

Volkswirtschaftliche Schriften

Heft 252

Diversifizierte Unternehmen

**Eine Untersuchung über wettbewerbliche Wirkungen,
Ursachen und Ausmaß der Diversifizierung**

Von

Rolf Böhnke



Duncker & Humblot · Berlin

ROLF BOHNKE

Diversifizierte Unternehmen

Volkswirtschaftliche Schriften

Herausgegeben von Prof. Dr. J. Broermann, Berlin

Heft 252

Diversifizierte Unternehmen

Eine Untersuchung über wettbewerbliche Wirkungen,
Ursachen und Ausmaß der Diversifizierung

Von

Dr. Rolf Böhnke, M.P.A.



DUNCKER & HUMBLOT / BERLIN

CIP-Kurztitelaufnahme der Deutschen Bibliothek

Böhnke , Rolf

Diversifizierte Unternehmen: e. Unters. über
wettbewerbL Wirkungen, Ursachen u. Ausmaß d.
Diversifizierung. — 1. Aufl. — Berlin: Duncker
und Humblot, 1976.

(Volkswirtschaftliche Schriften ; H. 252)

ISBN 3-428-03687-5

D 188

Alle Rechte vorbehalten

© 1976 Duncker & Humblot, Berlin 41

Gedruckt 1976 bei Berliner Buchdruckerei Union GmbH., Berlin 61

Printed in Germany

ISBN 3 428 03687 5

Inhaltsverzeichnis

Einleitung

I.	Problemstellung und Definitionen	17
1.	<i>Problemstellung</i>	17
2.	<i>Definitionen</i>	20
2.1.	Diversifizierung	20
2.2.	Unternehmen	21
2.2.1.	Allgemein	21
2.2.2.	Multinationale Unternehmen	22
2.3.	Wettbewerb	22
2.4.	Konglomerate Interdependenz	25

Hauptteil. Erster Titel

II.	Formen, Ursachen und Schranken der Diversifizierung	28
1.	<i>Formen der Diversifizierung</i>	28
1.1.	Konglomerate Unternehmen	28
1.2.	Die überwiegend theoretisch orientierte Literatur	29
1.3.	Die überwiegend empirisch orientierte Literatur	33
1.3.1.	Quantitative Ausrichtung	33
1.3.2.	Qualitative Ausrichtung	35
1.4.	Diversifizierung und vertikale Integration	38
1.5.	Systematische Übersicht	40
2.	<i>Motive, Bedingungen und Schranken der Diversifizierung</i>	42
2.1.	Motive der Diversifizierung	42
2.1.1.	Motiv der Gewinnsteigerung	42

2.1.2. Motiv der Risikominderung	45
2.1.3. Motiv der Konzernbildung	48
2.2. Bedingungen der Diversifizierung	49
2.2.1. Konzept der Überschüsse	49
2.2.1.1. Überschüsse im finanziellen Bereich	49
2.2.1.2. Überschüsse im Produktions- und Absatzbereich	51
2.2.1.3. Überschüsse im Managementbereich	52
2.2.2. Überschüsse als Potential	52
2.2.3. Konzept synergetischer Effekte	53
2.2.4. Konzept des Mangels	53
2.2.5. Äußere Anstöße	54
2.3. Motive und Bedingungen im Zusammenspiel	55
2.4. Schranken der Diversifizierung	56
2.5. Fallbeispiele	58
2.5.1. du Pont	59
2.5.2. Stinnes Konzern	61
2.5.3. Textron	62
2.6. Zusammenfassung	63
III. Entwicklung und Ausmaß der Diversifizierung	65
1. <i>Messung der Diversifizierung</i>	65
1.1. Probleme bei der Anwendung der Industriestatistik	65
1.2. Diversifizierungsmaße	67
1.2.1. Herfindahl- und Berry-Diversifizierungsindex	67
1.2.2. Spezialisierungsrate	69
1.2.3. „Qualitative“ Diversifizierungsmaße	71
1.3. Abgrenzung der Unternehmen	73
2. <i>Entwicklung und Ausmaß der Diversifizierung</i>	74
2.1. Diversifizierung und externes Unternehmenswachstum	74
2.1.1. Parallelität von internem und externem Unternehmenswachstum	74
2.1.2. Zusammenschlußbewegungen und Qualität der Wettbewerbsprozesse	78
2.2. Diversifizierung im internationalen Vergleich	81

