an den Teilnehmerstatus stößt nach Auffassung der Monopolkommission auf erhebliche ordnungspolitische Bedenken. Einerseits ist die *Wahlfreiheit der Mediennutzer* bei der Inanspruchnahme verschiedener Medien betroffen: Wer ausschließlich die Programme der privaten Veranstalter nutzen möchte, muß gleichwohl die Rundfunkgebühr zugunsten des öffentlich-rechtlichen Rundfunks entrichten.

Darüber hinaus ist die Gebührenpflicht – sofern sie sich nicht auf lediglich meritorische Güter beschränkt – unter *wettbewerbspolitischem Aspekt* fragwürdig, weil sie den öffentlich-rechtlichen Anstalten einen Vorteil im Wettbewerb gegenüber den privaten Anbietern verschafft. Außerdem reduziert die Gebühr das Budget der Teilnehmer und verkürzt damit die Nutzungsmöglichkeiten für das private Angebot; das wirkt sich um so mehr aus, wenn das multimediale Angebot zukünftig sehr viel stärker zu einer direkten Austauschbeziehung von Dienstleistung und finanziellem Entgelt führt. Dagegen versagt der Marktmechanismus bei der Gebührenfinanzierung. Der Rezipient kann zwar Sendungen abschalten, die qualitativ minderwertig sind (infolge unzureichender Recherchen, wegen technischer Mängel bei der Kameraführung, etc.) oder die den eigenen Präferenzen nicht entsprechen (z. B. bei politischen Magazinen), muß sie aber gleichwohl über die Gebührenpflicht mitfinanzieren. Die Gebührenfinanzierung läßt sich insofern ordnungspolitisch nur rechtfertigen, wenn sie für das Angebot meritorischer Güter verwendet wird.

849. Die Monopolkommission hatte die undifferenzierte, von der tatsächlichen Nutzung unabhängige Zwangsabgabe für den öffentlich-rechtlichen Rundfunk bereits früher kritisiert.⁸⁷⁾ Sie hat unter Berücksichtigung einer technisch möglichen Trennung bei der Erfassung von öffentlich-rechtlichen und privaten Rundfunkprogrammen auf das bei Strom- oder Telefonanschluß übliche Abrechnungsverfahren als mögliche Finanzierungsalternative verwiesen. Danach könnte die ausschließliche Nutzung des privaten Rundfunkangebots nach Zahlung einer einmaligen Anschlußgebühr ansonsten gebührenfrei bleiben (oder gegebenenfalls mit einer geringen Gebühr zur Deckung der laufenden Unterhaltskosten für die Telekommunikationsinfrastruktur belegt werden). Für das öffentlich-rechtliche Programmangebot würde – wie bisher – ein einheitliches Teilnehmerentgelt

erhoben oder eine Aufteilung in einen konstanten und einen verbrauchsabhängigen Anteil vorgenommen. Damit wäre im Rundfunkbereich eine stärkere Annäherung an Ordnungsprinzipien des Marktes erreicht.

850. Gegenwärtig wird die Rundfunkgebühr europarechtlich unter dem Aspekt der *Beihilfeaufsicht* geprüft. Dabei zeichnet sich ab, daß die Europäische Kommission Rundfunkgebühren als Beihilfen behandeln wird, wenngleich keine dichte Aufsicht über deren Höhe und Verwendung ausgeübt werden soll. Die Gebühr läßt sich als Beihilfe nur mit Art. 92 Abs. 3 lit. d EGV rechtfertigen und müßte insofern der „Förderung der Kultur und der Erhaltung des kulturellen Erbes“ dienen. Damit wäre auch ein europarechtlicher Ansatz gegeben, das öffentlich-rechtliche Rundfunkangebot auf die Produktion meritorischer Güter zu reduzieren. Den als „meritorisch“ definierten Gütern müßten entsprechende zurechenbare Gebühren gegenüberstehen, die sich auf die Finanzierung des solcherart eingegrenzten Programmangebots beschränken.

851. Das Bundesverfassungsgericht hat in seinem siebenten Rundfunkurteil vom 6. Oktober 1992 ausgeführt, daß die „dem öffentlich-rechtlichen Rundfunk gemäße Art der Finanzierung . . . die Gebührenfinanzierung“⁸⁸⁾ ist. Zugleich ist der Gesetzgeber bei seinem Entscheidungsermessens über die Art der Rundfunkfinanzierung aber nicht verpflichtet, den öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten Werbeeinnahmen zu gestatten.⁸⁹⁾

Die Monopolkommission hat sich von Beginn an gegen eine *Werbefinanzierung* des öffentlich-rechtlichen Rundfunks ausgesprochen.⁹⁰⁾ Sie hält diese Art der Finanzierung nicht für ordnungskonform. Der kulturpolitischen Ausrichtung des Verfassungsauftrages für die öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten entspricht die Gebührenfinanzierung, während das stärker auf Massenattraktivität setzende werbefinanzierte Programm den privaten Anbietern überlassen bleiben sollte. Mit einem Werbeverbot für die öffentlich-rechtlichen Programmanbieter könnte deren Kommerzialisierungsgrad reduziert werden. Die durch Multimedia veränderten Rahmenbedingungen sollten genutzt werden, um das Angebot für Rundfunkleistungen zu wirklichen Märkten zu machen, in denen der Abnehmer durch seine individuelle Kaufentscheidung das Angebot beeinflusst.

5. Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen im Medienbereich

852. Derzeit plant die *Bundesregierung*, ein *Multimedia-Gesetz* zu erlassen, um die Rechtsunsicherheit in diesem Bereich für Investoren der Wirtschaft sowie für die Bürger als Konsumenten zu beenden. Mit dem Leitsatz „Multimedia möglich machen“ hat der Bundesminister für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie Anfang Mai 1996 in einem

⁸⁵⁾ Die Frage, ob auch fernsehtaugliche PC im Multimedia-Zeitalter der Gebührenpflicht unterliegen, ist bisher noch nicht diskutiert worden.

⁸⁶⁾ Im Sinne der Abgabensystematik müßte deshalb eher von einem „Beitrag“ gesprochen werden.

⁸⁷⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1986/1987, a. a. O., Tz. 539.

⁸⁸⁾ BVerfGE 87, 181, 199.

⁸⁹⁾ Ebenda, 200.

⁹⁰⁾ Vgl. schon Monopolkommission, Sondergutachten 11, a. a. O., Tz. 7, 36.

Eckwerte-Papier die Rahmenvorstellungen des Bundes für das neue Gesetz vorgelegt.⁹¹⁾ Im Ergebnis geht es darum, den zukünftigen Multimedia-Markt offenzuhalten. Die Gesetzesinitiative geht vom Grundsatz der Zulassungs- und Anmeldefreiheit der neuen Dienste und damit vom Prinzip der Gewerbe-freiheit aus. Der Staat muß allerdings seiner Ver-pflichtung zur Sicherung von Jugend-, Verbraucher- und Datenschutz nachkommen und gegebenenfalls Anpassungen beim Urheberrecht vornehmen. Diese Aufgaben fallen als „Querschnittskompetenzen“ un-streitig dem Bund zu, wenngleich die Ländergesetz-ggebung in diesen Fragen zum Teil spezifische Rund-funkregelungen enthält, bei denen insoweit ein grö-ßerer Sachzusammenhang mit dem Medium Rund-funk besteht (z. B. späte Sendezeiten für jugendun-geeignete Filme).

Nach einem bisher nicht veröffentlichten Arbeitsent-wurf für das „Informations- und Kommunikations-dienste-Gesetz“ ist der Zweck des Gesetzes, einheit-liche Rahmenbedingungen für die verschiedenen Nutzungsmöglichkeiten der Informations- und Kom-munikationstechnik zu schaffen. Der Geltungsbe-reich soll sich – in Abgrenzung zum Rundfunk – umfassend auf *alle neuen Informations- und Kom-munikationsdienste*, welche „die Übermittlung und Nutzung von kombinierbaren Daten wie Zeichen, Sprache, Bilder, Töne und Texte ermöglichen, und sich auf Einsatz und Nutzung im Waren- und Dienst-leistungsbereich, in der Individualkommunikation sowie bei Presseerzeugnissen beziehen (Teledien-ste)“. Die Geltung ist unabhängig davon, welcher technische Übermittlungsweg benutzt wird, ob die Übertragung verschlüsselt oder unverschlüsselt er-folgt und ob für die Nutzung ein Entgelt erhoben wird.

Der Kabinettsentwurf des Multimedia-Gesetzes ist für den Herbst 1997 angekündigt. Das Gesetz soll Anfang 1998 zusammen mit der Liberalisierung der Telekommunikationsmärkte in Kraft treten.

853. Die *Bundesländer* ordnen Multimedia unter den Begriff des Rundfunks und damit in ihren Kom-petenzbereich ein und haben Verfassungsklage an-gedroht. Einige Länder haben bestimmte Multime-dia-Dienste (wie z. B. die Abrufdienste) durch Gesetz ausdrücklich als Rundfunk eingestuft. Andere Län-der gehen davon aus, daß es sich um „rundfunk-ähnliche Dienste“ handelt, die lediglich einer Anzei-gepflicht zu unterwerfen sind.

Mitte März 1996 haben die Bundesländer Leitlinien für einen „*Staatsvertrag über Mediendienste*“ vorgelegt,⁹²⁾ der als Ersatz für den bisherigen Bildschirmtext-Staatsvertrag der Länder gedacht ist. Der unter der Federführung Bayerns erarbeitete Gesetzesentwurf soll ein „wettbewerbsorientierter Ordnungsrahmen für Mediendienste wie Tele-shopping, Video-on-Demand, Online-Dienste und Textdienste“ sein. Die geplanten Vorschriften lehnen

sich an die Rundfunkregulierung an und stellen auf die „Bedeutung für die öffentliche Meinungsbil-dung“⁹³⁾ ab. Im Unterschied zum Multimedia-Geset-zesvorhaben des Bundes, das Eingriffe des Staates auf das Notwendigste beschränken will, entwickelt der Medienstaatsvertrag der Länder ein komplizier-tes Anzeige- und Zulassungsverfahren. Die neuen Regelungen sollen mit dem Dritten Rundfunkände-rungsstaatsvertrag zum 1. Januar 1997 in Kraft tre-ten.

854. Die Monopolkommission wendet sich dage-gegen, daß die verfassungsrechtliche Rundfunkgaran-tie ohne jede Rücksicht auf andere individuelle Frei-heiten so ausgedehnt wird, daß sie jeglichen Infor-mationsaustausch erfaßt, der über die Kommunika-tion zwischen einzelnen Personen hinausgeht. Multi-media-Dienste lassen sich nicht in ihrer Gesamtheit unter den klassischen Rundfunk einordnen, auch nicht über den hilfweise zum Zwecke der Regulie-rungsausweitung eingeführten Begriff der „rund-funkähnlichen Dienste“. Telebanking oder Tele-shopping etwa sind Formen der interaktiven (über)individuellen geschäftlichen Kommunikation, die nicht unter den Schutzzweck des Artikels 5 GG fallen. Die Monopolkommission teilt insoweit die vom Bund vertretene Auffassung, wonach es sich bei multimedialen Anwendungen um erweiterte Formen der interaktiven Individualkommunikation, vielfäl-tige Übergangsformen zwischen Individual- und Massenkommunikation sowie um elektronische Pressedienste handelt; sie bedienen sich der neuen technischen Möglichkeiten der Telekommunikation und ermöglichen damit dem Nutzer den individuel-len Zugriff auf Informationen oder den Abruf von Waren und Dienstleistungen.

Die bestehenden *Rechtsunsicherheiten* bei der funk-tionalen Zuordnung von Multimedia müssen nach Auffassung der Monopolkommission umgehend ab-gebaut werden. Folgt man den Vorstellungen der Länder, so könnte der Investor eines bundeseinheitli-chen Dienstes gezwungen sein, die Zustimmung von 15 Landesmedienanstalten⁹⁴⁾ einzuholen, weil er nicht weiß, ob sein Angebot dem Rundfunkrecht un-terfällt.⁹⁵⁾ Die Rechtsunsicherheiten verhindern aus-reichende Planungssicherheit und Gestaltungsfrei-

⁹¹⁾ Abgedruckt als Beilage zum *Medienspiegel*, Jg. 20, Nr. 20 vom 13. Mai 1996.

⁹²⁾ Abgedruckt als Beilage zum *Medienspiegel*, Jg. 20, Nr. 14 vom 1. April 1996.

⁹³⁾ Inzwischen hat sich der sächsische Ministerpräsident von dieser Auffassung distanziert und sich weitgehend der Auf-fassung des Bundes angeschlossen, daß Multimedia Dienst-leistungen für den privaten Konsum anbiete und Wirt-schaftstätigkeit sei.

⁹⁴⁾ Für die Bundesländer Berlin und Brandenburg ist die ge-meinsame Medienanstalt Berlin-Brandenburg zuständig.

⁹⁵⁾ Ein aktuelles Beispiel hierfür ist der Rechtsstreit um den er-sten deutschen Teleshopping-Sender H.O.T. Home Order Television GmbH & Co. KG (Unterföhring), der gegenwärtig dem Bayerischen Verfassungsgerichtshof zur Entsch-eidung vorliegt. H.O.T. ist in Bayern seit Mitte Oktober 1995 im Kabelnetz auf Sendung, allerdings nicht mit einer Rund-funklizenz, sondern aufgrund eines Vertrages der Bayeri-schen Landeszentrale für Neue Medien als Betriebsversuch. Bei der Entscheidung geht es letztlich um die Frage, ob Ein-kaufsveranstaltungen Rundfunk (im Sinne des Rundfunk-staatsvertrages) oder neu zu definierende und zu regelnde Dienste sind. Da Teleshopping aus anderen europäischen Staaten über Satellitenfernsehen problemlos empfangen werden kann, ist der Rechtsstreit zutreffend als „provinziell“ bewertet worden.

heit und benachteiligen darüber hinaus die deutschen Anbieter im Wettbewerb mit ausländischen Konkurrenten.

855. Die Monopolkommission spricht sich dafür aus, die gegenwärtige überzogene *Rundfunkregulierung abzubauen* und nicht noch weiter auf den Multimedia-Bereich auszudehnen. Bisher fehlt der Nachweis, daß für Online-Angebote und Abrufdienste gesonderte rundfunkspezifische Kontrollmechanismen neben den (immer anwendbaren) allgemeinen Gesetzen erforderlich sind. Beispielsweise liegt der Unterschied zwischen dem Abruf eines Videos online über digitales Fernsehen und der Ausleihe in der Videothek nur in der Art der Übertragung, nicht im Inhalt. Insbesondere bei interaktiver Multimedia-Nutzung entfällt die *Notwendigkeit zur Ausgewogenheitspflege* durch Anwendung des Rundfunkrechts. Für Multimedia ist ein Ordnungsrahmen notwendig, der von Eingriffen in die Inhalte abzieht. In den meisten Fällen dürfte es ausreichen, Modalitäten zu finden, mit denen die allgemeinen Gesetze (etwa zum Schutz der Jugend) durchgesetzt werden können. Ausnahmen wären besonders zu begründen, eine Notwendigkeit hierzu ist aber beim gegenwärtigen Stand der Entwicklung nicht erkennbar.

856. Gegen eine ausgedehnte Multimedia-Regulungskompetenz der Länder spricht schließlich vor allem auch die zunehmende *Globalisierung der Märkte*. Mehr und mehr schließen sich internationale Konsortien zum Eintritt auf neue Medienmärkte zusammen, die – mit Ausnahme des landesweiten Hörfunks – alle zumindest nationale, meist sogar internationale Bedeutung haben. Das spricht für zentrale Regelungen und nicht für eine Reihe dezentraler Gesetzeswerke mit der Notwendigkeit, diese in politischen Kompromißverhandlungen abzustimmen. Benötigt wird insoweit ein möglichst liberaler, räumlich umfassender (gegebenenfalls in weltweiten Abkommen festgeschriebener) Ordnungsrahmen.

6. Entwicklungen der europäischen Medienpolitik

6.1 Zur geplanten Novellierung der Richtlinie „Fernsehen ohne Grenzen“

857. Die Europäische Kommission erläßt unter Inanspruchnahme ihrer Querschnittskompetenzen eine zunehmende Anzahl von Richtlinien, die den Ordnungsrahmen für den Mediensektor in den EU-Mitgliedstaaten ausgestalten. Die Verbreitung von Rundfunkprogrammen wird von der Europäischen Kommission und dem Europäischen Gerichtshof als Dienstleistung im Sinne von Artikel 59 ff. EGV eingestuft. 1989 wurde die Fernsehrichtlinie⁹⁶⁾ erlassen, deren Novellierung zur Zeit in Brüssel diskutiert wird.

⁹⁶⁾ Richtlinie des Rates vom 3. Oktober 1989 zur Koordinierung bestimmter Rechts- und Verwaltungsvorschriften der Mitgliedstaaten zur Ausübung der Fernsehaktivität (89/552/EWG), ABl. EG L 298 vom 17. Oktober 1989.

858. Hauptsächliche Aufgabe der Richtlinie *„Fernsehen ohne Grenzen“* ist es, einheitliche Standards beim grenzüberschreitenden Rundfunk innerhalb der Europäischen Union festzulegen. Die Richtlinie harmonisiert Mindeststandards in den Bereichen Werbung, Sponsoring, Jugendschutz und Recht auf Gegendarstellung. Darüber hinaus verfolgt sie das Ziel, die europäische Film- und Fernsehbranche zu fördern und insbesondere gegen die Konkurrenz der amerikanischen audiovisuellen Industrie zu schützen.

859. Die Fernsehrichtlinie enthält in den Artikeln 4 und 5 Vorschriften, denen zufolge die Hälfte der ausgestrahlten Programme „im Rahmen des praktisch Durchführbaren“ mit europäischen Produktionen auszugestalten sind, wovon wiederum 10 % mit Werken unabhängiger Produzenten bestritten werden sollen. Das Bundesverfassungsgericht⁹⁷⁾ hat die gemeinsame Einschätzung von Bundesregierung und Bundesländern, die Quotenregelung stelle eine Kompetenzüberschreitung der Europäischen Union dar, nicht in Zweifel gezogen. Streitig ist weiter auch die Vereinbarkeit der Quotenregelung mit der Rundfunkfreiheit des Artikels 10 Europäische Menschenrechtskonvention (EMRK).

860. Quotenregelungen sind industriepolitisch motiviert und zur Programmrechtsharmonisierung sowie zur Realisierung eines Binnenmarktes für Fernsehdienstleistungen nicht notwendig. Die bereits im Achten Hauptgutachten⁹⁸⁾ von der Monopolkommission geäußerten Zweifel bezüglich der Effektivität zur Förderung der europäischen Programmindustrie haben sich bestätigt. Das Grünbuch „Strategische Optionen für die Stärkung der Programmindustrie im Rahmen der audiovisuellen Politik der Europäischen Union“⁹⁹⁾ führt dazu aus, daß die Quotenregelungen zwar eindeutig zur Verbreitung europäischer Programme beitragen, Aussagen über ihre strukturellen Wirkungen auf das Entstehen einer europäischen Programmindustrie jedoch noch nicht möglich sind. Die zentralen Forderungen dieses Grünbuchs richten sich daher auf die Öffnung der nationalen Programmmärkte und eine gezieltere Ausrichtung auf die Ansprüche des europäischen Publikums. Als Voraussetzung hierfür wird die Konvergenz der nationalen Systeme angesehen. Nationale Sonderregelungen oder Sonderstrukturen innerhalb des gemeinsamen Informations- und Kommunikationsmarktes müssen nach Auffassung der Europäischen Kommission in den Hintergrund treten.

861. Die Diskussion über eine *Novellierung der Fernsehrichtlinie* basiert einerseits auf der *Ausgestaltung des Quotensystems*, andererseits auf der *Revi-*

⁹⁷⁾ BVerfGE 92, 203, 236 ff.

⁹⁸⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1989, a. a. O., Tz. 644 f.

⁹⁹⁾ KOM (94) 96 endg. vom 9. April 1994.

¹⁰⁰⁾ Vorschlag für eine Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates zur Änderung der Richtlinie 89/552/EWG des Rates zur Koordinierung bestimmter Rechts- und Verwaltungsvorschriften der Mitgliedstaaten zur Ausübung der Fernsehaktivität, ABl. EG C 185 vom 19. Juli 1995, S. 4; European Union, The Council, Outcome of the Proceedings of the Audiovisual Working Party, 6805/96, vom 30. April 1996.

sion des Werbe-, Teleshopping- und Sponsoring-Rechts. Übergeordnetes Ziel der Richtlinienrevision ist es, durch eindeutigere Begriffsbestimmungen mehr Rechtssicherheit bei ihrer Anwendung in den Mitgliedstaaten zu erreichen. Der zur Zeit diskutierte Richtlinienentwurf¹⁰⁰⁾ sieht eine Verschärfung der Quotenregelung dahin gehend vor, daß europäischen Produktionen nunmehr verbindlich mindestens die Hälfte der Sendezeit¹⁰¹⁾ von Fernsehvollprogrammen vorzuhalten ist. Neu ist auch Artikel 4 Abs. 2, der ein alternatives Quotensystem für Spartenkanäle vorsieht.¹⁰²⁾ Weiter begrenzt der Richtlinienentwurf die Geltungsdauer der Quotenregelungen auf zehn Jahre.

862. Nach *Einschätzung der Monopolkommission sollten die Quotenregelungen gestrichen werden*, da sie sich nicht als probates Mittel zur Schaffung einer verbesserten Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Programmproduzenten erwiesen haben. Allein die Konsumentennachfrage sollte die Zusammensetzung der Programmangebote steuern. Protektionistische Maßnahmen sind in der Regel untauglich, werden umgangen oder ausgehebelt. Am Beispiel der ständig steigenden Eigenproduktionsquote der größeren privaten Fernsehveranstalter in der Bundesrepublik hat sich gezeigt, daß der Markt weitaus besser in der Lage ist, die gewünschten Ziele zu realisieren.

863. Nach den bisherigen Regelungen werden Teleshopping-Programme unter dem Aspekt der Fernsehwerbung behandelt. Diese Zuordnung wird den vielfältigen Erscheinungsformen des Teleshopping nicht mehr gerecht und ist daher zunehmend kritisiert worden. Die jetzt vorgeschlagene Aufhebung der sendezeitlichen Restriktionen für reine Teleshoppingkanäle (Artikel 18 Abs. 3) stellt nach Auffassung der Monopolkommission nur einen unzureichenden Liberalisierungsfortschritt dar. Während das Europäische Parlament auch den Zugang zu elektronischen Informationsdiensten und sogar Telebanking der Fernsehrichtlinie unterstellen will, *sieht die Monopolkommission – ähnlich wie der Europarat – diese Ausweitung des Geltungsbereichs auf die sogenannten neuen Dienste kritisch*. Nach ihrer Auffassung stellen interaktive Dienstleistungen wie beispielsweise Telebanking keine Programmdienstleistungen dar, sondern unterfallen dem Bereich der Individualkommunikation. Der Versuch, neue technologische und programmliche Sende- und Empfangsmöglichkeiten unter geltende Begriffe zu subsumieren, birgt die Gefahr, daß überzogene Regulierungsmaßnahmen die Marktchancen multimedialer Anwendungsformen bereits in der Entstehungsphase unnötig beeinträchtigen.

¹⁰¹⁾ Ausgenommen Werbung, Nachrichten, Sport und Spielformen.

¹⁰²⁾ Danach dürfen Spartenkanäle statt einer sendezeitbezogenen Ausstrahlungsquote nachweisen, daß sie 25 % ihres Programmbudgets für europäische Produktionen aussenden (Programmbudgets = Investitionen in den Ankauf, die Auftrags- und Eigenproduktion). Problematisch ist diese Regelung deshalb, weil die Wahlmöglichkeit nicht den betroffenen Sendern, sondern dem jeweiligen Mitgliedstaat obliegt.

Welche Impulse vom „Grünbuch über den rechtlichen Schutz verschlüsselter Sendungen“¹⁰³⁾ der Europäischen Kommission auf die aktuelle Debatte zur Novellierung der Fernsehrichtlinie ausgehen werden, bleibt abzuwarten.

6.2 Multimedia vor dem Hintergrund europäischer Ordnungspolitik im Mediensektor

864. Grundlagen der Medienpolitik der Europäischen Union sind die Freizügigkeit für Dienstleistungen im Binnenmarkt, die Förderung der europäischen Programmindustrie (kulturpolitisch motiviert) und der Anbieter der Hardwareindustrie (industriepolitisch motiviert). Die Europäische Kommission verfolgt ihre Ziele einerseits über regulatorische Maßnahmen, andererseits über finanzielle Förderungsmaßnahmen.¹⁰⁴⁾

865. *Im Hinblick auf Multimedia ist zwar zur Zeit noch kein koordiniertes Vorgehen auf europäischer Ebene erkennbar*, dennoch gibt es bereits eine Vielzahl von Grünbüchern, Weißbüchern und Richtlinien, die sich mit Einzelfragen wie Telekommunikation, Satellitenkommunikation, audiovisuelle Kommunikation oder auch Medienkonzentration beschäftigen.¹⁰⁵⁾ Dies führt zu teilweise überlappenden oder konterkarierenden Regulierungsebenen, die die nationale Regulierungsproblematik für die Bundesrepublik teilweise noch verschärfen.

866. Als Basis der allgemeinen Zielsetzungen der Europäischen Kommission kann das Weißbuch „Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit, Beschäftigung; Herausforderungen der Gegenwart und Wege ins 21. Jahrhundert“¹⁰⁶⁾ angesehen werden. Es hebt die Bedeutung einer Entwicklung der europäischen Volkswirtschaften hin zur Informationsgesellschaft zur Bewältigung der allgemeinen Wirtschaftskrise, zur Verbesserung der Beschäftigungslage und der Erhaltung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit hervor.

867. Der sogenannte Bangemann-Bericht¹⁰⁷⁾ diente der Vertiefung der Erkenntnisse aus dem Weißbuch. Danach ist der nahtlose Netzverbund aller euro-

¹⁰³⁾ Der rechtliche Schutz verschlüsselter Dienste im Binnenmarkt, Grünbuch der Kommission, KOM (96) 76 endg. vom 6. März 1996. Die Richtlinie 95/47/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 24. Oktober 1995 über die Anwendung von Normen für die Übertragung von Fernsehsignalen, ABl. EG L 281 vom 23. November 1995, S. 51, soll dabei den Ordnungsrahmen für die sich ausweitenden Übertragungsmöglichkeiten hochentwickelter Fernsehdienstleistungen (16:9 Bildformat, HDTV, digitale Übertragung) liefern.

¹⁰⁴⁾ Die Förderungsmaßnahmen werden hier nicht näher betrachtet, als Beispiel sei nur das Media II-Programm genannt (Politik im Bereich der audiovisuellen Medien (Media II – 1996-2000), KOM (94) 523 endg. vom 8. Februar 1995, S. 42 ff.).

¹⁰⁵⁾ Die nachfolgend angesprochenen Regelwerke liefern keinesfalls eine lückenlose Dokumentation der umfangreichen Regulierung, sondern orientieren sich am hier relevanten Betrachtungsfeld, wobei der Umfang der Darstellung aus gegebenem Anlaß sehr kurz ausfallen mußte.

¹⁰⁶⁾ Bulletin der Europäischen Gemeinschaften, Beilage 6/1993.

¹⁰⁷⁾ „Europa und die globale Informationsgesellschaft“, Empfehlungen für den Europäischen Rat, Brüssel, 26. Mai 1994.

päischer Telekommunikations-, Kabelfernseh- und satellitengestützten Netze eine der Voraussetzungen für die Errichtung einer leistungsfähigen, europäischen Multimedia-Infrastruktur. Die Interoperabilität von Diensten und Anwendungen ist der Bedeutung der Infrastruktur gleichgeordnet. Der Bangemann-Bericht kommt zu dem Ergebnis, daß aufgrund ungerechtfertigt hoher Kosten und fehlender Ressourcen zur Zeit nicht von einem betriebsbereiten paneuropäischen Informationsnetz gesprochen werden kann, und konstatiert zudem Nachholbedarf bei der Harmonisierung der nationalen Gesetzgebung in Europa zu den Inhalten und zur Nutzung von Informationsnetzen. Die Beendigung der künstlichen Trennung zwischen Dienstleistungen in Informationsnetzen verbunden mit der Aufhebung der bestehenden Monopole im Telekommunikationssektor sind wichtige Forderungen.

Als Weiterführung der im Bangemann-Bericht angeregten industriepolitischen Initiativen entstand 1994 der Aktionsplan „Europas Weg zur Informationsgesellschaft“,¹⁰⁸⁾ der unter anderem auch das Grünbuch „Urheberrecht und verwandte Schutzrechte in der Informationsgesellschaft“¹⁰⁹⁾ zur Folge hatte (in Vorbereitung befindet sich ein Grünbuch über den Bereich der kommerziellen Kommunikation, während das Grünbuch über verschlüsselte Sendungen bereits vorliegt). Im Bereich dieser Regelungen ist bereits ein weitreichender Harmonisierungsstand erreicht, der beispielsweise den gesetzlichen Schutz von Computerprogrammen,¹¹⁰⁾ Vermiet- und Verleihrecht,¹¹¹⁾ die Weiterverbreitung über Kabel und Satellit¹¹²⁾ sowie den Schutz persönlicher Daten¹¹³⁾ und den Schutz von Datenbanken¹¹⁴⁾ umfaßt.

868. Vergleicht man die beiden multimedia-relevanten Sektoren Telekommunikation und Rundfunk miteinander, so liegen das größere Marktvolumen und die höhere Ertragskraft, aber auch die größere Regeldichte auf europäischer Ebene im Telekommunikationssektor. Dieser Sektor ist durch zunehmende internationale Einflüsse, durch Deregulierung der großen öffentlichen Unternehmen und

deren Versuche geprägt, sich mittels horizontaler Konzentration im internationalen Wettbewerb zu behaupten. Die *europäische Politik der Harmonisierung und Deregulierung* fördert neben der Auflösung der staatlich dominierten Monopolstrukturen¹¹⁵⁾ den Aufbau einer einheitlichen Netzinfrastruktur.¹¹⁶⁾

869. Im Vorgriff auf die generelle Öffnung der *Telekommunikationsmärkte* in den europäischen Mitgliedstaaten ab 1. Januar 1998¹¹⁷⁾ wurden nach der 1994 erfolgten Liberalisierung der Satellitendienstleistungen¹¹⁸⁾ nun die Kabelfernsehnetze für eine Reihe von Kommunikationsdienstleistungen geöffnet.¹¹⁹⁾ Ab 1. Januar 1996 dürfen auch Multimedia-Dienste wie Teleshopping, Telebanking und Datenübertragung durch Dritte über die Kabelfernsehnetze angeboten werden. Ausgenommen bleibt hiervon lediglich der Sprachtelefondienst. Ziel der Maßnahme ist es, günstigere Preise für die Anbieter der neuen Kommunikationsdienste für die Nutzung der Kabelfernsehnetze durchzusetzen. Die hohen Tarife für die Leitungsnutzung stellen eines der Hindernisse für die Einführung innovativer Dienste dar. Die Richtlinie strebt eine klare Trennung der Tätigkeit von Telekommunikationsunternehmen in Aufgaben des Netzbetreibers und denen als Diensteanbieter an, so daß Quersubventionen künftig ausgeschlossen sind. Allerdings klammert die Richtlinie die wichtigen Fragen zum Rechtsverhältnis der Programmanbieter zu Netzbetreibern aus. Damit ist weiter ungerichtet, ob sich Netzanbieter gleichzeitig auch als Inhalteanbieter betätigen dürfen.

¹⁰⁸⁾ KOM (94) 347 endg. vom 19. Juli 1994.

¹⁰⁹⁾ KOM (95) 382 endg. vom 19. Juli 1995.

¹¹⁰⁾ Richtlinie des Rates vom 14. Mai 1991 über den Rechtsschutz von Computerprogrammen (91/250/EWG), ABl. EG L 122, vom 17. Mai 1991, S. 42.

¹¹¹⁾ Richtlinie 92/100/EWG des Rates vom 19. November 1992 zum Vermietrecht und Verleihrecht sowie zu bestimmten dem Urheberrecht verwandten Schutzrechten im Bereich des geistigen Eigentums, ABl. EG L 346 vom 27. November 1992, S. 61.

¹¹²⁾ Richtlinie 93/83/EWG des Rates vom 27. September 1993 zur Koordinierung bestimmter urheber- und leistungsschutzrechtlicher Vorschriften betreffend Satellitenrundfunk und Kabelverbreitung, ABl. EG L 248 vom 6. Oktober 1993, S. 15.

¹¹³⁾ Richtlinie 95/46/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 24. Oktober 1995 zum Schutz natürlicher Personen bei der Verarbeitung personenbezogener Daten und zum freien Datenverkehr, ABl. EG L 281 vom 23. November 1995, S. 31 („Rahmenrichtlinie“).

¹¹⁴⁾ Gemeinsamer Standpunkt (EG) Nr. 20/95 vom Rat festgelegt am 10. Juli 1995 im Hinblick auf den Erlaß der Richtlinie 95/.../EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom ... über den rechtlichen Schutz von Datenbanken, ABl. EG C 288 vom 30. Oktober 1995, S. 14.

¹¹⁵⁾ Richtlinie der Kommission vom 28. Juni 1990 über den Wettbewerb auf dem Markt für Telekommunikation (90/388/EWG), ABl. EG L 192 vom 24. Juli 1990, S. 10; Richtlinie des Rates vom 28. Juni 1990 zur Verwirklichung des Binnenmarktes für Telekommunikationsdienste durch Einführung eines offenen Netzzugangs (Open Network Provision-ONP), ABl. EG L 192 vom 24. Juli 1990, S. 1; eröffnet den Zugang zum Teilnehmeranschluß für alle Diensteanbieter, Netzanbieter dürfen Diensteanbieter nicht diskriminieren; neben vielen anderen die ONP-Richtlinie erweiternden Regelungen existiert bereits ein Vorschlag für eine Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates zur Anpassung der Richtlinien 90/387/EWG und 92/44/EWG des Rates an ein wettbewerbsorientiertes Telekommunikationsumfeld, ABl. EG C 62 vom 1. März 1996, S. 4.

¹¹⁶⁾ Entscheidung Nr. 2717/95/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 9. November 1995 über Leitlinien für die Entwicklung des Euro-ISDN (Dienste integrierendes digitales Fernmeldernetz) zu einem transeuropäischen Netz, ABl. EG L 282 vom 24. November 1995, S. 16.

¹¹⁷⁾ Grünbuch über die Liberalisierung der Telekommunikationsinfrastruktur und der Kabelfernsehnetze, Teil I KOM (94) 440 endg. vom 25. Oktober 1994, Teil II KOM (94) 682 endg. vom 25. Januar 1995, sowie Bekanntmachung der Kommission über einen Richtlinienentwurf zur Änderung der Richtlinie 90/388/EWG der Kommission über die Einführung vollständigen Wettbewerbs auf dem Markt für Kommunikationsdienste, ABl. EG C 263 vom 10. Oktober 1995, S. 6.

¹¹⁸⁾ Richtlinie der Kommission vom 13. Oktober 1994 zur Änderung der Richtlinien 88/301/EWG und 90/388/EWG, insbesondere betreffend die Satelliten-Kommunikation, ABl. EG L 268 vom 19. Oktober 1994, S. 15.

¹¹⁹⁾ Richtlinie der Kommission vom 18. Oktober 1995 zur Änderung der Richtlinie 90/388/EWG hinsichtlich der Aufhebung der Einschränkungen bei der Nutzung von Kabelfernsehnetzen für die Erbringung bereits liberalisierter Telekommunikationsdienste, ABl. EG L 256 vom 26. Oktober 1995, S. 49.

870. Anders als der Markt für Telekommunikationsdienstleistungen ist der *Rundfunkmarkt* hinsichtlich seiner ökonomischen Struktur stärker segmentiert. Gemeinschaftsrechtlich finden auf die Ausstrahlung und Weiterverbreitung von Rundfunkprogrammen die Dienstleistungsvorschriften der Artikel 59 ff. EGV Anwendung. Grundsätzlich gelten auch für Rundfunkunternehmen die nationalen und europäischen Wettbewerbsregelungen, soweit ihre Tätigkeit wirtschaftlicher Natur ist.

Seitens der Europäischen Kommission wird aufgrund der Artikel 57 Abs. 2 und 56 EGV eine *Regelungskompetenz zur Harmonisierung der Rechtsvorschriften zur Medienkonzentration* über die Herstellung zur Chancengleichheit im Binnenmarkt angenommen. Eine der wichtigsten Initiativen befaßt sich mit der Einführung einer Richtlinie zur Begrenzung von Medienbesitz und zum Schutz des Meinungspluralismus (*Medienkonzentrationsrichtlinie*).¹²⁰⁾ Die Probleme bei der Harmonisierung nationaler Konzentrationsregelungen ergeben sich zunächst aus der zulässigen Größenordnung von Medienkonglomeraten, der Ausgestaltung des Gleichgewichts zwischen notwendigen Unternehmensgrößen (um im globalen Wettbewerb bestehen zu können) und der sich aus Sprachbarrieren und stark divergierenden Verbrauchergewohnheiten ergebenden Beschränkung auf nationale Märkte. Darüber hinaus stellt sich die Frage der Verteilung der Beaufsichtigungskompetenzen zwischen der Europäischen Union und den Mitgliedstaaten, also einer subsidiär verträglichen Ausgestaltung der Richtlinie. Daß die Gemeinschaft mit ihrem Sekundärrecht in die Medienmärkte eingreifen darf, wird inzwischen nicht mehr bestritten. Auch Artikel 128 Abs. 4 EGV¹²¹⁾ schließt den Rückgriff auf die Wirtschaftskompetenzen, insbesondere auf Artikel 57 Abs. 2 EGV nicht aus. Auch auf dieser Grundlage ist *allerdings fraglich, ob die Gemeinschaft das Recht der Medienkonzentrationskontrolle vereinheitlichen darf*. Ein Sonderkartellrecht, für das sie sich vielleicht auf Artikel 87 EGV berufen könnte, strebt sie selbst nicht an. Einen publizistischen Schutzzweck könnte sie nur nach dem erwähnten Artikel 57 Abs. 2 EGV verfolgen. Voraussetzung wäre, daß der zwischenstaatliche Handel durch die divergierenden Regeln zur Medienkonzentration beeinträchtigt wird. Daran besteht gerade wegen der

¹²⁰⁾ Der Richtlinienentwurf geht auf das Grünbuch der Kommission „Pluralismus und Medienkonzentration im Binnenmarkt“ (KOM (92) 480 endg. vom 23. Dezember 1992) zurück. Das Grünbuch untersucht im Zusammenhang mit der Entwicklung der Marktstrukturen im audiovisuellen Bereich und der Strategien der Marktteilnehmer, inwieweit Gemeinschaftsregelungen zur Frage des Eigentums an Medienunternehmen erforderlich sind.

¹²¹⁾ Das Gemeinschaftsrecht gestattet es den Mitgliedstaaten, bekräftigt durch Artikel 128 Abs. 4 EGV, aus kulturellen Aspekten rundfunkrechtliche Regelungen zu erlassen, die beispielsweise dem öffentlich-rechtlichen Rundfunk eine Sonderstellung zuweisen oder die Medienkonzentration zur Sicherung der Meinungsvielfalt beschränken. Insbesondere Artikel 21 Abs. 3 EGV gestattet eine Ausnahme vom Grundsatz der ausschließlichen Geltung der gemeinschaftsrechtlichen Fusionskontrolle, wenn die Mitgliedstaaten Maßnahmen zum Schutz berechtigter Interessen treffen, die sich dem Gegenstand der wettbewerblichen Fusionskontrolle entziehen.

Umgehungsrechtsprechung¹²²⁾ Zweifel. Denn sie erlaubt den Zielländern nicht nur, die Einspeisung solcher Programme in ihre Kabelnetze zu verhindern. Vielmehr macht sie zugleich die Niederlassung in anderen Mitgliedstaaten wirtschaftlich sinnlos.

Auf dem Gebiet von Multimedia will die Gemeinschaft offensichtlich einen anderen Weg gehen. Sie will zunächst nicht das Sachrecht vereinheitlichen, vielmehr sollen die Mitgliedstaaten verpflichtet werden, ihre Gesetzesentwürfe vorab der Kommission zuzuleiten. Sie dürfen erst verabschiedet werden, nachdem die Kommission förmlich Stellung genommen hat. Die Mitgliedstaaten müssen sich zu dieser Stellungnahme substantiiert äußern (Dialog der Gesetzgeber).

871. Die Medienkonzentrationsrichtlinie soll neben der Harmonisierung nationaler Medienkonzentrationsregelungen der Gemeinschaft die Möglichkeit eröffnen, bei Verflechtungen mit europäischer Dimension einzuschreiten. Dabei sollen nicht nur formale Beteiligungsverhältnisse, die ja den allgemeinen europäischen Fusionskontrollregelungen unterliegen, Gegenstand der Prüfung sein, sondern es sollen auch mögliche „Sleeping partners“ (z. B. Abhängigkeiten von Programmzulieferern; Verwandtschaftsverhältnisse) berücksichtigt werden. Der Anteil der Mediennutzer soll ebenso ins Gewicht fallen wie eventuelle intermediäre Verflechtungen (z. B. zwischen Printmedien und audiovisuellen Medien). Als Kontrollinstanz ist an einen europäischen Medienrat gedacht.

872. Ein „gemeinsamer Medienmarkt“ existiert in Europa bislang noch nicht. In keinem Mitgliedstaat nimmt bisher ein Unternehmen eine dominante oder gar marktbeherrschende Position in einem der drei zur Zeit wichtigsten Mediensektoren Fernsehen, Hörfunk oder Tagespresse ein, das auch in einem anderen Land eine vergleichbare Stellung innehat.¹²³⁾ Doch die in Europa in den Rundfunkmärkten führenden Unternehmen können durchaus schon heute als Multimedia-Konzerne bezeichnet werden, da sie durch Unternehmensverflechtungen auch in anderen Medienteilmärkten (Presse, Buch, Tonträger, etc.) stark engagiert sind (Bertelsmann, Fininvest, Havas, CLT u. a.) und in Teilbereichen immer stärker zusammenarbeiten (z. B. Kirch-Berlusconi-Ringier-Canal Plus; CLT-Bertelsmann-Canal plus-Murdoch). Die Medienverflechtung hat also auf mehreren Ebenen europäische Dimensionen angenommen. Obwohl der Trend zur internationalen Medienverflechtung unverkennbar ist, bestehen in den Mitgliedstaaten Vorbehalte, Kompetenzen im Mediensektor an die Europäische Kommission abzugeben.

¹²²⁾ Der Europäische Gerichtshof ist der Umgehungsproblematik entgegengetreten, indem er in seiner TV10-Entscheidung (EuGH, 5. Oktober 1994, Rs. C-23/93, Slg. 1994 I 4795-TV10) dem Mitgliedstaat aufgrund von Artikel 59 EGV das Recht zubilligt, Umgehungen seines Rundfunkrechts zu verhindern. Damit können nur noch solche Programmveranstalter den Niederlassungsort frei wählen, die mehrere Mitgliedstaaten zugleich versorgen.

¹²³⁾ Dies könnte jedoch bald der Fall sein, wenn es Murdoch gelänge, die italienische Fininvest zu übernehmen.

873. Eine wichtige Voraussetzung für die Entwicklung des Multimedia-Marktes in Europa ist der freie Zugang aller Anbieter und Nutzer zur technischen Infrastruktur. Daher ist es eine vordringliche Aufgabe für die europäische Medien- und Wettbewerbspolitik, eine Monopolisierung von Übertragungswegen von Exklusivrechten¹²⁴⁾ (beispielsweise bei Decodern) oder dem Angebot von Inhalten (z. B. Filme) zu verhindern. Da Inhalte für Marktakzeptanz neuer Dienste entscheidend sind, ist unter Konzentrationsgesichtspunkten der Markt für Verwertungsrechte von herausragender Bedeutung. Nur wenn die Distributionswege offengehalten werden, besteht z. B. für die durch die audiovisuelle Förderungspolitik der Gemeinschaft¹²⁵⁾ unterstützten europäischen Werke auch eine Möglichkeit, sich im Markt gegen amerikanische Inhalte zu etablieren. Der Monopolkommission erscheint deshalb eine strikte Trennung von Netzbetreibern und Netznutzern zur Sicherung wettbewerblicher Strukturen im europäischen Multimedia-Markt ordnungspolitisch geboten.¹²⁶⁾ Produzenten und Vermarkter von Inhalten einerseits, die technische Übertragung sowie Abrechnungssysteme multimedialer Angebote andererseits sollten voneinander getrennt bleiben.

874. Aus den Maßnahmen der Europäischen Union zur Errichtung der Informationsgesellschaft, dem bereits bestehenden Kompetenzgefüge der Artikel 8a, 57 Abs. 2, 66, 100 a und 128 Abs. 4 EGV sowie der Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs und des letzten gemeinschaftsfreundlichen Urteils des Bundesverfassungsgerichts läßt sich eine Tendenz zu einer zunehmenden Regelungsdichte im Medienrecht absehen. Nach Auffassung der Monopolkommission sollte Regulierung – gleich auf welcher Ebene (Land, Bund, Europa) – nicht dazu führen, daß Multimedia-Märkte erst gar nicht entstehen bzw. sich nicht entwickeln können, was dann wiederum als Schein-Rechtfertigung einer Regulierung aufgrund eines angeblichen Marktversagens dienen könnte.

7. Zusammenfassung der Feststellungen und Empfehlungen

875. Die Wettbewerbswirkungen technischer Standards sind ambivalent, weil einerseits Marktentwicklungsprozesse beschleunigt werden können; zum anderen werden durch Standards gegebenenfalls Marktmachtstellungen verfestigt. Die Digitalisierung der Datenübertragung im Multimedia-Bereich macht Standards erforderlich, die sich nicht nur auf ein Anwendungsgebiet oder eine Plattform beschränken. Die Monopolkommission beurteilt die bereits bestehenden Standardisierungsansätze und -prozesse positiv. Nach ihrer Auffassung muß im Hinblick auf

die künftige Standardsetzung sichergestellt werden, daß die Offenheit und die Weiterentwicklung von Multimedia-Diensten gewahrt bleibt.

Auch bei der *Decoder-Verbreitung* hätten sich durch eine Vereinheitlichung der Standards Vorteile ergeben. In der vorliegenden Situation mit zwei konkurrierenden Systemanbietern wäre eine Kooperationslösung rechtlich zulässig und wirtschaftlich geboten gewesen. Die Anbieter einigten sich aber auf eine gemeinsame Schnittstelle.¹²⁷⁾

876. Bei der *Satellitenübertragung* kann trotz reichlich vorhandener Übertragungskapazität eine Engpaßsituation auftreten, wenn von Unternehmensgruppen frühzeitig hohe Kapazitäten gebucht werden. Eine marktadäquate Lösung ist nicht zu erwarten, weil die Kapazitäten in einer Orbitposition nicht beliebig ausbaubar sind. Grundsätzlich können knappe Sendemöglichkeiten auf Märkten gehandelt und versteigert werden. Bei der Satellitenübertragung werden Verfügungsrechte allerdings nur in internationaler Zuständigkeit vergeben.¹²⁸⁾

877. Die Monopolkommission nimmt die sich zumindest für einen Übergangszeitraum abzeichnenden Kapazitätsengpässe zum Anlaß, ihre frühere Forderung nach Zulassung von Netzwettbewerb zu wiederholen. Auch bei der Zuteilung terrestrischer Frequenzen können Senderechte gehandelt und versteigert werden. Eine Belegung von Kabelkapazitäten durch behördliche Entscheidung wird bei Kapazitätsüberfluß ohnehin obsolet.¹²⁹⁾

878. Die Monopolkommission kann nicht beurteilen, ob die *Bevorzugung der Programme des Digitalen Satelliten Radios* bei der Einspeisung in die Kabelnetze der Telekom sachlich gerechtfertigt ist. Unter den gegenwärtigen rechtlichen Rahmenbedingungen könnte die publizistische Vielfalt beim Hörfunk durch Entscheidungen der Landesmedienanstalten sichergestellt werden. Unter ordnungspolitischen Gesichtspunkten hält die Monopolkommission dies jedoch nur für die „zweitbeste“ Lösung.¹³⁰⁾

879. Bei der Einführung des *digitalen Hörfunks (DAB)* rechnet die Monopolkommission wegen des Frequenzmangels bei terrestrischer Übertragung mit erheblichen wettbewerbspolitischen Problemen. Die Kommission warnt davor, daß sich die aus der Anfangszeit des privaten Rundfunks bekannten aggressiven Expansionsstrategien der öffentlich-rechtlichen Rundfunkanbieter, die sich in Kanalverstopfung und Mehrfachbelegung bei verschiedenen Übertragungswegen zeigten, wiederholen könnten.¹³¹⁾

880. Die Monopolkommission hegt erhebliche Zweifel an der Sinnfälligkeit von standort- und industriepolitisch motivierten *DAB-Pilotprojekten* in großer Zahl, da die Kosten sehr hoch sind, die Zusatzkenntnisse aus jedem weiteren Projekt dagegen immer geringer werden.¹³²⁾

¹²⁴⁾ Zu den exklusiven Übertragungsrechten (Artikel 85 Abs. 1 EGV) berät die Europäische Kommission zur Zeit über eine unabhängige Studie.

¹²⁵⁾ Grünbuch „Strategische Optionen für die Stärkung der Programmindustrie im Rahmen der audiovisuellen Politik der Europäischen Union“, KOM (94) 96 endg. vom 6. April 1994.

¹²⁶⁾ Vgl. Tz. 62.

¹²⁷⁾ Vgl. Tz. 742, 749 ff.

¹²⁸⁾ Vgl. Tz. 756 ff.

¹²⁹⁾ Vgl. Tz. 760, 764.

