AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search
http://ageconsearch.umn.edu
aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V.

Pausenberger, E.: Multinationale Unternehmungen und wirtschaftliche Konzentration. In: Seuster, H., Wöhlken, E.: Konzentration und Spezialisierung im Agrarbereich. Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V., Band 16, Münster-Hiltrup: Landwirtschaftsverlag (1979), S. 449-467.

MULTINATIONALE UNTERNEHMUNGEN UND WIRTSCHAFTLICHE KONZENTRATION

von

Ehrenfried Pausenberger, Gießen

---

1 Die multinationale Unternehmung
1.1 Begriff
1.2 Verbreitung
1.3 Machtpotentiale

2 Konzentrationswirkungen der Internationalisierung
2.1 Unmittelbare Wirkungen
2.2 Mittelbare Wirkungen

3 Ergebnis

Eine Auseinandersetzung mit dem Problem der Konzentration, wie sie auf dieser Jahrestagung unternommen wird, wäre unvollständig, wenn dabei nicht auch grenzüberschreitende Wirtschaftsprozesse als Ursache und Vollzug der Konzentration zur Sprache kämen. Mir ist die Aufgabe zugefallen, ein Phänomen hier vorzustellen und auf seine Konzentrationswirkungen hin zu untersuchen, das im zurückliegenden Vierteljahrhundert erhebliche volks- und weltwirtschaftliche Strukturveränderungen hervorgerufen hat: Die multinationale Unternehmung. Die rasche Ausbreitung und das erstaunliche Wachstum multinationaler Unternehmungen haben unzweifelhaft zum Entstehen ökonomischer Machtpositionen geführt, die in quantitativer und qualitativer Hinsicht über die bisher bekannten Dimensionen ökonomischer Macht hinausgehen. Sie bilden damit logischerweise einen Hauptgegenstand der Konzentrationsdebatte, in der es um Ursachen und Wirkungen wirtschaftlicher Machtstellungen geht.

Die folgenden Bemerkungen habe ich in zwei Abschnitte gegliedert: Im ersten werden Begriff, Wesen und quantitative Bedeutung der multinationalen

Unternehmung dargelegt; dabei habe ich besonderen Wert auf die Erörterung jener Eigenschaften gelegt, die einen konzentrationsfördernden Effekt zu haben scheinen. - Im zweiten Abschnitt soll den Konzentrationswirkungen der Internationalisierung im einzelnen nachgegangen werden, und zwar differenziert nach kurzfristig-unmittelbaren und langfristig-mittelbaren Wirkungen.

Ich werde auf den zweiten Aspekt Ihres Tagungsthemas, nämlich die Spezialisierung, nicht eingehen und ebensowenig auf die Besonderheiten im Agrarsektor. Dies bleibt den folgenden Referaten vorbehalten.

1 Die multinationale Unternehmung

1.1 Begriff

Internationale Unternehmungen unterscheiden sich von nationalen dadurch, daß sie Produktionspotential und Leistungserstellung auf mindestens zwei Staaten, typischerweise auf viele Staaten, verteilt haben. Der Begriff der multinationalen Unternehmung geht von diesem typischen Fall aus.

Multinationale Unternehmungen sind also in multiplen Umwelten tätig, die sich in ihrer politisch-rechtlichen Struktur, in ihrer soziokulturellen Eigenart sowie in wirtschaftlicher und technologischer Hinsicht unterscheiden. In diesen Unterschieden stecken einzelwirtschaftliche Chancen und Schwierigkeiten, die für die anstehende Frage bedeutsam sind.

Der Zusammenhang zwischen den in verschiedenen Umwelten tätigen Unternehmensteilen wird durch die einheitliche Leitung der Konzernzentrale hergestellt und vollzieht sich durch grenzüberschreitende Transfers von Informationen (insbesondere Know-how sowie Leitungs- und Kontrollinformationen), Personen, Kapital und Sachgüter. Die Transferobjekte stehen dabei in einer Komplementaritätsbeziehung zueinander, d.h. sie ergänzen sich im Hinblick auf das für Ausstattung und Leistungsprozeß eines Betriebes notwendige Faktorenbündel. Als einzelwirtschaftlich bedeutsam ist wiederum hervorzuheben, daß die grenzüberschreitenden Transfers Restriktionen und Risiken unterliegen und Kosten verursachen.

Drei Merkmale der multinationalen Unternehmungen halte ich für wesensbestimmend:

- heterogene Umwelten
- einheitliche Leitung und
- grenzüberschreitende Transfers.

1.2 Verbreitung

Die Frage nach der quantitativen Bedeutung der Internationalisierung von Unternehmungen wird man zunächst mit gesamtwirtschaftlichen Zahlen beantworten. Die amtliche Statistik der Bundesrepublik Deutschland erfaßt die Auslandsaktivitäten deutscher Unternehmungen nur hinsichtlich eines Merkmals, nämlich der für sogenannte Direktinvestitionen transferierten Kapitalsummen. Unter Direktinvestitionen sind dabei jene Kapitalanlagen im Ausland zu verstehen, die vom Investor in der Absicht vorgenommen werden, einen wesentlichen Einfluß auf die Geschäftstätigkeit des kapitalnehmenden Betriebs auszuüben; die Kapitalanlage ist also durch Renditeerwartung, Langfristigkeit und Leitungswillen gekennzeichnet.