Inhaltsverzeichnis	7
2.2.1. Diversifizierungstrend in den USA	82
2.2.1.1. Nach der Zahl der Produkte	82
2.2.1.2. Nach der Spezialisierungsrate	87
2.2.1.3. „Qualitative“ Erfassung	90
2.2.2. Diversifizierungstrend in der Bundesrepublik Deutschland	94
2.2.2.1. Nach der Konzentrationsenquete	94
2.2.2.2. Nach Tanheiser	95
2.2.3. Diversifizierungstrend in Frankreich	98
2.2.4. Diversifizierungstrend in England	100
2.2.5. Diversifizierungstrend in Italien	101
2.3. Zusammenfassung	102
Hauptteil. Zweiter Titel	
IV. Konglomerate Interdependenz und Wettbewerb: Ein Konzept	105
1. Die Grundstruktur des Modells	105
1.1. Gewinnanteilmatrix	106
1.2. Verhaltensannahmen	107
1.3. Funktionsgleichungen	108
1.4. Identitätsgleichungen	110
1.5. Geschlossene und offene „Systeme“	111
1.6. Gewinnanteile	112
1.7. Berücksichtigung von Preisen, Kosten und Mengen	112
1.8. Der potentielle Wettbewerb im Modell	114
2. Einige Handlungsalternativen	114
2.1. Auf Märkten ohne konglomerate Interdependenz	115
2.2. Auf Märkten mit konglomerater Interdependenz	117
3. Multi-Markt-Vergeltung bei alternativen Ausgangssituationen ..	119
3.1. Ausgangssituation I: Gleiche Gewinne, gleich große Märkte	120
3.1.1. Annahme gleicher Kosten und Preise	121
3.1.2. Annahme unterschiedlicher Kosten und Preise	123

3.2. Ausgangssituation II: Gleiche Gewinne, unterschiedlich große Märkte	125
3.2.1. Geringe Unterschiede der Marktgrößen	125
3.2.2. Erhebliche Unterschiede der Marktgrößen	126
3.2.3. Auftreten von Verlusten	126
3.3. Ausgangssituation III: Unterschiedliche Gewinne, gleich große Märkte	128
3.3.1. Geringe Unterschiede der Unternehmensgrößen	128
3.3.2. Erhebliche Unterschiede der Unternehmensgrößen	128
4. <i>Zum Einfluß ungeplanter Lager, Überkapazitäten und fixer Kosten</i>	129
4.1. Ungeplante Lager	129
4.2. Lagerfähigkeit, Überkapazitäten und fixe Kosten	130
4.3. Exkurs: Geplante Lager und Auftragsbestände	131
5. <i>Verstoß und Vergeltung bei alternativen Wettbewerbsmitteln</i> ..	133
5.1. Nicht-preislische Wettbewerbsmittel	133
5.2. Neue Produkte, neue Kapazitäten, Kostensenkungen	134
6. <i>Preiserhöhungen</i>	135
7. <i>Vergeltung und Abschreckung</i>	136
7.1. Zur Vergeltungsstrategie	136
7.2. Von der Vergeltungsstrategie zur Abschreckungsstrategie ..	139
8. <i>Erweiterung zum Multi-Markt-Modell</i>	142
8.1. Mehr als zwei Unternehmen	142
8.2. Mehr als zwei Märkte	143
8.3. Frage der Informationsbeschaffung und -verarbeitung ..	144
8.4. Exkurs: Multimarktbeziehungen ohne konglomerate Inter- dependenz	146
9. <i>Zum Einwand oligopolistischer Determiniertheit</i>	148
10. <i>Zusammenfassung</i>	151