¹³⁰⁾ Vgl. Tz. 771.

¹³¹⁾ Vgl. Tz. 781.

¹³²⁾ Vgl. Tz. 782.

881. Das *Angebotsmonopol bei Abonnement-Radio*, das durch den weltweiten Zusammenschluß der beiden einzigen in Deutschland anbietenden Unternehmen droht, stößt bei der Monopolkommission nicht auf große Besorgnis. Die Kommission hält die Substitutionskonkurrenz durch andere Multimedia-Formen (online oder offline) für hinreichend wirksam.¹³³⁾

882. Die Bildung *strategischer Allianzen auf dem Markt für Online-Dienste* verdient nach Auffassung der Monopolkommission wettbewerbspolitische Beachtung. Einerseits machen schwer abschätzbare Risiken in einem zunehmend branchenübergreifenden globalisierten Wettbewerb eine Risikoaufteilung durch unternehmerische Zusammenarbeit nötig. Andererseits ist eine Kooperation bedenklich, wenn sie zwischen den wichtigsten Konkurrenten auf einem Markt vereinbart wird.¹³⁴⁾

883. Die *publizistische Regulierung von Online-Diensten* stellt nach Meinung der Monopolkommission ein besonderes Problem dar. Der nach geltendem Bildschirmtext-Staatsvertrag geltende Kontrahierungszwang paßt nicht auf einen Markt, auf dem reger Wettbewerb herrscht. Zudem ist grundsätzlich in Zweifel zu stellen, daß Online-Dienste eigenen publizistischen Anforderungen ausgesetzt werden müssen. Der Online-Betreiber entspricht eher einem Pressegrossisten, der die einzelnen Angebote nicht redigiert, sondern lediglich ein Bündel entsprechend den Wünschen seiner Abnehmer zusammenstellt.¹³⁵⁾

884. Die Monopolkommission hält bereits eine mit kulturpolitischen Erwägungen begründete *Preisbindung* bei Büchern für verfehlt. Eine Ausdehnung auf CD-ROM-Anwendungen als Form eines „interaktiven Buches“ lehnt sie deshalb ab.¹³⁶⁾

885. Das *Bundesverfassungsgericht* hat seine Begründungen zum Erfordernis der *Rundfunkregulierung* im Verlaufe seiner Judikatur weiterentwickelt, aber gleichzeitig auch inhaltlich verändert. Dabei sind die ursprünglichen Argumente für eine straffe Regulierung immer weiter in den Hintergrund getreten, so daß sich ein Widerspruch auftut zwischen der gegenwärtigen Kontroll- und Regulierungsdichte und ihrer aus Artikel 5 Abs. 1 Satz 2 GG abgeleiteten Rechtfertigung. Im Ergebnis kann die Monopolkommission keine Begründung erkennen, mit der sich die vom Bundesverfassungsgericht festgestellte *Sondersituation des Rundfunks* und die darauf fußende umfangreiche Regulierung aus heutiger Sicht noch rechtfertigen ließe. Mit dem Vordringen von Multimedia werden publizistische Erfordernisse für eine Rundfunkkontrolle noch weiter in den Hintergrund gerückt.¹³⁷⁾

886. Die Monopolkommission begrüßt die im Zuge der Revision von § 21 RStV erwogene Aufhebung der Beteiligungsbegrenzung als Eingriffstatbestand einer *Rundfunkkonzentrationskontrolle*, hat aber erhebliche Vorbehalte gegen die geplante Neuregelung. Einerseits ist fraglich, ob für die Messung des

Zuschauermarktanteils hinreichend zuverlässige methodische und empirische Grundlagen existieren. Auch die Abgrenzung und gegebenenfalls Gewichtung der „medienrelevanten verwandten Märkte“ ist ungeklärt. Zudem hält die Kommission die Eingriffe in die Programmgestaltung für systemwidrig. Insbesondere ist ein Zwang zur Einrichtung von „Fensterprogrammen“ abzulehnen, wenn die entsprechende Eingriffsschwelle durch internes Wachstum erreicht wird. Es läßt sich weder mit den Prinzipien des publizistischen Wettbewerbs noch mit der (passiven) Meinungsfreiheit der Rezipienten vereinbaren, wenn an publizistischen Erfolg rundfunkrechtliche Sanktionen geknüpft werden.¹³⁸⁾

887. Die Monopolkommission vertritt auch heute noch die Auffassung, daß *wirtschaftlicher Wettbewerb* tendenziell die *publizistische Vielfalt* fördert. Hauptaufgabe der Ordnungspolitik muß daher die Offenhaltung der Märkte sein. Im Hinblick auf die Konzentrationsabwehr und die Sicherung der Meinungsvielfalt ist der Rundfunk nicht anders zu behandeln als die übrigen Medien. Die bestehende „positive Steuerung“ des Rundfunks sollte daher durch einen ergebnisoffenen rechtlichen Ansatz ersetzt werden. Das gilt besonders für die Multimedia-Dienste, die auf individuellen Abruf bereitgestellt und die Bestandteil des persönlichen Wirtschaftsaustauschs werden oder dem Wesen nach der Presse zuzuordnen sind.¹³⁹⁾

888. Im Zusammenhang mit der sachlichen Markt-abgrenzung sollte davon ausgegangen werden, daß beim werbefinanzierten Rundfunk ein *Rezipientenmarkt* existiert. Beim entgeltfinanzierten Rundfunk kann es sinnvoll sein, die Märkte nach *Programmsparten* abzugrenzen. Die Werbebegrenzungen für den öffentlich-rechtlichen Rundfunk legen zudem eine *zeitliche Abgrenzung des Werbemarktes* nahe.¹⁴⁰⁾

889. Die Wirksamkeit des *Diskriminierungsverbots* in § 26 Abs. 2 GWB wird belastet durch die Begünstigung von kleineren und mittleren Unternehmen über Partnermacht. Die Monopolkommission gibt zu erwägen, die Einschränkung des Diskriminierungsverbots auf den Anlaßfall (Nachfragemacht des Einzelhandels) zu beschränken.¹⁴¹⁾

890. Nach vorherrschender Meinung wird die Veranstaltung eines neuen Rundfunkprogramms im allgemeinen als internes Wachstum angesehen. Die Monopolkommission hatte wiederholt vorgeschlagen, durch eine gesetzliche Fiktion die *Vergabe von Rundfunklizenzen rechtlich wie einen Unternehmenszusammenschluß zu behandeln* und die Kontrolle darüber dem Bundeskartellamt zu übertragen. Die praktische Bedeutung dieses Vorschlags wird anhand eines Falles aus der kartellrechtlichen Entscheidungspraxis deutlich.¹⁴²⁾

891. Die künftige Hauptaufgabe des öffentlich-rechtlichen Rundfunks liegt nach Meinung der Monopolkommission in der Bereitstellung *meritorischer*

¹³³⁾ Vgl. Tz. 785.

¹³⁴⁾ Vgl. Tz. 799.

¹³⁵⁾ Vgl. Tz. 802 f.

¹³⁶⁾ Vgl. Tz. 806.

¹³⁷⁾ Vgl. Tz. 817 ff.

¹³⁸⁾ Vgl. Tz. 829 f.

¹³⁹⁾ Vgl. Tz. 831 ff.

¹⁴⁰⁾ Vgl. Tz. 836 f.

¹⁴¹⁾ Vgl. Tz. 838.

¹⁴²⁾ Vgl. Tz. 839.

Güter. Damit wird letztlich auch die *Gebührenfinanzierung* legitimiert. Denkbar wäre anstelle des öffentlich-rechtlichen Rundfunksystems auch eine markt-nahe Ausgestaltung des Rundfunks, in welcher der Staat das gewünschte meritorische Gut abstrakt definiert und unter den privaten Interessenten versteigert. Als weitere Alternative kämen auch Programmauflagen (gegebenenfalls in asymmetrischer Regulierung nur für marktbeherrschende Anbieter) in Betracht.¹⁴³⁾

892. Die Monopolkommission hält die *weitere Expansion des öffentlich-rechtlichen Rundfunks* – insbesondere in „rundfunkfremde Bereiche“ – durch den Auftrag der Grundversorgung für nicht mehr gedeckt. Ein öffentlicher Auftrag zur Teilnahme der gebührenfinanzierten Anstalten an Multimedia-Diensten läßt sich nicht erkennen.¹⁴⁴⁾

893. Die undifferenzierte, von der tatsächlichen Nutzung unabhängige *Zwangsg Gebühr für den öffentlich-rechtlichen Rundfunk* stößt aus Sicht der Monopolkommission auf erhebliche ordnungspolitische Bedenken und ist unter dem europarechtlichen Ansatz des Beihilfeverbots fragwürdig. Die Kommission verweist auf ihren früheren Vorschlag, die ausschließliche Nutzung privater Rundfunkprogramme grundsätzlich gebührenfrei zu stellen. Eine *Werbefinanzierung* des öffentlich-rechtlichen Rundfunks lehnt die Monopolkommission weiterhin ab.¹⁴⁵⁾

894. Nach Auffassung der Monopolkommission lassen sich Multimedia-Dienste in ihrer Gesamtheit nicht unter die Rundfunkregulierung einordnen. Die Kommission wendet sich dagegen, daß die verfassungsrechtliche Rundfunkgarantie ohne Rücksicht auf andere individuelle Freiheiten so ausgedehnt wird, daß sie jeglichen Informationsaustausch erfaßt, der über die Kommunikation zwischen einzelnen Personen hinausgeht.

¹⁴³⁾ Vgl. Tz. 843.

¹⁴⁴⁾ Vgl. Tz. 844 ff.

¹⁴⁵⁾ Vgl. Tz. 848 ff.

Die Monopolkommission spricht sich dafür aus, die *gegenwärtige überzogene Rundfunkregulierung abzubauen* und nicht noch weiter auf den Multimedia-Bereich auszudehnen. Es ist nicht erkennbar, daß für Online-Angebote und Abrufdienste gesonderte rundfunkspezifische Kontrollmechanismen neben den (immer anwendbaren) allgemeinen Gesetzen erforderlich sind. Anstelle der nationalen Regulierung wird ein möglichst liberaler, räumlich umfassender (gegebenenfalls in weltweiten Abkommen festgeschriebener) Ordnungsrahmen benötigt.¹⁴⁶⁾

895. Bei der anstehenden *Novellierung der „Fernsehrichtlinie“* der Europäischen Union sollte nach Auffassung der Monopolkommission eine *Streichung der Quotenregelungen* erfolgen. Neue multimediale Dienste sollten nicht der Richtlinie unterworfen werden, da diese aufgrund ihres interaktiven Charakters keine Rundfunkprogramme im originären Sinn darstellen. Deshalb schlägt die Monopolkommission vor, den Geltungsbereich der Fernsehrichtlinie nicht auszuweiten, sondern auf Programmdienstleistungen zu beschränken.¹⁴⁷⁾

896. Die *Liberalisierung der Telekommunikationsmärkte* ist für die Entwicklung der Online-Dienste entscheidend. Die Monopolkommission begrüßt daher die auf die Öffnung der Telekommunikationsmärkte ausgerichtete Deregulierungspolitik der Europäischen Union.

Die Zulässigkeit der angestrebten *Vereinheitlichung des Medienkonzentrationskontrollrechts* auf europäischer Ebene ist juristischen Zweifeln nicht entzogen. Die vordringliche Aufgabe europäischer Medien- und Wettbewerbspolitik sollte darin bestehen, die Monopolisierung von Übertragungswegen, Exklusivrechten oder Inhalten zu verhindern und eine strikte Trennung der verschiedenen Marktstufen im Multimedia-Bereich durchzusetzen.¹⁴⁸⁾

¹⁴⁶⁾ Vgl. Tz. 852 ff.

¹⁴⁷⁾ Vgl. Tz. 858 ff.

¹⁴⁸⁾ Vgl. Tz. 864 ff.

KAPITEL VI

Novellierung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen

1. Einführung

897. Die Diskussion um die *Anpassung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB)* ist durch eine entsprechende Absichtserklärung der Bundesregierung in ihrem Bericht zur Zukunftssicherung des Standortes Deutschland¹⁾ ausgelöst worden. Im Jahreswirtschaftsbericht 1995 bekräftigte die Bundesregierung ihre Absicht, das GWB in seiner Gesamtheit an das europäische Wettbewerbsrecht anzupassen, sobald dessen Ausformung in wichtigen Bereichen zum Abschluß gekommen sei. Sie stellte folgende für die Novellierung geltenden Maximen auf:²⁾

- Schaffung einer möglichst weitgehenden Übereinstimmung zwischen nationalem und europäischem Wettbewerbsrecht, ausgerichtet am Referenzmodell EG-Recht,
- Überprüfung der dem europäischen Recht nicht entsprechenden kartellrechtlichen Ausnahmebereiche (insbesondere Verkehr, Banken, Versicherungen, Energie),
- Vereinfachung des inzwischen allzu sehr verfeinerten und unübersichtlich gewordenen Kartellgesetzes,
- Berücksichtigung der weiteren Ausformung des europäischen Rechts, insbesondere im Hinblick auf die vorgesehene Überprüfung der EG-Fusionskontrollverordnung im Jahre 1996,
- zügige Prüfung.

In einem einheitlichen Wirtschaftsraum seien unterschiedliche wettbewerbsrechtliche Wertungen des nationalen und des europäischen Gesetzgebers bei gleichgelagerten Sachverhalten nicht mehr vertretbar. Nationales und europäisches Wettbewerbsrecht müßten daher möglichst weitgehend in Übereinstimmung gebracht und damit das Wettbewerbssystem insgesamt gestärkt werden. Angesichts der Dominanz und des Vorrangs von Gemeinschaftsrecht könne dies für den deutschen Gesetzgeber nur bedeuten: Anpassung des GWB an das Referenzmodell Europa. Nach Ansicht der Bundesregierung wird sich dies in mehrerer Hinsicht positiv auswirken. Zum einen würden einheitliche Wettbewerbsregeln für alle Unternehmen gelten, unabhängig davon, ob ihr Handeln im konkreten Fall nach nationalem oder europäischem Recht zu beurteilen ist. Zum anderen hätte das Bundeskartellamt bessere Möglichkeiten als bisher, seine Erfahrungen und wettbewerbspolitischen Vorstellungen in die europäische Verwaltungs-

praxis einzubringen. Schließlich würde eine möglichst weitgehende Übereinstimmung der rechtlichen Strukturen und der Verwaltungspraxis die dezentrale Anwendung des europäischen Rechts durch das Bundeskartellamt erleichtern und damit dem Subsidiaritätsprinzip neue Schubkraft verleihen. Die mit der Reform angestrebte Harmonisierung bedeute keine generelle Aufgabe des geltenden deutschen Kartellrechts bei gleichzeitiger Rezeption des europäischen Wettbewerbsrechts. Abweichungen von Systematik und Inhalt der europäischen Regelungen bedürften aber einer besonderen Begründung. Zur selben Zeit will die Bundesregierung auf europäischer Ebene versuchen, den deutschen wettbewerbspolitischen Vorstellungen mehr Geltung zu verschaffen.

898. Der Bundesrat weist in seiner Entschliebung zur Novellierung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen vom November 1995 eine einseitige Anpassung des nationalen Wettbewerbsrechts zurück.³⁾ Er fordert die Bundesregierung auf, nationales und europäisches Wettbewerbsrecht strukturell und inhaltlich besser in Übereinstimmung zu bringen. Im deutschen Recht sollen insbesondere die Fusionskontrollvorschriften einer gründlichen Revision unterzogen werden. Der Prozeß der Abstimmung des deutschen Kartellrechts mit dem europäischen Wettbewerbsrecht dürfe jedoch nicht einseitig gerichtet ablaufen. Eine sinnvolle Harmonisierung könne nicht durch eine unbesehene Übernahme des europäischen Wettbewerbsrechts, sondern nur durch eine parallele Weiterentwicklung beider Wettbewerbsordnungen zu einem abgestimmten und verbesserten System des Schutzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen erreicht werden.

899. Die Forderungen der Wirtschaft sind auf eine Anpassung des deutschen Kartellrechts an das Gemeinschaftsrecht gerichtet. Der Bundesverband der Deutschen Industrie unterstützt das Vorhaben des Bundeswirtschaftsministers nachdrücklich. Angesichts des engen Nebeneinanders von nationalen und europäischen Vorschriften müßten wettbewerbspolitische Wertungen übereinstimmen. Insbesondere die Angleichung des deutschen an das europäische Fusionskontrollrecht sei erforderlich, um Ungereimtheiten und Ungleichbehandlungen der deutschen Wirtschaft zu beseitigen. Auch andere Verbände haben im Rahmen einer vom Bundeswirtschaftsministerium durchgeführten Befragung grundsätzlich Zustimmung zu der geplanten Novellierung signalisiert. Im wesentlichen lehnte nur der Rat des Handels, getragen von acht der von ihm repräsentierten neun

¹⁾ BT-Drucksache 12/5620, S. 13.

²⁾ BT-Drucksache 13/1660, S. 25.

³⁾ BR-Drucksache 400/95 (Beschluß).

Verbände, Änderungen des deutschen Rechts generell ab. Nahezu jeder Verband, der von den bisher erkennbaren Harmonisierungsabsichten direkt betroffen wäre, nennt allerdings einzelne GWB-Bestimmungen, die beibehalten werden sollten (z. B. Mißbrauchsprinzip bei vertikalen Wettbewerbsbeschränkungen, Mittelstands- und Konditionenempfehlung des § 38 Abs. 2 Nr. 1 und 3 GWB, Bereichsausnahmen der §§ 99 ff. GWB). Hinzu kommen rein GWB-bezogene Novellierungswünsche, etwa die des Markenverbandes nach einer Verschärfung der Fusionskontrolle für den Handel, die des Deutschen Industrie- und Handelstages nach einer Möglichkeit, Ladenschlußzeiten vertraglich zu regeln.

900. Das Bundeskartellamt warnt vor einer übereilten, einseitigen Anpassung des deutschen Rechts. Wesentliche wettbewerbspolitische und rechtliche Defizite, die für sich genommen und losgelöst von der Zielsetzung einer Rechtsangleichung eine Überarbeitung des GWB notwendig erscheinen lassen, seien nicht erkennbar. Das GWB sichere ein hohes Niveau an Wettbewerbsschutz und verwirkliche die ordnungspolitischen Zielsetzungen der deutschen Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik. Es beruhe auf einer geschlossenen wettbewerbspolitischen Konzeption. Dagegen zeige das europäische Wettbewerbsrecht sowohl im Hinblick auf die wettbewerbspolitische Konzeption als auch auf seine Ausformung und seine Praxis bisher in weiten Bereichen noch unscharfe Konturen; von einem „Referenzmodell Europa“ könne deshalb – wenn überhaupt – nur mit starken Einschränkungen gesprochen werden. Einer primär vom Anpassungsziel bestimmten Reform des GWB sei aus diesem Grund und insbesondere auch wegen des damit notwendigerweise verbundenen Verzichts auf gewachsene Rechtstradition bzw. Rechtssicherheit zunächst mit Skepsis zu begegnen.

901. Die Europäische Union hat bisher auf den Erlaß einer nach Artikel 100 a EGV möglichen Richtlinie in Hinblick auf die Wettbewerbsordnungen der Mitgliedstaaten verzichtet. Sie setzte weder zeitliche noch inhaltliche Ziele für eine „Harmonisierung von unten“.

Im Februar 1995 wurde eine aus Vertretern des Bundeswirtschaftsministeriums und des Bundeskartellamts bestehende Arbeitsgruppe gebildet. Den ersten Entwurf eines Konzeptionspapiers für eine Reform des GWB legte das Bundeswirtschaftsministerium im November 1995 vor. Im Mai 1996 folgte ein Eckpunktepapier für eine Novelle des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen.

2. Anpassung des deutschen an das europäische Wettbewerbsrecht

2.1 Harmonisierungsgegenstand

902. Neben dem GWB befindet sich auch das europäische Wettbewerbsrecht in einer Reformdiskussion. Zur Debatte stehen insbesondere die fusionskontrollrechtlichen Aufgreifschwelle, die Errichtung einer unabhängigen europäischen Wettbewerbsbehörde sowie die Ausdehnung der dezentra-

len Anwendung des Gemeinschaftsrechts. Soweit das europäische Fusionskontrollrecht berührt ist, werden diese Punkte in Kapitel IV erörtert.⁴⁾ Die folgenden Ausführungen beschränken sich auf den Novellierungsbedarf des GWB.

Eine Reform des GWB kann zwei Ziele verfolgen. Zum einen ließen sich überflüssige Vorschriften streichen und dogmatisch überholte Regelungen moderner Anwendungspraxis folgend ändern. Zum anderen könnte das GWB inhaltlich und verfahrensrechtlich an das europäische Wettbewerbsrecht angepaßt werden. In diesem Zusammenhang ist zu prüfen, ob lediglich die Angleichung möglicherweise voneinander abweichender Strukturen des deutschen und des europäischen Wettbewerbsrechts ausreichend oder weitergehend die völlige Übernahme des europäischen Regelwerks bis hin zu den Gesetzesdetails anzustreben ist. Ferner stellt sich die Frage, ob ein einheitlicher rechtlicher Rahmen allein durch Anpassung des Gesetzeswortlauts herbeigeführt werden kann oder es darüber hinaus der Harmonisierung von Rechtsauslegung und -anwendung bedarf. Um dies beantworten zu können, gilt es zunächst, einen Überblick über Gemeinsamkeiten und Unterschiede beider Rechtsordnungen zu gewinnen.

2.1.1 Strukturen

903. Bei Betrachtung des deutschen und europäischen Wettbewerbsrechts lassen sich folgende strukturelle Gemeinsamkeiten erkennen:

- Kartellverbot mit Ausnahmeregelungen: § 1 GWB und Artikel 85 Abs. 1 EGV sehen ein grundsätzliches Verbot horizontaler Wettbewerbsbeschränkungen vor; Regelungsobjekt, Prüfungskriterien und Rechtsfolgen des deutschen und europäischen Gesetzes stimmen weitgehend überein. Ausnahmen sind sowohl auf nationaler Ebene – gemäß §§ 2 bis 8, 99 ff. GWB – als auch auf europäischer Ebene – gemäß Artikel 85 Abs. 3 EGV – möglich.
- Erfassung vertikaler Wettbewerbsbeschränkungen: Beide Rechtsordnungen – §§ 15 bis 21 GWB einerseits, Artikel 85 Abs. 1 EGV andererseits – erfassen vertikale Wettbewerbsbeschränkungen.
- Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen: Sie findet gemäß §§ 22, 26 GWB in Deutschland, gemäß Artikel 86 EGV auf Gemeinschaftsebene statt. Artikel 86 EGV enthält keine Definition der marktbeherrschenden Stellung. In der Praxis greift die Europäische Kommission auf die von der europäischen Rechtsprechung entwickelte Definition zurück, die im wesentlichen der Marktbeherrschungsdefinition des § 22 Abs. 1 GWB entspricht.
- Fusionskontrolle: Sowohl die §§ 23 ff. GWB als auch die europäische Fusionskontrollverordnung sehen die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen vor; Prüfungskriterien und Rechtsfolgen weichen nicht grundlegend voneinander ab. Die europäische Fusionskontrollverordnung sieht zwar explizit nur die Einzelmarktbeherrschung vor, auf-

⁴⁾ Vgl. Tz. 713, 714, 717.

grund der Anwendungspraxis der Kommission wird aber auch die oligopolistische Marktbeherrschung erfaßt.

- Einbeziehung von Unternehmen der öffentlichen Hand: Gemäß § 98 Abs. 1 GWB finden die Regelungen des GWB auch Anwendung auf Unternehmen, die ganz oder teilweise im Eigentum der öffentlichen Hand stehen oder die von ihr verwaltet oder betrieben werden, soweit die §§ 99 ff. GWB nichts anderes bestimmen. Auch auf europäischer Ebene unterliegen Unternehmen der öffentlichen Hand den Wettbewerbsregeln; Artikel 90 Abs. 1 EGV verpflichtet die Mitgliedstaaten unter anderem in bezug auf öffentliche Unternehmen, keine dem EG-Vertrag widersprechenden Maßnahmen zu treffen oder beizubehalten.
- Gerichtliche Kontrolle von Entscheidungen: Sowohl deutsche als auch auf Gemeinschaftsebene getroffene Entscheidungen unterliegen der gerichtlichen Kontrolle. Der Rechtsschutz vor europäischen Gerichten ist allerdings begrenzt. Bei „komplexen wirtschaftlichen Gegebenheiten“ wird eine reine Ermessenskontrolle durchgeführt, die der Europäischen Kommission einen beträchtlichen Beurteilungsspielraum beläßt.
- Zivilrechtsschutz gegen Wettbewerbsbeschränkungen: § 35 GWB sieht die Verpflichtung zum Schadensersatz ausdrücklich vor. Der EG-Vertrag enthält zwar keine Vorschriften über Schadensersatz bei Verstößen gegen das Wettbewerbsrecht, die Entstehung oder Geltendmachung derartiger Ansprüche richten sich aber nach nationalem Recht.

904. Neben diesen Gemeinsamkeiten existieren jedoch auch gravierende *Strukturunterschiede*:

- Ausnahmebereiche: Im Gegensatz zum GWB kennt das primäre Gemeinschaftsrecht abgesehen von der Landwirtschaft keine Ausnahmebereiche. Allerdings existieren hinsichtlich Verkehr und Versicherungen teilweise branchenbezogene Ratsverordnungen und Gruppenfreistellungen. Bei näherer Betrachtung bestehen die wesentlichen Unterschiede in dem Bereich der leitungsgebundenen Energieversorgung. Er soll nach den Vorstellungen der Bundesregierung noch in dieser Legislaturperiode umgestaltet werden – allerdings nicht im Rahmen der GWB-Novellierung, sondern anläßlich einer Reform des Energiewirtschaftsrechts.
- Institutionelle Ausgestaltung: In Deutschland besteht mit dem Bundeskartellamt eine unabhängige Kartellbehörde, die ihre Entscheidungen anhand rein wettbewerbsbezogener Kriterien trifft. Die Berücksichtigung nicht wettbewerbslicher Ziele ist erst in einem zweiten Verfahrensschritt – im Rahmen der Ministererlaubnis gemäß § 8 und § 24 Abs. 3 GWB – möglich. Das Verfahren in Brüssel ist dagegen einstufig ausgestaltet und weist der Europäischen Kommission – einer politischen Instanz – die gesamte Entscheidungskompetenz zu. Die Monopolkommission stellte bereits im Zehnten Hauptgutachten für den Bereich der Fusionskon-

trolle fest, daß diese Konstellation Versuche politischer Einflußnahme begünstigen könne.

2.1.2 Gesetzesdetails

905. Eine Vielzahl von Gesetzesdetails weicht voneinander ab. Beispielhaft seien genannt:

- Kartellverbot mit Ausnahmeregelungen: Artikel 85 Abs. 1 EGV enthält ein unmittelbares Verbot und stellt nicht auf die Form, sondern auf die Substanz der wettbewerbsbeschränkenden Vereinbarungen ab; auch die §§ 1 und 25 GWB folgen dem Verbotsprinzip, sie sind allerdings aus historischen Gründen organisationsrechtlich formuliert. Artikel 85 Abs. 1 EGV erfaßt horizontale und vertikale Wettbewerbsbeschränkungen; die §§ 1 ff. und 15 ff. GWB behandeln horizontale und vertikale Wettbewerbsbeschränkungen getrennt. § 1 GWB enthält im Gegensatz zu Artikel 85 I EGV keine Regelbeispiele. § 34 GWB verlangt Schriftform für Kartellverträge und -beschlüsse. Artikel 85 Abs. 3 EGV regelt die Ausnahmen vom Kartellverbot general-klauselartig, das deutsche Recht folgt dem Enumerationsprinzip. Die Möglichkeit einer der Ministererlaubnis entsprechenden Maßnahme sieht die europäische Regelung nicht vor.
- Erfassung vertikaler Wettbewerbsbeschränkungen: Das Verbotsprinzip des Artikels 85 Abs. 1 EGV erfaßt neben horizontalen auch vertikale Wettbewerbsbeschränkungen. Unterschiede zum deutschen System werden in der Praxis jedoch durch teleologische Reduktion des Artikels 85 Abs. 1 EGV, großzügige Anwendung des Artikels 85 Abs. 3 EGV sowie Inanspruchnahme entsprechender Gruppenfreistellungen abgeschwächt.
- Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen: Artikel 86 EGV verbietet die mißbräuchliche Ausnutzung einer marktbeherrschenden Stellung ausdrücklich und weicht insofern von § 22 GWB ab; das auch auf nationaler Ebene geltende Verbotsprinzip kommt allerdings in § 26 Abs. 2 GWB deutlich zum Ausdruck. Artikel 86 EGV verlangt eine marktbeherrschende Stellung, gemäß § 26 Abs. 2 Satz 2, Abs. 3 Satz 2, Abs. 4 GWB genügt die „relative Marktmacht“ eines Unternehmens; § 26 Abs. 1 GWB enthält darüber hinaus ein Boykottverbot ohne Marktmachtbezug. Die §§ 22 Abs. 3, 23 a Abs. 1 und Abs. 2 GWB sehen Marktbeherrschungsvermutungen vor, die das europäische Recht nicht kennt.
- Fusionskontrolle: Das GWB ermöglicht die Doppelkontrolle nach den §§ 1 ff. und 23 ff. GWB, während die Europäische Kommission entweder ausschließlich nach Artikel 85 EGV oder nach fusionskontrollrechtlichen Vorschriften prüft. Das deutsche Recht unterscheidet zwischen präventiver und nachträglicher Fusionskontrolle, die europäische Regelung kennt nur die präventive Kontrolle. § 23 Abs. 2 GWB enthält ausdifferenzierte, zum Teil an quantitativen Kriterien ausgerichtete Tatbestände, die einen Zusammenschluß begründen; der europäische Zusammenschlußbegriff basiert general-klauselartig auf dem Erwerb der Kontrolle. Artikel 2 Abs. 1 Satz 2 lit. a FKVO schreibt

ausdrücklich vor, daß die Europäische Kommission bei ihrer Prüfung „die Struktur aller betroffenen Märkte und den tatsächlichen und potentiellen Wettbewerb durch innerhalb und außerhalb der Gemeinschaft ansässige Unternehmen“ zu berücksichtigen hat; eine ähnliche Klarstellung findet sich im GWB nicht. Marktbeherrschungsvermutungen sind nur im deutschen Recht vorgesehen. Die europäische Regelung dagegen kennt weder das Institut der Ministererlaubnis noch eine Entsprechung zu der Abwägungsklausel des § 24 Abs. 1 GWB. Sie sieht mit der sogenannten französischen Klausel gemäß Artikel 2 Abs. 1 Satz 2 lit. b FKVO aber die Berücksichtigung der Entwicklung des technischen und wirtschaftlichen Fortschritts vor, sofern diese dem Verbraucher dient und den Wettbewerb nicht behindert. Artikel 8 Abs. 2 FKVO eröffnet explizit die Möglichkeit, die das Hauptprüfverfahren abschließende Entscheidung mit Bedingungen und Auflagen zu verbinden; im GWB fehlt eine vergleichbare Regelung.

- Verfahren: Im Rahmen des Artikels 85 Abs. 1 EGV gilt ein einheitliches Anmeldeverfahren für Einzelfreistellungen. In der Praxis sind an die Stelle förmlicher Freistellungsentscheidungen und Negativatteste weithin einfache Verwaltungsschreiben – sogenannte *comfort letters* – getreten; durch das vereinfachte Verfahren soll die Arbeitsüberlastung der Europäischen Kommission verringert werden. Bei ebenfalls möglicher gruppenweiser Freistellung sind die Unternehmen von der Notifizierungspflicht befreit. Dagegen unterscheidet das GWB zwischen Anmelde-, Widerspruchs- und Erlaubniskartellen; das Gesetz verzichtet auf eine Anmeldung von Einkaufskooperationen gemäß § 5c GWB. Das deutsche Fusionskontrollverfahren beruht auf dem Untersagungs-, das europäische auf dem Genehmigungsprinzip. Letzteres vermittelt Dritten ein höheres Maß an Anhörungs- und Klagerechten als die Regelungen des GWB.

2.1.3 Rechtsauslegung und -anwendung

906. Die entscheidenden Regelungen des deutschen wie des europäischen Wettbewerbsrechts sind von unbestimmten Rechtsbegriffen geprägt. Beispiele dafür sind etwa „die Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs“, „die mißbräuchliche Ausnutzung einer beherrschenden Stellung“ sowie „die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung“. Für die konkrete Entscheidungspraxis kommt daher der dem Gesetzestext zugrundeliegenden *Wettbewerbskonzeption* essentielle Bedeutung zu.

Das GWB will die Wettbewerbsfreiheit schützen, auf daß wirtschaftliche Handlungsfreiheiten der Einzelnen miteinander verträglich bleiben. Es ist nicht auf die Herbeiführung bestimmter Marktergebnisse, auf das Erreichen spezieller Ziele, sondern auf die Abwehr von Beschränkungen gerichtet. Raum für die Verfolgung industriepolitischer oder sonstiger nicht-wettbewerblcher Ziele bleibt daher auf nationaler Ebene nur in dem engen Rahmen der Ministererlaubnis gemäß §§ 8 und 24 Abs. 3 GWB.

Auch auf europäischer Ebene stellt die Errichtung eines Systems, das den Wettbewerb innerhalb des Binnenmarktes vor Verfälschungen schützt, ein zentrales Ziel dar. Es ist in Artikel 3 lit. g EGV verankert und wird vom Europäischen Gerichtshof als so wichtig angesehen, daß „bei seinem Fehlen zahlreiche Vorschriften gegenstandslos wären“. ⁵⁾ Wie weit sich die Europäische Kommission dem marktwirtschaftlichen Leitbild verpflichtet fühlt, zeigen sowohl ihre Handhabung von Preis-, Quoten- und Gebietsab-sprachen als auch die ganz überwiegende Zahl ihrer Fusionskontrollentscheidungen.

907. Die Durchsetzung wettbewerblcher Prinzipien gilt jedoch auf europäischer Ebene *nicht als Wert für sich*. Die Wettbewerbspolitik dient vielmehr als Instrument, das zur Erreichung der grundlegenden Ziele der Gemeinschaft beiträgt. Die Wettbewerbspolitik der Kommission findet nicht in einem Vakuum statt. Sie hat stets auch ihre Auswirkungen in anderen Politikbereichen der Kommission – z. B. Industrie-, Regional-, Außenhandels- und Sozialpolitik – mit in Betracht zu ziehen.

908. Bereits gegenwärtig können spezielle Zielvorstellungen wie die Errichtung eines einheitlichen und offenen Marktes, die Förderung des technischen und wirtschaftlichen Fortschritts sowie der Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Industrie auf verschiedenen Wegen in wettbewerbsrechtliche Entscheidungen Eingang finden. Sowohl Artikel 85 Abs. 3 EGV als auch Artikel 2 Abs. 1 lit. b FKVO nehmen auf die Förderung bzw. Entwicklung des technischen und wirtschaftlichen Fortschritts Bezug. Damit ist ein erheblicher Beurteilungsspielraum eröffnet. Im Rahmen der Fusionskontrolle blieb das Zusammenschlußverfahren *Aérospatiale-Alenia/de Havilland* ⁶⁾ zwar lange Zeit der einzige Fall, in dem die Kommission die „französische Klausel“ ausdrücklich erwähnte. Erst in jüngster Zeit prüfte sie deren Vorliegen aber erneut in dem Untersagungsfall *Nordic Satellite Distribution*. ⁷⁾ In beiden Verfahren verneinte die Kommission die von den beteiligten Unternehmen angeführten positiven Wirkungen im Ergebnis und konnte daher Bedeutung und Reichweite der Klausel offenlassen. Für die Zukunft stellt sie folglich einen möglichen Weg für industriepolitische Einflüsse dar. Erhebliche Beurteilungsspielräume im Rahmen der Fusionskontrolle entstehen ferner bei Auflagenentscheidungen. Diese bieten einerseits den unbestrittenen Vorteil des zügigen Verfahrensabschlusses, bergen andererseits aber die Gefahr industriepolitischer Instrumentalisierung. Wie beispielsweise die Fälle *Varta/Bosch* und *Nestlé/Perrier* belegen, besteht die Möglichkeit, über spezifische Auflagen Unternehmensverhalten oder Marktstrukturen zu beeinflussen. ⁸⁾ Schließlich kann die institutionelle Ausgestaltung des europäischen Wettbe-

⁵⁾ EuGH Rs. 6/72, Slg. 1972, S. 157.

⁶⁾ Entscheidung der Kommission vom 2. Oktober 1991, ABl. EG Nr. L 334 vom 5. Dezember 1991, S. 42.

⁷⁾ Entscheidung der Kommission vom 19. Juli 1995, ABl. EG Nr. L 53 vom 2. März 1996, S. 20.

⁸⁾ Vgl. Monopolkommission, Wettbewerbspolitik oder Industriepolitik, Hauptgutachten 1990/1991, Baden-Baden 1992, Tz. 611 ff.; dieselbe, Mehr Wettbewerb auf allen Märkten, Hauptgutachten 1992/1993, Baden-Baden 1994, Tz. 604 ff.

werbsrechts – die Europäische Kommission entscheidet als Gremium – die Berücksichtigung wettbewerbsfremder Gesichtspunkte erleichtern. Das Spannungsverhältnis zwischen Wettbewerbspolitik auf der einen und sonstigen Politikbereichen auf der anderen Seite muß innerhalb der Kommission ausgeglichen werden. Hierbei ist zu befürchten, daß sich die Mitglieder der Kommission im Einzelfall nicht nur der Gemeinschaft als Ganzem, sondern auch den spezifischen Interessen ihrer eigenen Ressorts und Herkunftsländer verpflichtet fühlen. Verfahren wie Nestlé/Perrier, Kali+Salz/Mitteldeutsche Kali AG und aus jüngerer Zeit Mercedes-Benz/Kässbohrer⁹⁾ machen deutlich, daß Mitgliedstaaten in Einzelfällen durchaus versuchen, die Entscheidungsfindung mittels nichtwettbewerblicher Erwägungen zu beeinflussen. Auch die Bundesregierung berücksichtigt diese Gefahr, wenn sie eine Erweiterung der fusionskontrollrechtlichen Kompetenzen Brüssels von der Errichtung einer unabhängigen europäischen Wettbewerbsbehörde abhängig machen will.

909. Es läßt sich darüber hinaus kaum voraussehen, ob die industriepolitische Komponente in Zukunft an Bedeutung gewinnen wird.¹⁰⁾ Der Vertrag von Maastricht führte mit Artikel 130 EGV erstmals eine spezifische, über die Forschung hinausgehende industriepolitische Kompetenz in den EG-Vertrag ein. Ihre Bedeutung ist bislang noch ungeklärt. Gegen eine Umwertung des Vertragssystems zu Lasten des Wettbewerbsprinzips sprechen unter anderem der Hinweis auf ein „System offener und wettbewerbsorientierter Märkte“ in Artikel 130 Abs. 1 Satz 2 EGV sowie das in Artikel 130 Abs. 3 Satz 3 EGV enthaltene Verbot wettbewerbsverzerrender Maßnahmen. Für eine solche Umwertung lassen sich insbesondere die Zielvorstellungen des Artikels 130 Abs. 1 EGV und der ebenfalls neu eingefügte Artikel 3 lit. 1 EGV anführen. Letzterer stellt die „Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der Industrie der Gemeinschaft“ dem in Artikel 3 lit. g EGV genannten „System, das den Wettbewerb innerhalb des Binnenmarktes vor Verfälschungen schützt“, gleichberechtigt gegenüber. Dies könnte darauf hinweisen, daß sich ein maßgeblicher Anschauungswandel vollzogen hat; die Frage der Wettbewerbsfähigkeit solle nicht mehr im Wettbewerb selbst entschieden, sondern zur staatlichen Aufgabe werden.

2.1.4 Zwischenergebnis

910. Der Überblick zeigt, daß die wesentlichen Unterschiede bei den Einzelregelungen und den ihnen zugrundeliegenden Wettbewerbskonzeptionen bestehen, während die Strukturen des deutschen und europäischen Wettbewerbsrechts weitgehend übereinstimmen. Das primäre Gemeinschaftsrecht kennt abgesehen von der Landwirtschaft zwar keine Ausnahmereiche, Unterschiede zum deutschen Recht werden aber durch zahlreiche Ratsver-

ordnungen und Gruppenfreistellungsverordnungen abgeschwächt. Auf dem Gebiet der leitungsgebundenen Energieversorgung plant die Bundesregierung noch in dieser Legislaturperiode die Reform des Energiewirtschaftsgesetzes. Eine Veränderung der institutionellen Ausgestaltung nach europäischem Vorbild zieht auch die Bundesregierung nicht in Betracht. Sie tritt vielmehr dafür ein, daß die Entscheidungskompetenz von der Europäischen Kommission auf eine unabhängige europäische Wettbewerbsbehörde übertragen wird.

Unterschiede grundsätzlicher Art trennen die dem deutschen und europäischen Recht zugrundeliegenden Wettbewerbskonzeptionen, die die Rechtsauslegung und -anwendung maßgeblich bestimmen. Eine Harmonisierung der Auslegungspraxis per Gesetz – etwa nach dem Vorbild Italiens – wird von keiner Seite vorgeschlagen. Sie ist nur vor dem Hintergrund der fehlenden wettbewerblichen Tradition Italiens verständlich. Hat sich dagegen wie in Deutschland aufgrund einer langjährigen Rechtsstradition eine Entscheidungspraxis herausgebildet, die allein wettbewerbliche Erwägungen berücksichtigt, macht die gesetzlich verordnete Übernahme einer Konzeption keinen Sinn, die Wettbewerbspolitik immer auch mit anderen Vertragszielen in Einklang bringen muß. Angestrebt werden kann daher nur eine parallele Weiterentwicklung beider Wettbewerbskonzeptionen mit dem Ziel eines besser abgestimmten Systems. Dies ist bei der Frage zu berücksichtigen, ob und wie weit sich eine Anpassung der Gesetzesdetails und des Gesetzeswortlauts als sinnvoll erweist.

2.2 Harmonisierungsbedarf

911. Harmonisierung ist kein Wert an sich. Vorhandene Abweichungen sollten nur dann durch Anpassung aufgehoben werden, wenn Gründe vorliegen, die eine solche Gesetzesharmonisierung notwendig erscheinen lassen. Sie ist ferner anzustreben, wenn die Vorteile einer Harmonisierung ihre Nachteile überwiegen.

2.2.1 Referenzmodell Europa

912. Von einem Referenzmodell Europa kann nur dann ausgegangen werden, wenn sich das europäische Wettbewerbsrecht als das „bessere“ System erwiesen hat und eine einheitliche Anwendung und Fortentwicklung desselben zu erwarten ist. Dies scheint der Monopolkommission aus drei Gründen zweifelhaft.

2.2.1.1 Defizite des europäischen Wettbewerbsrechts

913. Unbestritten weist das europäische Wettbewerbsrecht selbst *Defizite und Unklarheiten* auf. Zu nennen sind etwa die Zusammenfassung horizontaler und vertikaler Wettbewerbsbeschränkungen in Artikel 85 Abs. 1 EGV, die unbekannte Reichweite der Folgetheorie innerhalb des Verbotstatbestands sowie die materiellen Unschärfen in der Anwendung des Artikels 85 Abs. 3 EGV. Nachteilig wirken sich

⁹⁾ Entscheidungen der Kommission vom 22. Juli 1992, ABl. EG Nr. L 356 vom 5. Dezember 1992, S. 1; vom 14. Dezember 1993, ABl. EG Nr. L 186 vom 21. Juli 1994, S. 38; vom 14. Februar 1995, ABl. EG Nr. L 211 vom 6. September 1995, S. 1.

¹⁰⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1990/1991, a. a. O., Tz. 24 ff.

ferner die Rechtsunsicherheit im Bereich der Fusionskontrolle sowie die mangelnde Rechtssicherheit im Rahmen des Artikels 85 Abs. 1 und Abs. 3 EGV aufgrund von *comfort letters* und Gruppenfreistellungsverordnungen aus. Anlaß zur Kritik gibt schließlich die institutionelle Ausgestaltung, die den Einfluß wettbewerbsfremder Kriterien nicht transparent werden läßt.

Wettbewerbspolitik und Wettbewerbsrecht sind komplexe Gebiete, die einer dynamischen Entwicklung mit erheblichen Lerneffekten unterliegen. Das europäische Recht kann insofern keine Vorrangstellung einnehmen. Es geht nicht um den typischen Anwendungsbereich von Vorrangregelungen – um einen Fall der Kompetenzüberschneidung –, sondern um die Suche nach dem effizientesten Rechtssystem. Mit einer übereilten, einseitigen Anpassung des GWB an die europäischen Regelungen würde man die genannten Defizite in Kauf nehmen und ohne Not auf den Lernvorteil der gesetzlichen Vielfalt verzichten.

2.2.1.2 Reformbestrebungen auf europäischer Ebene

914. Nach Auffassung der Monopolkommission ist der erwähnte Lernprozeß noch in vollem Gange. Zur Zeit befindet sich neben dem deutschen auch das europäische Wettbewerbsrecht in einer Reformphase. Zur Diskussion stehen Einschränkungen des Artikels 85 Abs. 1 EGV hinsichtlich vertikaler Bindungen, Vereinfachungen bei den Gruppenfreistellungsverordnungen und die dezentrale Anwendung des Artikels 85 Abs. 3 EGV durch die nationalen Wettbewerbsbehörden. Daneben werden die Absenkung der Aufgreifschwelle in der Fusionskontrolle und eine entsprechende Änderung der „deutschen Klausel“ des Artikels 9 FKVO sowie die Abgrenzung kooperativer und konzentrativer Gemeinschaftsunternehmen erörtert. Die Reform des Energieversorgungsbereichs und die Errichtung einer unabhängigen europäischen Wettbewerbsbehörde sind weitere Themen. In diesem Stadium erscheint die Anpassung des deutschen an das europäische Wettbewerbsrecht zumindest als unzweckmäßig.

2.2.1.3 Auslegungsunterschiede

915. Die Ziele einer Harmonisierung sind allein durch Anpassung des Gesetzeswortlauts nicht zu erreichen. Wesentlicher als die Übernahme einzelner Vorschriften ist die *Harmonisierung der Wettbewerbskonzeptionen*. Ohne sie werden – trotz übereinstimmenden Gesetzeswortlauts – Rechtsauslegung und -anwendung auseinanderdriften. Da die deutsche Wettbewerbskonzeption in einer fast vierzigjährigen Rechtstradition verankert ist, entzieht sie sich einer Änderung per Verordnung. Eine solche Maßnahme wäre auch nicht sinnvoll, weil die europäische Wettbewerbspolitik – anders als die nationale – immer auch sonstige Vertragsziele berücksichtigen muß. Erfolgversprechend erscheint daher nur die gegenseitige Beeinflussung der bestehenden Wettbewerbskonzeptionen mit dem langfristigen Ziel eines möglichst weitgehend abgestimmten Systems zur Bekämpfung von Wettbewerbsbeschränkungen.

2.2.2 Level playing field

916. Die Befürworter einer Anpassung des deutschen an das europäische Recht wollen der neuen Dimension des Wettbewerbs, die sich aus dem Zusammenwachsen der europäischen Märkte ergebe, Rechnung tragen. Ein einheitlicher Wirtschaftsraum – der Binnenmarkt – erfordere einen *einheitlichen rechtlichen Rahmen*; bei gleichgelagerten Sachverhalten seien unterschiedliche wettbewerbsrechtliche Bewertungen des nationalen und des europäischen Gesetzgebers nicht mehr vertretbar. Deutschland müsse deshalb dem Beispiel anderer Mitgliedstaaten folgen, die ihr nationales Wettbewerbsrecht bereits an das europäische Vorbild angepaßt hätten.

917. Bei allen übergreifenden Kartell- und Mißbrauchsfällen – der zwischenstaatliche Handel ist betroffen – kommt mit Artikel 85, 86 EGV schon gegenwärtig gemeinschaftsweit geltendes Recht zur Anwendung. Dasselbe gilt bei Fusionen von Unternehmen, die die Umsatzgrenzen des Artikels 1 Abs. 2 FKVO erreichen. In Fällen gemeinschaftsweiter Bedeutung ist die Forderung nach einem „level playing field“, also nach einheitlichen rechtlichen Rahmenbedingungen, bereits erfüllt. Diese gelten auch für wettbewerbsrelevantes Verhalten auf lokalen, regionalen und nationalen Märkten, das keine gemeinschaftsweite Bedeutung erlangt. Das europäische Wettbewerbsrecht kommt hier zwar grundsätzlich nicht zum Zuge. Auch dieses Verhalten unterliegt aber einer einheitlichen wettbewerbsrechtlichen Ordnung – dem jeweiligen nationalen Recht. Auf lokalen, regionalen oder dem nationalen Markt Deutschlands gilt dann das GWB für jedes dort tätige in- und ausländische Unternehmen.

918. Wesentlicher noch erscheint der Monopolkommission folgender Gesichtspunkt. Durch die Anpassung des GWB an das europäische Wettbewerbsrecht läßt sich die angestrebte einheitliche Rechtsordnung im Binnenmarkt nicht herstellen. Die Novellierung des deutschen Rechts würde lediglich das *Zweierverhältnis Deutschland – Europäische Union* betreffen. Die nationalen Vorschriften der anderen Mitgliedstaaten blieben von der geplanten Harmonisierung unberührt. Die Vorhaben von Unternehmen, die keine gemeinschaftsweite Bedeutung erlangen, würden weiterhin nach unterschiedlichen Wettbewerbsordnungen beurteilt. Nimmt man den Wunsch nach einheitlichen Rahmenbedingungen sowohl im Horizontal- als auch im Vertikalbereich ernst, bieten sich konsequenterweise nur zwei Lösungswege an. Alle Mitgliedstaaten müßten ihre nationalen Wettbewerbsysteme untereinander bzw. an die europäischen Vorgaben anpassen oder ihre Kompetenzen auf einen zentralen Entscheidungsträger – die Europäische Kommission – übertragen. Die Unternehmen sind zudem weniger durch Unterschiede des jeweiligen materiellen Rechts belastet, als vielmehr durch die im Einzelfall notwendigen mehrfachen Anmeldungen. Diese Parallelverfahren in verschiedenen Mitgliedstaaten lassen sich aber durch einzelstaatliche Harmonisierung des Wettbewerbsrechts nicht vermeiden.