Die statistischen Daten geben wie gesagt nur ein unvollständiges Bild von der Wirklichkeit internationaler Unternehmungen, da sie über Personen- und Know-how-Transfers ebensowenig informieren wie über Art und Intensität der Einwirkung auf ausländische Tochtergesellschaften. Die bisher verfügbaren Daten stellen außerdem lediglich kumulierte Transferwerte dar und berücksichtigen prinzipiell nicht im Ausland reinvestierte Gewinne, Kapitalverluste sowie Wertveränderungen, wie sie insbesondere infolge von Wechselkursverschiebungen auftreten.

Da andere globale Zahlen bislang nicht vorliegen[1], müssen wir uns mit der Transferwert-Statistik begnügen. Auch die darin enthaltenen Fehler verändern nicht das Gesamturteil: Die grenzüberschreitenden Investitionen sind im vergangenen Jahrzehnt sehr stark angestiegen. Die deutschen Direktinvestitionen im Ausland haben sich in den zurückliegenden 10 Jahren mehr als vervierfacht und haben heute einen Wert von etwa 54 Mrd. DM erreicht. Für die letzten 5 Jahre beträgt die durchschnittliche jährliche Wachs-

1) Die Deutsche Bundesbank erhebt seit Anfang 1977 auch Bestandswerte, wird jedoch der Öffentlichkeit darüber erst im 2. Halbjahr 1979 berichten können.

tumsrate 14,4 %; demgegenüber beläuft sich die durchschnittliche Steigerungsrate der inländischen Bruttoanlageinvestitionen für diesen Zeitraum lediglich auf 2,7 %. Das bedeutet, daß die Direktinvestitionen fünfmal so stark angestiegen sind wie die gesamten Inlandsinvestitionen. Damit ist schon ein erster Hinweis auf die verbesserten Wachstumsmöglichkeiten von Unternehmungen bei Internationalisierung gegeben.

Eine vergleichbare Entwicklung haben übrigens auch die ausländischen Direktinvestitionen in der Bundesrepublik genommen, die allerdings in den letzten Jahren geringere Zuwachsraten aufwiesen als die deutschen Direktinvestitionen und von letzteren überholt wurden.

Diese hier für die Bundesrepublik aufgezeigte Entwicklung gilt annähernd für alle westlichen Industrieländer. Eine Schätzung der UNO von 1972 beziffert die weltweit getätigten Direktinvestitionen auf 165 Mrd. US-Dollar; die Zahl der multinationalen Unternehmungen wird mit 7.300 angegeben.[1] Als aussagekräftige Größe sei noch das Volumen der Auslandsproduktion erwähnt, d.h. der Wert der von ausländischen Tochtergesellschaften und Betriebsstätten erstellten Leistungen. Nach der UNO-Schätzung übersteigt dieser Wert die Summe der Exporte sämtlicher marktwirtschaftlichen Länder.[2]

Noch anschaulicher und eindrucksvoller läßt sich der erreichte Internationalisierungsgrad für einzelne Unternehmungen darstellen: Zum Hoechst-Konzern beispielsweise zählen 466 Gesellschaften; davon haben 411 Firmen ihren Sitz im Ausland, und zwar verteilt auf knapp 150 Länder. An ca. 300 weiteren Gesellschaften ist die Hoechst AG direkt oder indirekt mit einer Kapitalminderheit beteiligt. Ein Drittel der Produktion erfolgt bereits im Ausland; 1970 betrug dieser Anteil erst 10 %. Von den Sachanlagen befinden sich 37 % im Ausland; bei den Beschäftigten beträgt die Auslandsquote 44 %; ca. 900 deutsche Mitarbeiter sind ins Ausland delegiert.[3]

Diese Zahlen, die annähernd auch für andere Großunternehmungen der Chemie und Elektrotechnik gelten, belegen hinlänglich die Bedeutung, die das Auslandsengagement für zahlreiche Unternehmungen erreicht hat.

---

1) UN: Multinational Corporations in World Development. New York 1973, S. 7

2) UN: a.a.O., S. 13 f.

3) Vgl. Geschäftsbericht Hoechst AG 1977

Die entscheidende Frage lautet nun, welche Vorteile Unternehmungen aus ihrer Internationalität ziehen, denn die Überlegenheit multinationaler Unternehmungen gegenüber nationalen Konkurrenten wird als die eigentliche Begründung für die Konzentrationswirkungen der Internationalisierung angeführt.[1] Die Kritik zielt dabei insbesondere auf nicht leistungsbedingte, also machtbedingte Wettbewerbsvorteile. Wirtschaftliche Macht besteht in der Möglichkeit, Marktprozesse zugunsten der eigenen ökonomischen Interessen zu beeinflussen oder - um mit Max Weber zu sprechen - in der Chance, die eigenen Ziele gegen den Widerstand anderer durchzusetzen. Die Basis ökonomischer Macht besteht in einer im Vergleich zu Wettbewerbern ausgedehnteren (gegebenenfalls monopolistischen) Verfügungsgewalt über knappe Ressourcen und/oder in zusätzlichen Handlungsspielräumen und Gestaltungsmöglichkeiten. Im Folgenden sollen die wichtigsten Argumente vorgetragen und erörtert werden, die für die Überlegenheit multinationaler Unternehmungen ins Feld geführt werden.