V. Beeinflussende Faktoren der konglomeraten Interdependenz in empirischer Sicht	152
1. Schwerpunkte bei bestimmten Marktstrukturen	152
1.1. Häufigkeit und Trend oligopolistischer Marktstrukturen ..	152
1.2. Diversifizierung und Marktkonzentration	155
1.3. Häufigkeit führender Marktstellungen	156
2. Schwerpunkte bei den Unternehmensgewinnen	161
3. Schwerpunktbildung bei substitutiven Gütern	164
4. Vertikale Elemente als Schwerpunkte	167
5. Schwerpunktbildung im Sinne von Überlappungen der Aktivitäten	168
6. Schwerpunktbildung durch Unternehmensverflechtungen	172
6.1. Kapitalverflechtungen	173
6.2. Personelle Verflechtungen	175
6.3. Gemeinschaftsunternehmen und Kartelle	177
7. Die Identität der Anbieter im Zeitablauf	178
8. Die Wachstumsphase des Marktes	182
9. Die Organisationsform des Unternehmens	184
10. Zusammenfassung	189

Hauptteil. Dritter Titel

VI. Potentieller Wettbewerb, Verlustausgleich und Gegenseitigkeitsgeschäfte	192
1. Potentieller Wettbewerb und Marktzutritt	192
1.1. Zum Konzept des potentiellen Wettbewerbs	192
1.2. Diversifizierte Unternehmen und Marktzutritt	195
1.3. Marktzutritt durch Zusammenschlüsse	197
1.4. Zur Expansionsrichtung	200
2. Interner Gewinn- und Verlustausgleich (cross-subsidization) ..	208
2.1. Konzept und Voraussetzungen	208

2.2. Generelle Wirkungen	211
2.3. Gewinn- und Verlustausgleich im Sortiment	212
2.4. Lockvogelangebote	214
2.5. Vernichtungsstrategie	214
2.6. Gewinn- und Verlustausgleich in dynamischer Sicht	220
3. <i>Gegenseitigkeitsgeschäfte (Reziprozität)</i>	227
3.1. Verbreitung	228
3.2. Voraussetzungen und Wirkungen	229
Schluß	
VII. Zusammenfassung und Schlußfolgerungen für die Wettbewerbspolitik	233
1. <i>Zusammenfassung</i>	233
2. <i>Bemerkungen zur Anwendung des Kartellrechts</i>	240
Summary	244
Anhang: Diversifizierungsmaße nach Gort	250
Nachwort	252
Literaturverzeichnis	253
Sachregister	273

Verzeichnis der Tabellen

III-1	Zahlenbeispiele für den Berry-Diversifizierungsindex	68
III-2	Unterschiede in der Zuordnung bei Rumelt und Wrigley	71
III-3	Klassifizierungsunterschiede bei Anwendung der Produktzählungsmethode bzw. des Konzepts der Basisfähigkeiten	72
III-4	Erworbenen Aktiva insgesamt und bei diversifizierenden Zusammenschlüssen erworbene Aktiva im Vergleich zur Nettoinvestition in den Bereichen Industrie und Bergbau, USA 1948 - 1971	79
III-5	Diversifikationsindikatoren für das Jahr 1919	83
III-6	Produktinzufügungen und Produktaufgaben von 111 großen Unternehmen, 1929 bis 1954	84
III-7	Mittlere Anzahl der Aktivitäten für 460 große US-Unternehmen, 1960 - 1965	85
III-8	Diversifizierung der großen Unternehmen in den USA nach Livesay und Porter, 1909 - 1960	86
III-9	Die 200 größten Industrieunternehmen der USA nach verschiedenen Diversifizierungskategorien und unterschiedlichen Feinheitsgraden der SIC-Einteilung, 1960, 1965 und 1968	87
III-10	Verteilung von 111 Unternehmen auf verschiedene Spezialisierungsklassen, 1947 und 1954	89
III-11	Verteilung von Kategorien auf Spezialisierungsraten, 1958 - 1963 ..	90
III-12	Geschätzter prozentualer Anteil der 500 größten amerikanischen Unternehmen in verschiedenen Diversifizierungskategorien, 1949, 1959 und 1969	91
III-13	Diversifizierungstrend nach der Konzentrationsenquete, 1954 bis 1960	94
III-14	Die hundert größten Industrieunternehmen in der Bundesrepublik Deutschland nach Diversifizierungsklassen und deutschen und ausländischen Unternehmen, 1950, 1960 und 1970	96
III-15	Verteilung der hundert größten Industrieunternehmen in der Bundesrepublik Deutschland auf verschiedene Diversifizierungsklassen, gemessen an der Anzahl und den Umsätzen, im Jahre 1970	97
III-16	Die hundert größten Unternehmen in Frankreich nach Diversifizierungsklassen, 1950, 1960, 1970	99
III-17	Die hundert größten Unternehmen in den USA 1960, 1970 und in Frankreich 1970, nach Diversifizierungsklassen	100