919. Deutschland kann schließlich auch nicht als „Nachzügler“ einer Entwicklung bezeichnet werden,

die in vielen anderen Mitgliedstaaten zu einer Ausrichtung an dem europäischen Vorbild geführt habe. Zum einen ist etwa die europäische Fusionskontrollverordnung maßgeblich von deutschen Wettbewerbsrechtsvorstellungen beeinflusst. Das europäische Wettbewerbsrecht steht daher dem GWB in materiell-rechtlicher Hinsicht in weiten Bereichen näher als dem Wettbewerbsrecht anderer großer Mitgliedstaaten wie Großbritannien oder Frankreich. Diese zeigen bisher auch keine Neigung, sich an das europäische Wettbewerbsrecht anzupassen. Zum anderen lehnten sich zwar südliche Mitgliedstaaten der Europäischen Union, die zum ersten Mal ein umfassendes eigenes Recht der Wettbewerbsbeschränkungen geschaffen haben, an das Muster der Artikel 85 ff. EGV an. Diese Ausrichtung erschöpft sich jedoch vielfach im Gesetzeswortlaut und erstreckt sich nur sehr begrenzt auf den materiellen Gehalt der Regelungen. Insbesondere die Fusionskontrolle bleibt häufig Gegenstand diskretionärer politischer Entscheidungen.

2.2.3 Inländerdiskriminierung

920. Die Forderung nach einheitlichen rechtlichen Rahmenbedingungen ist eng mit dem Vorwurf verknüpft, das Bundeskartellamt beurteile Vorhaben von Unternehmen strenger als die Europäische Kommission in vergleichbaren Fällen. Als Beleg dient insbesondere die räumliche Marktabgrenzung im Fusionskontrollverfahren, die in der Tat maßgeblich für die weitere Bewertung eines Zusammenschlusses ist. Während sich die Betrachtung des Bundeskartellamts auf den deutschen Markt beschränke, müsse die Europäische Kommission gemäß Artikel 2 Abs. 1 lit. a FKVO „den tatsächlichen oder potentiellen Wettbewerb durch innerhalb und außerhalb der Gemeinschaft ansässige Unternehmen“ berücksichtigen und lege ihren Entscheidung deshalb in der Regel den gesamteuropäischen Markt zugrunde. Es widerspreche dem Gerechtigkeitsempfinden, wenn sich vergleichbare Sachverhalte unterschiedlich auswirken und große Unternehmen auf der Grundlage des europäischen Wettbewerbsrechts großzügiger behandelt würden als kleine und mittlere Unternehmen auf der Grundlage des GWB. Daher müsse man die Gleichheit der Wettbewerbsbedingungen für Unternehmen jeder Größenordnung und jedes Herkunftslandes durch Anpassung des deutschen an das europäische Wettbewerbsrecht erreichen.

921. Ein Blick auf die deutsche Regelung der vertikalen Wettbewerbsbeschränkungen macht deutlich, daß der Vorwurf der Inländerdiskriminierung jedenfalls nicht generell gerechtfertigt ist; die deutschen Vorschriften sind insoweit großzügiger ausgestaltet als die entsprechende europäische Norm. Auch die Untersagungsstatistik der Europäischen Kommission – bis Ende 1995 hat sie bei 378 abgeschlossenen Verfahren vier Untersagungen ausgesprochen – läßt eine Besserstellung der dort angemeldeten Zusammenschlußvorhaben nicht erkennen. Der Nachweis konkreter Fälle von Ungleichbehandlung stößt ebenfalls auf Schwierigkeiten. Er setzt eine eingehende Analyse von Verfahren in Berlin und Brüssel voraus, die in einem abgegrenzten Zeitraum denselben Pro-

duktmarkt betrafen. Der Versuch eines solchen Vergleichs muß unter anderem an der erheblichen Vorfeldwirkung des GWB scheitern; Unternehmen sehen sich nicht selten bereits vor der Anmeldung eines Vorhabens veranlaßt, ihre Pläne zu modifizieren oder aufzugeben. Es überrascht daher nicht, daß vergleichbare Fälle, die zu unterschiedlichen Ergebnissen führten – Freistellung bzw. Genehmigung in Brüssel, Verbot bzw. Untersagung in Berlin –, kaum bekannt sind.¹¹⁾ Dennoch verbleiben Indizien dafür, daß das Bundeskartellamt zum Teil strengere Maßstäbe anlegt als die Europäische Kommission. Im Fusionskontrollverfahren setzte sich das Bundeskartellamt mehrmals gegen die Auffassung Brüssels für die Einleitung der zweiten Prüfungsphase ein; in Einzelfällen bewertete es Marktpositionen von Unternehmen kritischer und hielt vereinbarte Zusagen für nicht ausreichend.

922. Die Annahme von Ungleichbehandlung führt zu der Frage nach dem *Schutzniveau des deutschen Wettbewerbsrechts*. Möchte der deutsche Gesetzgeber eine mögliche Diskriminierung solcher Unternehmen ausschließen, die dem Anwendungsbereich des GWB unterfallen, müßte er das Schutzniveau des deutschen Wettbewerbsrechts absenken. Fraglich erscheint zum einen die Vereinbarkeit eines solchen Vorgehens mit dem erklärten Ziel des Bundeswirtschaftsministeriums, das in Deutschland erreichte Niveau des Wettbewerbsschutzes zu erhalten und zu stärken. Zum anderen ist zweifelhaft, ob die Anpassung des Wortlauts an das europäische Wettbewerbsrecht ein höheres Maß an Gleichbehandlung bewirken würde.

Zwar eröffnen die Generalklauseln und unbestimmten Rechtsbegriffe des europäischen Wettbewerbsrechts größere Beurteilungsspielräume als die differenziert ausgestalteten Tatbestände des GWB. Die Handhabung solcher Beurteilungsspielräume stellt aber eine Maß- und Gradfrage dar, die weniger vom Gesetzeswortlaut als von den politischen und institutionellen Rahmenbedingungen abhängt. Mit der Europäischen Kommission wird eine politische Institution tätig, die auch die sonstigen Ziele des EG-Vertrages zu berücksichtigen hat. Die Abgrenzung des räumlich relevanten Marktes etwa ergeht vor dem Hintergrund der binnenmarktorientierten Sichtweise der Europäischen Kommission. Es verwundert daher nicht, daß sie in Einzelfällen entwicklungsöffener entscheidet als das Bundeskartellamt. Auch die Abwägung mit sonstigen – etwa beschäftigungs- und regionalpolitischen – Aspekten kann in Einzelfällen zu einer großzügigeren Behandlung wettbewerblich bedenklicher Vorhaben führen. Die Berücksichtigung solcher Zielsetzungen durch das Bundeskartellamt kommt aber aufgrund der *ordnungspolitischen Trennung* zwischen rein wettbewerbsbezogener Prüfung und Gesamtabwägung durch den Bundeswirtschaftsminister – die auch in Zukunft beibehalten werden sollte – nicht in Betracht.

¹¹⁾ Das einzige bekannte Beispiel betraf die Zusammenschlüsse Varta/Bosch auf europäischer Ebene und Varta/GAZ Starterbatterie GmbH auf deutscher Ebene, vgl. Bericht des Bundeskartellamts über seine Tätigkeit in den Jahren 1991/1992, BT-Drucksache 12/5200, S. 92.

2.2.4 Sicherung des Standortes Deutschland

923. Mit dem „level playing field“ ist auch die Qualität des Standortes Deutschland angesprochen. Ein strenges Wettbewerbsrecht erschwere die Bedingungen für Unternehmen in Deutschland und benachteilige sie gegenüber Wettbewerbern im Ausland. Der Standort Deutschland sei gefährdet, weil deutsche Unternehmen ins Ausland abwanderten und ausländische Unternehmen ebenfalls nicht mehr in Deutschland investierten.

924. Dem ist entgegenzuhalten, daß das Kartellrecht für die Frage der Standortwahl von Unternehmen *allenfalls geringe Bedeutung* hat. Die Attraktivität des Standortes Deutschland hängt in weit höherem Maße von Faktoren wie Lohn- und Lohnzusatzkosten sowie Steuer- und Umweltrecht als von der Ausgestaltung und Anwendung des nationalen Wettbewerbsrechts ab. Grundlegender noch ist folgender Gesichtspunkt: Geht man davon aus, daß die möglichst weitgehende Aufrechterhaltung unverfälschten Wettbewerbs von Vorteil ist, leistet ein strenges Recht gegen Wettbewerbsbeschränkungen einen positiven Beitrag. Wettbewerbsfähig bleiben Unternehmen am besten im Wettbewerb selbst. Dies wäre nur dann anders, wenn das GWB oder die deutsche Anwendungspraxis überzogene Anforderungen stellten, die es ausländischen Unternehmen erlauben würden, Verdrängungswettbewerb zu Lasten ihrer deutschen Konkurrenten zu betreiben. Dafür liegen jedoch keine Anhaltspunkte vor.

2.2.5 Ersparnis von Transaktionskosten

925. Es wird die Auffassung vertreten, daß die Anpassung des deutschen an das europäische Wettbewerbsrecht zu sinkenden Transaktionskosten, d. h. zu höherer Effizienz, führen würde. Ein einheitlicher Gesetzestext erleichtere das Rechtsverständnis und damit die Erfassung und Beurteilung der Rechtslage für in- und ausländische Unternehmen. Die Harmonisierung gewährleiste größere Planungssicherheit für Unternehmen, die gegenwärtig den Ausgang wettbewerbsrechtlicher Verfahren aufgrund abweichender Wettbewerbsordnungen nicht oder nur schwer voraussehen können. Schließlich werde der administrative Aufwand durch die Vermeidung von Parallelverfahren und divergierenden Ergebnissen gesenkt.

926. Bei genauer Betrachtung läßt sich eine *Effizienzsteigerung weder hinsichtlich der betroffenen Wettbewerbsbehörden noch in bezug auf die beteiligten Unternehmen* feststellen. Für das Bundeskartellamt ergeben sich aufgrund der Harmonisierung keine Vorteile bei der Bekämpfung von Wettbewerbsbeschränkungen. Eine Erleichterung der Rechtsanwendung – durch Bereitstellung eines umfangreicheren oder wirkungsvolleren Instrumentariums – erfolgt nicht. So reicht zwar der Anwendungsbereich des Artikels 85 Abs. 1 EGV hinsichtlich vertikaler Wettbewerbsbeschränkungen weiter als das GWB, die deutsche Lösung der Trennung zwischen horizontalen und vertikalen Wettbewerbsbeschränkungen gilt insoweit aber unstrittig als vorzugswürdig. Beschränkungen zwischen Wettbewerbern haben eine andere Qualität als Bindungen in

Lieferanten-Abnehmer-Beziehungen. Die integrationspolitische Funktion, die der Gleichbehandlung horizontaler und vertikaler Bindungen in Artikel 85 Abs. 1 EGV zugrunde liegt, läßt sich nicht auf die Bundesrepublik Deutschland übertragen. Die Harmonisierung führt ferner nicht zu einem höheren Maß an Rechtsklarheit. Artikel 86 EGV geht in der Substanz nicht über die entsprechenden Vorschriften des nationalen Wettbewerbsrechts hinaus. Als allgemein gehaltene Generalklausel würde er aber die vom deutschen Gesetzgeber ausdifferenzierten Regelungen der §§ 22, 26 GWB ersetzen. Es ist schließlich nicht ersichtlich, wie die Harmonisierung des deutschen und europäischen Rechts zu einer Entlastung des Bundeskartellamts durch den Abbau von Parallelverfahren beitragen könnte.

927. Den betroffenen Unternehmen erleichtert ein übereinstimmender Gesetzeswortlaut zwar möglicherweise den ersten Zugriff auf fremde Rechtsordnungen. Weder Rechtsverständnis noch -klarheit sind aber garantiert, solange dem Gesetzestext unterschiedliche Wettbewerbskonzeptionen zugrunde liegen. Planungssicherheit in Deutschland ist bereits gegenwärtig aufgrund langjähriger Rechtsanwendungs- und Rechtsprechungspraxis sowie der Existenz eines politisch unabhängigen Entscheidungsträgers in besonderer Weise gegeben. Belastungen der Unternehmen können zwar aus der Verpflichtung resultieren, ein Zusammenschlußvorhaben bei mehreren nationalen Behörden anzumelden. Dies erfordert in der Praxis eine Koordinierung der jeweils verlangten Informationen. Die in der Anmeldung enthaltenen Fakten und ihre Darstellungsweise müssen an Besonderheiten des nationalen Verfahrens angepaßt werden. Erforderlich sind außerdem die Vertrautheit mit den verschiedenen Rechtssystemen und die Fähigkeit zur Arbeit in verschiedenen Sprachen. Für die Unternehmen kann dies den Rückgriff auf externe lokale Sachverständige erforderlich machen. Festzuhalten bleibt aber, daß Parallelverfahren in verschiedenen Mitgliedstaaten durch eine Anpassung des deutschen an das europäische Wettbewerbsrecht nicht vermieden werden. Insoweit kann nur eine klare Kompetenzzuweisung – an einen bestimmten Mitgliedstaat oder an die Europäische Kommission – Abhilfe leisten. Das Grünbuch der Europäischen Kommission über die Revision der Fusionskontrollverordnung empfiehlt für Fälle der Mehrfachnotifizierung eine Kompetenzzuweisung Brüssels. Dieser Vorschlag ist derzeit Gegenstand der Diskussion mit Vertretern der Mitgliedstaaten.

2.2.6 Integrationspolitische Komponente

928. Die Bundesregierung erwartet, durch eine Anpassung des GWB deutsche wettbewerbspolitische Vorstellungen auf europäischer Ebene erfolgreicher durchsetzen zu können. Eine Anpassung des Gesetzeswortlauts führe zwangsläufig zu einer verstärkten Auseinandersetzung mit der Argumentation der Europäischen Kommission; gleichzeitig erhielten aber deutsche Auslegungsmaßstäbe größeren Einfluß auf Wettbewerbskonzeption und Entscheidungspraxis der Europäischen Kommission. Auf diese Weise verfüge das Bundeskartellamt über noch bes-

sere Möglichkeiten als bisher, seine Erfahrungen und Überzeugungen in die europäische Verwaltungspraxis einzubringen. Die Bundesregierung rechnet ferner damit, daß eine weitgehende Übereinstimmung der rechtlichen Strukturen und der Verwaltungspraxis die dezentrale Anwendung des europäischen Rechts durch das Bundeskartellamt erleichtern und somit dem Subsidiaritätsprinzip neue Schubkraft verleihen würde.

929. Bereits gegenwärtig kann von deutscher Seite auf Einzelentscheidungen der Europäischen Kommission Einfluß genommen werden. Das Fusionskontrollverfahren eröffnet die Möglichkeit zur kritischen Stellungnahme im Beratenden Ausschuß oder zur Einleitung eines Verweisungsverfahrens an die nationale Wettbewerbsbehörde; auch über die personelle Besetzung der Merger Task Force finden deutsche wettbewerbspolitische und -rechtliche Vorstellungen Eingang in den Entscheidungsprozeß der Europäischen Kommission. Die Erwartung weitergehender Gestaltungsmöglichkeiten auf europäischer Ebene durch Anpassung der deutschen Regelungen erscheint eher unrealistisch. Auch im Falle übereinstimmender Normen bilden das GWB und das europäische Wettbewerbsrecht zwei *getrennte Rechtsmaterien*. Dem deutschen Recht mit seiner auf langer Tradition beruhenden Dogmatik und politisch unabhängigen institutionellen Ausgestaltung steht das europäische Wettbewerbsrecht gegenüber, das die komplexen Zielvorstellungen der Europäischen Union zu berücksichtigen hat und von einem Organ mit politischem Selbstverständnis exekutiert wird.

Sollte ein Anpassungsprozeß tatsächlich einsetzen, ist zu befürchten, daß er zu Lasten der eigenständigen nationalen Wettbewerbspolitik und damit zu *Lasten des Subsidiaritätsprinzips* ginge. Dies liegt nicht fern, weil europäische Wettbewerbsvorschriften in Deutschland unmittelbar geltendes Recht sind, innerhalb ihres Anwendungsbereichs Vorrang gegenüber entgegenstehendem nationalem Recht haben und mit dem Bundeskartellamt von ein und derselben Wettbewerbsbehörde administriert werden. Die Übernahme europäischer Regelungen schafft kaum neue Interpretationsspielräume; sie bringt jedoch eine große Anzahl von Einzelentscheidungen der Europäischen Kommission mit sich, die sich jedenfalls de facto als für das Bundeskartellamt bindend erweisen könnten. Darüber hinaus erscheint zweifelhaft, ob die Europäische Kommission im Gegenzug zu einer Anpassung des GWB auf ihr Freistellungsmonopol im Rahmen des Artikels 85 Abs. 3 EGV verzichten wird. Dagegen spricht noch ihre Feststellung im 23. Wettbewerbsbericht, wonach den Mitgliedstaaten die Kompetenz für Einzelfreistellungen nicht übertragen werden dürfe, da nur die Kommission selbst den umfassenden Ermessensspielraum unter Berücksichtigung der verschiedenen Ziele des EG-Vertrages angemessen nutzen könne. An dieser Einschätzung vermag die Übernahme des europäischen Gesetzeswortlauts nichts zu ändern.

2.2.7 Rechtssicherheit

930. In Deutschland bürgt eine *fast vierzigjährige Rechtstradition* für ein hohes Maß an Rechtssicher-

heit. Rechtsanwendung und Rechtsprechung haben Auslegungsprobleme weitestgehend gelöst. Die Existenz einer politisch unabhängigen Wettbewerbsbehörde gewährleistet auch zukünftig die konsequente Verfolgung von Wettbewerbsbeschränkungen im Sinne dieser Tradition. Ein vergleichbares Maß an Rechtssicherheit ist auf europäischer Ebene noch nicht erreicht. In weiten Bereichen des europäischen Wettbewerbsrechts sind sowohl die wettbewerbspolitische Konzeption als auch die Entscheidungspraxis noch nicht ausreichend ausgeformt, von einem „Referenzmodell Europa“ kann daher nicht gesprochen werden. Auf dem Gebiet der Fusionskontrolle besteht erst seit wenigen Jahren eine gesetzliche Grundlage. Anwendungsgrundsätze mit Bindungswirkung auf Verwaltungsebene sind noch in der Entstehung, Rechtsanwendung und Rechtsprechung stehen noch am Anfang ihrer Entwicklung. Es sei nur darauf hingewiesen, daß die Europäische Kommission zwar neben der Einzelmarktbeherrschung auch die oligopolistische Marktbeherrschung als Untersagungsgrund heranzieht, die Bestätigung dieser Verwaltungspraxis durch die Rechtsprechung aber noch aussteht. Wie oben dargestellt, ist darüber hinaus unklar, ob aufgrund der Einführung von Artikel 130 und Artikel 3 lit. 1 EGV industriepolitische Erwägungen in Zukunft an Einfluß gewinnen werden. Durch die generelle Anpassung des deutschen Gesetzeswortlauts an die europäischen Wettbewerbsregelungen ginge daher das auf nationaler Ebene erreichte hohe Maß an gewachsener Rechtstradition bzw. Rechtssicherheit ohne Kompensation verloren.

2.2.8 Zwischenergebnis

931. Harmonisierung ist kein Wert an sich. Nach Ansicht der Monopolkommission sollten die Unterschiede der Rechtsordnungen nur aufgehoben werden, wenn sich eine Anpassung als notwendig erweist oder ihre Vorteile die Nachteile überwiegen. Die Strukturen des deutschen und europäischen Wettbewerbsrechts stimmen weitgehend überein. Hinsichtlich des Energieversorgungsbereichs und der institutionellen Ausgestaltung sind bereits Reformbestrebungen im Gange. Abweichungen lassen sich bei den Wettbewerbskonzeptionen und den Einzelregelungen feststellen. Eine Annäherung der Wettbewerbskonzeptionen per Gesetz ist nicht sinnvoll. Sie kann nur aufgrund eines langfristigen Prozesses gegenseitiger Beeinflussung erfolgen. Eine völlige Übereinstimmung läßt sich jedoch auch auf diese Weise nicht erreichen, weil die europäische Wettbewerbspolitik in einen grundsätzlich anderen Rahmen – sie hat auch sonstige Ziele des EG-Vertrages zu berücksichtigen – eingebettet ist als die nationale Wettbewerbspolitik.

932. Vor diesem Hintergrund ist die einseitige Übernahme der europäischen Regelungen zum jetzigen Zeitpunkt weder notwendig noch sinnvoll. Die vorgebrachten Argumente halten nach Auffassung der Monopolkommission einer Überprüfung nicht stand. Die Anpassung des GWB an ein Referenzmodell Europa scheitert an den Defiziten und Unklarheiten, die das Gemeinschaftsrecht selbst aufweist. Angesichts der Reformbestrebungen auf europäi-

scher Ebene und der ungewissen Entwicklung des europäischen Wettbewerbsrechts hält die Monopolkommission den Zeitpunkt einer Harmonisierung für verfrüht. Solange unterschiedliche Wettbewerbskonzeptionen und Rahmenbedingungen existieren, lassen sich durch die Übernahme europäischer Vorschriften weder Transaktionskosten noch Fälle von Ungleichbehandlung vermeiden. Bemühungen um ein höheres Maß an Rechtseinheit, Gleichbehandlung und Effizienz werden erfolglos bleiben, solange die Anpassung der Wettbewerbsordnungen auf das Verhältnis Bundesrepublik Deutschland und Europäische Union beschränkt bleibt und andere Mitgliedstaaten ihr durchaus abweichendes Wettbewerbsrecht beibehalten. Für wenig überzeugend hält die Monopolkommission eine Überlegung, wonach sich mit der Übernahme der europäischen Regelungen ein größerer Einfluß deutscher Vorstellungen auf die europäische Anwendungspraxis verbindet. Realistischer ist die Erwartung, daß eine solche Maßnahme den Erhalt der nationalen Wettbewerbspolitik erschweren und somit das Subsidiaritätsprinzip schwächen wird. Die Monopolkommission sieht nicht, daß ein streng angewandtes GWB deutsche Unternehmen belasten könnte. Im Gegenteil, ein konsequentes Wettbewerbsrecht wirkt sich günstig auf die Wettbewerbsfähigkeit der betroffenen Unternehmen aus.

933. Nach Auffassung der Monopolkommission gingen durch eine einseitige Anpassung des GWB darüber hinaus die auf einer fast vierzigjährigen Rechtstradition beruhende Rechtssicherheit und die damit verbundenen Vorteile für die Normadressaten ohne Kompensation verloren. Schließlich wäre die einseitige Übernahme des europäischen Wettbewerbsrechts mit einem Verzicht, mindestens aber einer Schwächung des Systemwettbewerbs verbunden. Selbst die Befürworter einer Harmonisierung greifen jedoch auf den Lernvorteil der gesetzlichen Vielfalt zurück, wenn sie trotz der generellen Ausrichtung am europäischen Modell ausgewählte Regelungen des GWB beibehalten wollen.

934. Die entscheidende Maxime einer Novellierung kann daher nicht heißen: „Anpassung des GWB an das Referenzmodell Europa“. Die richtungsweisende Frage muß vielmehr lauten: Welche Wettbewerbskonzeption, welches Rechtssystem und welche Gesetzesdetails sind auf nationaler Ebene und im Zusammenspiel mit dem europäischen Wettbewerbsrecht am besten geeignet, Wettbewerbsbeschränkungen effizient zu bekämpfen? Vor diesem Hintergrund stellt weder die Anpassung an das europäische Wettbewerbsrecht noch die Beibehaltung des status quo einen Wert an sich dar. Die Antwort muß sich vielmehr aus dem Vergleich der bekannten Rechtssysteme ergeben. Hierbei ist die Anlehnung an europäische Normen immer dann in Betracht zu ziehen, wenn sie sich als wirkungsvoller erwiesen haben.

3. Novellierung des GWB im übrigen

935. Unter dem Gesichtspunkt der *Effizienzsteigerung* des deutschen Kartellrechts lassen sich verschiedene Reformansätze nennen. Das Bundeswirt-

schaftsministerium hat Anfang Mai dieses Jahres ein Eckpunktepapier vorgelegt, in dem es seine Vorstellungen zur Harmonisierung, Aktualisierung und Deregulierung erläutert. Folgende Bereiche des GWB sind betroffen:

1. Das Kartellverbot
2. Die Ausnahmen vom Kartellverbot
3. Sonstige wettbewerbsbeschränkende Verträge
4. Mißbrauch, Diskriminierung und sonstiges wettbewerbsbeschränkendes Verhalten
5. Die Fusionskontrolle
6. Die Bereichsausnahmen ohne die §§ 103, 103a GWB.

3.1 Das Kartellverbot

936. Das Bundeswirtschaftsministerium empfiehlt einerseits die Trennung von horizontalen und vertikalen Wettbewerbsbeschränkungen, wie sie das GWB bereits gegenwärtig vornimmt. Vertikalvereinbarungen fallen nicht unter das Verbot des § 1 GWB, sondern sind weiterhin grundsätzlich wirksam. Andererseits soll die Formulierung des Artikels 85 Abs. 1 EGV im wesentlichen in das deutsche Recht übernommen werden. § 1 GWB sei in Anlehnung an Artikel 85 Abs. 1 EGV als Verbotstatbestand auszugestalten. Danach wäre bereits der Abschluß von Kartellverträgen und nicht erst die Praktizierung solcher Verträge durch Hinwegsetzen über deren Unwirksamkeit verboten. Ferner soll das Verbot abgestimmten Verhaltens – derzeit in § 25 Abs. 1 GWB geregelt – in § 1 GWB integriert werden. Schließlich sieht das Eckpunktepapier vor, den Begriff der Geeignetheit aufzugeben und statt dessen nach dem Vorbild von Artikel 85 Abs. 1 EGV auf „bezweckte oder bewirkte“ Wettbewerbsbeschränkungen abzustellen.

3.1.1 Trennung zwischen horizontalen und vertikalen Wettbewerbsbeschränkungen

937. Das GWB behandelt horizontale und vertikale Wettbewerbsbeschränkungen nach unterschiedlichen Regelungen. Für horizontale Wettbewerbsbeschränkungen gilt das grundsätzliche Verbot des § 1 GWB mit den Legalisierungsmöglichkeiten der §§ 2 ff. GWB. Vertikale Wettbewerbsbeschränkungen unterliegen – abgesehen von dem Preisbindungsverbot des § 15 GWB – lediglich einer mit relativ hohen Eingriffsschwellen verbundenen Mißbrauchsaufsicht. Der Verbotstatbestand des Artikels 85 Abs. 1 EGV erfaßt dagegen neben horizontalen auch vertikale Wettbewerbsbeschränkungen. Dies läßt sich historisch mit dem Binnenmarktziel des EG-Vertrages erklären. Die Bemühungen um Integration kamen insbesondere im Abbau von Zollschranken zum Ausdruck. Sie sollten nicht durch Gebietsschutzvereinbarungen oder sonstige privatrechtliche Beschränkungen unterlaufen werden. Inzwischen behandelt die Europäische Kommission vertikale Wettbewerbsbeschränkungen ebenfalls differenziert. Sie wendet Artikel 85 Abs. 1 EGV teleologisch restriktiv an, legt die Freistellungsmöglichkeit

des Artikels 85 Abs. 3 großzügig aus und bedient sich einer ganzen Reihe von Gruppenfreistellungsverordnungen, die vertikale Wettbewerbsbeschränkungen automatisch von dem Verbot des Artikels 85 Abs. 1 EGV ausnehmen. Im Ergebnis sind vertikale Wettbewerbsbeschränkungen mit Ausnahme von Preisbindungsvereinbarungen daher auf europäischer Ebene in weitem Umfang zulässig und werden somit nicht wesentlich anders bewertet als in Deutschland. Gegenwärtig bereitet die Europäische Kommission ein Grünbuch vor, mit dem sie die Diskussion über die weitere Behandlung von vertikalen Wettbewerbsbeschränkungen eröffnen will.

938. Es besteht Einigkeit darüber, daß horizontale und vertikale Wettbewerbsbeschränkungen wettbewerbspolitisch von unterschiedlicher Qualität und unterschiedlichem Gewicht sind. Das Gefährdungspotential vertikaler Wettbewerbsbeschränkungen ist deutlich geringer als das horizontaler Wettbewerbsbeschränkungen. Dem trägt das deutsche Kartellrecht mit der systematischen Trennung zwischen den §§ 1 ff. GWB einerseits und den §§ 15 ff. GWB andererseits Rechnung. Die Regelung des Artikels 85 Abs. 1 EGV bietet demgegenüber keine rechtssystematischen Vorteile. Die Einbeziehung vertikaler Wettbewerbsbeschränkungen in Artikel 85 Abs. 1 EGV verursacht aufgrund der notwendig werdenden Einzelfreistellungsverfahren erheblichen Verwaltungsaufwand. Die Praxis der Gruppenfreistellungen führt ebenfalls zu gravierenden Problemen. Die Monopolkommission teilt daher die Auffassung des Bundeswirtschaftsministeriums, daß das unterschiedliche Gefährdungspotential horizontaler und vertikaler Wettbewerbsbeschränkungen im Gesetz zum Ausdruck kommen soll und empfiehlt die Beibehaltung der derzeitigen Trennungslösung.

939. Folgt man diesem Konzept, bedarf es in § 1 GWB abweichend von dem europäischen Wettbewerbsrecht weiterhin eines Tatbestandsmerkmals, das die Abgrenzung zwischen horizontalen und vertikalen Wettbewerbsbeschränkungen zu leisten vermag. Das Bundeswirtschaftsministerium schlägt insoweit die Beibehaltung des Merkmals „zu einem gemeinsamen Zweck“ oder dessen Ablösung durch die Formulierung „zwischen miteinander in Wettbewerb stehenden Unternehmen“ vor. Der Begriff „zu einem gemeinsamen Zweck“ leitet sich aus dem *kartellorganisationsrechtlichen Vorverständnis* des Gesetzgebers ab. Dieses geht auf die 20er Jahre zurück, als sich grundsätzlich erlaubte Kartelle üblicherweise in den Formen des Gesellschaftsrechts oder in gesellschaftsrechtsähnlichen Rechtsverhältnissen organisierten. Die Rechtsprechung hat sich jedoch mittlerweile methodisch von diesem Ausgangspunkt entfernt und das Tatbestandsmerkmal eigenständig unter Berücksichtigung der Zielsetzung des GWB ausgelegt. Sie stellt allein darauf ab, ob aktueller oder potentieller Wettbewerb einseitig oder wechselseitig zwischen den Parteien beschränkt wird. Einer Ausuferung des Kartellverbots begegnet die Rechtsprechung mit der teleologisch restriktiven Anwendung des § 1 auf der Grundlage der Immanenztheorie. Von der Wissenschaft wird diese Entwicklung weitgehend unterstützt, der horizontale Charakter

des von § 1 GWB sanktionierten Kartellvertrags in den Vordergrund gerückt und konsequent auf eine Beschränkung von aktuellem oder potentielltem Wettbewerb zwischen den Parteien abgestellt. Auszugehen ist dabei allein von der Aufgabe des in § 1 GWB genannten gemeinsamen Zwecks, die Grenze zwischen den rechtlich unterschiedlich zu beurteilenden Kollektiv- und Vertikalverträgen zu bezeichnen.

Probleme bereiten dabei insbesondere Umgehungsversuche mittels Sternverträgen, Franchisesystemen mit kooperativen Elementen und Wettbewerbsverboten in Austauschverträgen. Die wettbewerbsbeschränkende Wirkung wird in diesen Fällen in der Regel über Vereinbarungen in Vertikalverträgen, nicht aber durch die klassischen Verträge zwischen den Wettbewerbern vermittelt. Alle problematischen Fälle verbindet die Frage nach der Reichweite des potentiellen Wettbewerbs. Nach Ansicht der Monopolkommission ist der Begriff „zwischen miteinander in Wettbewerb stehenden Unternehmen“ nicht besser zur Beantwortung dieser Frage geeignet als das derzeitige Tatbestandsmerkmal des gemeinsamen Zwecks. Letzteres sollte daher nicht ersetzt werden, da seine Bedeutung aufgrund langjähriger Rechtsanwendungs- und Rechtsprechungserfahrungen weitgehend geklärt ist.

3.1.2 Ausgestaltung des § 1 GWB als Verbotstatbestand

940. Artikel 85 Abs. 1 EGV enthält ein ausdrückliches Kartellverbot. Danach ist bereits die Vereinbarung der Wettbewerbsbeschränkung mit der Verbotssanktion belegt. Der Wortlaut des § 1 GWB sieht dagegen nur die Unwirksamkeit des Kartellvertrages vor. Ordnungswidrig handelt gemäß § 38 Abs. 1 Nr. 1 GWB erst, wer sich über die Unwirksamkeit oder Nichtigkeit eines Vertrages oder Beschlusses hinwegsetzt. Nach Auffassung des Bundeswirtschaftsministeriums ist die europäische Rechtslage stringenter und bringt das Unwerturteil wettbewerbsbeschränkender Verhaltensweisen deutlicher zum Ausdruck. Entsprechend der europäischen Rechtslage soll § 1 daher als Verbotstatbestand ausgestaltet werden.

941. Schon gegenwärtig gilt im deutschen Wettbewerbsrecht das Verbotsprinzip mit Erlaubnisvorbehalt. Die in den 50er Jahren geführte Diskussion um die Einführung des Mißbrauchs- oder Verbotsprinzips wurde zugunsten des letzteren entschieden. § 25 GWB, der 1973 in das GWB aufgenommen wurde und abgestimmte Verhaltensweisen mit einem ausdrücklichen Verbot belegt, ist von der Vorschrift des § 1 GWB nicht zu trennen. Beiden Normen liegt ein *einheitlicher Verbotstatbestand* horizontaler, wettbewerbsbeschränkender Verhaltenskonzertierungen zugrunde. Es folgt allein aus der kartellorganisationsrechtlichen Konzeption des Gesetzgebers, daß der Wortlaut des § 1 GWB kein ausdrückliches Verbot wettbewerbsbeschränkenden Verhaltens enthält, sondern ausschließlich auf die Unwirksamkeit eines zu diesem Zwecke geschlossenen Vertrages bzw. Beschlusses abstellt. Dieser an inzwischen überholtem Denken ausgerichtete Wortlaut bereitet in der Praxis keine Probleme. Rechtsanwendungs- und Rechtspre-

chungserfahrungen führten auch in diesem Bereich zu einem hohen Maß an Rechtssicherheit. Die Aufnahme eines ausdrücklichen Verbots in § 1 GWB verändert somit den materiell-rechtlichen Gehalt der Regelung nicht. Sie ist aber in Erwägung zu ziehen, da das schon gegenwärtig geltende Verbotprinzip an der systematisch vorzugswürdigen Stelle im Gesetz verankert würde.

3.1.3 Zusammenfassung von Verträgen, Beschlüssen und abgestimmten Verhaltensweisen in § 1 GWB

942. Das deutsche Kartellrecht trennt Verträge und Beschlüsse, die in § 1 GWB geregelt sind, einerseits und die von § 25 Abs. 1 GWB erfaßten abgestimmten Verhaltensweisen andererseits. Auch diese Trennung beruht auf der kartellorganisationsrechtlichen und somit sachwidrigen Formulierung des Kartellverbots. Die Rechtsanwendung hat diesen Mangel zwar überwunden und Unklarheiten des Gesetzeswortlauts in der Praxis gelöst. Vorteilhafter erscheint dem Bundeswirtschaftsministerium ebenso wie der Monopolkommission jedoch eine Artikel 85 Abs. 1 EGV entsprechende Regelung. Diese orientiert sich nicht an der *Form* der Wettbewerbsbeschränkung, sondern an ihrem *Inhalt* und faßt daher alle Vereinbarungen, Beschlüsse und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen zusammen.

3.1.4 Verhältnis von Vertrag und Wettbewerbsbeschränkung

943. § 1 GWB erklärt Verträge für unwirksam, „so weit sie geeignet sind, die Erzeugung oder die Marktverhältnisse für den Verkehr mit Waren und gewerblichen Leistungen durch Beschränkung des Wettbewerbs zu beeinflussen“. Die Kontroverse zwischen Gegenstands-, Zweck- und Folgetheorie ist in Deutschland noch nicht endgültig geklärt. Sie läßt sich nach Auffassung der Monopolkommission nur vor dem Hintergrund des historischen Denkens vom Vertragsbegriff her erklären. Geht man dagegen von dem *Inhalt der Wettbewerbsbeschränkung* aus, ist der Theorienstreit nur von begrenztem Wert. Für den Verbotstatbestand kommt es lediglich auf die Feststellung der durchgeführten Wettbewerbsbeschränkung an. Auch die Rechtsprechung hat die ursprünglich zur Verknüpfung von Vertrag und Wettbewerbsbeschränkung vertretene Gegenstandstheorie in Richtung Folgetheorie weiterentwickelt. Denkbar erscheint es deshalb, dem Vorschlag des Bundeswirtschaftsministeriums folgend in Zukunft auf „bezweckte und bewirkte“ Wettbewerbsbeschränkungen abzustellen. In der Praxis besteht zwischen der in Artikel 85 Abs. 1 EGV gewählten Formulierung und der von der deutschen Rechtsprechung vorgenommenen Auslegung des § 1 GWB kein wesentlicher Unterschied. Nach Ansicht des Bundeswirtschaftsministeriums ist die europäische Regelung aber griffiger und soll daher übernommen werden. Die Monopolkommission gibt zu bedenken, daß auch auf europäischer Ebene in Detailfragen noch Klärungsbedarf besteht, so daß mit der Übernahme der genannten Formulierung wohl keine Verbesserung der Rechtssicherheit verbunden sein wird. Im Gegenteil besteht die Möglichkeit, daß die Änderung des deutschen Gesetzeswortlauts den Streit bezüglich

inzwischen geklärt Fragen erneut aufleben lassen und somit die durch bisherige Rechtsanwendungspraxis erreichte Sicherheit gefährden wird.

3.2 Die Ausnahmen vom Kartellverbot

944. Unter dem Gesichtspunkt der Harmonisierung hatte das Bundeswirtschaftsministerium ursprünglich vorgesehen, alle Freistellungstatbestände der §§ 2 ff. GWB durch eine dem Artikel 85 Abs. 3 EGV entsprechende Generalklausel zu ersetzen. Inzwischen verfolgt es ein Kombinationsmodell. Dieses umfaßt die Überarbeitung bestehender Freistellungstatbestände, die Streichung wettbewerbspolitisch fragwürdiger bzw. unbedeutender Vorschriften sowie die Ergänzung einer Generalklausel in Anlehnung an Artikel 85 Abs. 3 EGV. Anfänglich sollte die Generalklausel auf die überarbeiteten Freistellungstatbestände der §§ 2 ff. GWB folgen; bereits ihre Stellung im Gesetz hätte ihren Charakter als Auffangtatbestand verdeutlicht. Inzwischen empfiehlt das Bundeswirtschaftsministerium jedoch, die Generalklausel an die Spitze der Ausnahmetatbestände zu setzen.

3.2.1 Kasuistik versus Generalklausel

945. Das GWB folgt mit den §§ 2 ff. GWB dem *Enumerationsprinzip*. Dem Rechtsanwender stehen einzelne, differenziert ausgeformte Freistellungstatbestände zur Verfügung. Die unterschiedliche Intensität der jeweiligen Wettbewerbsbeschränkung spiegelt sich in den unterschiedlichen Legalisierungsverfahren wider. Das europäische Wettbewerbsrecht stellt mit Artikel 85 Abs. 3 EGV eine *Generalklausel* bereit; die Europäische Kommission kann das Verbot von Artikel 85 Abs. 1 EGV für unanwendbar erklären, wenn die nachteiligen Auswirkungen einer Wettbewerbsbeschränkung durch eine Reihe von Vorteilen aufgewogen werden. Die Legalisierung erfolgt entweder im Einzelfall oder aufgrund von Gruppenfreistellungsverordnungen. Das Bundeswirtschaftsministerium empfiehlt eine Kombination zwischen genereller Freistellung in Anlehnung an Artikel 85 Abs. 3 EGV und einzelnen, differenziert ausgeformten Freistellungstatbeständen nach dem Vorbild der derzeit geltenden §§ 2 ff. GWB. So verbinde man die Vorteile der Kasuistik mit den Vorzügen einer Generalklausel. Erstere halte differenziert ausgestaltete Zulassungsverfahren bereit und gewährleiste ein Höchstmaß an Rechtssicherheit. Letztere sei hingegen besser geeignet, auf die in komplexen Volkswirtschaften sehr unterschiedlichen Sachverhaltskonstellationen angemessen zu reagieren. Die Generalklausel werde insbesondere freistellungsbedürftige Kooperationsformen abdecken, die sich bei einer Streichung der Ausnahmereiche oder in sonstigen, heute noch nicht absehbaren Fällen ergeben könnten.

946. Unter Effizienzgesichtspunkten stellt sich die entscheidende Frage nach einem *Bedarf* für die Ergänzung der enumerativen Freistellungstatbestände durch eine Generalklausel. Ein solcher Bedarf wird nach Auffassung der Monopolkommission von keinem Reformbefürworter in überzeugender Weise

dargelegt. Starrheiten des deutschen Rechts im Hinblick auf Kooperationen bei Forschung und Entwicklung sowie bei strategischen Allianzen sind in der Praxis nicht erkennbar. Privatrechtliche Wettbewerbsbeschränkungen – etwa im Zusammenhang mit Umweltschutzanliegen – sind hinzunehmen, wenn ein gesetzlich erlaubter Zweck verfolgt wird und das eingesetzte Mittel erforderlich ist, um ihn zu erreichen. Wettbewerbsbeschränkungen, die unerlässlich sind, um den Zweck eines dem GWB gleichrangigen Gesetzes zu erreichen, müssen geduldet werden. Zulässigerweise wird in solchen Fällen § 1 GWB teleologisch restriktiv ausgelegt. Einzelfälle, die nicht aufgrund teleologischer Reduktion geduldet werden können, sind nach § 8 GWB zu behandeln. Die Streichung der Ausnahmereiche soll den Wegfall wettbewerbspolitisch unerwünschter Bereichsausnahmen bewirken. Die Bereithaltung einer Generalklausel, um gerade diese Ausnahmen wieder einzuführen, würde sich als kontraproduktiv erweisen. Dieselbe Gefahr besteht in Hinsicht auf die jetzt zur Streichung anstehenden enumerativen Freistellungstatbestände, die über die Generalklausel – in einem vereinfachten Verfahren – wiederum legalisiert werden könnten. Die bloße Möglichkeit eines sonstigen, heute noch nicht absehbaren Bedarfs, kann die Übernahme einer generellen Freistellungsmöglichkeit angesichts der damit verbundenen Nachteile ebenfalls nicht rechtfertigen.

947. Mit der Ergänzung der bestehenden bzw. überarbeiteten Kasuistik durch eine Generalklausel und dem damit verbundenen einheitlichen Freistellungsverfahren würde zumindest ein *teilweiser Systemwechsel mit erheblicher Signalwirkung* vollzogen. Die wesentlichen Unterschiede des deutschen und des europäischen Systems bestehen im Hinblick auf die vorhandenen Beurteilungsspielräume und die verfahrensrechtlichen Regelungen, die ihrerseits erhebliche Rückwirkungen auf die Anwendung des materiellen Rechts haben. Durch die differenzierte Gestaltung der §§ 2 ff. GWB hat der Gesetzgeber bereits bestimmte Fallgruppen von Kartellverbotsausnahmen vorgegeben. Damit beschränkt er den Beurteilungsspielraum des Rechtsanwenders und gewährleistet ein hohes Maß an Rechtssicherheit für alle Betroffenen. Im Vergleich dazu eröffnet eine Generalklausel einen größeren Interpretationsspielraum für Rechtsanwendung und Rechtsprechung, der mit Unsicherheiten für alle Beteiligten verbunden ist. Praktikabel bleibt eine Generalklausel außerdem auf Dauer nur, wenn sich typische Erscheinungsformen von Verbotsausnahmen herausbilden. Diese Typenbildung ist in erster Linie Aufgabe der Gerichte und setzt einen langwierigen Prozeß mit der damit verbundenen Rechtsunsicherheit voraus; europäische Verwaltung und Gerichte können insoweit nur bedingt Unterstützung leisten, weil sie Artikel 85 Abs. 3 EGV bisher noch keine strengen Konturen verliehen haben. Im Anwendungsbereich des GWB erübrigt sich dagegen die langwierige Entwicklung bestimmter Fallgruppen durch die Praxis aufgrund der differenzierten Vorgaben des Gesetzgebers.

948. Eine wesentliche Errungenschaft des deutschen Wettbewerbsrechts ist die *strikte Ordnungs-*

politische Trennung zwischen rein wettbewerblicher Prüfung durch die unabhängige Institution Bundeskartellamt und die politische Gesamtabwägung in Form der Ministererlaubnis. Diese Trennung gewährleistet ein hohes Maß an Transparenz des Entscheidungsprozesses und Akzeptanz einer nach rein wettbewerblichen Kriterien ausgerichteten Prüfung durch das Bundeskartellamt. Sie vermindert den Erwartungsdruck auf die Wettbewerbsbehörde und teilt den jeweiligen Entscheidungsträgern die Verantwortlichkeit für die rein wettbewerbsbezogene Prüfung einerseits und die politische Abwägung andererseits in angemessener Weise zu. Wegen dieser Vorteile tritt die Monopolkommission ausdrücklich für die Beibehaltung des zweistufigen Verfahrens ein. Im Gegensatz zum GWB folgt das europäische Wettbewerbsrecht einem grundsätzlich anderen Prinzip. Ein einstufiges Verfahren verbindet sich mit einem durch die Generalklausel des Artikels 85 Abs. 3 EGV eröffneten weiten Beurteilungsspielraum. Zuständig ist mit der Europäischen Kommission eine politische Instanz, die die Mehrfachzielsetzung des EG-Vertrages zu beachten hat. Forderungen nach dezentraler Anwendung des Artikels 85 Abs. 3 EGV etwa weist die Europäische Kommission mit dem ausdrücklichen Hinweis auf das zu berücksichtigende Bündel verschiedener Zielsetzungen des EG-Vertrages zurück.

Die Monopolkommission befürchtet, daß die Einführung einer Generalklausel in das GWB eine solche Interessenvermischung auch auf deutscher Ebene nach sich ziehen könnte. Insbesondere wenn die Gesetzesnovellierung mit dem Ziel der Harmonisierung betrieben wird, ist die Erwartung interessierter Kreise nicht auszuschließen, daß auch die Praxis des Bundeskartellamtes an das Vorgehen der Europäischen Kommission anzupassen sei. Solche Forderungen könnten an Formulierungen wie „die Förderung des technischen und wirtschaftlichen Fortschritts“ ansetzen. Zwar ist dieser Begriff streng wettbewerbsbezogen interpretierbar; unbestritten eröffnet der damit verbundene weite Beurteilungsspielraum aber auch Möglichkeiten für industriepolitische Erwägungen. Nach Auffassung der Monopolkommission sollte im GWB keine Grundlage für eine solche Möglichkeit geschaffen werden. Gerade angesichts des gegenwärtigen tiefgreifenden Strukturwandels ist die Abwägung verschiedener politischer Ziele wie Regional- und Beschäftigungspolitik weiterhin strikt dem Aufgabenbereich der Politik zuzuordnen. Ein solches Vorgehen macht die Verantwortlichkeit politisch legitimer Entscheidungsträger deutlich. Werden wettbewerbsfremde Ziele verfolgt, muß dies für die Öffentlichkeit kenntlich gemacht, in einem politischen Entscheidungsprozeß begründet und gegebenenfalls gesetzlich verankert werden. Dem Bundeskartellamt fehlt als rechtsanwendende Behörde eine politische Legitimation. Es darf daher weder berechtigt noch verpflichtet werden, die vorzunehmende Abwägung marktmanenter Kriterien um politische Zielsetzungen zu erweitern.

949. Müßte das Bundeskartellamt politische und damit inkommensurable Zielsetzungen in Einklang bringen, wäre schließlich auch seine *Unabhängigkeit*

gefährdet. Die Stellung des Bundeskartellamts als unabhängige Behörde ist nur vor dem Hintergrund zu rechtfertigen, daß ihm die Beurteilung eines einzelnen, abgrenzbaren Kriteriums – der Erhalt des Wettbewerbs – nach stringenten Regeln obliegt. Die Annahme eines Weisungsrechts durch das Bundeswirtschaftsministerium würde aber naheliegen, wenn das Bundeskartellamt statt dessen verschiedene politische Kriterien abwägen müßte, für deren Beurteilung keinerlei rechtlich nachprüfbar Maßstäbe existieren.

3.2.2 Gruppenfreistellungsverordnungen

950. Das europäische Wettbewerbsrecht sieht neben Einzel- auch Gruppenfreistellungen vor. Gruppenfreistellungsverordnungen enthalten eine generelle kartellrechtliche Regelung für bestimmte Bereiche. Im Horizontalbereich sind die Gruppenfreistellungsverordnungen für Technologietransfer-Vereinbarungen, für Spezialisierungsvereinbarungen sowie für Vereinbarungen über Forschung und Entwicklung in Kraft. Daneben existieren Gruppenfreistellungsverordnungen für den Luft- und Seeverkehr und die Versicherungswirtschaft. Vertikale Gruppenfreistellungsverordnungen beziehen sich auf Alleinvertriebsvereinbarungen, Alleinbezugsvereinbarungen, Vertriebs- und Kundendienstvereinbarungen über Kraftfahrzeuge sowie auf Franchise-Vereinbarungen. Die Anmeldung eines Vorhabens, das die Voraussetzungen einer Gruppenfreistellungsverordnung erfüllt, ist nicht erforderlich; die Freistellung erfolgt automatisch. Das Institut der Gruppenfreistellungsverordnungen dient somit in erster Linie der Entlastung der Europäischen Kommission von einer Vielzahl von Freistellungsanträgen und dem damit verbundenen Arbeitsaufwand.