1.3 Machtpotentiale

(1) Die Internationalisierung, sprich: die Produktion in mehreren Ländern, ermöglicht eine wirkungsvollere Bedienung der ausländischen Märkte[2], was sich in verstärktem Umsatz- und Unternehmenswachstum niederschlägt. Damit sind zum einen die allgemeinen Großbetriebsvorteile (insbesondere Effekte der Kostendegression) verknüpft, zum anderen die multinationalen Unternehmungen vorbehaltene Möglichkeit, das im Heimatland entwickelte und erprobte Know-how im Auslandsmarkt zu nutzen, ohne daß dafür zusätzliche F+E-Aufwendungen entstehen.[3]

---

1) Z.B. B. GAHLEN, H.-D. HARDES, F. RAHMEYER und A. SCHMID: Volkswirtschaftslehre. Eine problemorientierte Einführung. 10. Aufl., Tübingen 1977, S. 408 sowie M. HOLTHUS und G. KOOPMANN: Multinationale im Blickfeld. In: Wirtschaftsdienst, 55. Jg. (1975), S. 11

2) Nahezu alle empirischen Untersuchungen bestätigen, daß Markterhaltung und Markteroberung die vorherrschenden Motive für Direktinvestitionen im Ausland darstellen.

3) Für Kindleberger ist neben den "economies of scale" das "superior knowledge" auf den Gebieten der Technologie, der Organisation und der Beschaffung die entscheidende Voraussetzung für eine erfolgreiche Auslandsproduktion, da letztere mit hohen Informations- und Kommunikationskosten sowie speziellen Risiken (z.B. Währungsrisiken) belastet ist, und die lokalen Konkurrenten über die bessere Kenntnis des Absatzmarktes verfügen. Vgl. Ch. P. KINDLEBERGER, American Business Abroad. New Haven und London 1969, S. 27

(2) Aufgrund ihrer Präsenz in vielen Ländern und des dadurch erreichten Informationsniveaus können multinationale Unternehmungen weltweit die optimalen Beschaffungsquellen aufspüren und entsprechende Standortvorteile realisieren. Dies betrifft insbesondere die Rohstoff- und Energieversorgung sowie die Inanspruchnahme billiger Arbeitskräfte; aber auch bei der Kapitalaufnahme sind Vorteile denkbar.

(3) Multinationale Unternehmungen sind dank ihrer hohen Faktormobilität eher in der Lage, sich dem Zugriff staatlicher Instanzen zu entziehen als nationale Unternehmungen und das zwischenstaatliche Steuer- und Regelungsgefälle für sich auszunutzen. Bei konjunkturpolitisch bedingten Kreditrestriktionen im Inland lassen sich ausländische Finanzquellen erschließen; bei restriktiver einzelstaatlicher Zusammenschlußkontrolle findet das externe Wachstum im Ausland statt; internationale Kartelle sind nur schwer kontrollierbar; schließlich wird auch die Vermutung geäußert, daß sich multinationale Unternehmungen aus Ländern mit einem hohen Niveau des Sozial- und Arbeitsrechts zurückziehen (was freilich bislang empirisch nicht bestätigt werden konnte).

Die Möglichkeit, sich der Besteuerung partiell zu entziehen, etwa indem mit Hilfe ausländischer Basis- und Zwischengesellschaften Gewinne in Niedrigsteuerländern angesammelt werden, ist für deutsche multinationale Unternehmungen seit dem Außensteuergesetz von 1972 erheblich erschwert, wenn nicht weitgehend beseitigt worden. Einkünfte ausländischer Zwischengesellschaften aus Dividenden, Zinsen, Lizenzgebühren u.ä. (sogenannte Passiveinkünfte) werden gemäß § 7 Abs. 1 AStG der deutschen Besteuerung unterworfen.

(4) Einen großen Teil der Exporte und Importe wickeln multinationale Unternehmungen über ausländische Konzerngesellschaften ab.[1] Die neuere Außenwirtschaftstheorie spricht von einer Internalisierung des Außenhandels und meint damit, daß Teile des Außenhandels den Gesetzen des Marktes entzogen sind. Die Preise für derartige konzerninterne Lieferun-

---

1) Nach einer HWWA-Studie, deren Zahlen sich auf 1974 beziehen, werden 44 % des Exports der 18 untersuchten deutschen internationalen Unternehmungen an ausländische Tochtergesellschaften geliefert und 27 % des Imports des nur wenig veränderten samples der Unternehmungen von ausländischen Tochtergesellschaften bezogen. JUNGNICKEL, Rolf u.a.: Einfluß multinationaler Unternehmen auf Außenwirtschaft und Branchenstruktur der Bundesrepublik Deutschland, Hamburg 1977, S. 171 und 176

gen werden nicht von zwei selbständigen Marktparteien ausgehandelt, sondern im Prinzip durch die Konzernzentrale festgesetzt. Keine Bewertung, die sich außerhalb des Marktes vollzieht, ist ohne Ermessensspielraum, auch nicht die Festlegung konzerninterner Transferpreise. Es bleibt jedoch die Frage, ob durch die manipulative Ausgestaltung der Transferpreise in größerem Umfang Vermögens- und Gewinnteile in Niedrigsteuerländer verlagert und damit Ertragsteuern gespart werden können.