III-18	Entwicklung der Diversifizierung in England, 1950, 1960, 1970	100
III-19	Die hundert größten Unternehmen in Italien nach Diversifizierungsklassen, 1950, 1960, 1970	102
IV-1	Zahlenbeispiel	121
IV-2	Zahlenbeispiel	122
IV-3	Zahlenbeispiel	125
IV-4	Zahlenbeispiel	126
IV-5	Zahlenbeispiel	127
IV-6	Zahlenbeispiel	128
IV-7	Anzahl der Kontaktpunkte	148
V-1	Führende Positionen der 100 größten amerikanischen Industrieunternehmen in vierstelligen SIC-Industrien, 1958 und 1963	158
V-2	Führende Positionen der 100 größten US-Unternehmen in nach Konzentrationsgrad gruppierten fünfstelligen Produktklassen im Jahre 1963	158
V-3	Zusammenschlüsse von neun amerikanischen konglomeraten Unternehmen während der Zeit von 1963 bis 1969 nach C ₄ -Konzentrationsrate und Marktanteil in den einzelnen fünfstelligen Produktklassen	161
V-4	Durchschnittliche Anzahl von Industrien und Äquivalenz-Zahl bei gleichmäßiger Verteilung der Aktivitäten für 460 große amerikanische Unternehmen, 1960 und 1965	163
V-5	Reklassifizierung von großen konglomeraten Zusammenschüssen in den USA aus der Zeitspanne von 1961 - 1969	165
V-6	Zusammenschlüsse der 500 größten US-Industrieunternehmen nach ihrer Häufigkeit mit Unternehmen in anderen zweistelligen Industrien, 1951 - 1961	170
V-7	Zahl der Kontaktpunkte in einzelnen fünfstelligen Produktklassen bei neun amerikanischen konglomeraten Unternehmen im Jahre 1969	171
V-8	Kontaktschwerpunkte aus der Tabelle V-7	172

Verzeichnis der Abbildungen

II-1	Wachstumskomponenten nach Ansoff	30
II-2	Alternative Diversifizierungstypen nach Ansoff	31
II-3	Der Angebotsraum nach Narver	35
II-4	Diversifizierungskategorien nach Wrigley	37
II-5	Verhältnis verschiedener Diversifizierungskategorien zueinander nach Rumelt	38
III-1	Beispiel einer SIC-Klassifizierung	66
III-2	Anteil verschiedener Zusammenschlußformen in den USA nach der Höhe der erworbenen Aktiva bei großen Zusammenschlüssen, 1948 - 1968	77
III-3	Unternehmenszusammenschlüsse in den USA nach der Anzahl und den erworbenen Aktiva, 1948 - 1971	78
III-4	Entwicklung der Diversifizierung der großen Unternehmen im internationalen Vergleich, 1949 - 1970	104
IV-1	Gewinnanteilsmatrix	107
IV-2	Grenzen der maximalen Angebotsmenge	110
IV-3	Schematische Darstellung von verschiedenen Marktformen bei Einprodukt- bzw. Mehrproduktunternehmen	111
IV-4	Mögliche Reaktionen des Unternehmens 2 auf eine Preissenkung des Unternehmens 1 im Markt A	119
IV-5	Das Verhältnis von Gewinnanteil zu Marktanteil	125
IV-6	Preisbildung bei geplanten Lagern und Auftragsbeständen	132
IV-7	Hypothetische Grenze der konglomeraten Interdependenz bei völiger Gleichheit der Einflußfaktoren	145
IV-8	Verkettung von konglomeraten Interdependenzen	146
IV-9	Beispiel I für Multimarktbeziehungen ohne konglomerate Interdependenz	147
IV-10	Beispiel II für Multimarktbeziehungen ohne konglomerate Interdependenz	147
IV-11	Beispiel einer „Auszahlungsmatrix“ bei einer Preissenkung im Dyopol	149