951. Das *Massenproblem* auf europäischer Ebene entsteht zu einem maßgeblichen Teil durch die Einbeziehung der vertikalen Wettbewerbsbeschränkungen in den Verbotstatbestand des Artikels 85 Abs. 1 EGV. Behält man wie empfohlen die Unterscheidung zwischen horizontalen und vertikalen Wettbewerbsbeschränkungen im deutschen Recht bei, entfällt für die Übernahme von Gruppenfreistellungsverordnungen jede Grundlage. Die Monopolkommission kann ebenso wenig wie das Bundeswirtschaftsministerium einen Bedarf für die Gruppenfreistellung horizontaler Wettbewerbsbeschränkungen feststellen. Angesichts der begrenzten Anzahl von Freistellungsanträgen nach den §§ 2 bis 7 GWB dürften das Bundeskartellamt und die Landeskartellbehörden den mit Einzelfreistellungen verbundenen Arbeitsanfall auch weiterhin bewältigen.

952. Nach Auffassung der Monopolkommission bietet das Institut der Gruppenfreistellungsverordnung auch *keine sonstigen Vorteile*, die seine Einführung in das GWB rechtfertigen würden. Der Erlaß von Gruppenfreistellungsverordnungen birgt die Gefahr einer Sektoralisierung des deutschen Wettbewerbsrechts. Eine solche konnte im Zusammenhang mit der Novelle im Jahr 1989 noch verhindert werden und sollte nicht über diesen Umweg Eingang in das GWB finden. Zudem besteht aufgrund der fehlenden Anmeldepflicht der Unternehmen eine Tendenz

zum Mißbrauchsprinzip, die den Verbotssatz schwächt. Der Europäischen Kommission fehlt der Überblick über existierende Kooperationen und ihre konkrete Ausgestaltung. Die unvollständige Kenntnis der Europäischen Kommission und das Prinzip der Selbstveranlagung durch die Unternehmen eröffnen Möglichkeiten, das Kartellverbot zu umgehen. Wie die Selbstveranlagung führt auch das Fehlen einer förmlichen Freistellung darüber hinaus zu Rechtsunsicherheiten. Letztlich tragen die Unternehmen das Risiko, daß ihre Vereinbarungen tatsächlich freistellungsfähig sind. Dieses Risiko wird durch eine Vielzahl unbestimmter Rechtsbegriffe in den Gruppenfreistellungsverordnungen zusätzlich erhöht. Das System der gruppenweisen Freistellung bereitet schließlich auch deshalb erhebliche Probleme, weil die einzelnen Verordnungen nicht aufeinander abgestimmt sind, sich teilweise widersprechen und ihr Vorrangverhältnis untereinander ungeklärt ist.

3.2.3 Überarbeitung der bestehenden Kasuistik

953. Nach den Vorstellungen des Bundeswirtschaftsministeriums sollen typische, in der Praxis häufig auftretende Fallkonstellationen in Anlehnung an das geltende Recht kasuistisch ausgestaltet bleiben. Hierzu gehören insbesondere die Regelungen über Spezialisierungskartelle gemäß § 5a GWB, Mittelstandskartelle gemäß § 5b GWB und Rationalisierungskartelle nach § 5 GWB: Die Ministererlaubnis gemäß § 8 GWB wird aus Gründen der Transparenz aufrecht erhalten. Zugleich sieht das Eckpunktepapier die Abschaffung solcher Regelungen vor, die wettbewerbspolitisch fragwürdig oder in der Praxis unbedeutend sind. Dazu zählt es die Vorschriften über Konditionenkartelle gemäß § 2 GWB, Rabattkartelle gemäß § 3 GWB, Exportkartelle nach § 6 GWB sowie die von § 7 erfaßten Einfuhrkartelle. Die Monopolkommission unterstützt diese Vorschläge weitgehend. Einzelne obsolet gebliebene oder gewordene Tatbestände könnten im Zuge der Aktualisierung und Deregulierung des GWB aufgehoben werden. Maßgebend müssen dabei die wettbewerbspolitische Zielsetzung und Bedeutung der jeweiligen Freistellungstatbestände sein.

3.2.3.1 Konditionenkartelle gemäß § 2 GWB

954. Nach Angaben des Bundeskartellamts wurden seit 1958 insgesamt 119 Konditionenkartelle angemeldet; davon bestehen gegenwärtig noch 47. Die Schwerpunkte liegen insbesondere in der Textil- und Bekleidungs- sowie in der Nahrungsmittelindustrie. Die Bedeutung der Konditionenkartelle hat mit Einführung der Möglichkeit von Konditionenempfehlungen gemäß § 38 Abs. 2 Nr. 3 GWB und der Verabschiedung des Gesetzes über die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGBG) spürbar abgenommen.

955. § 2 GWB sollte im Interesse der Nachfrager und Wettbewerber zu einem höheren Maß an Transparenz im Bereich der Konditionen beitragen. Der Gesetzgeber erwartete dadurch eine Intensivierung des Wettbewerbs bei den Hauptleistungen Preis und Qualität. Inzwischen mißt man dem *Wettbewerb um Nebenleistungen* ebenfalls größere Bedeutung bei. Gerade in Märkten, in denen Preis- und Qualitäts-

wettbewerb nur eine beschränkte Rolle spielen, kann die Ausgestaltung der Konditionen von ausschlaggebender Bedeutung sein. Dies gilt etwa in Hinsicht auf oligopolistisch geprägte Märkte, in denen nicht vorstoßender Preiswettbewerb, sondern differenzierte Konditionen- und Rabattsysteme wesentliche Wettbewerbsparameter darstellen. Wie das Bundeswirtschaftsministerium hält die Monopolkommission Konditionenkartelle eher für wettbewerbsschädlich als -fördernd. Mögliche positive Wirkungen einer Konditionenvereinbarung lassen sich darüber hinaus mittels der in § 38 Abs. 2 Nr. 3 GWB geregelten Empfehlungen wettbewerbsschonender verwirklichen.

3.2.3.2 Rabattkartelle gemäß § 3 GWB

956. Auch Rabattkartellen lag ursprünglich die Vorstellung zugrunde, durch Erhöhung der Transparenz im Bereich der Nebenleistungen den Preis- und Qualitätswettbewerb zu intensivieren. Diese Erwägungen sind inzwischen – wie eben ausgeführt – obsolet. Hinzu traten Überlegungen des Mittelstandschutzes. Große Nachfrager sollten sich nicht veranlaßt sehen, ihre Bezüge um individueller Mengenrabatte willen auf einen oder wenige Großlieferanten zu konzentrieren, sondern ihre Aufträge ohne Nachteile auch auf mehrere kleine Nachfrager verteilen können. Die Bedeutung der Rabattkartelle ist seit 1958 immer weiter geschwunden. Gegenwärtig sind nur noch fünf Kartelle gemäß § 3 GWB und drei Kartelle gemäß §§ 2 und 3 GWB in Kraft. Dies läßt sich auf den Wegfall der Preisbindung für Markenprodukte sowie auf die im Einklang mit dem Bundeskartellamt ergangene Rechtsprechung, wonach Gesamtumsatzrabattkartelle nicht legalisierbar sind, zurückführen. Die Monopolkommission empfiehlt daher wie das Bundeswirtschaftsministerium die Aufgabe des § 3 GWB.

3.2.3.3 Strukturkrisenkartelle gemäß § 4 GWB

957. Im Falle einer Änderung der Marktstruktur soll ein Kartellvertrag gemäß § 4 GWB zulässig sein, um das Risiko der durch solche *Strukturveränderungen* betroffenen Unternehmer gering zu halten. Die Vorschrift ermöglicht Kapazitätsanpassungen bei strukturell bedingten Absatzrückgängen. Als möglicher Inhalt solcher Wettbewerbsbeschränkungen kommen insbesondere Verpflichtungen zum Kapazitätsabbau, Stilllegungsvereinbarungen sowie Investitionsverbote in Betracht. Die Zahl der seit 1958 beantragten Strukturkrisenkartelle wird mit neun angegeben. Darüber hinaus gibt es einige Anfragen, die zu einer Vorprüfung durch das Bundeskartellamt führten. Lediglich zwei Kartelle wurden freigestellt. Die Regelung hat zwar nur geringe praktische Bedeutung erlangt und könnte daher gestrichen werden. Gegenüber der vom Bundeswirtschaftsministerium empfohlenen Generalklausel hält die Monopolkommission aber § 4 GWB aufgrund seiner materiellrechtlichen Differenzierung und der verfahrensrechtlichen Erschwernis für vorzugswürdig.

3.2.3.4 Einkaufskooperationen gemäß § 5 c GWB

958. Einkaufskooperationen sind nach § 5 c GWB bereits dann vom Kartellverbot ausgenommen, wenn

durch sie die *Wettbewerbsfähigkeit* kleiner und mittlerer Unternehmen erhalten oder verbessert wird. Die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit kann sich sowohl in Form von reinen Rationalisierungsgewinnen als auch in Form von machtbedingten Gewinnverlagerungen zwischen den Wirtschaftsstufen manifestieren. Damit schützt § 5 c GWB nicht nur Effizienzsteigerungen, sondern auch die Versuche kooperierender Handelsunternehmen, vertikale Nachfragemacht zu entwickeln. Die Monopolkommission lehnt die Konzeption einer gegengewichtigen Marktmacht ab und empfiehlt statt dessen, bei der Zulässigkeit von Kooperationen auf echte Effizienzgesichtspunkte abzustellen.¹²⁾ Damit würde die Regelung des § 5 c GWB überflüssig, weil Rationalisierungsbestrebungen kooperierender kleiner und mittlerer Handelsunternehmen bereits von dem Ausnahmetatbestand des § 5 b GWB erfaßt werden. Zumindest empfiehlt sich die Einführung der Anmeldepflicht von § 5 c GWB unterfallenden Kooperationen. Alle sonstigen Kartellverbotsdurchbrechungen unterliegen der Aufsicht durch das Bundeskartellamt; es erscheint nicht gerechtfertigt, daß darin zum Ausdruck kommende Kontrollprinzip in Frage zu stellen.

3.2.3.5 Ausfuhrkartelle gemäß § 6 GWB

959. § 6 Abs. 1 GWB bezieht sich auf reine Exportkartelle, § 6 Abs. 2 GWB betrifft Exportkartelle mit Inlandsregelung. Der Gesetzgeber hielt eine Legalisierungsmöglichkeit für Exportkartelle aus verschiedenen Gründen für notwendig. Inländische Anbieter sollten auf ausländischen Märkten nicht benachteiligt werden, wenn sie auf Konkurrenten aus Ländern mit weniger strengen Kartellordnungen treffen. Ferner würde die Kartellbildung kleineren Unternehmen den Zugang zu schwierigen Exportmärkten erleichtern. Schließlich versprach man sich eine Verbesserung der Devisenbilanz durch die Zulassung von Exportkartellen. Seit 1957 sind beim Bundeskartellamt 127 Kartelle nach § 6 Abs. 1 GWB angemeldet worden, von denen Ende 1994 noch 40 in Kraft waren. Die Zahl der Exportkartelle mit Inlandsregelung ist mit 24 erheblich geringer; heute sind davon noch zwei tätig. Alle Kartelle beziehen sich auf die Zusammenarbeit beim Export außerhalb der Europäischen Gemeinschaft. Schwerpunkte liegen in den Bereichen Schienenfahrzeuge, Fernmeldekabel und Rüstungsgüter. Die Monopolkommission bezweifelt insbesondere die wettbewerbspolitische Existenzberechtigung von § 6 Abs. 1 GWB. Angesichts der Bestrebungen, weltweit staatliche und private Wettbewerbsbeschränkungen abzubauen, lassen sich reine Exportkartelle nicht mehr rechtfertigen. Dies gilt insbesondere, wenn es sich um internationale Kartelle mit Preis-, Quoten- und Gebietsschutzabsprachen handelt. Die Monopolkommission verkennt nicht, daß durch Aufhebung des § 6 Abs. 1 GWB das *Schutzgut des deutschen Rechts* – der unverfälschte Wettbewerb auf dem Inlandsmarkt – erweitert würde. Angesichts der Bedeutung des internationalen Wettbewerbs erscheint es aber sinnvoll, auch ausländische Märkte in den Schutzzweck des GWB einzubeziehen,

¹²⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1988/1989, a. a. O., Tz. 34; dies., Sondergutachten 23, a. a. O., Tz. 292.

wenn sich deutsche Unternehmen an wettbewerbsbeschränkendem Verhalten beteiligen.

3.2.3.6 Einfuhrkartelle gemäß § 7 GWB

960. Das Bundeskartellamt gibt die Zahl der beantragten Einfuhrkartelle seit 1958 mit sechs an. Drei Anträge wurden zurückgenommen, ein im Jahre 1959 gestellter Antrag an die Hohe Behörde der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl abgegeben und zwei Kartelle freigestellt. § 7 GWB stellt Kartelle deutscher Nachfrager vom Verbot des § 1 GWB frei, wenn die Regelung lediglich die Einfuhr in die Bundesrepublik Deutschland betrifft und die deutschen Bezieher keinem oder nur unwesentlichem Wettbewerb der Anbieter gegenüberstehen. Der Gesetzgeber verfolgte mit der Zusammenfassung der inländischen Nachfrage das Ziel, Preisreduzierungen auf dem Inlandsmarkt zu erreichen. Diese treten jedoch nur ein, wenn die Importeure die günstigen Preise auch an die Endverbraucher weitergeben. Voraussetzung dafür ist die *Existenz eines Käufermarktes* bei den Abnehmern der Importeure. Ansonsten besteht die Gefahr, daß sich eine ausländische Kartell- oder Monopolrente lediglich auf die inländischen Importeure verlagert und nicht an den Endverbraucher weitergegeben wird. Aufgrund dieser Gefahr tritt die Monopolkommission in Übereinstimmung mit dem Bundeswirtschaftsministerium für die Streichung des § 7 GWB ein.

3.2.3.7 Ministerkartelle gemäß § 8 GWB

961. Die Vorschrift enthält als subsidiärer Auffangtatbestand die Möglichkeit von sogenannten Gemeinwohl-, Sonder- oder Ministerkartellen. § 8 Abs. 1 GWB stellt darauf ab, daß die Beschränkung des Wettbewerbs ausnahmsweise aufgrund überwiegender Gründe der Gesamtwirtschaft und des Gemeinwohl notwendig ist. Nach § 8 Abs. 2 GWB darf bei Branchenkrisen eine Erlaubnis nach Abs. 1 nur erteilt werden, wenn andere gesetzliche oder wirtschaftspolitische Maßnahmen nicht oder nicht rechtzeitig getroffen werden können und die Beschränkung des Wettbewerbs geeignet ist, die Gefahr abzuwenden. Für die Erlaubnis nach § 8 GWB besitzt der Bundeswirtschaftsminister die ausschließliche Zuständigkeit. Von den insgesamt sechs beantragten Kartellen stellte er vier frei.

Wie bereits oben ausgeführt, hat sich der Gesetzgeber für ein *zweistufiges Verfahren* entschieden. § 8 GWB ist Ausdruck dieser ordnungspolitischen Grundentscheidung, die das Vorverständnis des deutschen Wettbewerbsrechts prägt. Die ausschließliche Zuständigkeit des Bundeswirtschaftsministers soll nach dem Willen des Gesetzgebers garantieren, daß schwerwiegende wirtschafts- und staatspolitische Entscheidungen nicht den Kartellbehörden überlassen bleiben. Diese dürfen nur rein wettbewerbsbezogene Kriterien berücksichtigen. Das zweistufige Verfahren sorgt nach Auffassung der Monopolkommission für Transparenz des Entscheidungsprozesses, für Akzeptanz der behördlichen Entscheidungen und für die angemessene Verteilung der Verantwortlichkeiten. Als Ausfluß des Trennungsprin-

zips hält die Monopolkommission die Regelung des § 8 GWB für unverzichtbar. Für einen generellen Ausnahmetatbestand, der dem Bundeskartellamt einen erheblichen Beurteilungsspielraum auch bezüglich wettbewerbsfremder Aspekte eröffnet, bleibt daneben kein Raum.

3.2.4 Freistellungsverfahren

962. Nach den Vorstellungen des Bundeswirtschaftsministeriums sollen für die typisierten Freistellungstatbestände je nach Schwere der Wettbewerbsbeschränkung entweder das Anmelde-/Widerspruchsverfahren oder das Anmelde-/Erlaubnisverfahren gelten. Die verfahrensrechtliche Gestaltung der generellen Freistellung läßt das Eckpunktepapier noch offen. In einem früheren Diskussionsstadium wurde ein einheitliches Anmelde- und Widerspruchsverfahren in Betracht gezogen. Danach sollten angemeldete Vorhaben als freigestellt gelten und wirksam werden, wenn die Kartellbehörde innerhalb eines Monats nach ordnungsgemäßer Anmeldung nicht widerspricht. Fälle der „ersten Phase“ würden somit ohne zeitliche Befristung und Auflagen freigestellt und nicht der Mißbrauchsaufsicht unterliegen. Die Kartellbehörde sollte widersprechen und die genaue Prüfung einleiten können, wenn die angemeldeten Vereinbarungen „Anlaß zu weiteren Ermittlungen“ hinsichtlich der Erfüllung der Freistellungsvoraussetzung geben. In diesem Fall wäre das Verfahren mit einer Verbotsentscheidung oder einer – gegebenenfalls mit Auflagen oder Bedingungen versehenen – Freistellungsentscheidung im Sinne des Artikels 6 VO 17/62 abzuschließen. Das Bundeswirtschaftsministerium geht davon aus, daß das zweiphasige Verfahren der Kartellbehörde die Möglichkeit gibt, zwischen Routinefällen, die keine ernsthaften Wettbewerbsprobleme aufwerfen, und bedeutsamen Fällen zu unterscheiden. Es könne die Interessen der Unternehmen an einer raschen Erlangung von Rechtssicherheit durch Nichtwiderspruch einerseits und durch förmliche Entscheidung andererseits mit dem Interesse der Kartellbehörde, ihre begrenzten Ressourcen wirksam einzusetzen, in Einklang bringen.

963. Die Monopolkommission lehnt aus den oben dargestellten Gründen die Übernahme einer Generalklausel in das deutsche Wettbewerbsrecht ab. Zusätzliche Bedenken resultieren aus dem in Erwägung gezogenen Anmelde-/Widerspruchsverfahren. Ein solches Verfahren kann dem angestrebten Ziel der Harmonisierung von deutschem und europäischem Wettbewerbsrecht nicht gerecht werden, sondern stellt einen *dritten Weg* dar. Dieser verbindet das bisher für weniger bedenkliche Freistellungstatbestände des GWB geltende Widerspruchsverfahren mit dem von der VO 17/62 vorgesehenen System der grundsätzlichen Einzelfreistellung durch förmliche Entscheidung. Während einerseits die unterschiedlichen, an der Intensität der jeweiligen Wettbewerbsbeschränkung ausgerichteten Zulassungsverfahren des GWB aufgegeben werden, ist die in Artikel 6 VO 17/62 vorgesehene förmliche Einzelfreistellung den Fällen der zweiten Phase vorbehalten.

964. Das im GWB vorgesehene Widerspruchsverfahren ist Teil eines Systems, bei dem die Freistellungsvoraussetzungen und -verfahren sich an der *Schwere der Wettbewerbsbeschränkung* orientieren. Das Widerspruchsverfahren wird auf Fälle angewendet, deren wettbewerbliche Bedeutung zwischen den Erlaubniskartellen einerseits und den Anmeldekartellen andererseits liegt. Bisher trifft der Gesetzgeber die Entscheidung darüber, welches Verfahren für welche Art von Vereinbarung gilt. Durch Einführung einer Generalklausel in Verbindung mit einem einheitlichen Verfahren verzichtet er darauf festzustellen, welche Vereinbarungen grundsätzlich unbedenklicher sind und in welchen Fällen eine förmliche Einzelfreistellung für notwendig erachtet wird. Diese Feststellung würde in Zukunft die rechtsanwendende Behörde von Einzelfall zu Einzelfall treffen. Damit verbinden sich Unsicherheiten für beteiligte Unternehmen, Wettbewerber und die Marktgegenseite. Die beteiligten Unternehmen können nicht voraussehen, ob das Bundeskartellamt die von ihnen getroffene Vereinbarung als unbedenklich und in der ersten Phase freistellungsfähig bewertet oder ob es einer Einzelfreistellung mit förmlicher Entscheidung bedarf; eine entsprechende Ausgestaltung der Kooperation im Vorfeld ist den Unternehmen daher nicht möglich. Da die Veröffentlichung im Bundesanzeiger selten sofort, sondern in der Regel erst zwei bis drei Wochen nach Anmeldung erfolgen kann, haben darüber hinaus Wettbewerber und die Marktgegenseite wegen der fast abgelaufenen Widerspruchsfrist praktisch keine Gelegenheit mehr, ihre Einwände geltend zu machen.

965. Im Widerspruchsverfahren wird jedes Kartell automatisch wirksam, wenn die Kartellbehörde nicht einschreitet. Es besteht somit die Gefahr der *Aushöhlung des Verbotsprinzips* zugunsten des *Mißbrauchsprinzips*. Europäische Verwaltung und Rechtsprechung betonen die „ganzheitliche“ Betrachtungsweise der Absätze 1 und 3 des Artikels 85 EGV und die daraus folgende Konsequenz, daß eine Untersagung nur dann ausgesprochen werden kann, wenn die Möglichkeit einer Freistellung geprüft wurde. Zwar kann das Mißbrauchsprinzip zu gleichen Ergebnissen wie das Verbotsprinzip mit Erlaubnisvorbehalt führen. Die Monopolkommission befürchtet jedoch die Signalwirkung eines solchen Systemwechsels. Die Abschwächung des Verbotsprinzips könnte auf Dauer zu einer Veränderung des Bewußtseins führen und das Vorverständnis in bezug auf Akzeptanz oder Mißbilligung von Kartellen beeinflussen.

3.3 Sonstige wettbewerbsbeschränkende Verträge

966. Nach der vom Bundeswirtschaftsministerium verfolgten Konzeption soll zumindest bis zur endgültigen Ausformung des EG-Rechts an der derzeitigen Trennung von Horizontal- und Vertikalvereinbarungen im GWB festgehalten werden. Die Beibehaltung dieses Systems im Grundsatz schließt nicht aus, die einzelnen Tatbestände der §§ 15 ff. GWB vor dem Hintergrund des europäischen Kartellrechts auf eventuellen Anpassungsbedarf zu überprüfen.

3.3.1 Preisbindungsverbot gemäß § 15 GWB

967. Das Bundeswirtschaftsministerium spricht sich für die Beibehaltung des Preisbindungsverbots aus, weil sich weder in bezug auf die Normen noch auf die Rechtsanwendungspraxis nennenswerte Unterschiede zum europäischen Wettbewerbsrecht finden. Es schlägt unter dem Gesichtspunkt der parallelen Gestaltung von § 1 GWB und § 15 GWB auch hier die Aufnahme eines Verbots in den Gesetzeswortlaut vor.

968. Die Monopolkommission unterstützt die Vorschläge des Bundeswirtschaftsministeriums. Für deutsche Verhältnisse sollte es bei der *unterschiedlichen Behandlung von vertikalen Preis- und Nichtpreisbindungen* bleiben. Der Zugang zu vielen Vertriebsmärkten ist nicht so offen, daß man allein auf den interbrand-Wettbewerb unter Vernachlässigung des intrabrand-Wettbewerbs setzen könnte. Wie in § 1 GWB kommt das geltende Verbotsprinzip im Gesetzeswortlaut nicht zum Ausdruck. § 15 GWB stellt lediglich die Nichtigkeit von Verträgen, die vertikale Verhaltenskonzertierungen beinhalten, fest. Die Aufnahme eines Verbots in den Gesetzeswortlaut würde zwar nichts am materiell geltenden Recht ändern, allerdings zur Klarheit des Gesetzestextes beitragen.

3.3.2 Preisbindungen bei Verlagserzeugnissen gemäß §§ 16, 17 GWB

969. Die Bundesregierung hält feste Ladenpreise für Bücher aus bildungs- und kulturpolitischen Gründen für erforderlich. Der Deutsche Bundestag hat sich in einer einstimmigen Entschliebung im Jahre 1994 für den Erhalt der Buchpreisbindung ausgesprochen. Die europarechtliche Einordnung der Buchpreisbindung ist noch nicht endgültig geklärt. Mehrere deutsche Verlage haben 1993 ihre grenzüberschreitenden Preisvereinbarungen zwischen Österreich und Deutschland bei der Europäischen Kommission zur Freistellung vom Kartellverbot angemeldet. Ob und unter welchen Bedingungen die Kommission eine förmliche Einzelfreistellung erteilen wird, ist derzeit noch offen. Das Bundeswirtschaftsministerium plädiert aus diesen Gründen für die Beibehaltung der §§ 16 und 17 GWB.

970. Die Monopolkommission bezweifelt die wettbewerbspolitische Berechtigung der Preisbindung bei Verlagserzeugnissen. Ihr kommt erhebliches Gewicht zu, da sie nicht nur die Absatzstrategie einzelner Unternehmen betrifft, sondern branchenweit und flächendeckend, somit also *kartellgleich* wirkt. Nach Ansicht der Monopolkommission unterliegt die Ware Buch den normalen ökonomischen Gesetzmäßigkeiten. Die Preisbindung bei Verlagserzeugnissen verhindert wie bei allen anderen Produkten die Herausbildung neuer, rationeller Vertriebsformen und privilegiert auf diese Weise die Sortimenter auf Kosten der Nachfrager. Zur Sicherung des Autorenanteils am Honorar ist die Preisbindung nicht erforderlich. Die Vorstellung, Verlegern einen internen Kalkulationsausgleich zwischen gewinnträchtigen und gegebenenfalls schwer absetzbaren Erzeugnissen zu ermöglichen, belastet einzelne Abnehmergruppen in sachlich nicht gerechtfertigter Weise. Die Notwen-

digkeit der Preisbindung für den Erhalt eines leistungsfähigen Buchhandels und flächendeckenden Vertriebs sollte nicht überbetont werden. Im Wettbewerb würden sich veränderte Vertriebsstrukturen herausbilden und insbesondere dem Direktvertrieb größere Bedeutung zuwachsen.

3.3.3 Lizenzverträge bei gewerblichen Schutzrechten gemäß §§ 20, 21 GWB

971. Nach Auffassung der Monopolkommission könnte auch die Aufhebung der §§ 20, 21 GWB in Erwägung gezogen werden. Die Vorschriften lassen weitergehende Wettbewerbsbeschränkungen zu als die entsprechende Gruppenfreistellungsverordnung für Technologietransfer-Vereinbarungen. In der Praxis ist die Zwischenstaatlichkeitsklausel des Artikels 85 EGV regelmäßig erfüllt; somit verlieren die nationalen Vorschriften zunehmend an Bedeutung, da sie bei grenzüberschreitenden Sachverhalten von den vorrangigen EG-Gruppenfreistellungsverordnungen verdrängt werden.

3.4 Mißbrauch, Diskriminierung und sonstiges wettbewerbsbeschränkendes Verhalten

972. Das Eckpunktepapier des Bundeswirtschaftsministeriums sieht die Beibehaltung der Marktbeherrschungsdefinitionen und der Mißbrauchsaufsicht bei relativer Marktmacht vor. Ferner soll der Mißbrauch von Marktmacht mit einem Verbot belegt werden. Das Bundeswirtschaftsministerium spricht sich schließlich für die Streichung der Marktbeherrschungsvermutungen des § 22 Abs. 3 GWB in bezug auf die Mißbrauchsaufsicht aus.

3.4.1 Verbotsprinzip

973. Artikel 86 EGV geht vom Verbotsprinzip aus, das deutsche Wettbewerbsrecht basiert zum Teil auf dem Verbots-, zum Teil auf dem Mißbrauchsprinzip. Während Artikel 86 EGV als unmittelbar wirkende Verbotsnorm ausgestaltet ist, sehen die §§ 22 Abs. 5, 38 Abs. 1 Nr. 2 und 4 GWB eine Bußgeldsanktion erst vor, wenn sich ein Unternehmen über eine behördliche Mißbrauchsvorwürfe hinwegsetzt. Nach Auffassung des Bundeswirtschaftsministeriums sprechen die besseren Vorfeldwirkungen und Sanktionsmöglichkeiten sowie die zivilrechtliche Durchsetzbarkeit dafür, auch im GWB den Mißbrauch von Marktmacht als solchen mit einem Verbot zu belegen.

974. § 22 Abs. 5 GWB ermächtigt das Bundeskartellamt, ein mißbräuchliches Verhalten zu untersagen und Verträge für unwirksam zu erklären. Die Vorschrift enthält zwar kein unmittelbares Verbot, das Verbotsprinzip kommt aber durch die *inhaltlich weitgehend identische Regelung des § 26 Abs. 2 GWB* auch im deutschen Wettbewerbsrecht klar zum Ausdruck. Schon jetzt können Bundeskartellamt und Private gegen den Mißbrauch marktbeherrschender Unternehmen nach § 26 GWB vorgehen. Eine Verbesserung der Vorfeldwirkungen oder Sanktionsmöglichkeiten ist nach Auffassung der Monopolkommission durch die empfohlene Gesetzesänderung nicht erreichbar, ein praktischer Gewinn nicht zu erwarten.

3.4.2 Marktbeherrschungsdefinitionen gemäß § 22 Abs. 1, 2 GWB

975. § 22 Abs. 1, 2 GWB enthält Legaldefinitionen der Einzel- und Oligopolmarktbeherrschung. Eine solche Definition bietet die Regelung des Artikels 86 EGV nicht. Nach der ständigen Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs liegt eine marktbeherrschende Stellung vor, wenn es dem Unternehmen – insbesondere nach Unternehmensstruktur, Marktstruktur und den Wettbewerbsverhältnissen auf dem relevanten Markt – möglich ist, wirksamen Wettbewerb zu unterbinden. Dies gilt insbesondere dann, wenn sich ein Unternehmen wegen seiner wirtschaftlichen Machtstellung auf einem bestimmten Markt seinen Abnehmern oder den Endverbrauchern gegenüber in nennenswertem Umfang unabhängig verhalten kann. Dies entspricht im wesentlichen der in § 22 GWB enthaltenen Marktbeherrschungsdefinition. Während Artikel 86 EGV auch die oligopolistische Marktbeherrschung erfaßt, hält die Fusionskontrollverordnung insoweit keine ausdrückliche Regelung bereit. Die Europäische Kommission hat aber in dem Verfahren Nestlé/Perrier¹³⁾ klargestellt, daß ihrer Ansicht nach auch eine oligopolistische Marktbeherrschung in den Anwendungsbereich des Artikels 2 FKVO fällt. Eine Bestätigung dieser Anwendungspraxis durch den Europäischen Gerichtshof steht bisher noch aus. Wie das Bundeswirtschaftsministerium empfiehlt auch die Monopolkommission die Beibehaltung der Marktbeherrschungsdefinitionen im deutschen Recht. § 22 Abs. 1, 2 GWB ist *wesentlich differenzierter* ausgestaltet als die von der europäischen Rechtsprechung entwickelte Definition und sorgt damit für ein höheres Maß an Rechtssicherheit.

3.4.3 Übernahme der Regelbeispiele des Artikels 86 EGV

976. Sowohl Artikel 86 EGV als auch § 22 Abs. 4 Satz 2 GWB konkretisieren den Mißbrauch durch mehrere Regelbeispiele. Das Bundeswirtschaftsministerium schlägt aus Gründen der Harmonisierung vor, die im GWB aufgeführten Tatbestände durch die europäische Regelung zu ersetzen. § 22 Abs. 4 Satz 2 GWB enthält im Vergleich zu der allgemeiner formulierten Generalklausel des Artikels 86 EGV *ausdifferenzierte Beispielstatbestände* und gewährleistet so ein höheres Maß an Rechtsklarheit. Bei einer Übernahme des europäischen Gesetzeswortlauts würde die Konkretisierung des Mißbrauchsbegriffs, die der deutsche Gesetzgeber im Rahmen der Vierten GWB-Novelle eingeführt hat, wieder rückgängig gemacht. Die Monopolkommission empfiehlt daher, die gegenwärtig geltende Regelung beizubehalten.

3.4.4 Marktbeherrschungsvermutungen gemäß § 22 Abs. 3 GWB

977. Das Eckpunktepapier sieht für den Bereich der Mißbrauchsaufsicht die Streichung der Marktbeherrschungsvermutungen vor. Das Bundeswirtschaftsministerium weist auf Artikel 86 EGV hin, der weder für die Einzel- noch für die Oligopolmarktbeherrschung marktanteilsbezogene Vermutungstatbe-

¹³⁾ Vgl. Nr. L 356 vom 5. Dezember 1992, S. 1.

stände kennt. Die quantitative Vermutungsregelung habe in der Mißbrauchsaufsicht kaum praktische Bedeutung erlangt, weil die Prüfung des Einzelfalls eine Ex-post-Betrachtung erfordere. Hierbei sei die Marktbeherrschung im einzelnen zu begründen. Auch die Monopolkommission mißt den Vermutungsregelungen in bezug auf die Fusionskontrolle größere Bedeutung zu als für den Bereich der Mißbrauchsaufsicht. Sie gibt aber zu bedenken, daß die Streichung des § 22 Abs. 3 GWB auch auf dem Gebiet der Mißbrauchsaufsicht eine gewisse *Signalwirkung in Richtung der Absenkung des Wettbewerbschutzes* auslösen könnte. Für das Bundeskartellamt hat die Vermutungsregelung als Anhaltspunkt und Argumentationshilfe Bedeutung erlangt.

3.4.5 Mißbrauchsaufsicht bei relativer Marktmacht gemäß § 26 Abs. 2 bis 4 GWB

978. Artikel 86 EGV setzt für einen Eingriff immer das Vorliegen einer marktbeherrschenden Stellung voraus. Mit § 26 Abs. 2 bis 4 GWB können dagegen auch restriktive Praktiken auf der Grundlage *relativer Marktmacht* erfaßt werden. Die häufige Berufung auf § 26 Abs. 2 Satz 2 GWB gerade in zivilrechtlichen Verfahren deutet auf einen Bedarf für eine wettbewerbsrechtliche Regelung dieser Probleme hin. Die Monopolkommission folgt deshalb der Forderung des Bundeswirtschaftsministeriums nach Erhalt einer Möglichkeit, den Mißbrauch relativer Marktmacht zu erfassen.

3.4.6 Boykottverbot gemäß § 26 Abs. 1 GWB

979. Das Bundeswirtschaftsministerium schlägt vor, das Boykottverbot des § 26 Abs. 1 GWB mit den weiteren Verboten einseitiger, marktmachtunabhängiger Handlungsweisen (§ 25 Abs. 2, 3 GWB) in einer gesonderten Norm zusammenzufassen. Auch § 27 GWB, der die Ablehnung der Aufnahme in Wirtschafts- oder Berufsvereinigungen behandelt, sollte in diese Norm aufgenommen werden. Nach Ansicht der Monopolkommission würde dieses Vorhaben die rechtssystematisch zusammengehörenden Tatbestände ordnen und somit der *Übersichtlichkeit des Gesetzes* dienen.

3.5 Die Fusionskontrolle

980. Das Eckpunktepapier sieht sowohl materiell als auch verfahrensrechtliche Änderungen des deutschen Fusionskontrollsystems vor. Ziel dieser Änderungen sei es, die europäische und deutsche Fusionskontrolle unter Stärkung des Schutzniveaus strukturell und inhaltlich besser in Übereinstimmung zu bringen. Dem europäischen Recht entsprechend ist die Einführung des Kontrollerwerbs als Zusammenschlußtatbestand einerseits, die Abgrenzung zwischen kooperativen und konzentrativen Gemeinschaftsunternehmen andererseits geplant. In Verbindung mit einer Anhebung der Aufgreifschwelle soll das Prinzip der Prävention ausgeweitet werden. Wie im Bereich der Kartellverbotsausnahmen stellt sich das Bundeswirtschaftsministerium auch für die Fusionskontrolle ein zweiphasiges Verfahren vor. Das Hauptverfahren wird in jedem Fall mit einer förm-

lichen Entscheidung abgeschlossen, die von Dritten gerichtlich angreifbar ist. Das Bundeswirtschaftsministerium will daneben den materiellen Prüfungsmaßstab der Fusionskontrolle und die quantitativen Vermutungsregeln beibehalten. Auch die Ministererlaubnis gemäß § 24 Abs. 3 GWB wird nicht gestrichen.

3.5.1 Aufgreifkriterien

3.5.1.1 Zusammenschlußbegriff

981. Der Zusammenschlußbegriff in der Fusionskontrolle ist von erheblicher Bedeutung, weil er die Formen externen Unternehmenswachstums festlegt, die einer Marktstrukturkontrolle unterzogen werden sollen. Die Fusionskontrollverordnung greift auf eine rein qualitative, gesellschaftsrechtsunabhängige Generalklausel zurück. Artikel 3 Abs. 1 FKVO stellt im wesentlichen auf den Erwerb der unmittelbaren oder mittelbaren Kontrolle über die Gesamtheit oder über Teile eines oder mehrerer anderer Unternehmen ab. Gemäß Artikel 3 Abs. 3 FKVO wird die Kontrolle durch den Erwerb von Anteilsrechten oder Vermögenswerten, durch Vertrag oder in sonstiger Weise begründet. Demgegenüber verwendet das GWB in § 23 Abs. 2 Nr. 1 bis 4 GWB eine Reihe formaler Einzelatbestände; ausgehend von diesen quantitativen Faktoren werden in § 23 Abs. 2 Nr. 5, 6 GWB auch qualitative Kriterien herangezogen. Das Bundeswirtschaftsministerium beabsichtigt, beide Systeme zu kombinieren. Neben dem Kontrollerwerb entsprechend Artikel 3 FKVO sollen die Tatbestände des § 23 Abs. 2 Nr. 2 lit. a, b GWB sowie des § 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB beibehalten werden. Die quantitativen Schwellen des § 23 Abs. 2 Nr. 2 lit. a, b GWB haben sich nach Auffassung des Bundeswirtschaftsministeriums im Massenbetrieb des GWB bewährt. Allerdings hätten sie immer weiter verfeinert werden müssen, da sie Möglichkeiten zur Umgehung eröffnen. Die flexible Generalklausel dagegen biete den Vorteil, alle möglichen Konstruktionen unmittelbar zu erfassen, mit denen ein steuernder unternehmerischer Einfluß auf ein „Zielunternehmen“ erreicht werde. Da die Generalklausel wegen der umfassenden Einzelfallprüfung nur bei überschaubaren Fallzahlen handhabbar bleibe, biete sich die Ergänzung durch die oben genannten formalen Zusammenschlußtatbestände an.

982. Nach Ansicht der Monopolkommission muß sich auch die Frage nach Änderungen oder Ergänzungen des deutschen Zusammenschlußbegriffs in erster Linie *am Bedarf* orientieren. Für viele Fallkonstellationen überschneiden sich die Zusammenschlußdefinitionen nach deutschem und europäischem Wettbewerbsrecht. Dies gilt für

- die Fusion oder Verschmelzung,
- den gesamten oder teilweisen Vermögenserwerb,
- den Mehrheitserwerb am stimmberechtigten Kapital einer Kapitalgesellschaft,
- die Begründung eines beherrschenden Einflusses „auf sonstige Weise“,
- Unternehmensverträge, durch die beherrschender Einfluß begründet wird.

Abweichungen betreffen im wesentlichen die Behandlung von *Minderheitsbeteiligungen und Gemeinschaftsunternehmen*. Vom Anwendungsbereich der Fusionskontrollverordnung sind Fälle des reinen Kapitalerwerbs ohne Stimmrechte sowie Minderheitsbeteiligungen ausgenommen, die bloße Sperrrechte zum Schutz der Stellung eines Minderheitsaktionärs vermitteln. Die Fusionskontrollverordnung erfaßt ferner keine Minderheitsbeteiligungen, bei denen eine Koordinierung der Kontrollausübung durch mehrere Unternehmen nicht möglich ist; dies ist etwa der Fall, wenn wechselnde Mehrheiten denkbar sind oder ein anderes Unternehmen die alleinige Kontrolle ausübt. Das europäische Recht nimmt schließlich Gemeinschaftsunternehmen vom Zusammenschlußbegriff aus, die überwiegend Hilfsfunktionen für ihre Mütter erfüllen oder die Gefahr einer Koordinierung eröffnen. Das GWB dagegen erfaßt als Zusammenschluß nicht den Kontrollerwerb durch Aufstockung einer Beteiligung von knapp über 25 % auf weniger als 50 %, auch wenn dadurch eine sichere Hauptversammlungsmehrheit erreicht wird.

983. Dieser Vergleich zeigt, daß die Fusionskontrollverordnung Minderheitsbeteiligungen und Gemeinschaftsunternehmen im geringeren Maße erfaßt als das GWB. Die Europäische Kommission prüft zwar in ständiger Praxis auch Minderheitsbeteiligungen nach fusionskontrollrechtlichen Vorschriften. Sie beschränkt sich dabei aber im wesentlichen auf zwei Fallkonstellationen – den Erwerb der sicheren Hauptversammlungsmehrheit bei unvollständiger Hauptversammlungspräsenz und den Erwerb der gemeinsamen Kontrolle durch mehrere Unternehmen. Insbesondere bei der Beurteilung gemeinsamer Kontrolle ging die Europäische Kommission zum Teil wesentlich weiter, als es nach deutschem Recht bei Anwendung des Konzepts einer gemeinsamen Beherrschung bisher üblich war. Dies hat nicht zu Problemen geführt, weil sich das Interesse der Europäischen Kommission an einer Ausdehnung ihrer Kompetenzen mit einem gleichgerichteten Interesse der betroffenen Unternehmen verband. Fraglich erscheint der Monopolkommission aber die zukünftige Bewertung gemeinsamer Kontrolle durch die Europäische Kommission. Werden etwa die quantitativen Aufgreifschwelle der Fusionskontrollverordnung mittelfristig gesenkt, entfällt möglicherweise der gegenwärtige Anreiz zu einer extensiven Auslegung des Tatbestandsmerkmals Kontrollerwerb. Die Einführung einer dem europäischen Recht entsprechenden Generalklausel bietet sich demnach nur an, wenn Minderheitsbeteiligungen in Zukunft weniger konsequent behandelt werden sollen als bisher. Dafür besteht nach Auffassung der Monopolkommission keine Veranlassung; auch das Bundeswirtschaftsministerium nennt keine Gründe.

984. Sonstige Vorteile der europäischen Regelung erkennt die Monopolkommission nicht. Wie dargestellt, erweist sich die Generalklausel gerade im Hinblick auf Minderheitsbeteiligungen als nicht ausreichend flexibel. Auch das Bundeswirtschaftsministerium erkennt dies, wenn es für die Beibehaltung des § 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB plädiert. Grundsätzlich ist der Begriff des Kontrollerwerbs aufgrund der erforderlichen umfangreichen Einzelfallprüfung auch nicht

für den Massenbetrieb geeignet; dies spiegelt sich in der Beibehaltung des § 23 Abs. 2 Nr. 2 lit. a, b GWB wider. Die Generalklausel hat darüber hinaus den entscheidenden Nachteil der Rechtsunsicherheit. Bei Einführung des Kontrollerwerbs als Zusammenschlußtatbestand ist es den Unternehmen unmöglich, im voraus zu erkennen, welche Vorhaben der wettbewerblichen Prüfung unterliegen. Der weite Beurteilungsspielraum der entscheidenden Behörde wird erst in langwieriger Anwendungspraxis an Konturen gewinnen.

985. Dagegen bieten die differenzierten Einzeltatbestände des GWB ein hohes Maß an *Rechtssicherheit, Rechtsklarheit und Praktikabilität*. 23 Jahre deutscher Rechtsanwendungs- und Rechtsprechungspraxis machen Entscheidungen des Bundeskartellamts weitgehend vorhersehbar. Auch das Umgehungsproblem kann aufgrund des § 23 Abs. 2 Nr. 5, und 6 GWB als gelöst angesehen werden. Zunehmend wird allerdings die fehlende Übersichtlichkeit und Verständlichkeit des § 23 Abs. 2 GWB kritisiert. Die Monopolkommission regt deshalb an, den Gesetzestext von Überflüssigem zu befreien und verständlicher zu formulieren, ohne das grundlegende System der Enumeration aufzugeben.

3.5.1.2 Konzentrationsprivileg

986. Die Abgrenzung zwischen konzentrativen und kooperativen Gemeinschaftsunternehmen bildet eines der zentralen Probleme des Wettbewerbsrechts. Das GWB folgt der sogenannten „*Zweischranken-theorie*“, die eine Doppelkontrolle bestimmter Sachverhalte nach § 1 GWB und §§ 23 ff. GWB erlaubt. In der Praxis wendet das Bundeskartellamt allerdings auf Gemeinschaftsunternehmen, die einen Zusammenschlußtatbestand erfüllen, fast ausschließlich die Fusionskontrollvorschriften an und behält sich die Prüfung nach § 1 GWB vor. Die betroffenen Unternehmen beklagen die darin zum Ausdruck kommende Rechtsunsicherheit sowie die Belastung mit aufwendigen Parallelverfahren, die zu einer übermäßigen Einschränkung ihrer Handlungsfreiheit führe. Insbesondere der Bundesverband der Deutschen Industrie fordert deshalb die Abgrenzung zwischen kooperativen und konzentrativen Gemeinschaftsunternehmen entsprechend dem europäischen Recht. Dort gilt die sogenannte „*Trenntheorie*“. Artikel 3 Abs. 2 FKVO unterscheidet zwischen kooperativen und konzentrativen Gemeinschaftsunternehmen; nur die letzteren unterfallen dem Anwendungsbereich der Fusionskontrollverordnung. Nach Auffassung des Bundeswirtschaftsministeriums sollte eine Regelung in das GWB aufgenommen werden, die für konzentrativen Gemeinschaftsunternehmen die Anwendung des § 1 GWB ausschließt. Dabei erscheint es dem Bundeswirtschaftsministerium sachgerecht, den Wortlaut des Artikels 3 Abs. 2 FKVO zu übernehmen, um unterschiedliche Ergebnisse nach deutschem und europäischem Recht möglichst zu vermeiden.

987. Die Monopolkommission gibt dreierlei zu bedenken. Zum einen setzt die Einführung des Konzentrationsprivilegs die Existenz *sinnvoller, praktikabler Kriterien* für die Abgrenzung von kooperativen und konzentrativen Gemeinschaftsunternehmen voraus. Gerade der Blick auf die europäische Praxis zeigt

aber die erheblichen Schwierigkeiten, solche Kriterien zu finden. Die unbestimmten Rechtsbegriffe in Art. 3 Abs. 2 FKVO können hierbei kaum Hilfe leisten. Um sie zu konkretisieren, hat die Europäische Kommission bereits im Jahre 1989 eine Bekanntmachung über die Unterscheidung zwischen konzentrativen und kooperativen Gemeinschaftsunternehmen erlassen.¹⁴⁾ In der Praxis führte sie das Institut der industriellen Führerschaft ein, woraus Widersprüche mit den Begriffen der „gemeinsamen Kontrolle“ und der „Selbstständigkeit des Gemeinschaftsunternehmens“ folgten. Die Bekanntmachung vom 31. Dezember 1994¹⁵⁾ setzte wiederum deutlich andere Akzente, ohne wesentlich zur Rechtssicherheit beizutragen. Die bestehenden Unsicherheiten bei der Abgrenzung ermöglichen es den Unternehmen zum zweiten, „forum shopping“ zu betreiben und durch geschickte Wahl der Rechtskonstruktionen die Anwendbarkeit der Fusionskontrollverordnung oder des Kartellverbots zu umgehen.

Drittens befindet sich gerade dieser Bereich des europäischen Wettbewerbsrechts in einer *Reformphase*, die Änderungen erwarten läßt. Das Grünbuch über die Revision der Fusionskontrollverordnung sieht mehrere Möglichkeiten vor, die verfahrens- und materiellrechtliche Ungleichbehandlung von kooperativen und konzentrativen Gemeinschaftsunternehmen zu beseitigen. Zur Diskussion steht darüber hinaus die Aufgabe des Konzentrationsprivilegs für kooperative Vollfunktionsgemeinschaftsunternehmen. Sie könnten in Zukunft innerhalb eines einheitlichen Verfahrens und einer überschaubaren Frist sowohl unter kartell- als auch unter fusionskontrollrechtlichen Gesichtspunkten geprüft werden. Dieser Entwicklung würde es zuwiderlaufen, wenn der deutsche Gesetzgeber das Konzentrationsprivileg unter dem Gesichtspunkt der Harmonisierung übernehmen würde. An diesem Punkt zeigt sich besonders deutlich, daß das GWB nicht vorschnell an das europäische Wettbewerbsrecht angepaßt, sondern dessen absehbare Reformen abgewartet werden sollten. Die dargestellte Lösung, Gemeinschaftsunternehmen in einem einheitlichen Verfahren und einer einheitlichen Frist sowohl nach § 1 GWB als auch nach §§ 23 ff. GWB zu prüfen, ließe sich nach Ansicht der Monopolkommission auch für das deutsche Recht nutzbar machen. Die Unternehmen erhielten auf diese Weise zügig Rechtssicherheit.