Unterstellen wir einmal, daß eine Unternehmensleitung sich für eine derartig unkorrekte und unredliche Maßnahme entscheidet, was in Großunternehmungen wegen der Mehrheit der Entscheidungsträger (und der späteren Erpreßbarkeit) relativ unwahrscheinlich ist, so besteht die Gefahr einer Aufdeckung durch das Finanzamt. Durch das Außensteuergesetz von 1972 (§ 1 Abs. 1) ist das Recht der Finanzverwaltung verbessert worden, unangemessene Verrechnungspreise nachträglich zu korrigieren. Als angemessen gelten nur jene Preise, die auch von Dritten zu zahlen gewesen wären (dealing at arm's length). Die Finanzverwaltung hat ein Informationszentrum für Auslandsbeziehungen eingerichtet und verfügt mittlerweile über beachtliche Erfahrungen und Vergleichsmöglichkeiten; aufgrund zahlreicher Doppelbesteuerungsabkommen sind die Finanzverwaltungen verpflichtet, sich gegenseitig Auskünfte zu erteilen (was freilich in der Praxis wegen der divergierenden nationalen Interessen nur selten befriedigend funktioniert).

Im übrigen widersprechen manipulierte Transferpreise auch dem in den meisten großen multinationalen Unternehmungen realisierten Profit-Center-Konzept, das Auslandsgesellschaften ausdrücklich die Gewinnverantwortung überträgt und damit notwendigerweise auch einen wesentlichen Einfluß auf die konzerninterne Preispolitik einräumen muß.

Trotz dieser und anderer begrenzender Faktoren bleibt ein gewisser Bewertungsspielraum, der rein nationalen Unternehmungen nicht offensteht. Seine Nutzung für Ziele der Steuerminimierung wird allerdings meist sehr überschätzt, während die mögliche Subventionierung einer notleidenden Auslandstochter, die latente Entschädigung für nicht vergütete Know-how-Transfers oder die Unterstützung der Standortpolitik des Konzerns in der Literatur ignoriert werden.

(5) Dank ihrer Größe, ihrer überlegenen Faktorausstattung, ihrer Kapitalkraft sowie ihrer regionalen und produktmäßigen Diversifikation sind

multinationale Unternehmungen in der Lage, auf Teilmärkten Verluste hinzunehmen, da eine Kompensation durch Gewinne aus anderen Märkten möglich ist (Politik der konzerninternen Subvention). Diese partielle Unempfindlichkeit gegen Verluste ermöglicht eine aggressive Strategie der Markteroberung oder der Verdrängung von Wettbewerbern. - Im Interesse der Aufrechterhaltung eines funktionsfähigen Wettbewerbs ist gegenüber dieser machtbedingten Eigenschaft eine besonders kritische Haltung geboten.

(6) Die Überlegenheit hinsichtlich Faktorausstattung und Faktormobilität verleihen multinationalen Unternehmungen bei Investitionsvorhaben eine starke Verhandlungsposition gegenüber den Repräsentanten der potentiellen Gastländer, was sich nicht selten in der Einräumung von Privilegien manifestiert. Derartige staatlich garantierte Wettbewerbsvorteile können in Finanzhilfen, steuerlichen Begünstigungen sowie im Schutz gegen den Marktzutritt von Konkurrenten bestehen.

Diesen Gestaltungsprivilegien multinationaler Unternehmungen stehen andererseits auch zusätzliche Risiken, Behinderungen und Kostenursachen gegenüber. Die Tätigkeit in einer fremden Umwelt vollzieht sich unter dem Einfluß einer größeren Unsicherheit; nicht selten wird die Geschäftsausübung durch eine fremdenfeindliche Haltung oder eine hinhaltende staatliche Administration behindert; dramatische Wechselkursverschiebungen können die Existenz ganzer Unternehmungen bedrohen. Insgesamt aber scheinen die Vorteile und Gestaltungsprivilegien groß genug zu sein, um multinationalen Unternehmungen einen Wettbewerbsvorsprung vor nationalen zu sichern. Dies legt die Hypothese nahe, daß die Internationalisierung von Unternehmungen den Konzentrationsgrad auf den relevanten Märkten erhöht.

2 Konzentrationswirkungen der Internationalisierung

Über die Konzentrationseffekte der Internationalisierung von Unternehmungen gibt es recht widersprüchliche Urteile. Während etwa KINDLEBERGER[1)] der Internationalisierung eine wettbewerbsfördernde und damit eher konzentrationsvermindernde Wirkung zuerkennt, wird von anderen ein konzen-

1) Charles P. KINDLEBERGER, a.a.O., S. 32

trationsfördernder Einfluß behauptet.[1] In der öffentlichen Diskussion wird vielfach sogar die apokalyptische Vision einer "Weltherrschaft" weniger "Multis" beschworen.