V-1	Schematische Klassifizierung der Unternehmen nach Konzentrationsgrad und Diversifizierungsgrad	157
V-2	Anteil der 200 größten US-Industrieunternehmen an der Wertschöpfung in 135 Industrien im Jahre 1963	159
V-3	Multimarktsystem mit vertikalen Elementen	167
V-4	Mobilität in der Zusammensetzung der 100 größten Industrieunternehmen in den USA zwischen 1909 und 1958	180
V-5	Diversifizierung und dezentralisierte Organisationsform	187
VI-1	Schema einer mittelbaren Reziprozität	230

Verzeichnis der verwendeten Symbole

a	= Gewinnanteil
a_{ij}	= Gewinnanteil des Unternehmens i im Markt j
b	= Marktanteil
b_{ij}	= Marktanteil des Unternehmens i im Markt j
π	= Gewinn
π_{Mj}	= Summe der Gewinne aller Unternehmen im Markt j (Marktgewinn auf dem Markt j)
π_{Ui}	= Gesamter Gewinn des Unternehmens i aus seinen verschiedenen Tätigkeiten (Unternehmensgewinn des Unternehmens i)
M	= Markt
U	= Unternehmen
p	= Stückpreis
x_{ij}	= Vom Unternehmen i im Markt j abgesetzte Menge
X_j	= Insgesamt auf dem Markt j abgesetzte Menge aller Anbieter
q	= Hergestellte (angebotene) Menge
TK	= Gesamtkosten
k	= Stückkosten
m	= Anzahl der Märkte
n	= Anzahl der Unternehmen
t	= Zeit

Abkürzungsverzeichnis

AER	= The American Economic Review
ALER	= Antitrust Law & Economics Review
BHR	= Business History Review
ed.	= editor
FTC	= Federal Trade Commission
GWB	= Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen
HBR	= Harvard Business Review
HLR	= Harvard Law Review
HdSW	= Handwörterbuch der Sozialwissenschaften
JAStAss	= Journal of the American Statistical Association
JLE	= The Journal of Law & Economics
JNatStat	= Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik
JPE	= The Journal of Political Economy
N. F.	= Neue Folge
QJE	= Quarterly Journal of Economics
RES	= The Review of Economics and Statistics
REStudies	= The Review of Economic Studies
SIC	= Standard Industrial Classification Code
Vol	= Volume
WuW	= Wirtschaft und Wettbewerb

Einleitung

I. Problemstellung und Definitionen

1. Problemstellung

Die Aussage Penroses scheint teilweise auch heute noch Gültigkeit zu haben, daß „Of all the outstanding characteristics of business firms perhaps the most inadequately treated in economic analysis is the diversification of their activities“¹. Die Auseinandersetzung mit dem Mehrproduktunternehmen hat sich bisher vorwiegend auf die Kostengestaltung² und auf die Probleme der konglomeraten Zusammenschlüsse konzentriert. Ein großer Teil der theoretischen Analyse, wie Fragen der Substitutions- und Komplementärbeziehungen, läßt sich zwar unmittelbar auf das Mehrproduktunternehmen übertragen, es erscheint jedoch fraglich, ob damit alle relevanten Beziehungen erfaßt sind. Das schwerwiegendste Problem dürfte darin zu sehen sein, daß Mehrproduktunternehmen im übrigen bei der Analyse des Verhaltens auf einzelnen Märkten so behandelt werden, als wenn sie Einproduktunternehmen wären³.

Um beurteilen zu können, welche wettbewerbliche Bedeutung die Diversifizierung haben kann, dürfte eine genauere Kenntnis der Charakteristika, der Ursachen, des tatsächlichen Ausmaßes und des Entwicklungstrends erforderlich sein. Die jeweilige Konzeption der Diversifizierung dürfte einen Einfluß auf die theoretische, das Ausmaß vor allem einen Einfluß auf die wirtschaftspolitische Aussage haben. Es stellt sich dabei auch die Frage, inwieweit Diversifizierung quantitativ erfaßbar ist und welchen Begrenzungen das empirische Material unterliegt.

¹ Edith T. Penrose, „The Theory of the Growth of the Firm“, Oxford reprinted January 1966 (1959), p. 104.

² Vgl. u. a. Paul Riebel, „Kosten und Preise bei verbundener Produktion, Substitutionskonkurrenz und verbundener Nachfrage“, Opladen 1971; für eine frühe Studie vgl. C. J. Weldon, „The Multi-Product Firm“, in: Canadian Journal of Economics and Political Science, Vol. 14 No. 2 (May 1948), pp. 176 - 190.