3.5.1.3 Aufgreifschwellen und Prävention

988. Das GWB unterscheidet zwischen präventiver und nachträglicher Fusionskontrolle und enthält differenzierte, am Umsatz orientierte Aufgreifschwellen. Zusammenschlüsse sind kontrollpflichtig, wenn der weltweite Gesamtumsatz aller Beteiligten größer als 500 Mio. DM ist; sie sind präventiv kontrollpflichtig, wenn der weltweite Umsatz eines Beteiligten größer als 2 Mrd. DM ist oder mindestens zwei Beteiligte jeweils mehr als 1 Mrd. DM weltweiten Umsatz

¹⁴⁾ Bekanntmachung der Kommission über Konzentrations- und Kooperationstatbestände, ABl. Nr. C 203 vom 14. August 1990.

¹⁵⁾ Bekanntmachung der Kommission über die Unterscheidung zwischen konzentrativen und kooperativen Gemeinschaftsunternehmen, ABl. Nr. C 385 vom 31. Dezember 1994.

aufweisen. § 24 Abs. 8 Nr. 2 GWB regelt die sogenannten „de minimis“-Fälle. Danach kann sich ein nicht abhängiges Unternehmen mit weniger als 4 Mio. DM Umsatz kontrollfrei an jedes andere Unternehmen anschließen, ein nicht abhängiges Unternehmen mit weniger als 50 Mio. DM Umsatz kontrollfrei an ein Unternehmen mit bis zu 1 Mrd. DM Umsatz. Das Bundeswirtschaftsministerium tritt dafür ein, die Aufgreifschwelle von 500 Mio. DM auf 1 Mrd. DM zu erhöhen. Gleichzeitig soll die Unterscheidung zwischen präventiver und nachträglicher Fusionskontrolle aufgegeben werden. Künftig unterliegen grundsätzlich alle Zusammenschlüsse der präventiven Fusionskontrolle, weil die Entflechtung bereits vollzogener, aber erst nachträglich untersagter Zusammenschlüsse in der Praxis immer wieder zu erheblichen Schwierigkeiten geführt habe. Offen bleibt vorerst, ob die präventive Kontrolle auch die Fälle des „wettbewerblich erheblichen Einflusses“ gemäß § 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB erfassen wird. Das Bundeswirtschaftsministerium schlägt weiterhin vor, Bagatellfälle analog Artikel 1 Abs. 2 lit. b FKVO bei einem inländischen Umsatz der beteiligten Unternehmen von weniger als 10 Mio. DM aus der Fusionskontrolle zu entlassen.

989. Die Einführung der generellen Prävention verschärft nach Auffassung der Monopolkommission die derzeit bestehende Regelung. Zu der angestrebten Deregulierung führt aber die gleichzeitige Erhöhung der Aufgreifschwelle von 500 Mio. DM auf 1 Mrd. DM. Für die Übernahme des generellen Präventionsprinzips – unter der genannten Voraussetzung – sprechen in der Tat die *wenig befriedigenden Erfahrungen mit Entflechtungsmaßnahmen*. Aufgrund des Zeitablaufs zwischen Vollzug und Rechtskraft einer gerichtlich angefochtenen Untersagungsentscheidung ist die Auflösung eines Zusammenschlusses gegen den Willen der beteiligten Unternehmen praktisch nicht möglich.

990. Bedenklich erscheint der Monopolkommission dagegen die vom Bundeswirtschaftsministerium vorgeschlagene *Bagatellklausel*, die auf einen inländischen Umsatz von mindestens zwei der Beteiligten in Höhe von jeweils 10 Mio. DM oder mehr abstellt. Sie ist zwar geeignet, Zusammenschlüsse mit im Inland nur marginalen wettbewerblichen Auswirkungen von der präventiven Fusionskontrolle freizustellen. Allerdings würde auch ein Zusammenschluß zwischen einem bedeutenden ausländischen Unternehmen, das im Inland (noch) nicht tätig ist, und dem Marktführer in Deutschland nicht der Kontrollpflicht unterliegen. Solche Zusammenschlüsse können aber unbestreitbar erhebliche Inlandswirkungen im Sinne einer Verstärkung oder Absicherung einer marktbeherrschenden Stellung entfalten. Entsprechend einem Vorschlag des Bundeskartellamts sollte sich die „de minimis“-Regelung einerseits an dem weltweiten, andererseits an dem inländischen Umsatz orientieren. Danach könnte eine Kontrolle ausgeschlossen sein, wenn mindestens zwei der beteiligten Unternehmen einen weltweiten Umsatz von jeweils 10 Mio. DM oder mehr haben und mindestens ein Beteiligter einen inländischen Umsatz von z. B. 50 Mio. DM erzielt.

3.5.2 Eingreifkriterien

3.5.2.1 Marktbeherrungsvermutungen

991. Sowohl das deutsche als auch das europäische Wettbewerbsrecht setzen für eine Untersagung die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung voraus. Die §§ 22 Abs. 3 und 23 a Abs. 2 GWB beinhalten *quantitative Vermutungsregelungen für Einzel- und Oligopolmarktbeherrschung*. Die Fusionskontrollverordnung verfügt dagegen nicht über Vermutungstatbestände, sondern weist mit Erwägungsgrund 15 nur eine Richtgröße auf, nach der ein Marktanteil von bis zu 25 % ein Indiz für die fehlende Marktbeherrschung darstellt. Nach Auffassung des Bundeswirtschaftsministeriums haben sich die quantitativen Vermutungsregelungen für den Bereich der Fusionskontrolle bewährt. Für ihre Zwecke sei der Marktanteilsbezug von besonderer Bedeutung, weil sie anders als die Mißbrauchsaufsicht im Wege der Prognose auf die künftige Marktentwicklung abstelle.

992. Die Monopolkommission teilt in diesem Punkt die Auffassung des Bundeswirtschaftsministeriums. Die §§ 22 Abs. 3 und 23 a Abs. 2 GWB haben zwar in der Praxis keine große Bedeutung erlangt. Ihre materiellen Wirkungen sind begrenzt geblieben, weil eine Untersagung in der Regel nicht ausschließlich auf die Erfüllung von Marktbeherrungsvermutungen gestützt, sondern immer auch mit weiteren tatsächlichen Feststellungen zu Marktstruktur und Wettbewerbsverhältnissen begründet wird. Im Rahmen des § 22 Abs. 3 GWB bleibt der Amtsermittlungsgrundsatz unberührt, und die Vermutungswirkungen greifen erst bei echter Unaufklärbarkeit des Sachverhaltes – im Falle eines *non liquet* – ein. Die Vermutungsregelungen können aber nach Auffassung der Monopolkommission dazu beitragen, diskretionäre Entscheidungsspielräume der Kartellbehörde zu beschneiden, die Vorhersehbarkeit der Einzelfallentscheidung zu verbessern und die Rechtssicherheit der Unternehmen zu erhöhen. Durch die Einführung von Verfahrenserleichterungen und Beweisverlagerungen kann die Effizienz der Fusionskontrolle insgesamt erhöht werden. Schließlich geht von den Vermutungsregelungen eine nicht unerhebliche Vordfeldwirkung aus.

3.5.2.2 Aktueller und potentieller Auslandswettbewerb

993. Artikel 2 Abs. 1 lit. a FKVO schreibt ausdrücklich vor, daß die Europäische Kommission bei ihrer Prüfung die Struktur aller betroffenen Märkte und den tatsächlichen oder potentiellen Wettbewerb durch innerhalb und außerhalb der Gemeinschaft ansässige Unternehmen zu berücksichtigen hat. Dementsprechend will das Bundeswirtschaftsministerium in den Kriterienkatalog des § 22 Abs. 1 Nr. 2 GWB eine Formulierung einfügen, wonach das Bundeskartellamt „den tatsächlichen oder potentiellen Wettbewerb durch innerhalb und außerhalb des Geltungsbereichs dieses Gesetzes ansässige Unternehmen“ beachten muß. An der strikten wettbewerblichen Beurteilung von Zusammenschlüssen soll sich dadurch nichts ändern; ein industriepolitisches Einfallstor

wird nach Auffassung des Bundeswirtschaftsministeriums nicht geschaffen.

994. Aus dem Schutzzweck des GWB folgern Bundeskartellamt und Gerichte eine Begrenzung des relevanten Marktes auf das Gebiet der Bundesrepublik Deutschland. Dennoch stellten der tatsächliche und potentielle Wettbewerb auch bisher schon die *elementarsten Prüfungskriterien* im Rahmen der Fusionskontrolle dar. So sind das Merkmal des tatsächlichen Wettbewerbs insbesondere durch den zentralen Begriff „Marktanteil“ und das Merkmal potentieller Wettbewerb durch die Formulierung „rechtliche und tatsächliche Schranken für den Marktzutritt anderer Unternehmen“ in § 22 Abs. 1 Nr. 2 GWB deutlich herausgestellt. Das Bundeswirtschaftsministerium räumt daher auch ein, daß Bundeskartellamt und Rechtsprechung aktuellen und potentiellen Wettbewerb aus dem In- und Ausland in ihre Prüfung miteinbeziehen. Der Bundesgerichtshof¹⁶⁾ bestätigte demgemäß vor kurzem, daß die Wirkung aktuellen und potentiellen Wettbewerbs aus dem Ausland, dem sich ein Unternehmen auf dem deutschen Markt ausgesetzt sieht, entsprechend den tatsächlichen wirtschaftlichen Verhältnissen in vollem Umfang berücksichtigt werden muß.

995. Stimmt der ökonomisch relevante Markt mit dem Inlandsmarkt nicht überein, ermittelt das Bundeskartellamt zunächst, ob die ausländischen Anbieter tatsächlich auf dem deutschen Markt in Form von Importlieferungen auftreten. Ist dies nicht der Fall, untersucht das Amt, ob von den ausländischen Unternehmen potentieller Wettbewerb ausgeht. Nach Auffassung der Monopolkommission schließt daher die Beschränkung auf Inlandsmärkte bei der Markt-abgrenzung die Erfassung des Auslandswettbewerbs nicht aus. Dieser ist vielmehr Teil einer *umfassenden Gesamtanalyse* der Wettbewerbsverhältnisse. Grundsätzlich resultieren daher aus der vom Bundeskartellamt vorgenommenen Prüfung keine anderen Ergebnisse als bei Annahme grenzüberschreitender Märkte. Abweichende Ergebnisse, die nur in Einzelfällen vorlagen, basieren nach Auffassung der Monopolkommission auf zwei Punkten. Das Bundeskartellamt handhabt einerseits gewisse Beurteilungsspielräume zurückhaltender als die Europäische Kommission. Während Berlin in Hinsicht auf die zukünftige Marktöffnung skeptischer argumentiert, ist die Europäische Kommission optimistischer – etwa bezüglich der Wirkungen europäischer Richtlinien zur Ausschreibungspraxis und damit in bezug auf die Entwicklung oder den Bestand eines europaweiten Marktes. Andererseits läßt sich eine unterschiedliche Einschätzung der Wirksamkeit potentiellen Wettbewerbs durch ausländische Anbieter, die bisher nicht oder nur geringfügig vertreten waren, erkennen. Die Europäische Kommission geht insoweit in Einzelfällen wie Mannesmann/Vallourec/Ilva¹⁷⁾ erheblich weiter als das Bundeskartellamt. Die Monopolkommission tritt dafür ein, auf die Einfügung der genannten Kriterien zu verzichten. Andernfalls könnte der

¹⁶⁾ Beschluß des BGH vom 24. Oktober 1995, WuW/E BGH 3026.

¹⁷⁾ Entscheidung der Kommission vom 31. Januar 1994, ABl. EG Nr. L 102 vom 21. April 1994, S. 15.

fälschliche Eindruck entstehen, der Gesetzgeber beabsichtige eine materielle Änderung der gegenwärtigen Rechtsanwendungspraxis.

3.5.2.3 Entwicklung des technischen und wirtschaftlichen Fortschritts

996. Das Bundeswirtschaftsministerium will eine dem Artikel 2 Abs. 1 lit. b FKVO entsprechende Klausel in bezug auf die Entwicklung des technischen und wirtschaftlichen Fortschritts in den Kriterienkatalog des § 22 Abs. 1 Nr. 2 GWB einfügen. Es weist darauf hin, daß die Europäische Kommission bisher von dem Kriterium keinen Gebrauch gemacht hat und ein industriepolitisches Einfallstor nicht geschaffen werde.

997. Diese Begründung vermag die Monopolkommission nicht zu überzeugen. Die Gegenargumente knüpfen gerade an den beiden letztgenannten Punkten an. Die Bedeutung der genannten Formulierung ist wenig ausgelotet. Sie entspringt einem dilatorischen Formelkompromiß zwischen Deutschland und Frankreich bei Entstehung der Fusionskontrollverordnung. Die Europäische Kommission hat sie erst in zwei Zusammenschlußfällen herangezogen und schon die Voraussetzungen eines entsprechenden Fortschritts verneint. Zur Abwägung zwischen den positiven Effekten der technischen und wirtschaftlichen Entwicklung mit den negativen Auswirkungen der durch den Zusammenschluß entstehenden oder sich verstärkenden Marktbeherrschung kam es nicht mehr. In Anbetracht dessen kann die Notwendigkeit einer solchen Klausel bezweifelt werden. Darüber hinaus bestehen Bedenken, die schon im Zusammenhang mit der Einführung einer Artikel 85 Abs. 3 EGV entsprechenden Generalklausel geäußert wurden. Unschädlich ist die betroffene Klausel nur, wenn sie lediglich wettbewerbsbezogen interpretiert würde. Erfahrungen der Europäischen Kommission liegen insoweit nicht vor, auch Rechtsprechung ist zu diesem Punkt noch nicht ergangen. Ein Beurteilungsmaßstab, an dem sich die deutsche Praxis orientieren könnte, liegt deshalb bisher nicht vor. Eine entsprechende Erweiterung des § 22 Abs. 2 Nr. 2 GWB würde somit zu erheblichen Unsicherheiten führen. Gefährlicher noch ist die – auch vom Bundeswirtschaftsministerium erkannte – Möglichkeit einzuschätzen, daß der weite Beurteilungsspielraum als *Einfallstor für wettbewerbsfremde Erwägungen* genutzt wird. Die Begünstigung industriepolitischer Intentionen, wonach die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Position wegen einer angeblichen Verbesserung der internationalen Konkurrenzfähigkeit zu akzeptieren ist, lehnt die Monopolkommission entschieden ab. Es sollte daher keine Basis für derartige Ansätze im deutschen Wettbewerbsrecht geschaffen werden.

3.5.3 Ministererlaubnis

998. Die Monopolkommission unterstützt die Entscheidung des Bundeswirtschaftsministeriums, die Ministererlaubnis gemäß § 24 Abs. 3 GWB beizubehalten. Das deutsche Verfahren gewährleistet die *strikte wettbewerbspolitische Trennung* zwischen der Kontrolle nach rein wettbewerbsbezogenen Kriterien

und der Abwägung mit sonstigen Interessen der Allgemeinheit. Im Falle eines Antrags nach § 24 Abs. 3 GWB ist der Bundeswirtschaftsminister in seiner Entscheidung an die rechtlichen und tatsächlichen Feststellungen des Bundeskartellamtes gebunden und muß seine nichtwettbewerblichen Erwägungen vor aller Öffentlichkeit sichtbar machen. Die Möglichkeit der Ministererlaubnis aus übergeordneten Gründen begrenzt darüber hinaus den politischen Druck auf die Wettbewerbsbehörde und sorgt dafür, daß die Verantwortlichkeit des zuständigen politischen Entscheidungsträgers auch nach außen deutlich wird.

3.5.4 Verfahren

3.5.4.1 Untersagungs- versus Genehmigungsverfahren

999. Das Gemeinschaftsrecht fordert für alle verfahrensbeendenden Maßnahmen eine förmliche Entscheidung der Europäischen Kommission. Es basiert auf dem Genehmigungsprinzip, wonach der Zusammenschluß in jedem Fall ausdrücklich freigestellt oder untersagt werden muß. Die nationale Fusionskontrolle unterscheidet wie das europäische Wettbewerbsrecht zwischen zwei Verfahrensphasen, folgt dabei aber dem Untersagungsprinzip. Alle Zusammenschlüsse, die in der ersten Phase als unbedenklich erkannt werden, sind durch bloße Nichtuntersagung nach Fristablauf freigestellt. In den übrigen Fällen leitet das Bundeskartellamt die zweite Phase mit dem sogenannten Monatsbrief gemäß § 24 a Abs. 2 GWB ein. Eine förmliche Entscheidung ergeht am Ende der zweiten Phase jedoch nur, wenn der Zusammenschluß untersagt wird. Dies sieht das Bundeswirtschaftsministerium als änderungsbedürftig an. Nach seinem Vorschlag sollte unabhängig davon, ob das Hauptverfahren mit einer Untersagung oder einer Freigabe endet, eine förmliche Entscheidung des Bundeskartellamtes ergehen. Zum einen verspricht sich das Bundeswirtschaftsministerium davon eine Erhöhung der Transparenz der fusionskontrollrechtlichen Praxis. Zum anderen passe man sich dem europäischen Rechtsschutzniveau an, wenn auch die Freigabe von Zusammenschlüssen gerichtlich überprüfbar würde.

1000. Mit dem vorgeschlagenen Verfahren übernimmt das Bundeswirtschaftsministerium das europäische Verfahren nicht vollständig, sondern wählt einen dritten Weg, der Teile des nationalen mit Aspekten des europäischen Systems kombiniert. In Abweichung von der Fusionskontrollverordnung endet nicht jedes Verfahren mit einer förmlichen Entscheidung, sondern nur dasjenige, das in die Hauptverfahrensphase gelangt. Angesichts der wesentlich höheren Fallzahlen der nationalen Fusionskontrolle ist allerdings zuzugestehen, daß eine der europäischen Regelung entsprechende Vorgehensweise auf deutscher Ebene nicht praktikabel wäre. Sie würde eine starke Formalisierung des Vorverfahrens nach sich ziehen und die Kapazitäten des Bundeskartellamts bei weitem übersteigen.

Die Mitteilung, mit der die zweite Phase eingeleitet wird, stellt selbst keine angreifbare Entscheidung dar. Der Behörde wird somit gerichtlich nicht nachprüfbar die Entscheidung über Rechtsschutzmöglich-

keiten Dritter überlassen; sie ist in der Lage, Rechtsschutz gegen ihre eigenen Entscheidungen zu vereiteln. Daraus könnten rechtsstaatliche Bedenken resultieren. Festzustellen ist aber, daß auch nach heutiger Rechtslage der „Monatsbrief“ eine gerichtlich nicht nachprüfbar reine Verwaltungsmitteilung darstellt. Die vorgeschlagene Verfahrenslösung verschlechtert die Stellung des Dritten somit nicht. Sie beinhaltet vielmehr den Ansatz für eine *Erweiterung des Drittschutzes* im Vergleich zum Status quo. Das aufgeworfene Problem zeigt allerdings nach Ansicht der Monopolkommission wiederum die grundlegende Bedeutung des Umstands, daß das Bundeskartellamt an stringente rechtliche Vorgaben gebunden ist. Das gegenwärtig existierende und das geplante System wären unter rechtsstaatlichen Gesichtspunkten nicht vertretbar, wenn die vom Bundeswirtschaftsministerium vorgesehenen weiten Beurteilungsspielräume in das GWB Eingang fänden.

1001. Die Monopolkommission erkennt wie das Bundeswirtschaftsministerium *eine Reihe von Vorteilen* des vorgeschlagenen Verfahrenswegs. Er würde die Transparenz der Entscheidungspraxis steigern und zu mehr Rechtsklarheit im Fusionskontrollverfahren führen. Informationsdefizite von Wissenschaft und Wirtschaft ließen sich ausgleichen. Die Gefahr lobbyistischer und politischer Interventionen würde reduziert. Schließlich bieten förmliche Entscheidungen Anknüpfungspunkte für die Zusagepraxis und die Rechtsschutzmöglichkeiten Dritter.

3.5.4.2 Zusagen

1002. Das europäische Wettbewerbsrecht regelt in Artikel 8 FKVO ausdrücklich die Befugnis der Europäischen Kommission zum Erlass einer mit Bedingungen und Auflagen versehenen Entscheidung. Nach Artikel 8 Abs. 5 lit. b FKVO kann die Kommission eine solche Entscheidung widerrufen, wenn die beteiligten Unternehmen einer festgesetzten Auflage zuwiderhandeln; in diesem Fall kann eine Untersagung noch nach Ablauf der üblicherweise geltenden Frist ausgesprochen werden. Demgegenüber hält das GWB keine Vorschriften in bezug auf Zusagen bereit, was zu erheblichen Unsicherheiten in der Rechtsanwendungspraxis führt. Mangels ausdrücklicher gesetzlicher Regelung sind Rechtsgrundlage, inhaltliche Zulässigkeit und Durchsetzbarkeit von Zusagen im Fusionskontrollverfahren nach wie vor ungeklärt. Einigkeit besteht lediglich hinsichtlich der Zulässigkeit von Vorfristzusagen, weil deren Durchsetzbarkeit keine Probleme bereitet. Anders verhält es sich dagegen mit sogenannten Nachfristzusagen, deren Erfüllung für einen Zeitpunkt nach Vollzug des Zusammenschlusses vorgesehen ist.

1003. Nach Ansicht der Monopolkommission besteht in der Praxis *ein Bedürfnis für Nachfristzusagen*. Sie ermöglichen einen zügigen Verfahrensabschluß und steigern Praktikabilität und Akzeptanz der Zusammenschlußkontrolle. Verfassungsrechtlich läßt sich die Entgegennahme von Zusagen mit dem Grundsatz der Verhältnismäßigkeit begründen. Ohne das Instrument der Zusagen wäre das Bundeskartellamt auch in den Fällen zur Untersagung gezwungen, in denen nur hinsichtlich eines

oder weniger der durch den Zusammenschluß betroffenen Märkte wettbewerbliche Bedenken bestehen. Die gesetzliche Verankerung der Zusagepraxis könnte die oben genannten rechtlichen Probleme weitgehend lösen. In Anlehnung an das europäische Recht wären eine Rechtsgrundlage und die Möglichkeit des Widerrufs sowie der Untersagung auch nach Fristablauf vorzusehen. Als formaler Anknüpfungspunkt der Auflage bietet sich die oben erörterte Freigabeentscheidung des Bundeskartellamts an. Festzustellen bleibt allerdings, daß diese rechtliche Lösung nicht in der Lage ist, auch die de facto-Probleme der Zusagepraxis auszuräumen. Wie die Erfahrung zeigt, sind die Erfolgsaussichten einer Entflechtung gegen den Willen der betroffenen Unternehmen eher gering, wenn der Zusammenschluß erst einmal vollzogen ist. Daran würde auch die Einführung einer gesetzlichen Regelung nichts ändern. Als problematisch sieht die Monopolkommission ferner die Möglichkeit des Bundeskartellamtes an, mittels Zusagen wirtschaftslenkenden Einfluß auszuüben. Es war gerade Ziel des Gesetzgebers, der bis heute keine Rechtsgrundlage für die Zusagepraxis in das GWB aufgenommen hat, dieser Gefahr zu begegnen. Nach Ansicht der Monopolkommission bliebe sie aber auch durch entsprechende Ausgestaltung der Zusageregelung begrenzt. Zu denken ist hierbei in erster Linie an den gesetzlichen Ausschluß von Verhaltenszusagen und die Einführung kurzer Vollzugsfristen; die gerichtliche Angreifbarkeit der unter Auflagen ergangenen Freigabeentscheidung könnte ein weiteres Kontrollinstrument darstellen.

3.5.4.3 Rechtsschutz Dritter

1004. Auf europäischer Ebene verfügen Dritte über weitgehende Rechtsschutzmöglichkeiten, da jede Freigabe und Untersagung durch förmliche Entscheidung der Europäischen Kommission ergeht und somit gerichtlich angreifbar ist. Der Rechtsschutz vor europäischen Gerichten geht allerdings weniger weit als in Deutschland. Bei „komplexen wirtschaftlichen Gegebenheiten“ wird eine reine Ermessenskontrolle durchgeführt, die der Europäischen Kommission einen beträchtlichen Beurteilungsspielraum beläßt. Im deutschen Recht sind dagegen Privatklagen Dritter praktisch ausgeschlossen, weil nach gegenwärtiger Rechtslage keine förmlichen Freigabeentscheidungen ergehen und für die Untersagung Ausschlußfristen gelten. Anfechtungsbeschwerden gegen die Nichtuntersagung eines Zusammenschlusses sind somit mangels Anfechtungsgegenstands nicht möglich. Verpflichtungsbeschwerden stellen erhöhte Anforderungen an den Nachweis der Klagebefugnis, die nur selten erfüllt werden können.

1005. Mit der oben dargestellten Änderung des Verfahrens wird die Beschwerdemöglichkeit erheblich erweitert. Ergeht auch die Freigabe eines Zusammenschlusses im Wege einer förmlichen Entscheidung, richtet sich die Beschwerdebefugnis nach den erleichterten Voraussetzungen des § 62 Abs. 2 GWB. Die Ausdehnung des Rechtsschutzes Dritter birgt nach Auffassung der Monopolkommission *Vor- und Nachteile*. Erweiterte Beschwerdemöglichkeiten könnten die Rechte der unmittelbar Betroffenen auf

Geheimnisschutz und rasche Verfahrensbeendigung beeinträchtigen. Die gerichtliche Überprüfung einer Freigabe wird sich unter Umständen über Jahre hinziehen und somit zu Unsicherheiten für die beteiligten Unternehmen führen. Diese können bis zur Rechtskraft der Freigabeentscheidung nicht vom Bestand der Freistellung ausgehen und sind daher in ihrem Handlungsspielraum begrenzt. Nicht zu übersehen ist insoweit auch die Gefahr des Mißbrauchs durch Wettbewerber und Unternehmen der Marktgegenseite. Für eine Ausdehnung der Beschwerdemöglichkeit sprechen dennoch gute Gründe. Ein höheres Maß an Rechtskontrolle reduziert die nutzbaren Spielräume in der Anwendungspraxis und fördert somit die objektive Richtigkeit der behördlichen Entscheidungen. Sie stärkt darüber hinaus die Akzeptanz der fusionskontrollrechtlichen Entscheidungen bei Wettbewerbern, Unternehmen der Marktgegenseite und der Öffentlichkeit.

3.6 Die Bereichsausnahmen ohne die §§ 103, 103 a GWB

1006. Das Bundeswirtschaftsministerium beabsichtigt, die in den §§ 99 ff. GWB enthaltenen Ausnahmereiche weitgehend in die allgemeinen Regelungen zu überführen. Die Vorschläge betreffen zum einen die in den §§ 99, 100, 102, 102 a GWB normierten Legalausnahmen vom Kartellverbot, zum anderen die Ausnahmen vom Verbot der Preis- und Konditionenbindungen gemäß §§ 100, 102 und 102 a GWB. Die Reform der §§ 103, 103 a GWB bleiben der Novellierung des Energiewirtschaftsgesetzes vorbehalten.

1007. Die Ausnahmen in § 100 Abs. 2, 3 GWB erscheinen dem Bundeswirtschaftsministerium vor dem Hintergrund von Verfahren der Europäischen Kommission zur Überprüfung der Preisbindung bei Saatgut als nicht mehr gerechtfertigt. Im Bereich Banken und Versicherungen sei eine sachliche Grundlage für die Freistellung von § 15 GWB ebenfalls nicht erkennbar. Seit 1989 ist keine Vereinbarung angemeldet worden, die den Tatbestand des § 15 GWB und die Freistellungskriterien des § 102 GWB erfüllt. Schließlich sollten auch die Ausnahmen vom Empfehlungsverbot in den §§ 99 und 102 GWB reduziert werden. Dies erscheint dem Bundeswirtschaftsministerium insbesondere für den Verkehrsbereich gerechtfertigt, da die Freistellung den Spediteursammelgutverkehr gegenüber anderen Lkw-Transporten begünstige. Kleine und mittlere Unternehmen könnten in Zukunft von dem Instrument der Mittelstandsempfehlung Gebrauch machen. Die Monopolkommission schließt sich der Forderung des Bundeswirtschaftsministeriums, die *Ausnahmereiche soweit wie möglich zu streichen*, ausdrücklich an. Zum Teil fehlt den Freistellungstatbeständen die innere Rechtfertigung, zum Teil sind sie ohne große Bedeutung geblieben oder lassen sich unter die allgemeinen Vorschriften des GWB subsumieren. Die Bereiche Verkehr, Banken und Versicherungen sind zudem weitgehend von europäischen Regelungen überlagert.

4. Kritik und Empfehlungen

1008. Wesentliche Teile des Reformvorhabens bewirken nach Auffassung der Monopolkommission keine Stärkung des deutschen Wettbewerbsrechts, sondern begünstigen eine *Absenkung des Schutzniveaus und eine Aufweichung des rule of law-Konzepts*.

1009. Die Aufnahme eines unmittelbaren Verbots in die Tatbestände der §§ 1 und 22 GWB wirkt sich nicht rechtsverschärfend aus. Schon gegenwärtig liegt den §§ 1 und 15 GWB unbestritten das Verbotsprinzip zugrunde. Dies kommt nur aufgrund des kartellorganisationsrechtlichen Vorverständnisses des Gesetzgebers nicht im Gesetzeswortlaut zum Ausdruck. Bildet der Vertragsschluß den alleinigen Anknüpfungspunkt für das Verbot in § 1 GWB, könnte darüber hinaus dessen *praktische Durchsetzbarkeit* erschwert werden. Um der Gefahr der Verjährung und der möglichen Verkleinerung des Kreises der Betroffenen entgegenzuwirken, sollte daher zumindest § 38 GWB nicht nur am Vertragsschluß, sondern wie bisher auch an der Hinwegsetzungshandlung anknüpfen. Im Bereich der Mißbrauchsaufsicht marktbeherrschender Positionen gilt sowohl das Mißbrauchs- als auch das Verbotsprinzip. § 22 GWB stellt zwar nur eine Ermächtigungsnorm für das Bundeskartellamt dar, das Verbot eines mißbräuchlichen Verhaltens wird aber durch die fast inhaltsgleiche Regelung des § 26 Abs. 2 GWB deutlich. Die angestrebten Veränderungen stärken das nationale Wettbewerbsrecht demnach nicht, sondern verankern lediglich das schon gegenwärtig geltende Verbotsprinzip an der rechtssystematisch vorzugswürdigen Stelle im Gesetz.

1010. Die Monopolkommission befürchtet darüber hinaus, daß einige der erörterten Empfehlungen des Bundeswirtschaftsministeriums das wettbewerbliche Schutzniveau empfindlich schwächen werden. Mit der Einfügung eines generellen Freistellungstatbestands in Anlehnung an Artikel 85 Abs. 3 EGV verbindet sich ein *Systemwechsel mit erheblicher Signalwirkung*, selbst wenn einzelne der gegenwärtig geltenden differenzierten Erlaubnisregelungen daneben bestehen bleiben. Das GWB hält bisher eine Verfahrenslösung bereit, bei der Freistellungsvoraussetzungen und -verfahren sich an der Intensität der Wettbewerbsbeschränkungen orientieren. Diese Differenzierung ginge verloren, wenn die Generalklausel – wie angedacht – mit einem Anmelde-/Widerspruchsverfahren verbunden würde. Innerhalb des Widerspruchsverfahrens erlangt jedes Kartell automatisch Wirksamkeit, sofern die Kartellbehörde nicht einschreitet. Es kommt daher de facto einem Mißbrauchsprinzip mit Anmeldepflicht gleich. Zwar kann ein solches Mißbrauchsverfahren zu gleichen Ergebnissen wie das Verbotungsverfahren mit Erlaubnisvorbehalt führen. Geschwächt würde aber die mit einem echten Verbotsprinzip verbundene Signalwirkung. Dies könnte auf Dauer zu einem geänderten Bewußtsein in bezug auf die Akzeptanz oder Mißbilligung von Kartellen führen.

1011. In Richtung einer Absenkung des Schutzniveaus wird sich tendenziell auch die Ergänzung des

Marktbeherrschungsbegriffs um die Merkmale „*aktueller und potentieller Wettbewerb aus dem Ausland*“ und „*die Entwicklung des technischen und wirtschaftlichen Fortschritts*“ auswirken. Schon bisher berücksichtigte das Bundeskartellamt den potentiellen Wettbewerb ausländischer Konkurrenten. Durch die ausdrückliche Erwähnung im Gesetz könnte der fälschliche Eindruck entstehen, dies müsse in Zukunft vermehrt geschehen. Das Merkmal des technischen und wirtschaftlichen Fortschritts ist in der europäischen Praxis bisher noch ungeklärt. Die Europäische Kommission hat die Voraussetzungen dieses Begriffs erst in zwei Fällen geprüft. Da ein entsprechender Fortschritt nicht zu erkennen war, erübrigte sich die Abwägung mit den durch den Zusammenschluß entstehenden wettbewerblichen Bedenken. Rechtsprechung liegt zu diesem Punkt ebenfalls noch nicht vor. Ein verbindlicher Auslegungsmaßstab, an dem sich auch das Bundeskartellamt orientieren könnte, existiert somit nicht.

1012. Ähnlich problematisch wertet die Monopolkommission die Aufnahme des Kontrollerwerbs als zusätzliche und zugleich grundlegende Variante des Zusammenschlußtatbestandes. Sie ist insbesondere im Bereich der Minderheitsbeteiligungen in der Lage, *restriktiv* auf die verbleibenden Tatbestände auszustrahlen. Die gegenwärtige Praxis der Europäischen Kommission, gewisse Minderheitsbeteiligungen als Kontrollerwerb zu bewerten, läßt sich auf ihr Interesse zurückführen, die eigenen Kompetenzen auszudehnen. Dieser Anreiz entfällt jedoch spätestens bei einer – für die Zukunft zu erwartenden – Absenkung der Aufgreifschwelen.

1013. Die Einführung weiter Beurteilungsspielräume an verschiedenen Stellen des GWB gefährdet darüber hinaus eine *säkulare Errungenschaft* des nationalen Wettbewerbsrechts – die ordnungspolitische Trennung zwischen rein wettbewerblicher Prüfung durch eine unabhängige Wettbewerbsbehörde und die politische Gesamtabwägung durch den Bundeswirtschaftsminister. Diese Zweistufigkeit sorgt für ein hohes Maß an Transparenz des kartellrechtlichen Verfahrens und für die nötige Akzeptanz der behördlichen Entscheidungen. Sie mindert den auf der Wettbewerbsbehörde lastenden Entscheidungsdruck und teilt die Verantwortung für die politische Gesamtabwägung dem politisch legitimierten Entscheidungsträger zu. Sie sollte daher nicht ohne Not gefährdet werden. Aus der Übernahme einer Artikel 85 Abs. 3 EGV entsprechenden Generalklausel und der Erweiterung der Marktbeherrschungsdefinition resultieren weite Beurteilungsspielräume der Wettbewerbsbehörde. Mit der Änderung des Gesetzeswortlauts könnte die Erwartung verbunden werden, das Bundeskartellamt müsse auch seine Praxis an die Vorgaben auf europäischer Ebene anpassen. Diese sind in gänzlich andere Rahmenbedingungen eingebunden – mit der Europäischen Kommission entscheidet eine politische Institution in einem einstufigen Verfahren – und berücksichtigen schon aufgrund der Mehrfachzielsetzung des EG-Vertrages auch sonstige politische Aspekte. Würde das Bundeskartellamt berechtigt oder verpflichtet, verschiedene politische und damit inkommensurable Zielsetzun-

gen in Einklang zu bringen, wäre nicht zuletzt die nötige Unabhängigkeit der Wettbewerbsbehörde in Frage gestellt. Sie ist nur vor dem Hintergrund zu rechtfertigen, daß die wettbewerbliche Kontrolle nach stringenten Rechtsregeln in Distanz von der Politik erfolgt. Die Konzeption einer unabhängigen Wettbewerbsbehörde kann jedoch nicht aufrecht erhalten werden, wenn diese verschiedene politische Zielsetzungen abwägen müßte.

1014. Vor diesem Hintergrund ist nach Auffassung der Monopolkommission der *Verzicht auf das Merkmal des technischen und wirtschaftlichen Fortschritts* im deutschen Recht von ausschlaggebender Bedeutung. Positive Effekte sind von einer solchen Klausel weder im Rahmen der Kartellausnahmen noch in bezug auf die Fusionskontrolle zu erwarten. Daneben plädiert die Monopolkommission gegen die Übernahme einer Artikel 85 Abs. 3 EGV entsprechenden Generalklausel; zumindest sollten ihre möglichen negativen Auswirkungen auf ein Mindestmaß reduziert bleiben. Die Monopolkommission empfiehlt daher zum einen, den Charakter der Generalklausel als Auffangtatbestand schon durch ihre Stellung im Gesetz deutlich zu machen; sie sollte den überarbeiteten enumerativen Ausnahmetatbeständen nicht vorangehen, sondern nachfolgen. Zum anderen ließe sich die durch das geplante Anmelde-/Widerspruchsverfahren vorhandene Tendenz zum Mißbrauchsprinzip vermeiden, indem statt dessen ein Verfahren mit obligatorischer Erlaubnisentscheidung vorgesehen würde.

1015. Die Monopolkommission wendet sich nicht per se gegen eine Fortentwicklung des Kartellgesetzes. Primäres Regelungsziel darf dabei allerdings – jedenfalls zum gegenwärtigen Zeitpunkt – nicht die möglichst weitgehende Anpassung an das europäische Wettbewerbsrecht sein. Dieses weist selbst zu viele Defizite auf und bildet den Gegenstand verschiedener Reformbemühungen. Eine Vereinheitlichung der rechtlichen Rahmenbedingungen im Binnenmarkt ließe sich nicht erreichen, da die Harmonisierung auf das Zweierverhältnis Bundesrepublik Deutschland/Europäische Union begrenzt bliebe. Vorrangiges Ziel der Novellierung muß vielmehr die Wirksamkeit des nationalen Kartellrechts sein. Unter Effizienzgesichtspunkten *unterstützt die Monopolkommission eine Reihe von Empfehlungen des Bundeswirtschaftsministeriums*. Sie begrüßt ausdrücklich die Forderung nach Beibehaltung der Ministererlaubnis gemäß §§ 8 und 24 Abs. 3 GWB. Auch die legislative Trennung horizontaler und vertikaler Wettbewerbsbeschränkungen, das Preisbindungsverbot sowie die Mißbrauchsaufsicht bei relativer Marktmacht sollten beibehalten werden. Daneben könnte die Formulierung des Kartellverbots in § 1 GWB moderner Dogmatik entsprechend angepaßt werden, ein ausdrückliches Verbot aufnehmen sowie Verträge, Beschlüsse und abgestimmte Verhaltensweisen zusammenfassen. Die enumerativen Freistellungstatbestände der §§ 2 ff. GWB ließen sich ebenso wie die weitgehend obsolet gewordenen Bereichsausnahmen der §§ 99 ff. GWB überarbeiten und kürzen. Im Bereich der Fusionskontrolle ist der Übergang zur generellen Prävention in Verbindung mit einer Erhö-

hung der Aufreißschwellen zu erwägen. Eine ausdrückliche Zusagenregelung könnte die rechtlichen Probleme der derzeitigen Praxis lösen. Die Einführung des Genehmigungsverfahrens mit der damit verbundenen Ausdehnung des Drittrechtsschutzes würde sich insgesamt als positiv erweisen.

1016. Abschließend empfiehlt die Monopolkommission eine *umfassende Überprüfung des GWB im Hinblick auf mögliche Defizite und Unklarheiten*. Vor-

und Nachteile von Lösungsoptionen sollten vor einer Novellierung vollständig abgewogen werden. Reformvorschläge haben sich in erster Linie an Effizienzgesichtspunkten zu orientieren. Darüber hinaus könnte das Bundeswirtschaftsministerium seine Bemühungen auf die *Reformdebatte des europäischen Wettbewerbsrechts* konzentrieren. Werden die – für das Frühjahr 1998 erwarteten – Ergebnisse dieser Debatte abgewartet, fände die Diskussion um eine 6. GWB-Novelle auf stabilerer Grundlage statt.

Köln, den 30. Juni 1996

C. C. von Weizsäcker

W. Haastert

W. Herion

W. Möschel

E. Weber-Braun

Anhang

Inhaltsverzeichnis

| | Seite |
|---|-------|
| A. Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (Auszug: §§ 22 bis 24 c) in der Fassung der Bekanntmachung der Neufassung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen vom 20. Februar 1990 (BGBl. I S. 235) | 416 |
| B. Untersagungen durch das Bundeskartellamt – Verfahrensstand Ende 1995 – | 423 |
| C. Verfahren der Europäischen Fusionskontrolle – Verfahrensstand Ende 1995 – | 431 |
| D. Veröffentlichungen von im Auftrag der Monopolkommission erstellten Gutachten | 453 |
| E. Gutachten der Monopolkommission | 456 |

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

§ 22

Mißbrauchsaufsicht

(1) Ein Unternehmen ist marktbeherrschend im Sinne dieses Gesetzes, soweit es als Anbieter oder Nachfrager einer bestimmten Art von Waren oder gewerblichen Leistungen

1. ohne Wettbewerber ist oder keinem wesentlichen Wettbewerb ausgesetzt ist oder
2. eine im Verhältnis zu seinen Wettbewerbern überragende Marktstellung hat; hierbei sind insbesondere sein Marktanteil, seine Finanzkraft, sein Zugang zu den Beschaffungs- oder Absatzmärkten, Verflechtungen mit anderen Unternehmen, rechtliche oder tatsächliche Schranken für den Marktzutritt anderer Unternehmen, die Fähigkeit, sein Angebot oder seine Nachfrage auf andere Waren oder gewerbliche Leistungen umzustellen, sowie die Möglichkeit der Marktgegenseite, auf andere Unternehmen auszuweichen, zu berücksichtigen.

(2) Als marktbeherrschend gelten auch zwei oder mehr Unternehmen, soweit zwischen ihnen für eine bestimmte Art von Waren oder gewerblichen Leistungen allgemein oder auf bestimmten Märkten aus tatsächlichen Gründen ein wesentlicher Wettbewerb nicht besteht und soweit sie in ihrer Gesamtheit die Voraussetzungen des Absatzes 1 erfüllen.

(3) Es wird vermutet, daß

1. ein Unternehmen marktbeherrschend im Sinne des Absatzes 1 ist, wenn es für eine bestimmte Art von Waren oder gewerblichen Leistungen einen Marktanteil von mindestens einem Drittel hat; die Vermutung gilt nicht, wenn das Unternehmen im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr Umsatzerlöse von weniger als 250 Millionen Deutscher Mark hatte;
2. die Voraussetzungen des Absatzes 2 vorliegen, wenn für eine bestimmte Art von Waren oder gewerblichen Leistungen
 - a) drei oder weniger Unternehmen zusammen einen Marktanteil von 50 vom Hundert oder mehr haben oder
 - b) fünf oder weniger Unternehmen zusammen einen Marktanteil von zwei Dritteln oder mehr haben;

die Vermutung gilt nicht, soweit es sich um Unternehmen handelt, die im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr Umsatzerlöse von weniger als 100 Millionen Deutscher Mark hatten. Für die Berechnung der

Marktanteile und der Umsatzerlöse gilt § 23 Abs. 1 Satz 2 bis 10 entsprechend.

(4) Die Kartellbehörde hat gegenüber marktbeherrschenden Unternehmen die in Absatz 5 genannten Befugnisse, soweit diese Unternehmen ihre marktbeherrschende Stellung auf dem Markt für diese oder andere Waren oder gewerbliche Leistungen mißbräuchlich ausnutzen. Ein Mißbrauch im Sinne des Satzes 1 liegt insbesondere vor, wenn ein marktbeherrschendes Unternehmen als Anbieter oder Nachfrager einer bestimmten Art von Waren oder gewerblichen Leistungen

1. die Wettbewerbsmöglichkeiten anderer Unternehmen in einer für den Wettbewerb auf dem Markt erheblichen Weise ohne sachlich gerechtfertigten Grund beeinträchtigt;
2. Entgelte oder sonstige Geschäftsbedingungen fordert, die von denjenigen abweichen, die sich bei wirksamem Wettbewerb mit hoher Wahrscheinlichkeit ergeben würden; hierbei sind insbesondere die Verhaltensweisen von Unternehmen auf vergleichbaren Märkten mit wirksamem Wettbewerb zu berücksichtigen;
3. ungünstigere Entgelte oder sonstige Geschäftsbedingungen fordert, als sie das marktbeherrschende Unternehmen selbst auf vergleichbaren Märkten von gleichartigen Abnehmern fordert, es sei denn, daß der Unterschied sachlich gerechtfertigt ist.

(5) Die Kartellbehörde kann unter den Voraussetzungen des Absatzes 4 marktbeherrschenden Unternehmen ein mißbräuchliches Verhalten untersagen und Verträge für unwirksam erklären; § 19 gilt entsprechend. Zuvor soll die Kartellbehörde die Beteiligten auffordern, den beanstandeten Mißbrauch abzustellen.

(6) Soweit die Voraussetzungen des Absatzes 1 bei einem Konzernunternehmen im Sinne des § 18 des Aktiengesetzes vorliegen, stehen der Kartellbehörde die Befugnisse nach Absatz 5 gegenüber jedem Konzernunternehmen zu.

§ 23

Anzeigepflicht für Zusammenschlüsse

(1) Der Zusammenschluß von Unternehmen ist dem Bundeskartellamt unverzüglich anzuzeigen, wenn die beteiligten Unternehmen insgesamt im letzten vor dem Zusammenschluß endenden Geschäftsjahr Umsatzerlöse von mindestens 500 Millio-

nen Deutscher Mark hatten. Ist ein beteiligtes Unternehmen ein abhängiges oder herrschendes Unternehmen im Sinne des § 17 des Aktiengesetzes oder ein Konzernunternehmen im Sinne des § 18 des Aktiengesetzes, so sind für die Berechnung der Umsatzerlöse sowie von Marktanteilen die so verbundenen Unternehmen als einheitliches Unternehmen anzusehen; wirken mehrere Unternehmen aufgrund einer Vereinbarung oder in sonstiger Weise derart zusammen, daß sie gemeinsam einen beherrschenden Einfluß auf ein beteiligtes Unternehmen ausüben können, so gilt jedes von ihnen als herrschendes Unternehmen. Für die Ermittlung der Umsatzerlöse gilt § 277 Abs. 1 des Handelsgesetzbuches; Umsatzerlöse aus Lieferungen und Leistungen zwischen Unternehmen, die im Sinne des Satzes 2 verbunden sind (Innenumsatzerlöse) sowie Verbrauchsteuern bleiben außer Betracht; Umsatzerlöse in fremder Währung sind nach dem amtlichen Kurs in Deutsche Mark umzurechnen. An die Stelle der Umsatzerlöse treten bei Kreditinstituten und Bausparkassen ein Zehntel der Bilanzsumme, bei Versicherungsunternehmen die Prämieinnahmen des letzten abgeschlossenen Geschäftsjahres. Die Bilanzsumme ist um diejenigen Ansätze zu vermindern, die für Beteiligungen an im Sinne des Satzes 2 verbundenen Unternehmen ausgewiesen sind; Prämieinnahmen sind die Einnahmen aus dem Erst- und Rückversicherungsgeschäft einschließlich der in Rückdeckung gegebenen Anteile. Bei Unternehmen, deren Geschäftsbetrieb ganz oder teilweise im Vertrieb von Waren besteht, sind insoweit nur drei Viertel der Umsatzerlöse in Ansatz zu bringen. Bei Unternehmen, deren Geschäftsbetrieb ganz oder teilweise im Verlag, in der Herstellung oder im Vertrieb von Zeitungen und Zeitschriften oder deren Bestandteilen besteht, ist insoweit das Zwanzigfache der Umsatzerlöse in Ansatz zu bringen; Satz 6 bleibt unberührt. Beim Erwerb des Vermögens eines anderen Unternehmens ganz oder zu einem wesentlichen Teil ist für die Berechnung der Marktanteile und der Umsatzerlöse des Veräußerers nur auf den veräußerten Vermögensteil abzustellen. Satz 8 gilt entsprechend für den Erwerb von Anteilen, soweit dabei weniger als 25 vom Hundert der Anteile beim Veräußerer verbleiben und der Zusammenschluß nicht die Voraussetzungen des Absatzes 2 Nr. 2 Satz 3, Nr. 5 oder Nr. 6 erfüllt. Steht einer Person oder Personenvereinigung, die nicht Unternehmen ist, die Mehrheitsbeteiligung an einem Unternehmen zu, so gilt sie für die Zwecke dieses Gesetzes als Unternehmen.

(2) Als Zusammenschluß im Sinne dieses Gesetzes gelten folgende Tatbestände:

1. Erwerb des Vermögens eines anderen Unternehmens ganz oder zu einem wesentlichen Teil durch Verschmelzung, Umwandlung oder in sonstiger Weise.
2. Erwerb von Anteilen an einem anderen Unternehmen, wenn die Anteile allein oder zusammen mit sonstigen, dem Unternehmen bereits gehörenden Anteilen
 - a) 25 vom Hundert des Kapitals oder der Stimmrechte des anderen Unternehmens erreichen oder
 - b) 50 vom Hundert des Kapitals oder der Stimmrechte des anderen Unternehmens erreichen oder
 - c) dem Unternehmen eine Mehrheitsbeteiligung im Sinne des § 16 Abs. 1 des Aktiengesetzes gewähren.