Ein Pauschalurteil wie dieses ist nicht das Ergebnis einer vorurteilsfreien Analyse und wegen seines schwachen Begründungszusammenhangs nur für jene überzeugend, die eine ideologisch fixierte Position einnehmen. Ergiebiger und überzeugender dürfte eine differenzierende Analyse sein, die an den verschiedenen Formen der Internationalisierung anknüpft; dies wird im folgenden versucht. Dabei soll zwischen unmittelbaren (kurzfristig eintretenden) Wirkungen und mittelbaren Effekten unterschieden werden.

2.1 Unmittelbare Wirkungen

Es wird hier die These vertreten, daß die unmittelbare Konzentrationswirkung wesentlich von der Form des Internationalisierungsschrittes bestimmt wird. Diese Auffassung ist zu begründen. Unter Konzentration soll dabei die Abnahme der Anbieterzahl auf einem bestimmten, regional und sektoral abgegrenzten Markt (absolute Konzentration) verstanden werden. Der Begriff der relativen Konzentration, nämlich die Verstärkung der Ungleichverteilung der Marktanteile, wird nur ergänzend herangezogen.[2]

---

1) Die dänische Regierung äußerte in einem Memorandum die Befürchtung, die starke Marktstellung von multinationalen Unternehmen könne zu einer inakzeptablen Begrenzung des freien Wettbewerbs führen; zitiert von W. GRUHLER: Die Kontroverse um die multinationalen Unternehmen, Köln 1974, S. 156. In vorsichtiger Beurteilung konstatiert Schumacher, "daß durch das weitere Anwachsen der multinationalen Unternehmen die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs als Kontrollsystem eher eingeschränkt denn gefördert wird". (H. SCHUMACHER: Die ökonomische Macht multinationaler Unternehmen. In: Wirtschaft und Wettbewerb, 23 Jg. (1973), S. 9). Hymer prognostiziert, daß bei weiterer Expansion und gegenseitiger Durchdringung der multinationalen Unternehmen die führenden Bereiche der Weltwirtschaft von wenigen riesigen Weltkonzernen beherrscht werden (Stephen HYMER: Die Internationalisierung des Kapitals. In: Multinationale Konzerne, hrsg. von Otto KREYE, München 1974, S. 31 f.).

2) Wegen des begrenzten Raums wurde darauf verzichtet, zusätzlich noch die Konzentration der Gesamtindustrie einer Volkswirtschaft (overall concentration) oder die Konzentration im weltwirtschaftlichen Maßstab zu betrachten.

Nach der Form der Internationalisierung ist zu unterscheiden zwischen dem Aufkauf und der Neugründung eines bestehenden Betriebs. Dabei wird unterstellt, daß die ausländische Tochtergesellschaft Produktionsaufgaben wahrnimmt.

Hinsichtlich der Zielsetzung der Internationalisierung kommt es für unsere Fragestellung vor allem darauf an, ob der Expansionsschritt der Markterhaltung oder der Markteroberung dient. Im ersteren Fall ersetzt die Auslandsproduktion den bisherigen Export.

Kombiniert man die beiden Begriffspaare, so entsteht eine Matrix, deren vier Felder jene Fälle enthalten, die es zu betrachten gilt:

	Neugründung	Aufkauf
Markterhaltung	1	2
Markteroberung	3	4

Fall 1:
Gründung einer ausländischen Produktionsgesellschaft zum Zwecke der Markterhaltung. Dies ist ein typischer Fall für deutsche Unternehmungen, die angesichts hoher Fertigungskosten im Inland und einer drastischen Steigerung des Außenwerts der DM gegenüber fast allen Währungen der Welt die Auslandsmärkte nicht mehr wie bisher über den Export bedienen können; das bekannteste Beispiel ist die neue Produktionsstätte des Volkswagenwerks in den USA.

Betrachten wir den relevanten Markt im Gastland und unterstellen wir, daß die Produktion vor Ort in dem Maße steigt, in dem der Export in dieses Land sinkt, dann ändert sich zunächst weder die Zahl der Anbieter noch die Marktaufteilung: Eine Konzentrationswirkung tritt nicht ein. Bedenkt man aber, daß ohne die Produktion vor Ort erhebliche Absatzeinbußen, möglicherweise sogar der Verlust des Marktes hätten hingenommen werden müssen, wird die konzentrationshemmende, d.h. hier wettbewerbsfördernde Wirkung des Internationalisierungsschrittes deutlich.

Erst auf längere Sicht mögen sich aus der Präsenz einer überlegenen multinationalen Unternehmung konzentrationsfördernde Effekte ergeben.

Fall 2:
Aufkauf eines Produktionsbetriebes zum Zwecke der Markterhaltung. Der Gefährdung des Exports wird durch den Aufkauf eines bisherigen Wettbewerbers begegnet, was die Zahl der Anbieter verringert und folglich den Konzentrationsgrad erhöht. Im allgemeinen vergrößert der ausländische Investor damit zugleich seinen bisherigen Marktanteil.