³ „Microeconomic theory is basically a theory of the one-product firm. It has little to offer us by way of testable hypotheses of how multi-industry firms behave.“ Henry Grabowski und Dennis Mueller, „Industrial Organization: The Role and Contribution of Econometrics“, in: AER, Vol. LX No. 2 (May 1970), Papers and Proceedings, p. 100. Vgl. auch Malcolm R. Fisher, „Towards a Theory of Diversification“, in: Oxford Economic Papers, New Series, Vol. 13 No. 3 (October 1961), p. 293.

Bei der Analyse der Wirkungen der Diversifizierung auf den Wettbewerb ist zu berücksichtigen, daß sich dieselben Unternehmen immer wieder auf verschiedenen Märkten begegnen. Dies könnte dazu führen, daß die Unternehmen sich anders verhalten als wenn es sich um Einproduktunternehmen auf den einzelnen Märkten handelt, und zwar auch dann, wenn keine Substitutions- oder Komplementärbeziehungen zwischen den Märkten bestehen. Über Art und Weise eines solchen Verhaltens, seine Ursachen, Bedingungen und Folgen bestehen jedoch nur ziemlich globale Vorstellungen. Zur analytischen Erfassung dieser Beziehungen sollte daher der Versuch unternommen werden, einen dem Mehrproduktunternehmen adäquaten Ansatz⁴ zu entwickeln⁵.

Verschiedene Faktoren könnten einen besonderen Einfluß auf das wettbewerbliche Verhalten zwischen Mehrproduktunternehmen haben. Hier sollte jedoch neben der theoretischen Analyse weitgehend empirisches Material herangezogen werden⁶, um so weit wie möglich zwischen dem theoretisch Denkbaren und dem faktisch Erheblichen zu unterscheiden. Darüber hinaus könnte das empirische Material Einsichten vermitteln, die dem deduktiven Schluß allein nicht zugänglich sind.

Fragen des potentiellen Wettbewerbs, des internen Gewinn- und Verlustausgleichs und der Gegenseitigkeitsgeschäfte gehören heute beinahe schon zu den traditionellen Problembereichen einer Erörterung von konzentrierten Unternehmen. Die bisherigen Auffassungen sollten jedoch kritisch durchleuchtet werden. Speziell zur Wachstumsrichtung der di-

⁴ Der Versuch, wettbewerbliche Wirkungen des Mehrproduktunternehmens allein von der Preisdiskriminierung her zu erklären, wird hier nicht weiter verfolgt; vgl. dazu Eli W. Clemens, „Price Discrimination and the Multiple-Product Firm“, in: REStudies, Vol. XIX (1) No. 48 (1951 - 52), pp. 1 - 11, und auch die Kritik hieran bei Malcolm R. Fisher, op. cit., p. 294, sowie bei Robert F. Lanzillotti, „Multiple Products and Oligopoly Strategy: A Development of Chamberlin's Theory of Products“, in: QJE, Vol. LXVIII No. 3 (August 1954), p. 468.

⁵ „Dieses spezielle Wettbewerbsverhalten (von Mehrproduktfirmen, d. Verf.) ist mit dem Instrumentarium der Krelleschen Dyopoltheorie ebensowenig zu erklären wie mit anderen, uns bekannten Dyopoltheorien.“ Bernd Simonis, „Die Aussagen der neueren Oligopolpreistheorie und ihre Bedeutung für die Wettbewerbspolitik“, Schriften zur wirtschaftswissenschaftlichen Forschung, Band 47, Meisenheim am Glan 1971, S. 93; Simonis ist darüber hinaus generell pessimistisch im Hinblick auf eine Theorie der Mehrproduktunternehmung.