Zu den Anteilen, die dem Unternehmen gehören, rechnen auch die Anteile, die einem im Sinne des Absatzes 1 Satz 2 verbundenen Unternehmen oder einem anderen für Rechnung eines dieser Unternehmen gehören und, wenn der Inhaber des Unternehmens ein Einzelkaufmann ist, auch die Anteile, die sonstiges Vermögen des Inhabers sind. Erwerben mehrere Unternehmen gleichzeitig oder nacheinander im vorbezeichneten Umfang Anteile an einem anderen Unternehmen, so gilt dies hinsichtlich der Märkte, auf denen das andere Unternehmen tätig ist, auch als Zusammenschluß der sich beteiligenden Unternehmen untereinander (Gemeinschaftsunternehmen). Als Zusammenschluß gilt auch der Erwerb von Anteilen, soweit dem Erwerber durch Vertrag, Satzung, Gesellschaftsvertrag oder Beschluß eine Rechtsstellung verschafft ist, die bei der Aktiengesellschaft ein Aktionär mit mehr als 25 vom Hundert des stimmberechtigten Kapitals innehat.
3. Verträge mit einem anderen Unternehmen, durch die
 - a) ein Konzern im Sinne des § 18 des Aktiengesetzes gebildet oder der Kreis der Konzernunternehmen erweitert wird oder
 - b) sich das andere Unternehmen verpflichtet, sein Unternehmen für Rechnung des Unternehmens zu führen oder seinen Gewinn ganz oder zum Teil an das andere Unternehmen abzuführen oder
 - c) dem Unternehmen der Betrieb des anderen Unternehmens ganz oder zu einem wesentlichen Teil verpachtet oder sonst überlassen wird.
4. Herbeiführung der Personengleichheit von mindestens der Hälfte der Mitglieder des Aufsichtsrats, des Vorstands oder eines sonstigen zur Geschäftsführung berufenen Organs von Unternehmen.
5. Jede sonstige Verbindung von Unternehmen, auf Grund deren ein oder mehrere Unternehmen unmittelbar oder mittelbar einen beherrschenden Einfluß auf ein anderes Unternehmen ausüben können.
6. Jede Verbindung von Unternehmen der in Nummer 2, 4 oder 5 genannten Art, bei der ein geringerer als der in Nummer 2 Satz 1 Buchstabe a genannte Anteil erworben, eine Rechtsstellung nach Nummer 2 Satz 4 nicht verschafft, der Umfang der Personengleichheit nach Nummer 4 nicht erreicht und ein beherrschender Einfluß im Sinne der Nummer 5 nicht ermöglicht wird, sofern durch die Verbindung ein oder mehrere Unternehmen unmittelbar oder mittelbar einen wettbewerblich erheblichen Einfluß auf ein anderes Unternehmen ausüben können.

(3) Ein Zusammenschluß ist auch dann anzunehmen, wenn die Beteiligten Unternehmen bereits vorher im Sinne des Absatzes 2 zusammengeschlossen waren, es sei denn, daß der Zusammenschluß nicht zu einer wesentlichen Verstärkung der bereits bestehenden Unternehmensverbindung führt. Ein Zusammenschluß liegt nicht vor, wenn ein Kreditinstitut bei der Gründung oder Kapitalerhöhung eines Unternehmens oder sonst im Rahmen seines Geschäftsbetriebes Anteile an einem anderen Unternehmen zum Zweck der Veräußerung auf dem Markt erwirbt, solange es das Stimmrecht aus diesen Anteilen nicht ausübt und sofern die Veräußerung innerhalb eines Jahres erfolgt; bei der Gründung eines Unternehmens führt die Ausübung des Stimmrechts in der ersten Hauptversammlung nach der Gründung nicht zu einem Zusammenschluß. Ist ein an einem Zusammenschluß beteiligtes Unternehmen ein im Sinne des Absatzes 1 Satz 2 verbundenes Unternehmen, so gelten auch das herrschende Unternehmen sowie diejenigen Unternehmen, von denen das herrschende Unternehmen abhängig ist, als am Zusammenschluß beteiligt. Schließen sich zwei oder mehr Unternehmen zusammen, so gilt dies auch als Zusammenschluß der von ihnen abhängigen Unternehmen.

(4) Zur Anzeige sind verpflichtet:

1. in den Fällen der Verschmelzung oder Umwandlung die Inhaber des aufnehmenden oder des neugebildeten Unternehmens oder deren Vertreter, bei juristischen Personen und Gesellschaften die nach Gesetz oder Satzung zur Vertretung berufenen Personen;
2. im übrigen
 - a) die Inhaber der am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen und
 - b) in den Fällen des Absatzes 2 Nr. 1 und 2 auch der Veräußerer
 oder deren Vertreter, bei juristischen Personen und Gesellschaften die nach Gesetz oder Satzung zur Vertretung berufenen Personen; in den Fällen des Buchstabens b gilt Absatz 3 Satz 3 entsprechend.

(5) In der Anzeige ist die Form des Zusammenschlusses anzugeben. Die Anzeige muß ferner über jedes beteiligte Unternehmen folgenden Angaben enthalten:

1. die Firma oder sonstige Bezeichnung und den Ort der Niederlassung oder den Sitz;
2. die Art des Geschäftsbetriebes;
3. die Marktanteile einschließlich der Grundlagen für ihre Berechnung oder Schätzung, wenn diese im Geltungsbereich dieses Gesetzes oder in einem wesentlichen Teil desselben für die beteiligten Unternehmen zusammen mindestens 20 vom Hundert erreichen, und die Umsatzerlöse; an Stelle der Umsatzerlöse sind bei Kreditinstituten und Bausparkassen die Bilanzsumme, bei Versicherungsunternehmen die Prämieinnahmen anzugeben;
4. beim Erwerb von Anteilen an einem anderen Unternehmen die Höhe der erworbenen und der insgesamt gehaltenen Beteiligung.

Ist ein beteiligtes Unternehmen ein im Sinne des Absatzes 1 Satz 2 verbundenes Unternehmen, so sind die in Satz 2 Nr. 1 und 2 geforderten Angaben auch über die so verbundenen Unternehmen und die in Satz 2 Nr. 3 geforderten Angaben über jedes am Zusammenschluß beteiligte Unternehmen und die mit ihm so verbundenen Unternehmen insgesamt zu machen sowie die Konzernbeziehungen, Abhängigkeits- und Beteiligungsverhältnisse zwischen den verbundenen Unternehmen mitzuteilen.

(6) Das Bundeskartellamt kann von jedem beteiligten Unternehmen Auskunft über Marktanteile einschließlich der Grundlagen für die Berechnung oder Schätzung sowie über den Umsatzerlös bei einer bestimmten Art von Waren oder gewerblichen Leistungen verlangen, den das Unternehmen im letzten vor dem Zusammenschluß endenden Geschäftsjahr erzielt hat. Ist ein beteiligtes Unternehmen ein im Sinne des Absatzes 1 Satz 2 verbundenes Unternehmen, so kann das Bundeskartellamt die Auskunft auch über die so verbundenen Unternehmen verlangen; es kann die Auskunft auch von den verbundenen Unternehmen verlangen. § 46 Abs. 2, 5 und 9 gilt entsprechend. Zur Erteilung der Auskunft hat das Bundeskartellamt eine angemessene Frist zu bestimmen. Die Befugnisse des Bundeskartellamtes nach § 46 bleiben unberührt.

§ 23a

Marktbeherrschungsvermutungen

(1) Unbeschadet des § 22 Abs. 1 bis 3 wird für die Zusammenschlußkontrolle vermutet, daß durch den Zusammenschluß eine überragende Marktstellung entstehen oder sich verstärken wird, wenn

1. sich ein Unternehmen, das im letzten vor dem Zusammenschluß endenden Geschäftsjahr Umsatzerlöse von mindestens zwei Milliarden Deutscher Mark hatte, mit einem anderen Unternehmen zusammenschließt, das
 - a) auf einem Markt tätig ist, auf dem kleine und mittlere Unternehmen insgesamt einen Marktanteil von mindestens zwei Dritteln und die am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen insgesamt einen Marktanteil von mindestens fünf vom Hundert haben, oder
 - b) auf einem oder mehreren Märkten marktbeherrschend ist, auf denen insgesamt im letzten abgeschlossenen Kalenderjahr mindestens 150 Millionen Deutscher Mark umgesetzt wurden, oder
2. die am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen im letzten vor dem Zusammenschluß endenden Geschäftsjahr insgesamt Umsatzerlöse von mindestens zwölf Milliarden Deutscher Mark und mindestens zwei der am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen Umsatzerlöse von jeweils mindestens einer Milliarde Deutscher Mark hatten; die Vermutung gilt nicht, soweit der Zusammenschluß auch die Voraussetzungen des § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 3 erfüllt und das Gemeinschaftsunternehmen nicht auf einem Markt tätig ist, auf dem im letzten

Kalenderjahr mindestens 750 Millionen Deutscher Mark umgesetzt wurden.

(2) Für die Zusammenschlußkontrolle gilt auch eine Gesamtheit von Unternehmen als marktbeherrschend, wenn sie

1. aus drei oder weniger Unternehmen besteht, die auf einem Markt die höchsten Marktanteile und zusammen einen Marktanteil von 50 vom Hundert erreichen, oder
2. aus fünf oder weniger Unternehmen besteht, die auf einem Markt die höchsten Marktanteile und zusammen einen Marktanteil von zwei Dritteln erreichen,

es sei denn, die Unternehmen weisen nach, daß die Wettbewerbsbedingungen auch nach dem Zusammenschluß zwischen ihnen wesentlichen Wettbewerb erwarten lassen oder die Gesamtheit der Unternehmen im Verhältnis zu den übrigen Wettbewerbern keine überragende Marktstellung hat. Satz 1 gilt nicht, soweit es sich um Unternehmen handelt, die im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr Umsatzerlöse von weniger als 150 Millionen Deutscher Mark hatten oder wenn die am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen insgesamt einen Marktanteil von nicht mehr als 15 vom Hundert erreichen. § 22 Abs. 2 und 3 Satz 1 Nr. 2 bleibt im übrigen unberührt.

(3) Bei der Berechnung der Umsatzerlöse und Marktanteile ist § 23 Abs. 1 Satz 2 bis 6 und 8 bis 10 anzuwenden.

§ 24

Kontrolle von Zusammenschlüssen

(1) Ist zu erwarten, daß durch einen Zusammenschluß eine marktbeherrschende Stellung entsteht oder verstärkt wird, so hat die Kartellbehörde die in den folgenden Bestimmungen genannten Befugnisse, es sei denn, die beteiligten Unternehmen weisen nach, daß durch den Zusammenschluß auch Verbesserungen der Wettbewerbsbedingungen eintreten und daß diese Verbesserungen die Nachteile der Marktbeherrschung überwiegen.

(2) Liegen die Voraussetzungen des Absatzes 1 vor, so untersagt das Bundeskartellamt den Zusammenschluß. Das Bundeskartellamt darf einen Zusammenschluß untersagen, sobald ihm das Vorhaben des Zusammenschlusses bekanntgeworden ist; vollzogene Zusammenschlüsse darf das Bundeskartellamt nur innerhalb einer Frist von einem Jahr seit Eingang der vollständigen Anzeige nach § 23 untersagen; § 24a Abs. 2 Satz 2 Nr. 1 und 5 bis 6 gilt entsprechend. Vor einer Untersagung ist den obersten Landesbehörden, in deren Gebiet die beteiligten Unternehmen ihren Sitz haben, Gelegenheit zur Stellungnahme zu geben. Hat das Bundeskartellamt die Verfügung nach Satz 1 erlassen, so ist es unzulässig, den Zusammenschluß ohne Erlaubnis des Bundesministers für Wirtschaft zu vollziehen oder am Vollzug des Zusammenschlusses mitzuwirken; Rechtsgeschäfte, die gegen dieses Verbot verstoßen, sind unwirksam; dies gilt nicht für Verträge über die Verschmelzung, Um-

wandlung, Eingliederung oder Gründung eines Unternehmens und für Unternehmensverträge im Sinne der §§ 291 und 292 des Aktiengesetzes, sobald sie durch Eintragung in das Handelsregister oder in das Genossenschaftsregister rechtswirksam geworden sind. Ein vollzogener Zusammenschluß, den das Bundeskartellamt untersagt hat, ist aufzulösen, wenn nicht der Bundesminister für Wirtschaft die Erlaubnis zu dem Zusammenschluß erteilt.

(3) Der Bundesminister für Wirtschaft erteilt auf Antrag die Erlaubnis zu dem Zusammenschluß, wenn im Einzelfall die Wettbewerbsbeschränkung von gesamtwirtschaftlichen Vorteilen des Zusammenschlusses aufgewogen wird oder der Zusammenschluß durch ein überragendes Interesse der Allgemeinheit gerechtfertigt ist; hierbei ist auch die Wettbewerbsfähigkeit der beteiligten Unternehmen auf Märkten außerhalb des Geltungsbereiches dieses Gesetzes zu berücksichtigen. Die Erlaubnis darf nur erteilt werden, wenn durch das Ausmaß der Wettbewerbsbeschränkung die marktwirtschaftliche Ordnung nicht gefährdet wird. Die Erlaubnis kann mit Beschränkungen und Auflagen verbunden werden. Diese dürfen sich nicht darauf richten, die beteiligten Unternehmen einer laufenden Verhaltenskontrolle zu unterstellen. § 22 bleibt unberührt.

(4) Der Antrag auf Erteilung der Erlaubnis zum Zusammenschluß ist binnen einer Frist von einem Monat beim Bundesminister für Wirtschaft schriftlich einzureichen. Die Frist beginnt mit der Zustellung der in Absatz 2 Satz 1 bezeichneten Verfügung des Bundeskartellamtes; wird die Verfügung des Bundeskartellamtes innerhalb der in § 65 Absatz 1 Satz 1 und 2 vorgesehenen Frist angefochten, so beginnt die Frist für den Erlaubnisantrag in dem Zeitpunkt, in dem die Verfügung des Bundeskartellamtes unanfechtbar wird. Der Bundesminister für Wirtschaft soll über den Antrag innerhalb von vier Monaten seit Ablauf der in den Sätzen 1 und 2 genannten Frist für den Erlaubnisantrag entscheiden. Vor der Entscheidung ist den obersten Landesbehörden, in deren Gebiet die beteiligten Unternehmen ihren Sitz haben, Gelegenheit zur Stellungnahme zu geben.

(5) Der Bundesminister für Wirtschaft kann die Erlaubnis widerrufen oder durch Anordnung von Beschränkungen ändern oder mit Auflagen versehen, wenn die beteiligten Unternehmen einer mit der Erlaubnis verbundenen Auflage zuwiderhandeln. Der Bundesminister für Wirtschaft kann die Erlaubnis zurücknehmen, wenn die beteiligten Unternehmen sie durch arglistige Täuschung, Drohung, Bestechung oder durch Angaben erwirkt haben, die in wesentlicher Beziehung unrichtig oder unvollständig waren.

(6) Die Auflösung eines vollzogenen Zusammenschlusses kann auch darin bestehen, daß die Wettbewerbsbeschränkung auf andere Weise als durch Wiederherstellung des früheren Zustands beseitigt wird. Das Bundeskartellamt ordnet die zur Auflösung des Zusammenschlusses erforderlichen Maßnahmen an, wenn

1. seine in Absatz 2 Satz 1 bezeichnete Verfügung unanfechtbar geworden ist und,

2. falls die beteiligten Unternehmen beim Bundesminister für Wirtschaft einen Antrag auf Erteilung der Erlaubnis zum Zusammenschluß gestellt hatten, die Ablehnung dieses Antrags oder in Fällen des Abs. 5 der Widerruf oder die Rücknahme unanfechtbar geworden ist.

Hierbei hat es unter Wahrung der Belange Dritter diejenigen Maßnahmen anzuordnen, die mit dem geringsten Aufwand und der geringsten Belastung für die Beteiligten zum Ziele führen.

(7) Zur Durchsetzung seiner Anordnung kann das Bundeskartellamt insbesondere

1. durch einmalige oder mehrfache Festsetzung eines Zwangsgeldes von 10 000 bis eine Million Deutscher Mark die zur Auflösung des Zusammenschlusses Verpflichteten dazu anhalten, daß sie unverzüglich die angeordneten Maßnahmen ergreifen,
2. untersagen, daß das Stimmrecht aus Anteilen an einem beteiligten Unternehmen, die einem anderen beteiligten Unternehmen gehören oder ihm zuzurechnen sind, ausgeübt wird, oder die Ausübung des Stimmrechts oder die Art der Ausübung von der Erlaubnis des Bundeskartellamtes abhängig machen,
3. den Zusammenschluß bewirkende Verträge der in § 23 Abs. 2 Nr. 1 und 3 bezeichneten Art für unwirksam erklären; dies gilt nicht für Verträge über die Verschmelzung, Umwandlung, Eingliederung oder Gründung eines Unternehmens und für Unternehmensverträge im Sinne der §§ 291 und 292 des Aktiengesetzes, sobald sie durch Eintragung in das Handelsregister oder in das Genossenschaftsregister rechtswirksam geworden sind,
4. einen Treuhänder bestellen, der für die zur Auflösung des Zusammenschlusses Verpflichteten die erforderlichen Willenserklärungen abzugeben und die erforderlichen tatsächlichen Handlungen vorzunehmen hat; hierbei ist zu bestimmen, in welchem Umfang während der Dauer der Treuhänderschaft die Rechte der Betroffenen ruhen; für das Rechtsverhältnis zwischen dem Treuhänder und dem Verpflichteten sind die §§ 664, 666 bis 670 des Bürgerlichen Gesetzbuchs entsprechend anzuwenden; der Treuhänder kann von dem Verpflichteten eine angemessene Vergütung beanspruchen.

(8) Die Absätze 1 bis 7 gelten nicht,

1. wenn die beteiligten Unternehmen insgesamt im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr Umsatzerlöse von weniger als 500 Millionen Deutscher Mark hatten oder
2. wenn sich ein Unternehmen, das nicht abhängig ist und im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr Umsatzerlöse von nicht mehr als 50 Millionen Deutscher Mark hatte, einem anderen Unternehmen anschließt, es sei denn, das eine Unternehmen hatte Umsatzerlöse von mindestens vier Millionen Deutscher Mark und das andere Unternehmen Umsatzerlöse von mindestens einer Milliarde Deutscher Mark oder

3. soweit ein Markt betroffen ist, auf dem seit mindestens fünf Jahren Waren oder gewerbliche Leistungen angeboten werden und auf dem im letzten Kalenderjahr weniger als zehn Millionen Deutscher Mark umgesetzt wurden.

Bei der Berechnung der Umsatzerlöse ist § 23 Abs. 1 Satz 2 bis 10 anzuwenden.

(9) Absatz 8 Satz 1 Nr. 2 ist nicht anzuwenden, soweit durch den Zusammenschluß der Wettbewerb beim Verlag, bei der Herstellung oder beim Vertrieb von Zeitungen oder Zeitschriften oder deren Bestandteilen im Sinne des Absatzes 1 beschränkt wird.

§ 24 a

Anmeldung von Zusammenschlußvorhaben

(1) Das Vorhaben eines Zusammenschlusses kann beim Bundeskartellamt angemeldet werden. Das Vorhaben ist beim Bundeskartellamt anzumelden, wenn

1. eines der am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr Umsatzerlöse von mindestens zwei Milliarden Deutscher Markt hatte oder
2. mindestens zwei der am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr Umsatzerlöse von jeweils einer Milliarde Deutscher Mark oder mehr hatten oder
3. der Zusammenschluß nach Landesrecht durch Gesetz oder sonstigen Hoheitsakt bewirkt werden soll;

dies gilt nicht für Zusammenschlüsse nach § 23 Abs. 2 Nr. 6. Für die Anmeldung gilt § 23 entsprechend mit der Maßgabe, daß bei Anwendung des § 23 Abs. 1 Satz 1 und Abs. 6 an die Stelle des Zeitpunktes des Zusammenschlusses der Zeitpunkt der Anmeldung tritt und daß in den Fällen der Verschmelzung oder Umwandlung die Inhaber, die Vertreter oder zur Vertretung berufenen Personen der am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen zur Anmeldung verpflichtet sind. Die Anmeldung gilt nur als bewirkt, wenn sie die in § 23 Abs. 5 bezeichneten Angaben enthält. § 46 Abs. 9 findet auf die anlässlich der Anmeldung erlangten Kenntnisse und Unterlagen entsprechende Anwendung.

(2) Ist das Zusammenschlußvorhaben beim Bundeskartellamt angemeldet worden, so darf das Bundeskartellamt den Zusammenschluß nur untersagen, wenn es demjenigen, der die Anmeldung bewirkt hat, innerhalb einer Frist von einem Monat seit Eingang der Anmeldung mitteilt, daß es in die Prüfung des Zusammenschlußvorhabens eingetreten ist, und wenn die Verfügung nach § 24 Abs. 2 Satz 1 innerhalb einer Frist von vier Monaten seit Eingang der Anmeldung ergeht. Das Bundeskartellamt darf den Zusammenschluß auch nach Ablauf der vier Monate untersagen, wenn

1. die am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen einer Fristverlängerung zugestimmt haben oder

2. der Zusammenschluß vollzogen wird, obgleich die in Satz 1 genannte Frist von einem Monat oder, wenn das Bundeskartellamt die Mitteilung nach Satz 1 gemacht hat, die dort genannte Frist von vier Monaten noch nicht abgelaufen ist oder
3. der Zusammenschluß anders als angemeldet vollzogen wird oder
4. der Zusammenschluß noch nicht vollzogen ist und die Verhältnisse, auf Grund derer das Bundeskartellamt von der Mitteilung nach Satz 1 oder von der Untersagung des Zusammenschlusses nach § 24 Abs. 2 Satz 1 abgesehen hatte, sich wesentlich geändert haben oder
5. das Bundeskartellamt durch unrichtige oder unvollständige Angaben der am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen oder eines anderen veranlaßt worden ist, die Mitteilung nach Satz 1 oder die Untersagung des Zusammenschlusses nach § 24 Abs. 2 Satz 1 zu unterlassen oder
6. eine Auskunft nach § 23 Abs. 6 oder § 46 nicht oder nicht fristgemäß erteilt wurde und das Bundeskartellamt dadurch zu dem in Nummer 5 bezeichneten Verhalten veranlaßt worden ist.

(3) Die Anmeldung des Zusammenschlußvorhabens läßt die Pflicht zur Anzeige des Zusammenschlusses nach § 23 unberührt; bei der Anzeige nach § 23 kann auf die bei der Anmeldung des Zusammenschlußvorhabens eingereichten Unterlagen Bezug genommen werden.

(4) Ist ein Zusammenschlußvorhaben nach Absatz 1 Satz 2 anzumelden, so ist es unzulässig, den Zusammenschluß vor dem Ablauf der in Absatz 2 Satz 1 genannten Frist von einem Monat und, wenn das Bundeskartellamt die Mitteilung nach Absatz 2 Satz 1 gemacht hat, vor dem Ablauf der dort genannten Frist von vier Monaten oder deren vereinbarter Verlängerung zu vollziehen oder am Vollzug dieses Zusammenschlusses mitzuwirken, es sei denn, das Bundeskartellamt hat demjenigen, der die Anmeldung bewirkt hat, vor Ablauf der in Absatz 2 Satz 1 genannten Fristen schriftlich mitgeteilt, daß das Zusammenschlußvorhaben die Untersagungsvoraussetzungen des § 24 Abs. 1 nicht erfüllt; Rechtsgeschäfte, die gegen dieses Verbot verstoßen, sind unwirksam; dies gilt nicht für Verträge über die Verschmelzung, Umwandlung, Eingliederung oder Gründung eines Unternehmens und für Unternehmensverträge im Sinne der §§ 291 und 292 des Aktiengesetzes, sobald sie durch Eintragung in das Handelsregister oder in das Genossenschaftsregister rechtswirksam geworden sind.

§ 24 b

Monopolkommission

(1) Zur regelmäßigen Begutachtung der Entwicklung der Unternehmenskonzentration in der Bundesrepublik Deutschland und der Anwendung der §§ 22 bis 24 a wird eine Monopolkommission gebildet. Sie besteht aus fünf Mitgliedern, die über besondere volkswirtschaftliche, betriebswirtschaftliche, sozial-

politische, technologische oder wirtschaftsrechtliche Kenntnisse und Erfahrungen verfügen müssen.

(2) Die Mitglieder der Monopolkommission dürfen weder der Regierung oder einer gesetzgebenden Körperschaft des Bundes oder eines Landes noch dem öffentlichen Dienst des Bundes, eines Landes oder einer sonstigen juristischen Person des öffentlichen Rechts, es sei denn als Hochschullehrer oder als Mitarbeiter eines wissenschaftlichen Instituts, angehören. Sie dürfen ferner nicht Repräsentant eines Wirtschaftsverbandes oder einer Organisation der Arbeitgeber oder Arbeitnehmer sein oder zu diesen in einem ständigen Dienst- oder Geschäftsbesorgungsverhältnis stehen. Sie dürfen auch nicht während des letzten Jahres vor der Berufung zum Mitglied der Monopolkommission eine derartige Stellung innegehabt haben.

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

(4) Die Monopolkommission ist nur an den durch dieses Gesetz begründeten Auftrag gebunden und in ihrer Tätigkeit unabhängig. Vertritt eine Minderheit bei der Abfassung der Gutachten eine abweichende Auffassung, so kann sie diese in den Gutachten zum Ausdruck bringen.

(5) Die Monopolkommission erstellt alle zwei Jahre bis zum 30. Juni, erstmals zum 30. Juni 1976, ein Gutachten, das sich auf die Verhältnisse in den letzten beiden angeschlossenen Kalenderjahren erstreckt, und leitet es der Bundesregierung unverzüglich zu. Die Gutachten nach Satz 1 werden den gesetzgebenden Körperschaften von der Bundesregierung unverzüglich vorgelegt und zum gleichen Zeitpunkt von der Monopolkommission veröffentlicht. Zu diesen Gutachten nimmt die Bundesregierung in angemessener Frist gegenüber den gesetzgebenden Körperschaften Stellung. Darüber hinaus kann die Monopolkommission nach ihrem Ermessen zusätzliche Gutachten erstellen. Die Bundesregierung kann sie mit der Erstattung zusätzlicher Gutachten beauftragen. Die Monopolkommission leitet Gutachten nach den Sätzen 4 und 5 der Bundesregierung zu und veröffentlicht sie. Der Bundesminister für Wirtschaft hat in Einzelfällen, die ihm nach § 24 Abs. 3 zur Entscheidung vorliegen, eine gutachtliche Stellungnahme der Monopolkommission einzuholen.

(6) Die Mitglieder der Monopolkommission werden auf Vorschlag der Bundesregierung durch den Bundespräsidenten berufen. Zum 1. Juli eines jeden Jahres, in dem nach Absatz 5 Satz 1 ein Gutachten zu erstatten ist, scheidet ein Mitglied aus. Die Reihenfolge des Ausscheidens wird in der ersten Sitzung der Monopolkommission durch das Los bestimmt. Der Bundespräsident beruft auf Vorschlag der Bundesregierung jeweils ein neues Mitglied für die Dauer von vier Jahren. Wiederberufungen sind zulässig. Die Bundesregierung hört die Mitglieder der Monopol-

kommission an, bevor sie neue Mitglieder vorschlägt. Die Mitglieder sind berechtigt, ihr Amt durch Erklärung gegenüber dem Bundespräsidenten niederzulegen. Scheidet ein Mitglied vorzeitig aus, so wird ein neues Mitglied für die Dauer der Amtszeit des ausgeschiedenen Mitglieds berufen; die Sätze 4 bis 6 gelten entsprechend.

(7) Die Beschlüsse der Monopolkommission bedürfen der Zustimmung von mindestens drei Mitgliedern. Die Monopolkommission wählt aus ihrer Mitte einen Vorsitzenden. Die Monopolkommission gibt sich eine Geschäftsordnung.

(8) Die Monopolkommission erhält eine Geschäftsstelle. Die Tätigkeit der Geschäftsstelle besteht in der Vermittlung und Zusammenstellung von Quellenmaterial, der technischen Vorbereitung der Sitzungen der Monopolkommission, dem Druck und der Veröffentlichung der Gutachten sowie der Erledigung der sonst anfallenden Verwaltungsaufgaben.

(9) Die Mitglieder der Monopolkommission und die Angehörigen der Geschäftsstelle sind zur Verschwiegenheit über die Beratungen und die von der Monopolkommission als vertraulich bezeichneten Beratungsunterlagen verpflichtet. Die Pflicht zur Verschwiegenheit bezieht sich auch auf Informationen, die der Monopolkommission gegeben und als vertraulich bezeichnet werden.

(10) Die Mitglieder der Monopolkommission erhalten eine pauschale Entschädigung sowie Ersatz ihrer Reisekosten. Diese werden vom Bundesminister für Wirtschaft im Einvernehmen mit dem Bundesminister des Inneren festgesetzt. Die Kosten der Monopolkommission trägt der Bund.

§ 24 c

Statistische Hilfen

(1) Für die Begutachtung der Entwicklung der Unternehmenskonzentration dürfen der Monopolkommission vom Statistischen Bundesamt und den statistischen Ämtern der Länder aus den von diesen geführten Wirtschaftsstatistiken (Statistik im produzierenden Gewerbe, Handwerksstatistik, Außenhandelsstatistik, Steuerstatistik, Verkehrsstatistik, Statistik im Handel und Gastgewerbe und Pressestatistik) zusammengefaßte Einzelangaben über die Vom-Hundert-Anteile der drei, sechs und zehn größten Unternehmen oder Betriebe des jeweiligen Wirtschaftsbereichs

- a) am Wert der zum Absatz bestimmten Güterproduktion,
- b) am Umsatz,
- c) an der Zahl der tätigen Personen,
- d) an den Lohn- und Gehaltsummen,
- e) an den Investitionen,
- f) an der Wertschöpfung,
- g) an der Zahl der Betriebe,
- h) an der Größe der Auflagen und am objektbezogenen Umsatz von Zeitungen und Zeitschriften nach Arten

übermittelt werden. Die statistischen Ämter der Länder stellen die hierfür erforderlichen Einzelangaben dem Statistischen Bundesamt zur Verfügung.

(2) Personen, die zusammengefaßte Einzelangaben nach Absatz 1 erhalten sollen, sind vor der Übermittlung zur Geheimhaltung besonders zu verpflichten, soweit sie nicht Amtsträger oder für den öffentlichen Dienst besonders Verpflichtete sind. § 1 Abs. 2, 3 und 4 Nr. 2 des Verpflichtungsgesetzes vom 2. März 1974 (BGBl. I S. 469, 547 – Artikel 42), das durch § 1 Nr. 4 des Gesetzes vom 15. August 1974 (BGBl. I S. 1942) geändert worden ist, gilt entsprechend. Personen, die nach Satz 1 besonders verpflichtet worden sind, stehen für die Anwendung der Vorschriften des Strafgesetzbuches über die Verletzung von Privatgeheimnissen (§ 203 Abs. 2, 4, 5; §§ 204, 205) und des Dienstgeheimnisses (§ 353b Abs. 1) den für den öffentlichen Dienst besonders Verpflichteten gleich.

(3) Die zusammengefaßten Einzelangaben dürfen nur für die Zwecke verwendet werden, für die sie übermittelt wurden. Sie sind zu löschen, sobald der in Absatz 1 genannte Zweck erfüllt ist.

(4) Bei der Monopolkommission muß durch organisatorische und technische Maßnahmen sichergestellt sein, daß nur Amtsträger, für den öffentlichen Dienst besonders Verpflichtete oder Verpflichtete nach Abs. 2 Satz 1 Empfänger von zusammengefaßten Einzelangaben sind.

(5) Die Übermittlungen sind nach Maßgabe des § 16 Abs. 9 des Bundesstatistikgesetzes aufzuzeichnen. Die Aufzeichnungen sind mindestens fünf Jahre aufzubewahren.

(6) Bei der Durchführung der Wirtschaftsstatistiken nach Absatz 1 sind die befragten Unternehmen schriftlich zu unterrichten, daß die zusammengefaßten Einzelangaben nach Absatz 1 der Monopolkommission übermittelt werden dürfen.

B. Untersagungen durch das Bundeskartellamt – Verfahrensstand Ende 1995 –

Seit Beginn der Fusionskontrolle (Anfang 1974) wurden 112 Untersagungen vom Bundeskartellamt ausgesprochen. Ende Dezember 1995 wurde folgender Verfahrensstand erreicht:

61 Untersagungen sind rechtskräftig geworden

1. Haindl/Holtzmann
Beschluß des BKartA vom 4. Februar 1974, B6-46/73, WuW/E BKartA 1475
2. Kaiser/Preussag Aluminium
(nach Ablehnung des Antrages auf Ministererlaubnis)
Beschluß des BKartA vom 23. Dezember 1974, B8-251/74, WuW/E BKartA 1571
Verfügung des BMWi vom 26. Juni 1975, WuW/E BMW 149
3. Lech-Elektrizitätswerke AG/Erdgas Schwaben¹⁾
(Erledigungserklärung nach Rückverweisung durch den Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 9. März 1976, B8-119/75, WuW/E BKartA 1647
Beschluß des KG vom 23. März 1977, Kart 11/76, WuW/E OLG 1895
Beschluß des BGH vom 12. Dezember 1978, KVR 6/77, WuW/E BGH 1533
4. GKN/Sachs
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof und Rücknahme des Antrages auf Ministererlaubnis)
Beschluß des BKartA vom 12. Mai 1976, B7-67/75, WuW/E BKartA 1625
Beschluß des KG vom 1. Dezember 1976, Kart 51/76, WuW/E OLG 1745
Beschluß des BGH vom 21. Februar 1978, KVR 4/77, WuW/E BGH 1501
5. Alsen-Breitenburg/Zementwerk Klöckner-Werke AG
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 22. Dezember 1976, B7-24/76, WuW/E BKartA 1667
Beschluß des KG vom 15. März 1978, Kart 1/77, WuW/E OLG 1989
Beschluß des BGH vom 23. Oktober 1979, KVR 3/78, WuW/E BGH 1655
6. RWE/Gesellschaft für Energiebeteiligung
(nach Beschwerde beim Kammergericht)
Beschluß des BKartA vom 16. September 1977, B8-37/77, AG 1978, S. 109
Beschluß des KG vom 15. März 1979, Kart 23/77, WuW/E OLG 2113
7. Bergedorfer Buchdruckerei (Springer)/Elbe-Wochenblatt
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 18. Januar 1978, B6-62/77, WuW/E BKartA 1700
Beschluß des KG vom 1. November 1978, Kart 4/78, WuW/E OLG 2109
Beschluß des BGH vom 18. Dezember 1979, KVR 2/79, WuW/E BGH 1685
8. Bertelsmann/Deutscher Verkehrsverlag
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluß des BKartA vom 22. Februar 1978, B6-75/77, WuW/E BKartA 1709
9. Andreae-Noris Zahn/R. Holdermann
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluß des BKartA vom 31. März 1978, B8-170/77, WuW/E BKartA 1747
10. AVEBE/KSH-Emslandstärke
(durch einstweilige Anordnung)
Beschluß des BKartA vom 3. Mai 1978, B6-187/77, WuW/E BKartA 1716

¹⁾ Die Statistik wurde der Zählweise des Bundeskartellamtes angepaßt. Bis zum Achten Hauptgutachten wurde dieser Fall unter der Rubrik „vom Kartellamt zurückgenommen oder in sonstiger Weise erledigt“ geführt.

11. Springer Verlag/Münchener Zeitungsverlag
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 6. Juli 1978, B6-88/76, WuW/E BKartA 1733
Beschluß des KG vom 24. Oktober 1979, Kart 19/78, WuW/E OLG 2228
Beschluß des BGH vom 29. September 1981, KVR 2/80, WuW/E BGH 1854
12. Münchener Wochenblatt Verlags- und Werbegesellschaft mbH/
3 Münchener Anzeigenblätter
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 22. November 1979, B6-12/79, AG 1980, S. 283
Beschluß des KG vom 7. November 1980, Kart 2/80, WuW/E OLG 2457
Beschluß des BGH vom 16. Februar 1982, KVR 1/81, WuW/E BGH 1905
13. Bayer AG/Röhm GmbH¹⁾
(Erledigung in der Hauptsache)
Beschluß des BKartA vom 28. Januar 1980, B8-117/79, AG 1980, S. 196
14. Deutsche Uhrglasfabrik/Eurotech Mirrors International Ltd.
Beschluß des BKartA vom 27. Mai 1980, B7-163/79, WuW/E BKartA 1875
15. Ullstein GmbH (Springer)/Verlag Haupt & Koska GmbH & Co. KG (az)
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 23. Oktober 1980, B6-125/79, AG 1981, S. 260
Beschluß des KG vom 3. Juli 1981, Kart 22/80, WuW/E OLG 2527
Beschluß des BGH vom 28. September 1982, KVR 8/81, WuW/E BGH 1954
16. Süddeutsche Zucker AG/KWS Kleinwanzlebener Saatzucht AG
Beschluß des BKartA vom 6. November 1980, B6-116/79, AG 1981, S. 288
17. Gruner & Jahr AG & Co./Zeitverlag Bucerius AG
(Rückverweisung durch den Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 9. Januar 1981, B6-95/80, WuW/E BKartA 1863
Beschluß des KG vom 24. November 1982, Kart 11/81, AG 1983, S. 285
Beschluß des BGH vom 2. Oktober 1984, KVR 5/83, WuW/E BGH 2112
Beschluß des KG vom 7. Februar 1986, Kart 17/84, WuW/E OLG 3807
Beschluß des BGH vom 22. September 1987, KVR 5/86, WuW/E BGH 2433
18. Rewe-Zentral-Handelsgesellschaft mbH/Florimex Verwaltungsgesellschaft mbH
(nach Beschwerde beim Kammergericht)
Beschluß des BKartA vom 30. Januar 1981, B6-44/80, WuW/E BKartA 1876
Beschluß des KG vom 22. März 1983, Kart 17/81, WuW/E OLG 2862
19. VPM Rheinmetall Plastikmaschinen GmbH/Württembergische Metallwarenfabrik
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof und Rücknahme des Antrages auf Ministererlaubnis)
Beschluß des BKartA vom 4. März 1981, B7-35/80, WuW/E BKartA 1867
Beschluß des KG vom 9. September 1983, Kart 19/81, WuW/E OLG 3137
Beschluß des BGH vom 25. Juni 1985, KVR 3/84, WuW/E BGH 2150
20. Deutsche Lufthansa AG/f.i.r.s.t.-Reisebüro GmbH
(nach Rücknahme der Rechtsbeschwerde)
Beschluß des BKartA vom 14. August 1981, B6-162/80, WuW/E BKartA 1908
Beschluß des KG vom 8. Dezember 1982, Kart 42/81, WuW/E OLG 2849
21. Nordwest-Zeitung Druck- und Pressehaus GmbH/Ammerland-Echo Verlags GmbH & Co. KG
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluß des BKartA vom 1. September 1981, B6-8/81, WuW/E BKartA 1931
22. Burda GmbH/Axel Springer Gesellschaft für Publizistik KG
(nach Rücknahme der Beschwerde und des Antrages auf Ministererlaubnis)
Beschluß des BKartA vom 23. Oktober 1981, B6-47/81, WuW/E BKartA 1921
23. Co op AG/Supermagazin GmbH
(nach Rücknahme der Beschwerde der Beigeladenen vom Bundesgerichtshof zurückgewiesen)
Beschluß des BKartA vom 23. März 1982, B9-2002/82, WuW/E BKartA 1970
Beschluß des KG vom 19. Januar 1983, Kart 18/82, WuW/E OLG 2970
Beschluß des BGH vom 10. April 1984, KVR 8/83, WuW/E BGH 2077

¹⁾ Vgl. vorige Fußnote.

24. Schaper Zentralverwaltung/Discounthaus zum „bösen Wolf“, Theodor Wolf GmbH & Co. KG
(nach Beschwerde beim Kammergericht)
Beschluß des BKartA vom 17. Februar 1983, B9-2054/82, WuW/E BKartA 2022
Beschluß des KG vom 7. Dezember 1983, Kart 7/83, WuW/E OLG 3213
25. Deutag-Mischwerke GmbH & Co. KG/Oberbergische Asphaltmischwerke GmbH & Co. KG
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 21. Februar 1983, B1-34/82, WuW/E BKartA 2077
Beschluß des KG vom 28. Februar 1984, Kart 5/83, WuW/E OLG 3417
Beschluß des BGH vom 1. Oktober 1985, KVR 6/84, WuW/E BGH 2169
26. Stadtwerke Bremen AG + Gasversorgung Wesermünde GmbH/Gasversorgung Schwanewede GmbH
Beschluß des BKartA vom 28. Februar 1983, B8-183/82, WuW/E BKartA 2107
27. Süddeutscher Verlag GmbH/Donau-Kurier Verlagsgesellschaft
A. Ganghofer'sche Buchhandlung, Courier Druckhaus KG
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 24. Oktober 1983, B6-7/83, WuW/E BKartA 2103
Beschluß des KG vom 11. Juli 1984, Kart 28/83, WuW/E OLG 3303
Beschluß des BGH vom 27. Mai 1986, KVR 7/84, WuW/E BGH 2276
28. Panorama Anzeigenblatt GmbH + Rhein-Erft GmbH/Anzeigenblätter
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 22. Dezember 1983, B6-96/82, AG 1984, S. 164
Beschluß des KG vom 4. März 1986 Kart 1/84, WuW/E OLG 3767
Beschluß des BGH vom 26. Mai 1987, KVR 3/86, WuW/E BGH 2425
29. Südkurier GmbH/Singener Wochenblatt GmbH & Co. KG
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 3. Mai 1984, B6-32/82, WuW/E BKartA 2140
Beschluß des KG vom 23. April 1986, Kart 8/84, WuW/E OLG 3875
Beschluß des BGH vom 10. November 1987, KVR 7/86, WuW/E BGH 2443
30. Siemens, Philips, AEG, SEL, kabelmetal/GfL Gesellschaft für Lichtwellenleiter GmbH & Co. KG
Beschluß des BKartA vom 8. Juni 1984, B7-18/82, WuW/E BKartA 2143
31. Touristik Union International GmbH & Co. KG/Air-Conti Flugreisen GmbH & Co. KG
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluß des BKartA vom 19. Juli 1984, B6-89/83, WuW/E BKartA 2169
32. Pillsbury Company/Sonnen-Bassermann-Werke Sieburg & Pfortner GmbH & Co. KG
(nach Beschwerde beim Kammergericht)
Beschluß des BKartA vom 26. März 1985, B2-146/84, AG 1985, S. 281
Beschluß des KG vom 7. November 1985, Kart 6/85, WuW/E OLG 3759
33. Karstadt AG + Kaufhof AG/NUR-Touristik GmbH + ITS International Tourist Services Länderreisedienste GmbH
Beschluß des BKartA vom 23. September 1985, B6-26/85, AG 1986, S. 377
34. Kampffmeyer Mühlen GmbH/Georg Plange GmbH & Co. KG
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 8. November 1985, B2-10/85, WuW/E BKartA 2223
Beschluß des KG vom 16. Dezember 1987, Kart 73/85, WuW/E OLG 4167
Beschluß des BGH vom 7. März 1989, KVR 3/88, WuW/E BGH 2575
35. Linde AG/Agefko Kohlensäure-Industrie GmbH
Beschluß des BKartA vom 13. Dezember 1985, B3-54/85, WuW/E BKartA 2213
36. Weiss-Druck + Verlag GmbH & Co. KG/S-W Verlag GmbH & Co. für Lokalinformationen
(nach Beschwerde beim Kammergericht)
Beschluß des BKartA vom 16. Dezember 1985, B6-71/84, AG 1986, S. 371
Beschluß des KG vom 15. Januar 1988, Kart 1/86 WuW/E OLG 4095
37. Darmstädter Echo Verlag und Druckerei GmbH/Südhessische Post GmbH
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluß des BKartA vom 12. Mai 1986, B6-16/85, AG 1986, S. 370
38. Hüls AG/Condea Chemie GmbH
Beschluß des BKartA vom 8. Dezember 1986, B3-58/86, WUW/E BKartA 2247

39. Hamburger Wochenblatt Verlag GmbH/Schlei-Verlag GmbH
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluß des BKartA vom 14. Januar 1987, B6-108/86, WuW/E BKartA 2251
40. Lübecker Nachrichten GmbH/Stormarner Tageblatt Verlag und Druckerei GmbH & Co.
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 18. Februar 1988, B6-24/87, WuW/E BKartA 2290
Beschluß des KG vom 12. Juli 1990, Kart 4/88, WuW/E OLG 4547
Beschluß des BGH vom 15. Oktober 1991, KVR 3/90, WuW/E BGH 2743
41. Heidelberger Zement AG/Malik Baustoffe GmbH & Co.KG
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluß des BKartA vom 27. Juli 1988, B1-107/87, WuW/E BKartA 2297
42. Wieland-Werke AG/Langenberg Kupfer- und Messingwerke KG
(nach Beschwerde beim Kammergericht)
Beschluß des BKartA vom 18. August 1988, B5-92/88, WuW/E BKartA 2304
43. Melitta Werke Bentz & Sohn/Kraft GmbH
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 14. April 1989, B3-137/88, WuW/E BKartA 2370
Beschluß des KG vom 23. Mai 1991, Kart 13/89, WuW/E OLG 4771
Beschluß des BGH vom 7. Juli 1992, KVR 14/91, WuW/E BGH 2783
44. DLT Deutsche Luftverkehrsgesellschaft mbH/Südavia Fluggesellschaft mbH
Beschluß des BKartA vom 23. Mai 1989, B5-256/88, WuW/E BKartA 2391
45. Westdeutscher Rundfunk Köln/Radio NRW GmbH
(Erledigungserklärung im Rechtsbeschwerdeverfahren)
Beschluß des BKartA vom 18. Juli 1989, B6-71/88, WuW/E BKartA 2396
Beschluß des KG vom 26. Juni 1991, Kart 23/89, WuW/E OLG 4811
46. MAN B & W Diesel AG/Gebr. Sulzer AG
(nach Ablehnung des Antrages auf Ministererlaubnis)
Beschluß des BKartA vom 23. August 1989, B4-64/89, WuW/E BKartA 2405
Verfügung des BMWi vom 24. Januar 1990, WuW/E BMW 207
47. WMF Württembergische MetallwarenfabrikAG/
Kistra Beteiligungsgesellschaft mbH
(nach Beschwerde beim Kammergericht)
Beschluß des BKartA vom 25. August 1989, B1-28/89, WuW/E BKartA 2414
48. Meistermarken-Werke GmbH/Martin Braun Backmittel und Essenzen KG
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluß des BKartA vom 19. Oktober 1989, B2-62/89, WuW/E BKartA 2421
49. Tengemann Handelsgesellschaft/Gottlieb Handelsgesellschaft mbH
Beschluß des BKartA vom 20. November 1989, B9-2056/89,
WuW/E BKartA 2441
50. Axel Springer Verlag AG/A. Beig Druckerei und Verlag GmbH & Co.
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 25. April 1990, B6-59/86, WuW/E BKartA 2477
Beschluß des KG vom 13. Februar 1991, Kart 12/90, WuW/E OLG 4737
Beschluß des BGH vom 6. Oktober 1992, KVR 24/91, WuW/E BGH 2795
51. Mainpresse Richter Druck und Verlag GmbH/Bote vom Grabfeld GmbH
(nach Beschwerde beim Kammergericht)
Beschluß des BKartA vom 29. Mai 1990, B6-22/90
Beschluß des KG vom 14. November 1990, Kart 14/90, WuW/E OLG 4637
52. MAN AG + Daimler Benz AG/ENASA
(nach Rücknahme des Antrages auf Ministererlaubnis)
Beschluß des BKartA vom 13. Juli 1990, B5-271/89, WuW/E BKartA 2445
53. GfB Gesellschaft für Beteiligungsbesitz mbH & Co.KG/Zeitungsverlag Iserlohner Kreisanzeiger und Zeitung (IKZ) Wichelhoven Verlags-GmbH & Co.KG
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 9. August 1990, B6-116/89, WuW/E BKartA 2471
Beschluß des KG vom 12. Juni 1991, Kart 16/90, WuW/E OLG 4835
Beschluß des BGH vom 19. Januar 1993, KVR 32/91, WuW/E BGH 2882
54. BayWa AG/WLZ Raiffeisen AG
(nach Ablehnung des Antrags auf Ministererlaubnis)
Beschluß des BKartA vom 27. Dezember 1991, B2-42/91, AG 1992, S. 130
Verfügung des BMWi vom 16. Juni 1992, WuW/E BMW 213

55. Wandsbek Kurier Verlag GmbH/Stadt-Anzeiger Werbe- und Verlagsgesellschaft mbH, Leipzig
Beschluß des BKartA vom 26. Februar 1992, B6-157/91, WuW/E BKartA 2515
56. Werner & Pfleiderer GmbH/Franz Daub und Söhne (GmbH & Co.)
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 13. Mai 1992, B4-173/91, AG 1992, S. 406
Beschluß des KG vom 15. Dezember 1993, Kart 15/92, WuW/E OLG 5271
Beschluß des BGH vom 24. Oktober 1995, KVR 17/94, WuW/E BGH 3026
57. Gillette Company/Wilkinson Sword Europe
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluß des BKartA vom 23. Juli 1992, B5-42/90, AG 1992, S. 363
58. Zahnradfabrik Friedrichshafen AG/Allison Transmission Division
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluß des BKartA vom 15. April 1993, B5-117/92, WuW/E BKartA 2521
59. ATG Automobiltransportlogistik GmbH, Eschborn/
Menke Holding GmbH & Co.KG/Silcock & Colling Ltd.
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluß des BKartA vom 20. Juni 1995, B9-2013/94, WuW/E BKartA 2659
60. Narva Speziallampen GmbH (Philips GmbH)/Lindner Licht GmbH
(nach Beschwerde beim Kammergericht)
Beschluß des BKartA vom 11. August 1994, B7-56/94, WuW/E BKartA 2669
61. Société d'Application, Routières S.A./Limburger Lackfabrik GmbH
Beschluß des BKartA vom 12. Dezember 1995, B3-50/95, WuW/E BKartA 2820

17 Beschlüsse wurden vom Bundeskartellamt zurückgenommen

1. Bitumenverkaufsgesellschaft
(nach Änderung, im Beschwerdeverfahren)
Beschluß des BKartA vom 29. Mai 1974, B8-95/73, WuW/E BKartA 1517
2. Mannesmann AG/Brüninghaus Hydraulik GmbH
(Erledigungserklärung nach Rückverweisung durch den Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 18. Mai 1977, B7-86/76, WuW/E BKartA 1685
Beschluß des KG vom 18. Mai 1979, Kart 13/77, WuW/E OLG 2120
Beschluß des BGH vom 24. Juni 1980, KVR 5/79, WuW/E BGH 1711
3. Klöckner-Werke AG/Becorit Grubenausbau GmbH
(Erledigungserklärung nach Rückverweisung durch den Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 15. Dezember 1978, B7-20/78, WuW/E BKartA 1831
Beschluß des KG vom 28. August 1979, Kart 4/79, WuW/E OLG 2182
Beschluß des BGH vom 2. Dezember 1980, KVR 1/80, WuW/E BGH 1749
4. Mobil Oil AG/Wilh. Mertl
Beschluß des BKartA vom 8. Dezember 1980, B8-128/80, AG 1981, S. 290
5. Deutsche Total GmbH/Mineralölhandel Speier
Beschluß des BKartA vom 17. August 1981, B8-66/81 (unveröffentlicht)
6. Philip Morris Inc./Rothmans Tobacco Holding Ltd.
(nach Änderung des Zusammenschlusses erneute Untersagung)
Beschluß des BKartA vom 24. Februar 1982, B6-49/81, WuW/E BKartA 1943
Beschluß des KG vom 1. Juli 1983, Kart 16/82, WuW/E OLG 3051
Beschluß des BKartA vom 9. Juli 1985, B6-71/85, WuW/E BKartA 2204
Beschluß des BGH vom 29. Oktober 1985, KVR 1/84, WuW/E BGH 2211
Beschluß des BKartA vom 28. Januar 1987, B6-71/85, WuW/E BKartA 2295
7. Metro Vermögensverwaltung GmbH & Co. KG/Kaufhof AG
(Erledigungserklärung nach Rückverweisung durch den Bundesgerichtshof)
Beschluß des BKartA vom 20. Juni 1983, B9-2056/82, WuW/E BKartA 2060
Beschluß des KG vom 16. Oktober 1984, Kart 14/83, WuW/E OLG 3367
Beschluß des BGH vom 11. März 1986, KVR 2/85, WuW/E BGH 2231
8. Klöckner-Werke AG/Seitz Enzinger Noll Maschinenbau AG
(nach Rücknahme des Antrages auf Ministererlaubnis)
Beschluß des BKartA vom 10. Oktober 1984, B7-106/83, WuW/E BKartA 2178
9. Badenwerk AG/Energie- und Wasserwerke Rhein-Neckar AG –
Gasversorgung
Beschluß des BKartA vom 13. Mai 1985, B8-236/84, AG 1985, S. 337

10. Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG – BGE Beteiligungsges. für Energieunternehmen/Ruhrkohle AG
(nach Ablehnung des Antrages auf Ministererlaubnis wegen Formfehlers)
Beschluß des BKartA vom 19. Juni 1985, B8-31/85, AG 1986, S. 335
Verfügung des BMWi vom 20. Februar 1986, WuW/E BWM 185
11. Westdeutsche Allgemeine Zeitungsverlagsges. mbH & Co./Borbecker Nachrichten + Werdener Nachrichten Wilhelm Wimmer GmbH & Co.KG¹⁾
(nach Erledigungserklärung im Beschwerdeverfahren)
Beschluß des BKartA vom 19. Mai 1987, B6-88/86, AG 1987, S. 354
12. Messer Griesheim GmbH/Buse Gase GmbH
(nach Änderung, im Beschwerdeverfahren)
Beschluß des BKartA vom 2. August 1988, B3-35/88, WuW/E BKartA 2319
13. Nordfleisch e.G. Raiffeisen Vieh- und Fleischzentrale Schleswig-Holstein/Centralgenossenschaft Vieh und Fleisch e. G.
(nach Änderung, im Beschwerdeverfahren)
Beschluß des BKartA vom 30. November 1989, B2-75/89, WuW/E BKartA 2428
14. Axel Springer Verlag AG/Erich Lezinsky Verlag und Buchdruckerei GmbH
(nach Erledigungserklärung im Beschwerdeverfahren)
Beschluß des BKartA vom 14. Mai 1990, B6-56/89, WuW/E BKartA 2497
15. Bayerische Asphalt-Mischwerke GmbH & Co. Kommanditgesellschaft für Straßenbaustoffe/H + W Asphalt-Mischwerke GmbH
(nach Erledigungserklärung im Beschwerdeverfahren)
Beschluß des BKartA vom 1. Oktober 1990, B1-104/88, WuW/E BKartA 2488
16. Westdeutsche Allgemeine Zeitungsverlag GmbH & Co. Zeitschriften und Beteiligungs KG/Ostthüringer Nachrichten Verlag GmbH & Co.KG
(Erledigung in der Hauptsache)
Beschluß des BKartA vom 25. Oktober 1990, B6-103/90, WuW/E BKartA 2483
17. Gebr. Gerstenberg GmbH & Co./Druckerei und Verlag E. Jungfer GmbH & Co. KG-Sarstedter Kurier-Kreisanzeiger
(Rücknahme der Beschwerde, Erledigungserklärung durch das Bundeskartellamt)
Beschluß des BKartA vom 17. Januar 1994, B6-153/92, WuW/E BKartA 2641

22 Verfügungen wurden rechtskräftig aufgehoben

1. Johnson/Hahn
Beschluß des BKartA vom 18. November 1974, B8-259/74, WuW/E BKartA 1561
Beschluß des KG vom 16. Februar 1976, Kart 4/75, WuW/E OLG 1712
2. Teerbau/Makadam
(nach Rückverweisung durch den Bundesgerichtshof vom Kammergericht aufgehoben)
Beschluß des BKartA vom 24. Mai 1978, B6-108/77, WuW/E BKartA 1753
Beschluß des KG vom 10. Januar 1979, Kart 17/78, WuW/E OLG 2093
Beschluß des BGH vom 12. Februar 1980, KVR 4/79, WuW/E BGH 1763
Beschluß des KG vom 9. Dezember 1981, Kart 13/80, WuW/E OLG 2633
3. RWE/Stadt Leverkusen
Beschluß des BKartA vom 30. Juni 1978, B8-78/77, WuW/E BKartA 1727
Beschluß des KG vom 19. September 1979, Kart 20/78, WuW/E OLG 2202
4. Deutscher TransportbetonVertrieb GmbH, Ratingen/Verkaufsbüro Siegerländer Transportbeton GmbH & Co. KG
Beschluß des BKartA vom 21. September 1978, B6-172/77, WuW/E BKartA 1779
Beschluß des KG vom 24. Oktober 1979, Kart 24/78, WuW/E OLG 2259
5. Deutscher TransportbetonVertrieb GmbH, Ratingen/Transportbeton-Vertrieb Sauerland GmbH
(nach Rückverweisung durch den Bundesgerichtshof vom Kammergericht aufgehoben)
Beschluß des BKartA vom 21. September 1978, B6-184/77, WuW/E BKartA 1771
Beschluß des KG vom 24. Oktober 1979, Kart 25/78, WuW/E OLG 2265
Beschluß des BGH vom 22. Juni 1981, KVR 7/80, WuW/E BGH 1810
Beschluß des KG vom 12. März 1982, Kart 33/81, WuW/E OLG 2655

¹⁾ Das ursprüngliche Vorhaben wurde umstrukturiert. Vgl. Monopolkommission, Die Wettbewerbsordnung erweitern, Hauptgutachten 1986/1987, Baden-Baden 1988, Tz. 372.