Fall 3:
Neugründung zum Zwecke der Markteroberung. Hier wird unterstellt, daß dem Aufbau einer Produktionsgesellschaft im Ausland kein Export vorausgeht. Der Internationalisierungsschritt erhöht die Anbieterzahl und hat demnach einen konzentrationsvermindernden Effekt. Die Literatur belegt mit einer Reihe von Beispielen die Wettbewerbsintensivierung, die vom Eindringen ausländischer Unternehmungen in heimische Märkte ausgegangen ist (z.B. das Auftreten us-amerikanischer Autoreifen- und Waschmittelproduzenten in europäischen Ländern).[1)]

Fall 4:
Aufkauf einer ausländischen Produktionsgesellschaft zum Zwecke der Markteindringung. Die Zahl der Anbieter ändert sich dadurch nicht, formal handelt es sich um einen konzentrationsneutralen Internationalisierungsschritt. In der Realität wird damit meist eine Wettbewerbsbelebung einhergehen, da an die Stelle einer angepaßten, schwachen oder gar notleidenden Unternehmung ein leistungsfähiger Wettbewerber tritt.

Unsere Systematisierung zeigt also, daß sich nur im Fall 2, bei Aufkauf eines bisherigen Wettbewerbers, eine unmittelbare Konzentrationserhöhung ergibt. Welche praktische Bedeutung hat dieser Fall? Es müssen zwei Voraussetzungen zusammentreffen:

- Die erste Bedingung "Exportsubstitution" wird in vielen Fällen beim Aufbau einer Auslandsproduktion erfüllt. In einer empirischen Studie über den Internationalisierungsprozeß schwedischer Industrieunterneh-

1) John H. DUNNING: American Investment in British Manufacturing Industry. London 1958, S. 159 f.; Jack N. BEHRMANN: National Interest and the Multinational Enterprise. London 1970, S. 21

mungen in den Jahren 1974 und 75 hat sich ergeben, daß keine der untersuchten (37) ausländischen Produktionsgesellschaften gegründet wurde ohne vorherige regelmäßige Exportaktivitäten; in 75 % der Fälle wurde der Export sogar über eine eigene Vertriebsgesellschaft abgewickelt.[1)]

- Die zweite Bedingung "Aufkauf eines bisherigen Wettbewerbers" kann in ihrer empirischen Relevanz nicht abschließend bewertet werden. Eine systematische und einigermaßen lückenlose Erfassung der Internationalisierungsformen existiert bis heute nicht. Die Form des Unternehmenserwerbs durch ausländische Investoren hat durch einige spektakuläre Fälle nachhaltigen Eindruck auf das öffentliche Bewußtsein gemacht, unterstützt durch eine das Exzeptionelle betonende Presse, während sich die Gründung neuer Betriebe weitgehend unbeachtet vollzieht. Trotz zahlreicher Aufkäufe deutscher Firmen durch ausländische, insbesondere us-amerikanische Unternehmen in den letzten 25 Jahren ist die Zahl der Neugründungen durch Auslandsinvestoren weit größer. Im "Blick durch die Wirtschaft" wurde vor kurzem eine Liste veröffentlicht,die allein für das erste Halbjahr 1978 262 ausländische Gründungen in der Bundesrepublik Deutschland ausweist.[2)]

Über das Verhältnis ausländischer Neuansiedlungen und Übernahmen hat die EG-Kommission nach dem Erkenntnisstand von 1972 folgende Angaben gemacht:[3)]

Für die Bundesrepublik	9 : 2
für Großbritannien	7 : 3
für Belgien	7 : 3

Das Datenmaterial des Multinational Enterprise Project der Harvard Business School[4)] führt für die Jahre 1965 - 1970 zu einem differenzierteren Ergeb-

---

1) Jan JOHANSON und Jan-Erik VAHLNE: The Internationalization Process of the Firm - A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. In: Journal of International Business Studies, Spring/Summer 1977, S. 23-32, hier S. 25
2) Blick durch die Wirtschaft vom 19., 21. und 22. Aug. 1978
3) Mitteilung der Kommission der Europäischen Gemeinschaften an den Rat vom 7.11.1973: Die multinationalen Unternehmen und die Gemeinschaftsvorschriften, Anlage 1 zu Anhang 2, Bundestagsdrucksache 7/1368 vom 5.12.1973, S. 17
4) Vgl. James W. VAUPEL und Joan P. CURHAN: The World's Multinational Enterprises. Boston 1973, S. 330-336. Die Basisdaten des Multinational Enterprise Project der Harvard Business School beziehen sich auf 187 amerikanische multinationale Unternehmungen mit ca. 10.000 Tochtergesellschaften und 226 nicht-amerikanische multinationale Unternehmungen mit ca. 15.000 Tochtergesellschaften.

nis: Die Expansion us-amerikanischer Unternehmungen ins Ausland vollzog sich in 58 % der Fälle durch Neugründungen und in 41 % der Fälle[1] durch Aufkauf bestehender Firmen; dagegen war die Zahl der Neugründungen und Aufkäufe durch nicht us-amerikanische Unternehmungen im Ausland mit jeweils 48 % ausgeglichen. Differenziert man nach Industrie- und Entwicklungsländern, so überwiegen in ersteren die Aufkäufe (durchschnittlich 59 %), in letzteren die Neugründungen (durchschnittlich 57 %).