⁶ „Die Ergebnisse des modelltheoretischen Denkens, das notwendigerweise von den konkreten Details weitgehend abstrahieren muß, bedürfen eben deshalb immer wieder der Kontrolle durch die wirtschaftliche Wirklichkeit.“ Karl C. Thalheim, „Zum Problem der Einheitlichkeit der Wirtschaftspolitik“, in: Karl C. Thalheim, „Beiträge zur Wirtschaftspolitik und Wirtschaftsordnung. Gesammelte Aufsätze und Vorträge“. Aus Anlaß seines 65. Geburtstages herausgegeben von der Abteilung für Osteuropäische Wirtschaft des Osteuropa-Instituts und dem Institut für Weltwirtschaft der Freien Universität Berlin, Berlin 1965, S. 23.

versifizierten Unternehmen und im Hinblick auf die konglomerate Interdependenz könnten sich neue Ansatzpunkte ergeben. Es kann jedoch nur angedeutet werden, welche zusätzlichen Konsequenzen sich aus den Überlegungen für die Anwendung der kartellrechtlichen Vorschriften ergeben könnten.

In dieser Arbeit können nicht alle mit der Diversifizierung der Unternehmen zusammenhängenden Fragen erörtert werden, und nicht alle berücksichtigten Probleme können gleich ausführlich behandelt werden. Schwerpunkt sollte bei den theoretischen Überlegungen die bisher wenig erforschte konglomerate Interdependenz sein, zum anderen sollte der empirische Hintergrund erarbeitet werden. Dagegen wird nicht eingegangen auf die optimale Kosten- und Programmgestaltung von Mehrproduktunternehmen, auf Kopplungs- und Ausschließlichkeitsgeschäfte, auf die einzelwirtschaftliche Profitabilität von konglomeraten oder diversifizierten Unternehmen⁷ sowie ihren Einfluß auf den technischen Fortschritt⁸ und das gesamtwirtschaftliche Wachstum. Die zunehmende Konzentration von Verfügungsmacht in immer weniger großen Unternehmen wird nicht nur wettbewerbliche, sondern auch gesellschaftspolitische Auswirkungen haben; doch kann auf diesen Zusammenhang hier nur hingewiesen werden⁹.

⁷ Aussagen hierzu sind mit großen Unsicherheiten behaftet. Zunächst wird die Höhe des Gewinns stark von den jeweiligen Methoden der Rechnungslegung und deren Änderungen beeinflußt, was besonders bei den konglomeraten Zusammenschlüssen eine Rolle gespielt hat. Ferner sagt der konsolidierte Gewinn nichts über die Gewinnhöhe in einzelnen Geschäftszweigen aus. Vgl. dazu u. a. „Economic Concentration“, Hearings before the Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Committee on the Judiciary, United States Senate, 89th Congress 2nd Session, Part 5, Concentration and Divisional Reporting, Washington 1966.

⁸ Das empirische Material hierzu läßt keinen eindeutigen Schluß zu. Vgl. bes. die zusammenfassende Diskussion bei F. M. Scherer, „Industrial Market Structure and Economic Performance“, Chicago second printing 1971 (1970), pp. 362 ff. Aspekte des technischen Fortschritts und des Wirtschaftswachstums werden jedoch kurz angesprochen.

⁹ Für eine grundsätzliche Erörterung des Zusammenhangs vgl. Karl C. Thalheim, „Die Wirtschaftswissenschaft und die Gesellschaft“, in: Karl C. Thalheim, „Beiträge zur Wirtschaftspolitik und Wirtschaftsordnung. Gesammelte Aufsätze und Vorträge“. Aus Anlaß seines 65. Geburtstages hrsg. von der Abteilung für Osteuropäische Wirtschaft des Osteuropa-Instituts und dem Institut für Weltwirtschaft der Freien Universität Berlin, Berlin 1965, S. 3 - 22.

Wie sich u. a. am Beispiel verschiedener multinationaler Unternehmen zeigen läßt, gilt diese wechselseitige Beeinflussung von Wirtschaft und Politik ebenso für den internationalen Bereich. So weist etwa Rothschild darauf hin, daß „The oligopolistic struggle for position and security includes political action of all sorts right up to imperialism“, K. W. Rothschild, „Price Theory and Oligopoly“, in: Economic Journal, Vol. LVII No. 227 (September 1947), p. 319. Besondere Publizität hatte die Intervention von ITT gegen die Wahl von Salvador Allende in Chile erlangt, vgl. dazu u. a. Anthony Sampson, „The Sovereign State of ITT“, A Fawcett Crest Book, Greenwich, Conn., March 1974 (1973), pp. 253 ff.