6. Tonolli International B.V./Blei- und Silberhütte Braubach GmbH
Beschluß des BKartA vom 30. März 1979, B8-137/78, WuW/E BKartA 1799
Beschluß des KG vom 16. Januar 1980, Kart 14/79, WuW/E OLG 2234
Beschluß des BGH vom 22. Juni 1981, KVR 5/80, WuW/E BGH 1824
7. Braun Melsungen AG/Almo-Erzeugnisse Erwin Busch GmbH
Beschluß des BKartA vom 24. Juni 1980, B8-45/79, WuW/E BKartA 1853
Beschluß des KG vom 26. Mai 1981, Kart 14/80, WuW/E OLG 2539
Beschluß des BGH vom 29. Juni 1982, KVR 7/81, WuW/E BGH 1949
8. Hastra Hannover-Braunschweigische Stromversorgungs-AG (Veba)/
Stadt Wolfenbüttel GmbH
Beschluß des BKartA vom 29. Juli 1980, B8-132/79, WuW/E BKartA 1857
Beschluß des KG vom 16. Juni 1981, Kart 15/80, WuW/E OLG 2507
9. Bayer AG/Firestone France S.A.
Beschluß des BKartA vom 23. September 1980, B8-45/80, WuW/E BKartA 1837
Beschluß des KG vom 26. November 1980, Kart 17/80, WuW/E OLG 2411
10. Deutsche Texaco AG/Zerssen & Co.
Beschluß des BKartA vom 28. Oktober 1980, B8-50/80, WuW/E BKartA 1840
Beschluß des KG vom 2. Juli 1982, Kart 21/80, WuW/E OLG 2663
Beschluß des BGH vom 4. Oktober 1983, KVR 3/82, WuW/E BGH 2025
11. Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG/Gelsenwasser AG
Beschluß des BKartA vom 5. Dezember 1980, B8-136/80, AG 1981, S. 314
Beschluß des KG vom 14. April 1982, Kart 23/80, WuW/E OLG 2677
Beschluß des BGH vom 19. April 1983, KVR 1/82, WuW/E BGH 2013
12. Maschinenfabrik Buckau R. Wolf AG (Krupp)/Total-Kidde Gaslöschanlagen
Beschluß des KartA vom 31. März 1981, B7-92/80, WuW/E BKartA 1882
Beschluß des KG vom 30. März 1983, Kart 25/81, WuW/E OLG 2887
13. Hussel Holding AG/Mara Kosmetik Parfümerie- und Drogerie GmbH
Beschluß des BKartA vom 29. Juni 1981, B8-159/80, WuW/E BKartA 1897
Beschluß des KG vom 24. April 1985, Kart 34/81, WuW/E OLG 3577
Beschluß des BGH vom 18. November 1986, KVR 9/85, WuW/E BGH 2337
14. Verlagsgruppe Georg v. Holtzbrinck GmbH/Rowohlt Verlag GmbH
Beschluß des BKartA vom 19. Oktober 1981, B6-76/81, AG 1982, S. 79
Beschluß des KG vom 13. Oktober 1982, Kart 51/81, WuW/E OLG 2825
15. Co op Schleswig-Holstein e.G./Deutscher Supermarkt Handels-GmbH
Beschluß des BKartA vom 23. August 1983, B9-2037/82, WuW/E BKartA 2114
Beschluß des KG vom 22. Mai 1985, Kart 21/83, WuW/E OLG 3591
Beschluß des BGH vom 24. März 1987, KVR 10/85, WuW/E BGH 2389
16. Thüringer Gas AG/Stadtwerke Westerland
Beschluß des BKartA vom 9. September 1983, B8-79/83, WuW/E BKartA 2110
Beschluß des KG vom 18. Februar 1985, Kart 24/83, AG 1985, S. 307
17. Energie-Versorgung Schwaben AG/Technische Werke der Stadt Stuttgart AG
Beschluß des BKartA vom 23. März 1984, B8-91/83, WuW/E BKartA 2157
Beschluß des KG vom 28. Dezember 1984, Kart 6/84, WuW/E OLG 3443
18. Co op AG/H. Wandmaker GmbH
Beschluß des BKartA vom 14. August 1984, B9-2006/84, WuW/E BKartA 2161
Beschluß des KG vom 5. November 1986, Kart 15/84, WuW/E OLG 3917
19. Axel Springer Verlag + Axel Springer Gesellschaft für Publizistik GmbH & Co.
KG/ Kieler Zeitung, Verlags- und Druckerei KG GmbH & Co.
(Erledigung in der Hauptsache)
Beschluß des BKartA vom 29. April 1987, B6-111/86, WuW/E BKartA 2259
Beschluß des KG vom 4. Dezember 1987, Kart 32/87, WuW/E OLG 4075
Beschluß des BGH vom 19. Dezember 1989, KVR 2/88, WuW/E BGH 2620
20. Flensburger Zeitungsverlag GmbH/Schleswig-Holsteinische Landeszeitung
Heinz Müller KG
Beschluß des BKartA vom 20. Mai 1988, B6-30/87, WuW/E BKartA 2292
Beschluß des KG vom 1. März 1989, Kart 14/88, WuW/E OLG 4379
21. Linde AG/Lansing GmbH
Beschluß des BKartA vom 3. März 1989, B4-123/88, WuW/E BKartA 2363
Beschluß des KG vom 22. März 1990, Kart 6/89, WuW/E OLG 4537
Beschluß des BGH vom 10. Dezember 1991, KVR 2/90, AG 1992, S. 120

22. Kaufhof AG/Saturn Elektro-Handelsgesellschaft mbH – Hansa-Foto Handelsgesellschaft
Beschluß des BKartA vom 23. Oktober 1989, B9-2050/88, WuW/E BKartA 2437
Beschluß des KG vom 26. Oktober 1990, Kart 29/89, WuW/E OLG 4657
Beschluß des BGH vom 28. April 1992, KVR 9/91, WuW/E BGH 2771

Sechs Untersagungsfälle wurden vom Bundesminister für Wirtschaft vollständig oder unter Auflagen genehmigt

1. Veba/Gelsenberg
Beschluß des BKartA vom 7. Januar 1974, B8-33/73, WuW/E BKartA 1457
Verfügung des BMWi vom 1. Februar 1974, WuW/E BWM 147
2. Babcock/Artos
Beschluß des BKartA vom 25. März 1976, B7-127/75, WuW/E BKartA 1653
Verfügung des BMWi vom 17. Oktober 1976, WuW/E BWM 155
3. Rheinstahl (Thyssen)/Hüller
Beschluß des BKartA vom 17. Dezember 1976, B7-36/76, WuW/E BKartA 1657
Verfügung des BMWi vom 1. August 1977, WuW/E BWM 159 (Teilerlaubnis)
Beschluß des KG vom 7. Februar 1978, Kart 2/77, WuW/E OLG 1921
Beschluß des KG vom 7. Februar 1978, Kart 15/77, WuW/E OLG 1937
4. BP/Veba
Beschluß des BKartA vom 27. September 1978, B8-92/78, WuW/E BKartA 1719
Verfügung des BMWi vom 5. März 1979, WuW/E BWM 165 (Erlaubnis mit Auflagen)
5. IBH Holding/Wibau Maschinenfabrik Hartmann AG
Beschluß des BKartA vom 3. Juli 1981, B7-44/80, WuW/E BKartA 1892
Verfügung des BMWi vom 9. Dezember 1981, WuW/E BWM 177
6. Daimler-Benz AG/Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH
Beschluß des BKartA vom 17. April 1989, B7-137/88, WuW/E BKartA 2335
Verfügung des BMWi vom 6. September 1989, WuW/E BWM 191 (Erlaubnis mit Auflagen)

In drei Fällen wurde die Ministererlaubnis versagt: Kaiser/Preussag Aluminium (Beschluß des BKartA vom 23. Dezember 1974, B8-251/74, WuW/E BKartA 1571; Verfügung des BMWi vom 26. Juni 1975, WuW/E BWM 149), MAN B&W Diesel AG/Gebr. Sulzer AG (Beschluß des BKartA vom 23. August 1989, B4-64/89, WuW/E BKartA 2405; Verfügung des BMWi vom 24. Januar 1990, WuW/E BWM 207) und BayWa AG/WLZ Raiffeisen AG (Beschluß des BKartA vom 27. Dezember 1991, B2-42/91, AG 1992, S. 130; Verfügung des BMWi vom 16. Juni 1992, WuW/E BWM 213). Diese Fälle werden unter den rechtskräftigen Untersagungen des Bundeskartellamtes aufgeführt.

Gegen sechs Untersagungen läuft ein Beschwerdeverfahren beim Kammergericht

1. Fresenius AG/Knoll AG
Beschluß des BKartA vom 23. August 1993, B3-52/92, WuW/E BKartA 2591
2. Raiffeisen Hauptgenossenschaft Nord AG/
Raiffeisen Haupt-Genossenschaft eG, Hannover
Beschluß des BKartA vom 20. September 1993, B2-35/93, AG 1993, S. 571
3. Hannover Braunschweigische Stromversorgungs-AG/Stadtwerke Garbsen GmbH
Beschluß des BKartA vom 30. September 1994, B8-111/94, WuW/E BKartA 2701
4. Hochtief AG/Philipp Holzmann AG
Beschluß des BKartA vom 24. Januar 1995, B1-252/94, WuW/E BKartA 2729
5. RWE Energie AG/Stromversorgung Aggertal GmbH
Beschluß des BKartA vom 22. Februar 1995, B8-178/94, WuW/E BKartA 2713
6. T & N plc/Kolbenschmidt AG
Beschluß des BKartA vom 6. Juli 1995, B5-25/95, WuW/E BKartA 2829

C. Verfahren der Europäischen Fusionskontrolle

Entscheidungen der Kommission der Europäischen Gemeinschaften aufgrund der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen

– Verfahrensstand Ende 1995 –

1. Renault/Volvo – IV/M.004
Entscheidung der Kommission vom 6. November 1990 (Artikel 6 Abs. 1 a und b)
ABl. EG Nr. C 281 vom 9. November 1990, S. 2 = WuW/E EV 1542
2. AG/AMEV – IV/M.018
Entscheidung der Kommission vom 21. November 1990 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 304 vom 4. Dezember 1990, S. 27 = WuW/E EV 1547
3. ICI/Tioxide – IV/M.023
Entscheidung der Kommission vom 28. November 1990 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 304 vom 4. Dezember 1990, S. 27 = WuW/E EV 1551
4. Arjomari-Prioux/Wiggings Teape Appleton – IV/M.025
Entscheidung der Kommission vom 10. Dezember 1990 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 321 vom 21. Dezember 1990, S. 16 = WuW/E EV 1554
5. Promodes/Dirsa – IV/M.027
Entscheidung der Kommission vom 17. Dezember 1990 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 321 vom 21. Dezember 1990, S. 16 = WuW/E EV 1555
6. Cargill/Unilever – IV/M.026
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1990 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 327 vom 29. Dezember 1990, S. 14 = WuW/E EV 1609
7. Mitsubishi/UCAR – IV/M.024
Entscheidung der Kommission vom 4. Januar 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 5 vom 9. Januar 1991, S. 7 = WuW/E EV 1557
8. Matsushita/MCA – IV/M.037
Entscheidung der Kommission vom 10. Januar 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 12 vom 18. Januar 1991, S. 15 = WuW/E EV 1560
9. AT & T/NCR – IV/M.050
Entscheidung der Kommission vom 18. Januar 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 16 vom 24. Januar 1991, S. 20 = WuW/E EV 1563
10. BNP/Dresdner Bank – IV/M.021
Entscheidung der Kommission vom 4. Februar 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 34 vom 9. Februar 1991, S. 20 = WuW/E EV 1568
11. Baxter/Nestlé/Salvia – IV/M.058
Entscheidung der Kommission vom 6. Februar 1991 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 37 vom 13. Februar 1991, S. 11 = WuW/E EV 1579
12. Fiat Geotech/Ford New Holland – IV/M.009
Entscheidung der Kommission vom 8. Februar 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 118 vom 3. Mai 1991, S. 14 = WuW/E EV 1611
13. ASKO/Omni – IV/M.065
Entscheidung der Kommission vom 21. Februar 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 51 vom 27. Februar 1991, S. 12 = WuW/E EV 1582
14. Digital/Kienzle – IV/M.057
Entscheidung der Kommission vom 22. Februar 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 56 vom 5. März 1991, S. 16 = WuW/E EV 1584
15. Aérospatiale/MBB – IV/M.017
Entscheidung der Kommission vom 25. Februar 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 59 vom 8. März 1991, S. 13 = WuW/E EV 1587

16. Kyowa/Saitama Banks – IV/M.069
Entscheidung der Kommission vom 7. März 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 66 vom 14. März 1991, S. 13 = WuW/E EV 1591
17. Otto/Grattan – IV/M.070
Entscheidung der Kommission vom 21. März 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 93 vom 11. April 1991, S. 6 = WuW/E EV 1605
18. Alcatel/Telettra – IV/M.042
Entscheidungen der Kommission vom 21. Januar 1991 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 12. April 1991 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 122 vom 17. Mai 1991, S. 48 = WuW/E EV 1616
19. La Redoute/Empire – IV/M.080
Entscheidung der Kommission vom 25. April 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 156 vom 14. Juni 1991, S. 10 = WuW 91, 575
20. ELF/Ertoil – IV/M.063
Entscheidung der Kommission vom 29. April 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 124 vom 14. Mai 1991, S. 13 = WuW 91, 575
21. Usinor/ASD – IV/M.073
Entscheidung der Kommission vom 29. April 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 193 vom 24. Juli 1991, S. 34 = WuW 91, 576
22. ASKO/Jacobs/ADIA – IV/M.082
Entscheidung der Kommission vom 16. Mai 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 132 vom 23. Mai 1991, S. 13 = WuW/E EV 1625
23. Magneti Marelli/CEAc – IV/M.043
Entscheidungen der Kommission vom 21. Januar 1991 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 29. Mai 1991 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 222 vom 10. August 1991, S. 38 = WuW/E EV 1735
24. Conagra/Idea – IV/M.010
Entscheidung der Kommission vom 30. Mai 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 175 vom 6. Juli 1991, S. 18 = WuW 91, 701
25. RVI/VBC/Heuliez – IV/M.092
Entscheidung der Kommission vom 3. Juni 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 149 vom 8. Juni 1991, S. 15 = WuW 91, 701
26. VIAG/Continental Can – IV/M.081
Entscheidung der Kommission vom 6. Juni 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 156 vom 14. Juni 1991, S. 10 = WuW/E EV 1626
27. Sanofi/Sterling Drug – IV/M.072
Entscheidung der Kommission vom 10. Juni 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 156 vom 14. Juni 1991, S. 10 = WuW 91, 702
28. ELF/Occidental – IV/M.085
Entscheidung der Kommission vom 13. Juni 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 160 vom 20. Juni 1991, S. 20 = WuW 91, 702
29. Elf/BC/CEPSA – IV/M.098
Entscheidung der Kommission vom 18. Juni 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 172 vom 3. Juli 1991, S. 8 = WuW 91, 702
30. Apollinaris/Schweppes – IV/M.093
Entscheidung der Kommission vom 24. Juni 1991 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 203 vom 2. August 1991, S. 14 = WuW/E EV 1657
31. Péchiney/Usinor-Sacilor – IV/M.097
Entscheidung der Kommission vom 24. Juni 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 175 vom 6. Juli 1991, S. 18 = WuW 91, 703
32. Dräger/IBM/HMP – IV/M.101
Entscheidung der Kommission vom 28. Juni 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 236 vom 11. September 1991, S. 6 = WuW/E EV 1635
33. Nissan/R. Nissan – IV/M.099
Entscheidung der Kommission vom 28. Juni 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 181 vom 12. Juli 1991, S. 21 = WuW 91, 703

34. Lyonnaise des Eaux Dumez/Brochier – IV/M.076
Entscheidung der Kommission vom 11. Juli 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 188 vom 19. Juli 1991, S. 20 = WuW/E EV 1641
35. EDS/SD Scicon – IV/M.112
Entscheidung der Kommission vom 17. Juli 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 237 vom 12. September 1991, S. 44 = WuW/E EV 1670
36. ICL/Nokia Data – IV/M.105
Entscheidung der Kommission vom 17. Juli 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 236 vom 11. September 1991, S. 6 = WuW/E EV 1639
37. Tetra Pak/Alfa-Laval – IV/M.068
Entscheidungen der Kommission vom 19. März 1991 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 19. Juli 1991 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 290 vom 22. Oktober 1991, S. 35 = WuW/E EV 1644
38. Elf/Enterprise – IV/M.088
Entscheidung der Kommission vom 24. Juli 1991 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 203 vom 2. August 1991, S. 14 = WuW/E EV 1673
39. BP/Petromed – IV/M.111
Entscheidung der Kommission vom 29. Juli 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 208 vom 9. August 1991, S. 24 = WuW/E EV 1721
40. Eridania/ISI – IV/M.062
Entscheidung der Kommission vom 30. Juli 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 204 vom 3. August 1991, S. 12 = WuW 91, 799
41. Varta/Bosch – IV/M.012
Entscheidungen der Kommission vom 12. April 1991 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 31. Juli 1991 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 320 vom 22. November 1991, S. 26 = WuW/E EV 1701
42. Kelt/American Express – IV/M.116
Entscheidung der Kommission vom 20. August 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 223 vom 28. August 1991, S. 38 = WuW/E EV 1719
43. BNP/Dresdner Bank (CSFR) – IV/M.124
Entscheidung der Kommission vom 26. August 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 226 vom 31. August 1991, S. 28 = WuW/E EV 1671
44. Digital/Philips – IV/M.129
Entscheidung der Kommission vom 2. September 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 235 vom 10. September 1991, S. 13 = WuW/E EV 1658
45. ABC/Générale des eaux/Canal+/W.H. Smith TV – IV/M.110
Entscheidung der Kommission vom 10. September 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 244 vom 19. September 1991, S. 5 = WuW 91, 891
46. Delta/Pan Am – IV/M.130
Entscheidung der Kommission vom 13. September 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 289 vom 7. November 1991, S. 14 = WuW 91, 892
47. Mannesmann/Boge – IV/M.134
Entscheidung der Kommission vom 23. September 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 265 vom 11. Oktober 1991, S. 8 = WuW/E EV 1662
48. Aérospatiale-Alenia/de Havilland – IV/M.053
Entscheidungen der Kommission vom 12. Juni 1991 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 2. Oktober 1991 (Artikel 8 Abs. 3)
ABl. EG Nr. L 334 vom 5. Dezember 1991, S. 42 = WuW/E EV 1675
49. Metallgesellschaft/Feldmühle – IV/M.119
Entscheidung der Kommission vom 14. Oktober 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 276 vom 23. Oktober 1991, S. 4 = WuW/E EV 1749
50. Paribas/MBH – IV/M.122
Entscheidung der Kommission vom 17. Oktober 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 277 vom 24. Oktober 1991, S. 18 = WuW 91, 989
51. Thomson/Pilkington – IV/M.086
Entscheidung der Kommission vom 23. Oktober 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 279 vom 26. Oktober 1991, S. 19 = WuW/E EV 1724

52. BankAmerica/Security Pacific – IV/M.137
Entscheidung der Kommission vom 24. Oktober 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 289 vom 7. November 1991, S. 14 = WuW/E EV 1772
53. Metallgesellschaft/Safic Alcan – IV/M.146
Entscheidung der Kommission vom 8. November 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 300 vom 21. November 1991, S. 22 = WuW/E EV 1730
54. UAP/Transatlantic/Sunlife – IV/M.141
Entscheidung der Kommission vom 11. November 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 296 vom 15. November 1991, S. 12 = WuW 92, 35
55. Cereol/Continentale – IV/M.156
Entscheidung der Kommission vom 27. November 1991 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 7 vom 11. Januar 1992, S. 7 = WuW 92, 320
56. TNT/Canada Post, DBP Postdienst, La Poste, PTT Post and Sweden Post – IV/M.102
Entscheidung der Kommission vom 2. Dezember 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 322 vom 13. Dezember 1991, S. 19 = WuW/E EV 1754
57. Lucas/Eaton – IV/M.149
Entscheidung der Kommission vom 9. Dezember 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 328 vom 17. Dezember 1991, S. 15 = WuW/E EV 1783
58. Mannesmann/VDO – IV/M.164
Entscheidung der Kommission vom 13. Dezember 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 88 vom 9. April 1992, S. 13 = WuW/E EV 1799
59. Alcatel/AEG Kabel – IV/M.165
Entscheidung der Kommission vom 18. Dezember 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 6 vom 10. Januar 1992, S. 23 = WuW/E EV 1713
60. Eurocom/RSCG – IV/M.147
Entscheidung der Kommission vom 18. Dezember 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 332 vom 21. Dezember 1991, S. 16 = WuW 92, 411
61. Ingersoll-Rand/Dresser – IV/M.121
Entscheidung der Kommission vom 18. Dezember 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 86 vom 7. April 1992, S. 15 = WuW/E EV 1791
62. Campsa – IV/M.138
Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 334 vom 28. Dezember 1991, S. 23 = WuW 92, 499
63. Courtaulds/SNIA – IV/M.113
Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 333 vom 24. Dezember 1991, S. 16 = WuW/E EV 1763
64. Gambogi/Cogei – IV/M.167
Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 334 vom 28. Dezember 1991, S. 23 = WuW 92, 412
65. Mediobanca/Generali – IV/M.159
Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 1991 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 334 vom 28. Dezember 1991, S. 23 = WuW 92, 225
66. VIAG/EB-Brühl – IV/M.139
Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 1991 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 333 vom 24. Dezember 1991, S. 16 = WuW/E EV 1806
67. Saab Ericsson Space – IV/M.178
Entscheidung der Kommission vom 13. Januar 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 17 vom 23. Januar 1992, S. 10 = WuW/E EV 1871
68. Sunrise – IV/M.176
Entscheidung der Kommission vom 13. Januar 1992 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 18 vom 24. Januar 1992, S. 15 = WuW/E EV 1795
69. Schweizer Rück/ELVIA – IV/M.183
Entscheidung der Kommission vom 14. Januar 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 27 vom 4. Februar 1992, S. 14 = WuW/E EV 1824
70. Volvo/Atlas – IV/M.152
Entscheidung der Kommission vom 14. Januar 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 17 vom 23. Januar 1992, S. 10 = WuW/E EV 1775

71. Inchcape/IEP – IV/M.182
Entscheidung der Kommission vom 21. Januar 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 21 vom 28. Januar 1992, S. 27 = WuW/E EV 1875
72. Ericsson/Kolbe – IV/M.133
Entscheidung der Kommission vom 22. Januar 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 27 vom 4. Februar 1992, S. 14 = WuW/E EV 1779
73. SPAR/Dansk Supermarked – IV/M.179
Entscheidung der Kommission vom 3. Februar 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 29 vom 6. Februar 1992, S. 18 = WuW/E EV 1810
74. Grand Metropolitan/Cinzano – IV/M.184
Entscheidung der Kommission vom 7. Februar 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 47 vom 21. Februar 1992, S. 23 = WuW/E EV 1883
75. Steetley/Tarmac – IV/M.180
Entscheidungen der Kommission vom 12. Februar 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b
und Artikel 9 Abs. 3 b)
ABl. EG Nr. C 50 vom 25. Februar 1992, S. 25 = WuW/E EV 1814
76. James River/Rayne – IV/M.162
Entscheidung der Kommission vom 13. Februar 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 43 vom 18. Februar 1992, S. 19 = WuW/E EV 1873
77. BSN-Nestlé/Cokoladovny – IV/M.090
Entscheidung der Kommission vom 17. Februar 1992 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 47 vom 21. Februar 1992, S. 23 = WuW 92, 497
78. Torras/Sarrio – IV/M.166
Entscheidung der Kommission vom 24. Februar 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 58 vom 5. März 1992, S. 20 = WuW/E EV 1817
79. IFINT/EXOR – IV/M.187
Entscheidung der Kommission vom 2. März 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 88 vom 9. April 1992, S. 13 = WuW/E EV 1827
80. Henkel/Nobel – IV/M.186
Entscheidung der Kommission vom 23. März 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 96 vom 15. April 1992, S. 23 = WuW 92/E EV 1829
81. BSN/EXOR – IV/M.211
Rücknahme der Anmeldung am 1. April 1992
ABl. EG Nr. C 115 vom 6. Mai 1992, S. 43
82. Generali/BCHA – IV/M.189
Entscheidung der Kommission vom 6. April 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 107 vom 28. April 1992, S. 24 = WuW 92, 499
83. Flachglas/Vegla – IV/M.168
Entscheidung der Kommission vom 13. April 1992 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 120 vom 12. Mai 1992, S. 30 = WuW/E EV 1832
84. Banesto/Totta – IV/M.192
Entscheidung der Kommission vom 14. April 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 107 vom 28. April 1992, S. 24 = WuW 92, 500
85. EUREKO – IV/M.207
Entscheidung der Kommission vom 27. April 1992 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 113 vom 1. Mai 1992, S. 12 = WuW/E EV 1844
86. Thorn EMI/Virgin Music – IV/M.202
Entscheidung der Kommission vom 27. April 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 120 vom 12. Mai 1992, S. 30 = WuW/E EV 1836
87. ACCOR/Wagons-Lits – IV/M.126
Entscheidungen der Kommission vom 16. Dezember 1991 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 28. April 1992 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 204 vom 21. Juli 1992, S. 1 = WuW/E EV 1961
88. HERBA/IRR – IV/M.188
Entscheidung der Kommission vom 28. April 1992 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 120 vom 12. Mai 1992, S. 30 = WuW/E EV 1977

89. Solvay-Laporte/Interox – IV/M.197
Entscheidung der Kommission vom 30. April 1992 (Artikel 6 Abs. 1 a und b)
ABl. EG Nr. C 165 vom 2. Juli 1992, S. 26 = WuW/E EV 1847
90. Mondì/Frantschach – IV/M.210
Entscheidung der Kommission vom 12. Mai 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 124 vom 16. Mai 1992, S. 19 = WuW/E EV 1856
91. EUCOM/Digital – IV/M.218
Entscheidung der Kommission vom 18. Mai 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 140 vom 3. Juni 1992, S. 20 = WuW/E EV 1860
92. Scott/Mölnlycke – IV/M.208
Rücknahme der Anmeldung am 18. Mai 1992
ABl. EG Nr. C 135 vom 26. Mai 1992, S. 20
93. Hongkong and Shanghai Bank/Midland – IV/M.213
Entscheidung der Kommission vom 21. Mai 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 157 vom 24. Juni 1992, S. 18 = WuW/E EV 1863
94. Volvo/LEX – IV/M.224
Entscheidung der Kommission vom 21. Mai 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 142 vom 4. Juni 1992, S. 18 = WuW/E EV 1865
95. ABB/BREL – IV/M.221
Entscheidung der Kommission vom 26. Mai 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 142 vom 4. Juni 1992, S. 18 = WuW/E EV 1867
96. Bibby/Finanzauto – IV/M.220
Entscheidung der Kommission vom 29. Juni 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 275 vom 23. Oktober 1992, S. 8 = WuW 1992, 834
97. Ericsson/Ascom – IV/M.236
Entscheidung der Kommission vom 8. Juli 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 201 vom 8. August 1992, S. 26 = WuW/E EV 1995
98. Eurocard/Eurocheque-Europay – IV/M.241
Entscheidung der Kommission vom 13. Juli 1992 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 193 vom 31. Juli 1992, S. 12 = WuW 1992, 833
99. Promodes/BRMC – IV/M.242
Entscheidung der Kommission vom 13. Juli 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 232 vom 10. September 1992, S. 14 = WuW/E EV 1945
100. Thomas Cook/LTU/West LB – IV/M.229
Entscheidung der Kommission vom 14. Juli 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 199 vom 6. August 1992, S. 12 = WuW/E EV 1979
101. GECC/AVIS – IV/M.234
Entscheidung der Kommission vom 15. Juli 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 201 vom 8. August 1992, S. 26 = WuW/E EV 1998
102. Nestlé/Perrier – IV/M.190
Entscheidungen der Kommission vom 25. März 1992 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 22. Juli 1992 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 356 vom 5. Dezember 1992, S. 1 = WuW/E EV 1903
103. Elf Atochem/Rohm & Haas – IV/M.160
Entscheidung der Kommission vom 28. Juli 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 201 vom 8. August 1992, S. 27 = WuW/E EV 2001
104. Koipe-Tabacalera/Elosua – IV/M.117
Entscheidung der Kommission vom 28. Juli 1992 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 227 vom 3. September 1992, S. 10 = WuW 1992, 834
105. Pepsico/General Mills – IV/M.232
Entscheidung der Kommission vom 5. August 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 228 vom 4. September 1992, S. 6 = WuW/E EV 2006
106. Northern Telecom/Matra Telecommunication – IV/M.249
Entscheidung der Kommission vom 10. August 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 240 vom 19. September 1992, S. 15 = WuW/E EV 2009
107. Péchiney/Viag – IV/M.198
Entscheidung der Kommission vom 10. August 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 307 vom 25. November 1992, S. 7 = WuW 1992, 921

108. Rhône-Poulenc/SNIA – IV/M.206
Entscheidung der Kommission vom 10. August 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 212 vom 18. August 1992, S. 23 = WuW/E 1983
109. BTR/Pirelli – IV/M.253
Entscheidung der Kommission vom 17. August 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 265 vom 14. Oktober 1992, S. 5 = WuW/E EV 2013
110. Volvo/Lex (2) – IV/M.261
Entscheidung der Kommission vom 4. September 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 239 vom 18. September 1992, S. 11 = WuW 1992, 921
111. Avesta/British Steel/NCC – IV/M.239
Entscheidung der Kommission vom 4. September 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 258 vom 7. Oktober 1992, S. 9 = WuW 1992, 922
112. Elf Aquitaine-Thyssen/Minol – IV/M.235
Entscheidung der Kommission vom 4. September 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 232 vom 10. September 1992, S. 14 = WuW/E EV 1878
113. Allianz/DKV – IV/M. 251
Entscheidung der Kommission vom 10. September 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 258 vom 7. Oktober 1992, S. 9 = WuW/E EV 1885
114. CCIE/GTE – IV/M.258
Entscheidung der Kommission vom 25. September 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 258 vom 7. Oktober 1992, S. 10 = WuW 1992, 923
115. Linde/Fiat – IV/M.256
Entscheidung der Kommission vom 28. September 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 258 vom 7. Oktober 1992, S. 10 = WuW/E EV 1989
116. Ahold/Jerónimo Martins – IV/M.263
Entscheidung der Kommission vom 29. September 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 261 vom 10. Oktober 1992, S. 10 = WuW 1992, 1014
117. Du Pont/ICI – IV/M.214
Entscheidungen der Kommission vom 3. Juni 1992 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 30. September 1992 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 7 vom 13. Januar 1993, S. 13 = WuW 1992, 1012
118. Air France/Sabena – IV/M.157
Entscheidung der Kommission vom 5. Oktober 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 272 vom 21. Oktober 1992, S. 5 = WuW/E EV 1948
119. VTG/BPTL – IV/M.265
Entscheidung der Kommission vom 12. Oktober 1992 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 279 vom 28. Oktober 1992, S. 8 = WuW 1992, 1014
120. Fortis/La Caixa – IV/M.254
Entscheidung der Kommission vom 5. November 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 297 vom 13. November 1992, S. 4 = WuW 1993, 37
121. Mannesmann/Hoesch – IV/M.222
Entscheidungen der Kommission vom 14. Juli 1992 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 12. November 1992 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 114 vom 8. Mai 1993, S. 34 = WuW 1993, 35
122. Rhône Poulenc Chimie/SITA – IV/M.266
Entscheidung der Kommission vom 26. November 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 319 vom 5. Dezember 1992, S. 6 = WuW 1993, 36
123. British Airways/TAT – IV/M.259
Entscheidung der Kommission vom 27. November 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 326 vom 11. Dezember 1992, S. 16 = WuW 1993, 37
124. Del Monte/Royal Foods/Anglo American – IV/M.277
Entscheidung der Kommission vom 9. Dezember 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 331 vom 16. Dezember 1992, S. 13 = WuW 1993, 108
125. PepsiCo/KAS – IV/M.289
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 8 vom 13. Januar 1993, S. 2 = WuW 1993, 109

126. Sextant BGT-VDO – IV/M.290
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 9 vom 14. Januar 1993, S. 3 = WuW 1993, 108
127. Waste Management International/S.A.E – IV/M.283
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1992 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 10 vom 15. Januar 1993, S. 5 = WuW 1993, 108
128. Siemens/Philips Kabel – IV/M. 238
Rücknahme der Anmeldung am 8. Januar 1993
ABl. EG Nr. C 11 vom 16. Januar 1993, S. 5 = WuW 1993, 211
129. Crédit Lyonnais/BFG Bank – IV/M.296
Entscheidung der Kommission vom 11. Januar 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 45 vom 17. Februar 1993, S. 18 = WuW/E EV 2024
130. Philips/Thomson/Sagem – IV/M.293
Entscheidung der Kommission vom 18. Januar 1993 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 22 vom 26. Januar 1993, S. 2 = WuW 1993, 286
131. Tesco/Catteau – IV/M.301
Entscheidung der Kommission vom 4. Februar 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 45 vom 17. Februar 1993, S. 18 = WuW 1993, 214
132. VWAG/VAG (UK) Limited – IV/M.304
Entscheidung der Kommission vom 4. Februar 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 38 vom 12. Februar 1993, S. 12 = WuW 1993, 215
133. Sara Lee/BP Food Division – IV/M.299
Entscheidung der Kommission vom 8. Februar 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 39 vom 13. Februar 1993, S. 12 = WuW 1993, 215
134. British Airways/Dan Air – IV/M.278
Entscheidung der Kommission vom 17. Februar 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 68 vom 11. März 1993, S. 5 = WuW 1993, 286
135. CEA Industrie/France Télécom/Finmeccanica/SGS-Thomson – IV/M.216
Entscheidung der Kommission vom 22. Februar 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 68 vom 11. März 1993, S. 5 = WuW/E EV 2044
136. Ericsson/Hewlett-Packard – IV/M.292
Entscheidung der Kommission vom 12. März 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 83 vom 24. März 1993, S. 5 = WuW 1993, 389
137. Sanofi/Yves St. Laurent – IV/M.312
Entscheidung der Kommission vom 15. März 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 89 vom 31. März 1993, S. 3 = WuW/E EV 2021
138. Matra/Cap Gemini Sogeti – IV/M.272
Entscheidung der Kommission vom 17. März 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 88 vom 30. März 1993, S. 8 = WuW/E EV 2041
139. SITA-RPC/SCORI – IV/M.295
Entscheidung der Kommission vom 19. März 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 88 vom 30. März 1993, S. 9 = WuW/E EV 2035
140. Kingfisher/Darty – IV/M.300
Entscheidung der Kommission vom 22. März 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 87 vom 27. März 1993, S. 8 = WuW 1993, 390
141. Fletcher Challenge/ Methanex – IV/M.331
Entscheidung der Kommission vom 31. März 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 98 vom 7. April 1993, S. 12 = WuW/E EV 2030
142. Zürich/MMI – IV/M.286
Entscheidung der Kommission vom 2. April 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 112 vom 22. April 1993, S. 4 = WuW/E EV 2047
143. Degussa/Ciba-Geigy – IV/M.317
Entscheidung der Kommission vom 5. April 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 104 vom 15. April 1993, S. 10 = WuW/E EV 2026
144. Gehe AG/OCP SA – IV/M.328
Entscheidung der Kommission vom 5. April 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 114 vom 24. April 1993, S. 5 = WuW/E EV 2017

145. Alcan/Inespal/Palco – IV/M.322
Entscheidung der Kommission vom 14. April 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 114 vom 24. April 1993, S. 5 = WuW 1993, 489
146. Thomson/Shorts – IV/M.318
Entscheidung der Kommission vom 14. April 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 136 vom 15. Mai 1993, S. 4 = WuW/E EV 2049
147. Ahold/Jerónimo Martins/Inovação – IV/M.320
Entscheidung der Kommission vom 19. April 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 117 vom 28. April 1993, S. 2 = WuW 1993, 490
148. Harrisons & Crosfield/AKZO – IV/M.310
Entscheidung der Kommission vom 29. April 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 128 vom 8. Mai 1993, S. 5 = WuW/E EV 2053
149. Procordia/Erbamont – IV/M.323
Entscheidung der Kommission vom 29. April 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 128 vom 8. Mai 1993, S. 5 = WuW/E EV 2089
150. Schweizerische Kreditanstalt/Schweizerische Volksbank – IV/M.335
Entscheidung der Kommission vom 29. April 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 147 vom 27. Mai 1993, S. 6 = WuW/E EV 2060
151. KNP/BT/VRG – IV/M.291
Entscheidungen der Kommission vom 18. Januar 1993 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 4. Mai 1993 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 217 vom 27. August 1993, S. 35 = WuW 1993, 213
152. DASA/Fokker – IV/M.237
Entscheidung der Kommission vom 10. Mai 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 136 vom 15. Mai 1993, S. 4 = WuW/E EV 2093
153. Hoechst/Wacker – IV/M.284
Entscheidung der Kommission vom 10. Mai 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 171 vom 22. Juni 1993, S. 4 = WuW 1993, 630
154. IBM France /CGI – IV/M.336
Entscheidung der Kommission vom 19. Mai 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 151 vom 2. Juni 1993, S. 5 = WuW 1993, 630
155. Deutsche Bank/Banco de Madrid – IV/M.314
Entscheidung der Kommission vom 28. Mai 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 175 vom 26. Juni 1993, S. 11 = WuW 1993, 743
156. Codan/Hafnia – IV/M.344
Entscheidung der Kommission vom 28. Mai 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 171 vom 22. Juni 1993, S. 4 = WuW 1993, 743
157. AEGON/Scottish Equitable – IV/M.349
Entscheidung der Kommission vom 25. Juni 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 181 vom 3. Juli 1993, S. 4 = WuW 1993, 744
158. JCSAT/SAJAC – IV/M.346
Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 219 vom 13. August 1993, S. 14 = WuW 1993, 918
159. West LB/Thomas Cook – IV/M.350
Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 216 vom 11. August 1993, S. 4 = WuW/E EV 2087
160. Toyota Motor Corp./Walter Frey/Toyota France – IV/M.326
Entscheidung der Kommission vom 1. Juli 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 187 vom 9. Juli 1993, S. 4 = WuW 1993, 745
161. Pasteur-Mérieux/Merck – IV/M.285
Entscheidung der Kommission vom 5. Juli 1993 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 188 vom 10. Juli 1993, S. 10 = WuW 1994, 38
162. Costa Crociere/Chargeurs/Accor – IV/M.334
Entscheidung der Kommission vom 19. Juli 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 204 vom 28. Juli 1993, S. 5 = WuW 1993, 918
163. Société Générale de Belgique/Générale de Banque – IV/M.343
Entscheidung der Kommission vom 3. August 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 225 vom 20. August 1993, S. 2 = WuW 1993, 920

164. Commerzbank/CCR C- IV/M.357
Entscheidung der Kommission vom 9. August 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 221 vom 17. August 1993, S. 4 = WuW 1993, 919
165. BHF/CCF/Charterhouse – IV/M.319
Entscheidung der Kommission vom 30. August 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. 247 vom 10. September 1993, S. 4 = WuW 1993, 920
166. Rhône-Poulenc/SNIA (II) – IV/M.355
Entscheidung der Kommission vom 8. September 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. 272 vom 8. Oktober 1993, S. 6
167. Alcatel/STC – IV/M.366
Entscheidung der Kommission vom 13. September 1993 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 259 vom 23. September 1993, S. 3 = WuW 1994, 38
168. British Telecom/MCI – IV/M.353
Entscheidung der Kommission vom 13. September 1993 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 259 vom 23. September 1993, S. 3 = WuW 1994, 39
169. Nestlé/Italgel – IV/M.362
Entscheidung der Kommission vom 15. September 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 270 vom 6. Oktober 1993, S. 5 = WuW 1993, 921
170. Arvin/Sogefi – IV/M.360
Entscheidung der Kommission vom 23. September 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 305 vom 11. November 1993, S. 11 = WuW 1993, 921
171. Thyssen/Balzer – IV/M.365
Entscheidung der Kommission vom 30. September 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 276 vom 14. Oktober 1993, S. 18 = WuW 1994, 229
172. Cyanamid/Shell – IV/M.354
Entscheidung der Kommission vom 1. Oktober 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 273 vom 9. Oktober 1993, S. 6 = WuW/E EV 2099
173. Volvo/Procordia – IV/M.196
Entscheidung der Kommission vom 11. Oktober 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 281 vom 19. Oktober 1993, S. 4 = WuW 1994, 40
174. Knorr-Bremse/Allied Signal – IV/M.337
Entscheidung der Kommission vom 15. Oktober 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 298 vom 4. November 1993, S. 6 = WuW/E EV 2105
175. Synthomer/Yule Catto – IV/M.376
Entscheidung der Kommission vom 22. Oktober 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 303 vom 10. November 1993, S. 5 = WuW 1994, 41
176. McCormick/CPC/Rabobank/Ostmann – IV/M.330
Entscheidung der Kommission vom 29. Oktober 1993 (Artikel 9 Abs. 3 b)
WuW/E EV 2157
177. Fortis/CGER – IV/M.342
Entscheidung der Kommission vom 15. November 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 23 vom 27. Januar 1994, S. 13 = WuW 1994, 42
178. Continental/Kaliko/DG-Bank/Benecke – IV/M.363
Entscheidung der Kommission vom 29. November 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 336 vom 11. Dezember 1993, S. 11 = WuW/E EV 2129
179. UAP/VINCI – IV/M.384
Entscheidung der Kommission vom 1. Dezember 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 3 vom 5. Januar 1994, S. 5 = WuW 1994, 536
180. Philips/Grundig – IV/M.382
Entscheidung der Kommission vom 3. Dezember 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 336 vom 11. Dezember 1993, S. 11 = WuW/E EV 2113
181. Kali + Salz/MdK/Treuhand – IV/M.308
Entscheidungen der Kommission vom 16. August 1993 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 14. Dezember 1993 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 186 vom 21. Juli 1994, S. 38 = WuW 1994, 118
182. BAI/Banca Popolare di Lecco – IV/M.391
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 4 vom 6. Januar 1994, S. 3 = WuW 1994, 536

183. Pilkington-Techint/SIV – IV/M.358
Entscheidungen der Kommission vom 2. September 1993 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 21. Dezember 1993 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 158 vom 25. Juni 1994, S. 24 = WuW 1994, 436
184. Hoechst/Schering – IV/M.392
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 9 vom 13. Januar 1994, S. 3 = WuW/E EV 2122
185. Mannesmann/RWE/Deutsche Bank – IV/M.394
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1993 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 9 vom 13. Januar 1994, S. 3 = WuW/E EV 2116
186. Akzo/Nobel Industrier – IV/M.390
Entscheidung der Kommission vom 10. Januar 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 19 vom 22. Januar 1994, S. 13 = WuW 1994, 536
187. Procter & Gamble/VP Schickedanz – IV/M.398
Rücknahme der Anmeldung am 17. Januar 1994
ABl. EG Nr. C 19 vom 22. Januar 1994, S. 15
188. SNECMA/TI – IV/M.368
Entscheidung der Kommission vom 17. Januar 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 42 vom 12. Februar 1994, S. 12 = WuW 1994, 537
189. Mannesmann/Vallourec/Ilva – IV/M.315
Entscheidungen der Kommission vom 20. September 1993 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 31. Januar 1994 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 102 vom 21. April 1994, S. 15 = WuW/E EV 2193
190. Unilever/Ortiz Miko – IV/M.388
Rücknahme der Anmeldung am 1. Februar 1994
ABl. EG Nr. C 39 vom 9. Februar 1994, S. 5
191. Rhône Poulenc-SNIA /Nordfaser – IV/M.399
Entscheidung der Kommission vom 3. Februar 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 42 vom 12. Februar 1994, S. 13 = WuW 1994, 537
192. Generali/Central Hispano-Generali – IV/M.404
Entscheidung der Kommission vom 9. Februar 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 57 vom 25. Februar 1994, S. 3 = WuW 1994, 918
193. Neste/Statoil – IV/M.361
Entscheidung der Kommission vom 17. Februar 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 99 vom 8. April 1994, S. 13 = WuWE/EV 2171
194. CWB/Goldmann Sachs/Tarkett – IV/M.395
Entscheidung der Kommission vom 21. Februar 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 67 vom 4. März 1994, S. 11 = WuW 1994, 437
195. RWE/Mannesmann – IV/M.408
Entscheidung der Kommission vom 28. Februar 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 68 vom 5. März 1994, S. 5 = WuW/E EV 2177
196. Rütgers Werke AG/Hüls Troisdorf AG – IV/M.401
Entscheidung der Kommission vom 2. März 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 95 vom 6. April 1994, S. 6 = WuW/E EV 2180
197. Ford/Hertz – IV/M.397
Entscheidung der Kommission vom 7. März 1994 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 121 vom 3. Mai 1994, S. 4 = WuW 1994, 646
198. ABB/Renault Automation – IV/M.409
Entscheidung der Kommission vom 9. März 1994 (Artikel 6 Abs. 1 a und b)
ABl. EG Nr. C 80 vom 17. März 1994, S. 11 = WuW 1994, 648
199. Philips/Hoechst – IV/M.406
Entscheidung der Kommission vom 11. März 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 81 vom 18. März 1994, S. 3 = WuW 1994, 648
200. BMW/Rover – IV/M.416
Entscheidung der Kommission vom 14. März 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 93 vom 30. März 1994, S. 23 = WuW/E EV 2188

201. Newspaper Publishing – IV/M.423
Entscheidung der Kommission vom 14. März 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 85 vom 22. März 1994, S. 6 = WuW/E EV 2185
202. Unilever France/Ortiz Miko (II) – IV/M.422
Entscheidung der Kommission vom 15. März 1994 (Artikel 6 Abs. 1b)
ABl. EG Nr. C 109 vom 19. April 1994, S. 3 = WuW 1994, 841
203. BS/BT – IV/M.425
Entscheidung der Kommission vom 28. März 1994 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 134 vom 17. Mai 1994, S. 4 = WuW/E EV 2136
204. GE/Nuovo Pignone – IV/M.405
Rücknahme der Anmeldung am 5. April 1994
ABl. EG Nr. C 105 vom 13. April 1994, S. 7
205. CGP/GEC Alsthom/KRP/Kone – IV/M.420
Entscheidung der Kommission vom 14. April 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 110 vom 20. April 1994, S. 4 = WuW 1994, 650
206. Rhône-Poulenc/Cooper – IV/M.426
Entscheidung der Kommission vom 18. April 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 113 vom 23. April 1994, S. 2 = WuW 1994, 650
207. AGF/La Union y El Fénix – IV/M.403
Entscheidung der Kommission vom 25. April 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 155 vom 7. Juni 1994, S. 7 = WuW 1994, 842
208. Allied Lyons/HWE-Pedro Domecq – IV/M.400
Entscheidung der Kommission vom 28. April 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 126 vom 7. Mai 1994, S. 10 = WuW 1994, 842
209. Viag/Bayernwerk – IV/M.417
Entscheidung der Kommission vom 5. Mai 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 168 vom 21. Juni 1994, S. 11 = WuW/E EV 2139
210. GE/ENI/Nuovo Pignone (II) – IV/M.440
Entscheidung der Kommission vom 6. Mai 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 162 vom 14. Juni 1994, S. 7 = WuW 1994, 918
211. Hüls/Phenolchemie – IV/M.439
Entscheidung der Kommission vom 6. Mai 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 142 vom 25. Mai 1994, S. 4 = WuW 1994, 843
212. ERC/NRG Victory – IV/M.433
Entscheidung der Kommission vom 27. Mai 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 165 vom 17. Juni 1994, S. 8 = WuW/E EV 2143
213. Sidmar NV/Klöckner Stahl GmbH – IV/M.444
Entscheidung der Kommission vom 30. Mai 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 165 vom 17. Juni 1994, S. 9 = WuW/E EV 2221
214. Winterthur/DBV – IV/M.429
Entscheidung der Kommission vom 30. Mai 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 168 vom 21. Juni 1994, S. 11 = WuW/E EV 2147
215. Medeol SA/Elosua SA – IV/M.431
Entscheidung der Kommission vom 6. Juni 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 169 vom 22. Juni 1994, S. 10 = WuW 1994, 919
216. BSN/Euralim – IV/M.445
Entscheidung der Kommission vom 7. Juni 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG C 269 vom 27. September 1994, S. 7 = WuW 1994, 845
217. GKN/Brambles/Leto Recycling – IV/M.448
Entscheidung der Kommission vom 7. Juni 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 165 vom 17. Juni 1994, S. 9 = WuW/E EV 2154
218. Shell/Montecatini – IV/M.269
Entscheidungen der Kommission vom 7. Februar 1994 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 8. Juni 1994 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 332 vom 22. Dezember 1994, S. 48 = WuW 1995, 25
219. Avesta (II) – IV/M.452
Entscheidung der Kommission vom 9. Juni 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG C 179 vom 1. Juli 1994, S. 7 = WuW 1994, 845

220. Banco Santander/Banesto – IV/M.455
Entscheidung der Kommission vom 13. Juni 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 178 vom 30. Juni 1994, S. 16 = WuW 1994, 919
221. Voith/Sulzer – IV/M.443
Rücknahme der Anmeldung am 13. Juni 1994
ABl. EG Nr. C C 183 vom 5. Juli 1994, S. 9
222. Rhône-Poulenc/Caffaro – IV/M.427
Entscheidung der Kommission vom 17. Juni 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 259 vom 16. September 1994, S. 2 = WuW 1994, 846
223. Daimler-Benz AG/RWE AG – IV/M.441
Entscheidung der Kommission vom 20. Juni 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 178 vom 30. Juni 1994, S. 15 = WuW/E EV 2148
224. La Roche/Syntex – IV/M.457
Entscheidung der Kommission vom 20. Juni 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 178 vom 30. Juni 1994, S. 15 = WuW/E EV 2259
225. Electrolux/AEG – IV/M.458
Entscheidung der Kommission vom 21. Juni 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 187 vom 9. Juli 1994, S. 14 = WuW/E EV 2265
226. Procter & Gamble/VP Schickedanz (II) – IV/M.430
Entscheidungen der Kommission vom 17. Februar 1994 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 21. Juni 1994 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 354 vom 31. Dezember 1994, S. 32 = WuW 1995, 24
227. AGF/Assubel – IV/M.450
Entscheidung der Kommission vom 27. Juni 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 215 vom 5. August 1994, S. 13 = WuW 1994, 921
228. PowerGen/NRG Energy/Morrison Knudsen/Mibrag – IV/M.402
Entscheidung der Kommission vom 27. Juni 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 189 vom 12. Juli 1994, S. 5 = WuW 1994, 921
229. Tractebel/Distrigaz – IV/M.418
Rücknahme der Anmeldung am 30. Juni 1994
ABl. EG Nr. C 185 vom 7. Juli 1994, S. 3
230. Tractebel/Synatom – IV/M.466
Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 185 vom 7. Juli 1994, S. 3 = WuW 1994, 921
231. Holdercim/Cedest – IV/M.460
Entscheidungen der Kommission vom 6. Juli 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b
und Artikel 9 Abs. 3 b) ABl. EG Nr. C 211 vom 2. August 1994, S. 5
232. PWT/Minemet – IV/M.473
Entscheidung der Kommission vom 20. Juli 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 212 vom 3. August 1994, S. 3 = WuW 1994, 922
233. Ingersoll-Rand/MAN – IV/M.479
Entscheidung der Kommission vom 28. Juli 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 231 vom 20. August 1994, S. 6 = WuW 1994, 923
234. Elf Atochem/Rütgers – IV/M.442
Entscheidung der Kommission vom 29. Juli 1994 (Artikel 6 Abs. 1 a und b)
ABl. EG Nr. C 235 vom 23. August 1994, S. 5 = WuW 1994, 922
235. Voith/Sulzer (II) – IV/M.478
Entscheidung der Kommission vom 29. Juli 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 225 vom 13. August 1994, S. 3 = WuW 1994, 846
236. Schneider/AEG – IV/M.447
Entscheidung der Kommission vom 1. August 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 270 vom 28. September 1994, S. 3 = WuW 1994, 1020
237. Kirch/Richemont/TelepiŸ – IV/M.410
Entscheidung der Kommission vom 2. August 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 225 vom 13. August 1994, S. 3 = WuW 1994, 1020
238. Holdercim/Origny-Desvroise – IV/M.486
Entscheidung der Kommission vom 5. August 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 238 vom 26. August 1994, S. 3 = WuW 1994, 1021

239. Sanofi/Kodak – IV/M.480
Entscheidung der Kommission vom 12. August 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 252 vom 9. September 1994, S. 2 = WuW 1994, 1021
240. Delhaize/PG – IV/M.471
Entscheidung der Kommission vom 22. August 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 239 vom 27. August 1994, S. 3 = WuW 1995, 118
241. Matra Marconi Space/British Aerospace Systems – IV/M.437
Entscheidung der Kommission vom 23. August 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 245 vom 1. September 1994, S. 9
242. GE/CIGI – IV/M.465
Entscheidung der Kommission vom 29. August 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 271 vom 29. September 1994, S. 3 = WuW 1995, 118
243. Gencor/Shell – IV/M.470
Entscheidung der Kommission vom 29. August 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 271 vom 29. September 1994, S. 3 = WuW 1995, 118
244. Tractebel/Distrigaz (II) – IV/M.493
Entscheidung der Kommission vom 1. September 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. 249 vom 7. September 1994, S. 3
245. Klöckner & Co./Computer 2000 – IV/M.492
Entscheidung der Kommission vom 5. September 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 303 vom 29. Oktober 1994, S. 5 = WuW 1995, 119
246. Marconi/Finmeccanica – IV/M.496
Entscheidung der Kommission vom 5. September 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 253 vom 10. September 1994, S. 10 = WuW 1995, 119
247. Vesuvius/Wülfrath – IV/M.472
Entscheidung der Kommission vom 5. September 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 259 vom 16. September 1994, S. 2 = WuW 1994, 1022
248. Bertelsmann/News International/Vox – IV/M.489
Entscheidung der Kommission vom 6. September 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 274 vom 1. Oktober 1994, S. 9 = WuW 1995, 116
249. BMSC/UPSA – IV/M.464
Entscheidung der Kommission vom 6. September 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 284 vom 12. Oktober 1994, S. 3 = WuW 1995, 209
250. Commercial Union/Groupe Victoire – IV/M.498
Entscheidung der Kommission vom 12. September 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 299 vom 27. Oktober 1994, S. 5 = WuW 1995, 210
251. Krupp/Colonia/Lefac/Breuer/KMK-CCI – IV/M.494
Rücknahme der Anmeldung am 16. September 1994
ABl. EG Nr. C 274 vom 1. Oktober 1994, S. 9
252. American Home Products (AHP)/American Cyanamid – IV/M.500
Entscheidung der Kommission vom 19. September 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 278 vom 5. Oktober 1994, S. 3 = WuW/E EV 2225
253. Jefferson Smurfit/St. Gobain – IV/M.499
Entscheidung der Kommission vom 19. September 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 284 vom 12. Oktober 1994, S. 3 = WuW 1995, 210
254. VAG/SAB – IV/M.502
Entscheidung der Kommission vom 19. September 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 280 vom 6. Oktober 1994, S. 3 = WuW/E EV 2257
255. Rheinelektra/Cofira/Dekra – IV/M.485
Entscheidung der Kommission vom 26. September 1994 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 284 vom 12. Oktober 1994, S. 4 = WuW/E EV 2228
256. CINVen/CIE Management II/BP Nutrition – IV/M.459
Entscheidung der Kommission vom 29. September 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 299 vom 27. Oktober 1994, S. 5 = WuW 1995, 211
257. Matra Marconi Space/Satcomms – IV/M.497
Entscheidung der Kommission vom 14. Oktober 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 307 vom 1. November 1994, S. 3 = WuW 1995, 209

258. Avesta (III) – IV/M.504
Entscheidung der Kommission vom 20. Oktober 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 326 vom 24. November 1994, S. 4 = WuW 1995, 211
259. General RE/Kölnische Rück – IV/M.491
Entscheidung der Kommission vom 24. Oktober 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 312 vom 9. November 1994, S. 5 = WuW 1995, 211
260. BHF/CCF (II) – IV/M.508
Entscheidung der Kommission vom 28. Oktober 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 318 vom 15. November 1994, S. 7 = WuW 1995, 212
261. British Steel/Svensk Stål AB/NSD – IV/M.503
Entscheidung der Kommission vom 7. November 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 350 vom 10. Dezember 1994, S. 3 = WuW 1995, 212
262. Rhône-Poulenc Italia/Ambiente – IV/M.513
Entscheidung der Kommission vom 7. November 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 322 vom 19. November 1994, S. 5 = WuW 1995, 389
263. UAP/Provincial – IV/M.512
Entscheidung der Kommission vom 7. November 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 322 vom 19. November 1994, S. 5 = WuW 1995, 212
264. MSG Media Service – IV/M.469
Entscheidungen der Kommission vom 18. Juli 1994 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 9. November 1994 (Artikel 8 Abs. 3)
ABl. EG Nr. L 364 vom 31. Dezember 1994, S. 1 = WuW/E EV 2231
265. Ericsson/Raychem – IV/M.519
Entscheidung der Kommission vom 21. November 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 350 vom 10. Dezember 1994, S. 3 = WuW 1995, 390
266. British Aerospace/VSEL – IV/M.528
Entscheidung der Kommission vom 24. November 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 348 vom 9. Dezember 1994, S. 6 = WuW 1995, 391
267. KKR/Borden – IV/M.517
Entscheidung der Kommission vom 24. November 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 364 vom 20. Dezember 1994, S. 6 = WuW 1995, 391
268. SAPPI/DLJMB/UBS/WARREN – IV/M.526
Entscheidung der Kommission vom 28. November 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 57 vom 7. März 1995, S. 5 = WuW 1995, 390
269. Scandinavian Project – IV/M.522
Entscheidung der Kommission vom 28. November 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 343 vom 6. Dezember 1994, S. 13 = WuW 1995, 390
270. Thomson CSF/Deutsche Aerospace – IV/M.527
Entscheidung der Kommission vom 2. Dezember 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 65 vom 16. März 1995, S. 4 = WuW/E EV 2295
271. GEC/VSEL – IV/M.529
Entscheidung der Kommission vom 7. Dezember 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 368 vom 23. Dezember 1994, S. 20
272. Shell/Monteshell – IV/M. 505
Entscheidung der Kommission vom 16. Dezember 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 107 vom 28. April 1995, S. 2 = WuW 1995, 485
273. Bayer/Hoechst – JV textile dyestuff – IV/M.534
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 379 vom 31. Dezember 1994, S. 34 = WuW 1995, 485
274. Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST – IV/M.484
Entscheidungen der Kommission vom 21. Oktober 1994 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 21. Dezember 1994 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 251 vom 19. Oktober 1995, S. 18 = WuW 1995, 388
275. Mannesmann Demag/Delaval Stork – IV/M.535
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 23 vom 28. Januar 1995, S. 4 = WuW 1995, 485

276. Viag/Sanofi – IV/M.521
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 57 vom 7. März 1995, S. 6 = WuW 1995, 486
277. VOX (II) – IV/M.525
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 57 vom 7. März 1995, S. 5 = WuW 1995, 486
278. Cable and Wireless/Schlumberger – IV/M.532
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 34 vom 10. Februar 1995, S. 2 = WuW 1995, 486
279. Elf Atochem/Shell Chimie – IV/M.475
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1994 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 35 vom 11. Februar 1995, S. 4
280. Sidmar/Klößner (II) – IV/M.537
Entscheidung der Kommission vom 9. Januar 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 37 vom 14. Februar 1995, S. 3 = WuW 1995, 486
281. Texaco/Norsk Hydro – IV/M.511
Entscheidung der Kommission vom 9. Januar 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 23 vom 28. Januar 1995, S. 3 = WuW 1995, 486
282. Direct Line/Bankinter – IV/M.520
Entscheidung der Kommission vom 12. Januar 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 134 vom 1. Juni 1995, S. 5 = WuW 1995, 487
283. Akzo Nobel/Monsanto – IV/M.523
Entscheidung der Kommission vom 19. Januar 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 37 vom 14. Februar 1995, S. 3 = WuW 1995, 487
284. Recticel SA/CWW-Gerko Akustik GmbH & Co. KG – IV/M.531
Entscheidung der Kommission vom 3. Februar 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 187 vom 21. Juli 1995, S. 10 = WuW 1995, 584
285. TWD/Akzo-Kuagtextil – IV/M.533
Entscheidung der Kommission vom 10. Februar 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 46 vom 23. Februar 1995, S. 5 = WuW 1995, 584
286. Mercedes-Benz/Kässbohrer – IV/M.477
Entscheidungen der Kommission vom 14. Oktober 1994 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 14. Februar 1995 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 211 vom 6. September 1995, S. 1 = WuW 1995, 385
287. Siemens/Italtel – IV/M.468
Entscheidungen der Kommission vom 14. Oktober 1994 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 17. Februar 1995 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 161 vom 12. Juli 1995, S. 27 = WuW 1995, 388
288. CEGELEC/AEG – IV/M.540
Entscheidung der Kommission vom 20. Februar 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 71 vom 23. März 1995, S. 7 = WuW 1995, 585
289. Svenska Cellulosa/PWA – IV/M.549
Entscheidung der Kommission vom 20. Februar 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 57 vom 7. März 1995, S. 6 = WuW 1995, 584
290. Zurigo/Banco di Napoli – IV/M.543
Entscheidung der Kommission vom 22. Februar 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 58 vom 8. März 1995, S. 4 = WuW 1995, 585
291. Glaxo/Wellcome – IV/M.555
Entscheidung der Kommission vom 28. Februar 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 65 vom 16. März 1995, S. 3 = WuW 1995, 585
292. Dalgety/The Quaker Oats Company – IV/M.554
Entscheidung der Kommission vom 13. März 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 82 vom 4. April 1995, S. 4 = WuW 1995, 586
293. Union Carbide/Enichem – IV/M.550
Entscheidung der Kommission vom 13. März 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 123 vom 19. Mai 1995, S. 3 = WuW 1995, 585

294. Nokia Corporation/SP Tyres UK Ltd – IV/M.548
Entscheidung der Kommission vom 14. März 1995 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 163 vom 29. Juni 1995, S. 9 = WuW 1995, 816
295. Winterthur/Schweizer Rück – IV/M.518
Entscheidung der Kommission vom 14. März 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 73 vom 25. März 1995, S. 18 = WuW 1995, 586
296. La Rinascente/Cedis Migliarini – IV/M.558
Entscheidung der Kommission vom 15. März 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 71 vom 23. März 1995, S. 7 = WuW 1995, 586
297. British Steel/UES – IV/M.563
Entscheidung der Kommission vom 17. März 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 105 vom 26. April 1995, S. 7 = WuW 1995, 586
298. Securicor/Datatrak – IV/M.561
Entscheidung der Kommission vom 20. März 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 82 vom 4. April 1995, S. 4 = WuW/E EV 2300
299. CGI/Dassault – IV/M.571
Entscheidung der Kommission vom 24. März 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 100 vom 22. April 1995, S. 3 = WuW 1995, 587
300. Omnitel – IV/M.538
Entscheidung der Kommission vom 27. März 1995 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 96 vom 20. April 1995, S. 3 = WuW/E EV 2303
301. Torrington/NSK – IV/M.536
Entscheidung der Kommission vom 28. März 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 104 vom 25. April 1995, S. 7 = WuW 1995, 587
302. Allianz/Elvia/Lloyd Adriatico – IV/M.539
Entscheidung der Kommission vom 3. April 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 180 vom 14. Juli 1995, S. 4 = WuW 1995, 818
303. Behringwerke AG/Armour Pharmaceutical Co. – IV/M.495
Entscheidung der Kommission vom 3. April 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 134 vom 1. Juni 1995, S. 4 = WuW 1995, 818
304. GEHE/AAH – IV/M.572
Entscheidung der Kommission vom 3. April 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 117 vom 12. Mai 1995, S. 8 = WuW/E EV 2311
305. Alfred C. Toepfer/Champagne Céréales – IV/M.557
Entscheidung der Kommission vom 6. April 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 104 vom 25. April 1995, S. 7 = WuW/E EV 2315
306. Havas Voyage/American Express – IV/M.564
Entscheidung der Kommission vom 6. April 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 117 vom 12. Mai 1995, S. 8 = WuW/E EV 2318
307. Hoogovens/Klöckner – IV/M.578
Entscheidung der Kommission vom 11. April 1995 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 243 vom 20. September 1995, S. 5 = WuW 1995, 817
308. ING/Barings – IV/M.573
Entscheidung der Kommission vom 11. April 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 114 vom 6. Mai 1995, S. 6 = WuW/E EV 2322
309. Volvo/VME – IV/M.575
Entscheidung der Kommission vom 11. April 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 104 vom 25. April 1995, S. 7 = WuW 1995, 819
310. Solvay/Wienerberger – IV/M.565
Entscheidung der Kommission vom 24. April 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 170 vom 6. Juli 1995, S. 6 = WuW 1995, 819
311. TBT Communication AB/British Telecommunications/Teledanmark/
Telenor – IV/M.570
Entscheidung der Kommission vom 24. April 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 154 vom 21. Juni 1995, S. 4 = WuW 1995, 819
312. Burda/Blockbuster – IV/M.579
Entscheidung der Kommission vom 27. April 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 129 vom 25. Mai 1995, S. 5 = WuW 1995, 820

313. GE/Power Controls BV – IV/M.577
Entscheidung der Kommission vom 28. April 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 163 vom 29. Juni 1995, S. 8 = WuW 1995, 820
314. Kirch/Richemont/Multichoice/Telepiŕ – IV/M.584
Entscheidung der Kommission vom 5. Mai 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 129 vom 25. Mai 1995, S. 6 = WuW/E EV 2326
315. EDS/Lufthansa – IV/M.560
Entscheidung der Kommission vom 11. Mai 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 163 vom 29. Juni 1995, S. 8 = WuW 1995, 820
316. Ingersoll-Rand/Clark Equipment – IV/M.588
Entscheidung der Kommission vom 15. Mai 1995 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 154 vom 21. Juni 1995, S. 4 = WuW 1995, 817
317. CLT/Disney/Super RTL – IV/M.566
Entscheidung der Kommission vom 17. Mai 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 144 vom 10. Juni 1995, S. 23 = WuW 1996, 27
318. Saudi Aramco/MOH – IV/M.574
Entscheidung der Kommission vom 23. Mai 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 158 vom 24. Juni 1995, S. 4 = WuW 1996, 27
319. Seagram/MCA – IV/M.589
Entscheidung der Kommission vom 29. Mai 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 149 vom 16. Juni 1995, S. 11 = WuW 1996, 28
320. Inchcape plc/Gestetner Holdings PLC – IV/M.583
Entscheidung der Kommission vom 1. Juni 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 201 vom 5. August 1995, S. 3 = WuW 1996, 27
321. EDF/EDISON-ISE – IV/M.568
Entscheidung der Kommission vom 8. Juni 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 241 vom 16. September 1995, S. 4 = WuW 1996, 28
322. Ferruzzi Finanziaria/Fondiararia – IV/M.576
Entscheidung der Kommission vom 9. Juni 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 158 vom 24. Juni 1995, S. 4 = WuW 1996, 28
323. Generali/Comit/R. Flemings – IV/M.586
Entscheidung der Kommission vom 15. Juni 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 263 vom 10. Oktober 1995, S. 3 = WuW 1995, 1007
324. RWE-DEA/Enichem Augusta – IV/M.592
Rücknahme der Anmeldung am 16. Juni 1995
ABl. EG Nr. C 162 vom 28. Juni 1995, S. 5
325. Swissair/Sabena – IV/M.562
Rücknahme der Anmeldung am 20. Juni 1995
ABl. EG Nr. C 162 vom 28. Juni 1995, S. 5
326. Hoechst/Marion Merrell Dow – IV/M.587
Entscheidung der Kommission vom 22. Juni 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 193 vom 27. Juli 1995, S. 5 = WuW 1995, 1007
327. Daimler-Benz/Carl Zeiss – IV/M.598
Entscheidung der Kommission vom 27. Juni 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 276 vom 21. Oktober 1995, S. 10 = WuW 1996, 28
328. Volvo/Henlys – IV/M.593
Entscheidung der Kommission vom 27. Juni 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 177 vom 12. Juli 1995, S. 7 = WuW 1995, 1008
329. Swiss Bank Corporation/S.G. Warburg – IV/M.597
Entscheidung der Kommission vom 28. Juni 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 180 vom 14. Juli 1995, S. 4 = WuW 1995, 1007
330. Babcock/Siemens/BS Railcare – IV/M.542
Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 186 vom 20. Juli 1995, S. 8 = WuW 1996, 29
331. Employers Reinsurance Corporation/Frankona Rückversicherungs AG –
IV/M.600
Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 272 vom 18. Oktober 1995, S. 5 = WuW 1996, 29

332. Employers Reinsurance Corporation/
Aachener Rückversicherungs-Gesellschaft AG – IV/M.601
Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 272 vom 18. Oktober 1995, S. 5 = WuW 1996, 29
333. DOW/BUNA – IV/M.591
Entscheidung der Kommission vom 4. Juli 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 181 vom 15. Juli 1995, S. 17 = WuW 1996, 29
334. Voest Alpine Industrieanlagenbau GmbH/Davy International Ltd – IV/M.585
Entscheidung der Kommission vom 7. Juli 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 246 vom 22. September 1995, S. 2 = WuW 1996, 30
335. Mitsubishi Bank/Bank of Tokyo – IV/M.596
Entscheidung der Kommission vom 17. Juli 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 198 vom 2. August 1995, S. 5 = WuW 1996, 30
336. Nordic Satellite Distribution – IV/M.490
Entscheidungen der Kommission vom 24. März 1995 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 19. Juli 1995 (Artikel 8 Abs. 3)
ABl. EG Nr. L 53 vom 2. März 1996, S. 20 = WuW 1995, 814
337. Swissair/Sabena – IV/M.616
Entscheidung der Kommission vom 20. Juli 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 200 vom 4. August 1995, S. 10 = WuW 1996, 107
338. ATR/BAe – IV/M.551
Entscheidung der Kommission vom 25. Juli 1995 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 264 vom 11. Oktober 1995, S. 8 = WuW 1996, 215
339. Generali/Comit/Previnet – IV/M.606
Entscheidung der Kommission vom 26. Juli 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 263 vom 10. Oktober 1995, S. 4 = WuW 1995, 1007
340. RWE-DEA/Enichem Augusta – IV/M.612
Entscheidung der Kommission vom 27. Juli 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 207 vom 12. August 1995, S. 11 = WuW 1995, 1007
341. Dresdner Bank/Kleinwort Benson – IV/M.611
Entscheidung der Kommission vom 28. Juli 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 207 vom 12. August 1995, S. 11 = WuW 1995, 1007
342. efferson Smurfit Group plc/Munksjo AB – IV/M.613
Entscheidung der Kommission vom 31. Juli 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 252 vom 28. September 1995, S. 3 = WuW 1995, 1008
343. CLF/HBB – IV/M.617
Entscheidung der Kommission vom 10. August 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 241 vom 16. September 1995, S. 4 = WuW 1995, 1008
344. Cable and Wireless/VEBA – IV/M.618
Entscheidung der Kommission vom 16. August 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 231 vom 5. September 1995, S. 3 = WuW 1995, 1008
345. Generali/France Vie – France Iard – IV/M.614
Entscheidung der Kommission vom 21. August 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 244 vom 21. September 1995, S. 9 = WuW 1995, 1009
346. UAP/Sun Life – IV/M.627
Entscheidung der Kommission vom 21. August 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 292 vom 7. November 1995, S. 8
347. Thomson-CSF/Teneo/Indra – IV/M.620
Entscheidung der Kommission vom 22. August 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 264 vom 11. Oktober 1995, S. 9 = WuW 1996, 108
348. Nordic Capital/Transpool – IV/M.625
Entscheidung der Kommission vom 23. August 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 243 vom 20. September 1995, S. 5 = WuW 1995, 1009
349. Frantschach/Bischof + Klein – IV/M.581
Entscheidung der Kommission vom 5. September 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 238 vom 13. September 1995, S. 3 = WuW 1995, 1009

350. Noranda Forest/Glunz – IV/M.599
Entscheidung der Kommission vom 8. September 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 298 vom 11. November 1995, S. 6 = WuW 1996, 108
351. Ricoh/Gestetner – IV/M.622
Entscheidung der Kommission vom 12. September 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 264 vom 11. Oktober 1995, S. 9 = WuW 1996, 109
352. Albacom – IV/M.604
Entscheidung der Kommission vom 15. September 1995 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 278 vom 24. Oktober 1995, S. 8 = WuW 1996, 213
353. Orkla/Volvo – IV/M.582
Entscheidungen der Kommission vom 23. Mai 1995 (Abs. 6 Artikel 1 c)
und vom 20. September 1995 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG L 66 vom 16. März 1996, S. 17 = WuW 1995, 1004
354. RTL/Veronica/Endemol – IV/M.553
Entscheidungen der Kommission vom 22. Mai 1995 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 20. September 1995 (Artikel 8 Abs. 3)
ABl. EG Nr. L 134 vom 5. Juni 1996, S. 32 = WuW 1995, 1004
355. Rhône Poulenc/Fisons – IV/M.632
Entscheidung der Kommission vom 21. September 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 263 vom 10. Oktober 1995, S. 4 = WuW 1996, 109
356. Generale Bank/Credit Lyonnais Bank Nederland – IV/M.628
Entscheidung der Kommission vom 25. September 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 289 vom 31. Oktober 1995, S. 10 = WuW 1996, 110
357. Upjohn/Pharmacia – IV/M.631
Entscheidung der Kommission vom 28. September 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 294 vom 9. November 1995, S. 9 = WuW 1996, 110
358. KNP BT/Société Générale – IV/M.640
Entscheidung der Kommission vom 3. Oktober 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 274 vom 19. Oktober 1995, S. 3 = WuW 1996, 111
359. ABB/Daimler-Benz – IV/M.580
Entscheidungen der Kommission vom 23. Juni 1995 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 18. Oktober 1995 (Artikel 8 Abs. 2)
WuW 1996, 25
360. CGER-Banque/SNCI – IV/M.643
Entscheidung der Kommission vom 23. Oktober 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 293 vom 8. November 1995, S. 8 = WuW 1996, 379
361. Rhône-Poulenc Chimie/Engelhard – IV/M.615
Entscheidung der Kommission vom 23. Oktober 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 293 vom 8. November 1995, S. 7 = WuW 1996, 380
362. Ericsson/Ascom – IV/M.608
Rücknahme der Anmeldung am 25. Oktober 1995
ABl. EG Nr. C 292 vom 7. November 1995, S. 8
363. Swiss Life/INCA – IV/M.644
Entscheidung der Kommission vom 25. Oktober 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 307 vom 18. November 1995, S. 17 = WuW 1996, 111
364. Chase Manhattan/Chemical Banking – IV/M.642
Entscheidung der Kommission vom 26. Oktober 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 33 vom 6. Februar 1996, S. 7 = WuW 1996, 111
365. Repola/Kymmene – IV/M.646
Entscheidung der Kommission vom 30. Oktober 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 318 vom 29. November 1995, S. 3 = WuW 1996, 112
366. Henkel/Schwarzkopf – IV/M.630
Entscheidung der Kommission vom 31. Oktober 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 298 vom 11. November 1995, S. 7 = WuW 1996, 379
367. Unisource/Telefónica – IV/M.544
Entscheidung der Kommission vom 6. November 1995 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 13 vom 18. Januar 1996, S. 3 = WuW 1996, 214

368. Canal+/UFA/MDO – IV/M.655
Entscheidung der Kommission vom 13. November 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 15 vom 20. Januar 1996, S. 4 = WuW 1996, 216
369. Crown Cork & Seal/Carnaud Metalbox – IV/M.603
Entscheidungen der Kommission vom 25. Juli 1995 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 14. November 1995 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG L 75 vom 23. März 1996, S. 38 = WuW 1996, 378
370. GE Capital/Sovac – IV/M.659
Entscheidung der Kommission vom 17. November 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 322 vom 2. Dezember 1995, S. 21 = WuW 1996, 380
371. Seagate/Conner – IV/M.656
Entscheidung der Kommission vom 17. November 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 334 vom 12. Dezember 1995, S. 3 = WuW 1996, 216
372. McDermott/ETPM – IV/M.648
Entscheidung der Kommission vom 27. November 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 330 vom 8. Dezember 1995, S. 9 = WuW 1996, 380
373. CEP/Groupe de la Cité – IV/M.665
Entscheidung der Kommission vom 29. November 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 338 vom 16. Dezember 1995, S. 3
374. Johnsons Controls/Roth Frères – IV/M.666
Entscheidung der Kommission vom 5. Dezember 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 3 vom 6. Januar 1996, S. 17 = WuW 1996, 380
375. RTZ/CRA – IV/M.660
Entscheidung der Kommission vom 7. Dezember 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 22 vom 26. Januar 1996, S. 10 = WuW 1996, 381
376. Montedison/Groupe Vernes/SCI – IV/M.639
Entscheidung der Kommission vom 8. Dezember 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 347 vom 28. Dezember 1995, S. 17 = WuW 1996, 381
377. Charterhouse/Porterbrook – IV/M.669
Entscheidung der Kommission vom 11. Dezember 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 350 vom 30. Dezember 1995, S. 18 = WuW 1996, 381
378. GRS Holding – IV/M.664
Entscheidung der Kommission vom 11. Dezember 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 8 vom 13. Januar 1996, S. 4
379. Elsag Bailey/Hartmann & Braun AG – IV/M.670
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 24 vom 30. Januar 1996, S. 7 = WuW 1996, 381
380. SBG/Rentenanstalt – IV/M.650
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1995 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 23 vom 27. Januar 1996, S. 5 = WuW 1996, 214
381. Alumix/Alcoa – IV/M.675
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 121 vom 25. April 1996, S. 14 = WuW 1996, 382
382. BLG/Bawag – IV/M.621
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 23 vom 27. Januar 1996, S. 5 = WuW 1996, 382
383. Demag/Komatsu – IV/M.674
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 38 vom 10. Februar 1996, S. 17 = WuW 1996, 382
384. Leisure Plan – IV/M.662
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 63 vom 2. März 1996, S. 5 = WuW 1996, 383
385. Lyonnaise des eaux/Northumbrian Water – IV/M.567
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 11 vom 16. Januar 1996, S. 3
386. British Telecommunications/VIAG – IV/M.595
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 15 vom 20. Januar 1996, S. 4

387. Channel Five – IV/M.673
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1995 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 57 vom 27. Februar 1996, S. 3 = WuW 1996, 214
388. Ericsson/Ascom II – IV/M.676
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 19 vom 23. Januar 1996, S. 10
389. Kvaerner/Amec – IV/M.680
Rücknahme der Anmeldung am 22. Dezember 1995
ABl. EG Nr. C 8 vom 13. Januar 1996, S. 4
390. Minorco/Tilcon – IV/M.678
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 24 vom 30. Januar 1996, S. 7
391. Philips/Origin – IV/M.668
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 58 vom 28. Februar 1996, S. 3 = WuW 1996, 383
392. Röhm/Ciba-Geigy/TFL Ledertechnik – IV/M.657
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1995 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 60 vom 29. Februar 1996, S. 9

D. Veröffentlichungen von im Auftrag der Monopolkommission erstellten Gutachten

Die hier aufgeführten Veröffentlichungen stimmen größtenteils nicht mit der im Auftrag der Monopolkommission erstellten Fassung überein. Es handelt sich überwiegend um überarbeitete, gekürzte bzw. erweiterte oder zusammenfassende Darstellungen. In Einzelfällen sind Teile der für die Monopolkommission erstellten Untersuchungen in umfangreichere Veröffentlichungen eingeflossen.

BAUM, Clemens/MÖLLER, Hans-Hermann: Die Messung der Unternehmenskonzentration und ihre statistischen Voraussetzungen in der Bundesrepublik Deutschland.

Meisenheim a. Glan: Hain 1976.

(Wirtschaftswissenschaftliche Schriften. H. 11.)

MARFELS, Christian: Erfassung und Darstellung industrieller Konzentration.

Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft 1977.

(Wirtschaftsrecht und Wirtschaftspolitik. Bd. 52.)

MÖNIG, Walter u. a.: Konzentration und Wettbewerb in der Energiewirtschaft.

München: Oldenbourg 1977.

(Aktuelle Fragen der Energiewirtschaft. Bd. 10.)

MÖSCHEL, Wernhard: Das Trennsystem in der U.S.-amerikanischen Bankwirtschaft.

Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft 1978.

(Studien zum Bank- und Börsenrecht. Bd. 3.)

OBERHAUSER, Alois: Unternehmenskonzentration und Wirksamkeit der Stabilitätspolitik.

Tübingen: Mohr 1979.

(Wirtschaft und Gesellschaft. 13.)

PISCHNER, Rainer: Möglichkeiten und Grenzen der Messung von Einflüssen der Unternehmenskonzentration auf industrielle Kennziffern.

Berlin: Duncker & Humblot 1979.

(DIW-Beiträge zur Strukturforschung. H. 56.)

MÖSCHEL, Wernhard: Konglomerate Zusammenschlüsse im Antitrustrecht der Vereinigten Staaten von Amerika.

In: Rabels Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht, Jg. 44, 1980, S. 203–256.

ALBACH, Horst: Finanzkraft und Marktbeherrschung.

Tübingen: Mohr 1981.

DIRRHEIMER, Manfred/WAGNER, Karin/HÜBNER, Thomas: Vertikale Integration in der Mineralöl- und Chemischen Industrie.

Meisenheim a. Glan: Hain 1981.

(Sozialwissenschaft und Praxis. Bd. 28.)

KNIEPS, Günter/MÜLLER, Jürgen/WEIZSÄCKER, Carl Christian von:

Die Rolle des Wettbewerbs im Fernmeldebereich.

Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft 1981.

(Wirtschaftsrecht und Wirtschaftspolitik. Bd. 69.)

SCHOLZ, Rupert: Entflechtung und Verfassung.

Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft 1981.

(Wirtschaftsrecht und Wirtschaftspolitik. Bd. 68.)

PIETZKE, Rudolf: Patentschutz, Wettbewerbsbeschränkungen und Konzentration im Recht der Vereinigten Staaten von Amerika.

Köln u. a.: Heymanns 1983.

(Schriftenreihe zum gewerblichen Rechtsschutz. Bd. 58.)

MÖSCHEL, Wernhard: **Konglomerate Zusammenschlüsse in den Vereinigten Staaten seit 1979.**

In: *Rabels Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht*, Jg. 48, 1984, S. 552-577.

SANDROCK, Otto: **Vertikale Konzentrationen im US-amerikanischen Antitrustrecht unter besonderer Berücksichtigung der Reagan-Administration.**

Heidelberg: Verlagsgesellschaft Recht und Wirtschaft 1984.

(Schriftenreihe Recht der Internationalen Wirtschaft. Bd. 25.)

DONGES, Juergen B./SCHATZ, Klaus-Werner: **Staatliche Interventionen in der Bundesrepublik Deutschland.**

Kiel: Institut für Weltwirtschaft 1986.

(Kieler Diskussionsbeiträge. 119/120.)

PFAB, Reinhard/TONNEMACHER, Jan/SEETZEN, Jürgen: **Technische Entwicklung und der Strukturwandel der Massenmedien.**

Berlin: Heinrich-Hertz-Institut für Nachrichtentechnik 1986.

(Wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Arbeitsberichte des Heinrich-Hertz-Instituts für Nachrichtentechnik. 1986/8.)

RÖPER, Horst: **Stand der Verflechtung von privatem Rundfunk und Presse 1986.**

In: *Media Perspektiven* 5/1986, S. 281-303.

FINSINGER, Jörg: **Verbraucherschutz auf Versicherungsmärkten.**

München: Florentz 1988.

(Law and Economics. Bd. 9.)

HÜBNER, Ulrich: **Rechtliche Rahmenbedingungen des Wettbewerbs in der Versicherungswirtschaft.**

Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft 1988.

(Wirtschaftsrecht und Wirtschaftspolitik. Bd. 96.)

KÜBLER, Friedrich/SCHMIDT, Reinhard H.: **Gesellschaftsrecht und Konzentration.**

Berlin: Duncker & Humblot 1988.

(Schriften zur wirtschaftswissenschaftlichen Analyse des Rechts. Bd. 3.)

ULLRICH, Hanns: **Kooperative Forschung und Kartellrecht.**

Heidelberg: Verlag Recht und Wirtschaft 1988.

(Abhandlungen aus dem gesamten Bürgerlichen Recht, Handelsrecht und Wirtschaftsrecht. H. 61.)

BASEDOW, Jürgen: **Wettbewerb auf den Verkehrsmärkten.**

Heidelberg: Müller 1989.

(Augsburger Rechtsstudien. Bd. 5.)

BÜHNER, Rolf: **Die fusionskontrollrechtliche Bedeutung der Finanzkraft.**

In: *Wirtschaft und Wettbewerb*, Jg. 39, 1989, S. 277-284.

FWU Forschungsgesellschaft für Wettbewerb und Unternehmensorganisation m.b.H. (Hrsg.): **Versicherungsmärkte im Wettbewerb.**

Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft 1989.

HAMM, Walter: **Deregulierung im Verkehr als Aufgabe.**

München: Minerva Publ. 1989.

(Studien des Forschungsinstituts für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz. 36.)

MESTMÄCKER, Ernst-Joachim u. a.: **Der Einfluß des europäischen Gemeinschaftsrechts auf die deutsche Rundfunkordnung.**

Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft 1990.

(Law and Economics of International Telecommunications. Vol. 15.)

ESCH, Bastiaan van der: **Die Artikel 5, 3f, 85/86 und 90 EWGV als Grundlage der wettbewerbsrechtlichen Verpflichtungen der Mitgliedstaaten.**

In: *Zeitschrift für das gesamte Handelsrecht und Wirtschaftsrecht*, Bd. 155, 1991, S. 274-299.

BACH, Albrecht: **Wettbewerbsrechtliche Schranken für staatliche Maßnahmen nach europäischem Gemeinschaftsrecht.**

Tübingen: Mohr 1992.

(Tübinger rechtswissenschaftliche Abhandlungen. Bd. 72.)

BLETSCHACHER, Georg/Klodt, Henning: Strategische Handelspolitik und Industriepolitik.
Tübingen: Mohr 1992.
(Kieler Studien. 244.)

BURKERT, Thomas O. J.: Die Zulässigkeit von Koppelungsgeschäften aus wettbewerbsrechtlicher Sicht.
Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft 1992.
(Wirtschaftsrecht und Wirtschaftspolitik. Bd. 122.)

SEUFERT, Wolfgang: Die Entwicklung des Wettbewerbs auf den Hörfunk- und Fernsehmärkten der Bundesrepublik Deutschland.
Berlin: Duncker & Humblot 1992.
(Beiträge zur Strukturforschung. H. 133.)

TÄGER, Uwe Christian u. a.: Entwicklungsstand und -perspektiven des Handels mit Konsumgütern.
Berlin/München: Duncker & Humblot 1994.
(Struktur und Wachstum. Reihe Absatzwirtschaft. H. 14.)

REUTER, Dieter: Möglichkeiten und Grenzen einer Auflösung des Tarifkartells.
In: Zeitschrift für Arbeitsrecht, Jg. 26, 1995, S. 1–94.

ENGEL, Christoph: Medienordnungsrecht.
Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft 1996.
(Law and Economics of International Telecommunications. Bd. 28.)

KÖHLER, Helmut: Zur Reform des GWB.
(erscheint demnächst)
In: Wettbewerb in Recht und Praxis, Jg. 42, 1996, Heft 9.

E. Gutachten der Monopolkommission

- Hauptgutachten I: Mehr Wettbewerb ist möglich. 2. Aufl. 1977.
- Hauptgutachten II: Fortschreitende Konzentration bei Großunternehmen. 1978.
- Hauptgutachten III: Fusionskontrolle bleibt vorrangig. 1980.
- Hauptgutachten IV: Fortschritte bei der Konzentrationserfassung. 1982.
- Hauptgutachten V: Ökonomische Kriterien für die Rechtsanwendung. 1984.
- Hauptgutachten VI: Gesamtwirtschaftliche Chancen und Risiken wachsender Unternehmensgrößen. 1986.
- Hauptgutachten VII: Die Wettbewerbsordnung erweitern. 1988.
- Hauptgutachten VIII: Wettbewerbspolitik vor neuen Herausforderungen. 1990.
- Hauptgutachten IX: Wettbewerbspolitik oder Industriepolitik. 1992.
- Hauptgutachten X: Mehr Wettbewerb auf allen Märkten. 1994.
-
- Sondergutachten 1: Anwendung und Möglichkeiten der Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen seit Inkrafttreten der Kartellgesetznovelle. 2. Aufl. 1977.
- Sondergutachten 2: Wettbewerbliche und strukturelle Aspekte einer Zusammenfassung von Unternehmen im Energiebereich (VEBA/Gelsenberg). 1975.
- Sondergutachten 3: Zusammenschlußvorhaben der Kaiser Aluminium & Chemical Corporation, der Preussag AG und der Vereinigte Industrie-Unternehmungen AG. 1975.
- Sondergutachten 4: Zusammenschluß der Deutsche Babcock AG mit der Artos-Gruppe. 1977.
- Sondergutachten 5: Zur Entwicklung der Fusionskontrolle. 1977.
- Sondergutachten 6: Zusammenschluß der Thyssen Industrie AG mit der Hüller Hille GmbH. 1977.
- Sondergutachten 7: Mißbräuche der Nachfragemacht und Möglichkeiten zu ihrer Kontrolle im Rahmen des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen. 1977.
- Sondergutachten 8: Zusammenschlußvorhaben der Deutschen BP AG und der VEBA AG. 1979.
- Sondergutachten 9: Die Rolle der Deutschen Bundespost im Fernmeldewesen. 1981.
- Sondergutachten 10: Zusammenschluß der IBH Holding AG mit der WIBAU AG. 1982.
- Sondergutachten 11: Wettbewerbsprobleme bei der Einführung von privatem Hörfunk und Fernsehen. 1981.
- Sondergutachten 12: Zusammenschluß der Burda Verwaltungs KG mit der Axel Springer GmbH/Axel Springer Gesellschaft für Publizistik GmbH & Co. 1982.
- Sondergutachten 13: Zur Neuordnung der Stahlindustrie. 1983.
- Sondergutachten 14: Die Konzentration im Lebensmittelhandel. 1985.
- Sondergutachten 15: Zusammenschluß der Klöckner-Werke AG mit der Seitz Enzinger Noll Maschinenbau AG. 1986.
- Sondergutachten 16: Zusammenschlußvorhaben der Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG mit der Société Sidéchar S.A. (Ruhrkohle AG). 1986.

- Sondergutachten 17: Konzeption einer europäischen Fusionskontrolle. 1989.
- Sondergutachten 18: Zusammenschlußvorhaben der Daimler-Benz AG mit der Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH. 1989.
- Sondergutachten 19: Zusammenschlußvorhaben der MAN Aktiengesellschaft und der Gebrüder Sulzer Aktiengesellschaft. 1989.
- Sondergutachten 20: Zur Neuordnung der Telekommunikation. 1991.
- Sondergutachten 21: Die Mißbrauchsaufsicht über Gas- und Fernwärmeunternehmen. 1991.
- Sondergutachten 22: Zusammenschlußvorhaben der BayWa Aktiengesellschaft und der WLZ Raiffeisen Aktiengesellschaft. 1992.
- Sondergutachten 23: Marktstruktur und Wettbewerb im Handel. 1994.
- Sondergutachten 24: Die Telekommunikation im Wettbewerb. 1996.

Alle Veröffentlichungen erscheinen im Nomos-Verlag, Baden-Baden.

Die Sondergutachten 4 bis 6, 10 und 12 sowie 15 und 16 sind jeweils in einem Band zusammengefaßt. Das Sondergutachten 17 liegt auch in einer englischen und in einer französischen Fassung vor.