Geht man nicht von der Anzahl der Fälle, sondern vom jeweiligen Investitionsvolumen aus, so erweist sich der Aufkauf als die bedeutsamere Internationalisierungsstrategie. Nach Angaben der Deutschen Bundesbank betragen die Transferwerte der Direktinvestitionen im Gefolge von Aufkäufen das Mehrfache der durch Neugründung ausgelösten Direktinvestitionen. Setzt man letztere gleich 100, so ergeben sich für die durch Aufkäufe bedingten Direktinvestitionen folgende Werte:[2]

	1974	1975	1976	1977
bei ausländischen Direktinvestitionen im Inland	465	357	706	326
bei deutschen Direktinvestitionen im Ausland	194	513	266	245

Diese Zahlen belegen die große praktische Bedeutung des Aufkaufs, lassen aber nicht erkennen, ob die aufgekaufte Firma in derselben Branche tätig ist wie der bisherige Exporteur oder nicht. Nur im ersteren Fall haben wir es mit einer Konzentration im definierten Sinn zu tun; im anderen typischerweise mit dem externen Wachstum eines Conglomerates. Nach meiner Einschätzung betreffen Aufkäufe überwiegend den relevanten Markt.

1) Die Differenz zu 100 % betrifft die Entstehung von Tochtergesellschaften durch "Reorganisation", was offensichtlich einer juristischen Ausgliederung gleichkommt.

2) Berechnet aufgrund der von der Deutschen Bundesbank mit Schreiben vom 22.9.1978 mitgeteilten Daten.

Damit ist die empirische Relevanz des Falles 2 belegt, in dem der Internationalisierungsschritt eine konzentrationsfördernde Wirkung hat.

Der Fall 3 (Begründung einer Auslandsproduktion ohne vorherige Exportaktivitäten) dürfte in der Wirklichkeit nur relativ selten vorkommen; er kann vernachlässigt werden. Der Fall 4 ist für die sektorale Diversifikation charakteristisch und bleibt kurzfristig ohne Konzentrationswirkung.

2.2 Mittelbare Wirkungen

Bedeutsamer als die unmittelbaren (kurzfristig eintretenden) Marktveränderungen sind die Einflüsse, die mittel- und langfristig von der Präsenz multinationaler Unternehmungen auf die Struktur lokaler Märkte ausgehen. Erst in einer mittleren Zeitspanne wirken sich die Machtpotentiale multinationaler Unternehmungen auf den Konzentrationsgrad voll aus.

In dreifacher Hinsicht kann der Konzentrationsgrad eines Marktes negativ beeinflußt werden:

(1) Lokale Wettbewerber werden aus dem Markt gedrängt, da die multinationalen Unternehmungen ihre technologische Überlegenheit, ihre Betriebsgrößenvorteile, ihre Kapitalkraft einschließlich ihrer erweiterten Finanzierungsmöglichkeiten sowie ihre effiziente Unternehmensführung, schließlich auch das Mittel der konzerninternen Subvention zur Markteroberung und Konkurrenzverdrängung einsetzen können. Die unter Druck geratenen einheimischen Unternehmungen reagieren nicht selten durch ein Aufkaufangebot an die überlegene Konkurrenz oder durch Liquidation.

(2) Unter dem Eindruck der Überlegenheit multinationaler Unternehmungen schließen sich lokale Wettbewerber zu größeren Unternehmenseinheiten zusammen. Die in den 60er Jahren in Westeuropa beobachtete Zusammenschlußwelle erklärt sich zum Teil als Verteidigungsreaktion gegen das Eindringen amerikanischer Unternehmungen in die europäischen Märkte.[1)]

1) Eberhard GÜNTHER: Multinationale Unternehmen und Wettbewerb. In: Wettbewerb, Konzentration und wirtschaftliche Macht. Festschrift für Helmut Arndt, hrsg. von F. NEUMARK, K. THALHEIM und H. HÖLZER. Berlin 1976, S. 61. - Memorandum der EG-Kommission an den Rat: Die Industriepolitik der Gemeinschaft, Brüssel 1970, S. 26 f. - Ausdruck des Gefühls der Bedrohung war das Buch von Jean-Jacques SERVAN-SCHREIBER: Le Défi Americain, Paris 1967

(3) Potentielle Wettbewerber werden angesichts der leistungs- und machtbedingten Überlegenheit multinationaler Unternehmungen vom Markteintritt abgeschreckt, was eine mögliche Dekonzentration verhindert.

Die Intensität, mit der die erwähnten Wirkungen eintreten, hängt von einer Reihe von Faktoren ab, etwa von der durch die Marktform bestimmten Reaktionsverbundenheit der Wettbewerber, vom Technologiegefälle zwischen dem Stammland und dem Gastland der multinationalen Unternehmung, von der Technologieintensität und dem Innovationsgehalt des Produkts, von der Leistungsfähigkeit der Unternehmensleitungen und dergleichen. Es ist offensichtlich, daß unter den Umweltbedingungen in Entwicklungsländern die konzentrationsfördernden Wirkungen der Machtpotentiale multinationaler Unternehmungen besonders deutlich hervortreten, und eine gewisse Ohnmacht der einheimischen Wirtschaft zu erkennen ist.
Ich habe mich auf die Erörterung von Konzentrationswirkungen beschränkt. Dahinter steht die verbreitete Vorstellung von einer hohen negativen Korrelation zwischen Konzentrationsgrad und Wettbewerbsintensität. Abgesehen davon, daß dieser Zusammenhang in Wirklichkeit differenzierter ist, bleibt das eigentliche Ziel der Wirtschaftspolitik die Sicherung eines funktionsfähigen Wettbewerbs. KANTZENBACH nennt drei wesentliche Funktionen des Wettbewerbs: die Stimulierung des technischen und ökonomischen Fortschritts, die optimale Allokation der Ressourcen sowie die Verdrängung nicht bedarfsadäquater Produkte und Produktionsverfahren.[1] Zur Realisierung genau dieser drei Wirkungen des Wettbewerbs ist der Beitrag multinationaler Unternehmungen relativ unbestritten:

- Die multinationalen Unternehmungen sind die effizientesten Vermittler von technologischem und Management-Know-how zwischen den Volkswirtschaften.[2]

- Aufgrund ihrer Überlegenheit sind multinationale Unternehmungen in der Lage, hohe Markteintrittsbarrieren zu überwinden, in verkrustete Märkte

---

1) Erhard KANTZENBACH: Die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs, 2. Aufl., Göttingen 1967, S. 17

2) Ehrenfried PAUSENBERGER: Tätigkeit und entwicklungspolitischer Einfluß deutscher multinationaler Unternehmen in Entwicklungsländern, Stellungnahme zu 18 Fragen des Ausschusses für wirtschaftliche Zusammenarbeit des Deutschen Bundestages anläßlich einer öffentlichen Anhörungssitzung am 11. und 12. November 1974 in Bonn. In: BT-Drucksache Nr. VII, 714-2450, S. 287-318, hier S. 294-295, sowie mündliche Befragung, ebenda: S. 131-132

einzudringen und ineffiziente Betriebe sowie veraltete Produkte zu verdrängen.

- Dank ihrer globalen Unternehmenspolitik und einer praktizierten internationalen Faktormobilität verbessern multinationale Unternehmungen weltweit die Ressourcenallokation.

3 Ergebnis

(1) Eine empirisch fundierte Untersuchung über die Konzentrationswirkungen multinationaler Unternehmungen liegt bis heute nicht vor.

(2) Auf kurze Sicht kann der Internationalisierungsschritt einer Unternehmung auf dem relevanten Markt des Gastlandes sowohl einen konzentrationsfördernden als auch einen konzentrationsvermindernden Effekt haben, und zwar in Abhängigkeit von der jeweiligen Form der Internationalisierung. In der Mehrzahl der Fälle dürfte sich eine Konzentrationsverminderung ergeben.

(3) Auf mittlere und lange Sicht werden die Machtpotentiale multinationaler Unternehmungen in marktrelevante Wettbewerbsvorteile umgesetzt, woraus sich in modellgemäßer Betrachtung konzentrationssteigernde Effekte ergeben.

(4) Eine Prognose über die Entwicklung der Konzentrationsgrade in den wichtigsten Branchen der westlichen Industrieländer läßt sich kaum geben, da gegenläufige Einflüsse wirksam werden: Einerseits steigen die Direktinvestitionen weiterhin beachtlich, andererseits ist neuerdings verstärkt das Phänomen der "Desinvestition" zu beachten, des partiellen oder totalen Rückzugs aus einem ausländischen Markt.[1] Einerseits werden mittels eines überlegenen Know-how weiterhin monopolartige Marktstellungen aufgebaut, andererseits erhöht sich die Zahl der auf Auslandsmärkten miteinander konkurrierenden multinationalen Unternehmungen; steigern lokale

1) Eine amerikanische Untersuchung kommt zu dem Ergebnis, daß us-amerikanische Unternehmungen in der ersten Hälfte der 70er Jahre fast 1/10 ihrer Auslandsbeteiligungen wieder abgestoßen haben. Bekannte Beispiele aus der jüngsten Vergangenheit sind der Verkauf der Chrysler-Tochtergesellschaften in England, Frankreich und Spanien an Peugeot und der Verkauf der Osram-Beteiligung von General Electric an Siemens. Vgl. J. Jürgen JESKE: Rückzug aus Europa. In: Frankfurter Allgemeine, Nr. 193 vom 5.9.1978, S. 11

Unternehmungen ihre Fähigkeit, moderne Produkttechnologien und Managementmethoden aufzunehmen und den Vorsprung multinationaler Unternehmungen zu verringern; reduzieren restriktive Maßnahmen der Gastländer die Gestaltungsprivilegien multinationaler Unternehmungen.

(5) Wenn es gelingt, wettbewerbsbeschränkende Verhaltensweisen und Absprachen multinationaler Unternehmungen zu unterbinden, dürften die Wirkungen, die von der Internationalisierung der Unternehmungen ausgehen, nicht zu einer Lähmung, sondern im Gegenteil zu einer Intensivierung des Wettbewerbs führen und damit weltweit die Marktversorgung verbessern.

Literatur

1 ARNDT, Helmut: Kapitalismus, Sozialismus, Konzentration und Konkurrenz, Tübingen 1976

2 BEHRMANN, Jack N.: National Interests and the Multinational Enterprise, London 1970

3 BERG, Hartmut: Steigender Konzentrationsgrad gleich sinkende Wettbewerbsintensität? In: Wirtschaftsdienst, 57. Jg. (1977), Nr. IV, S. 194-198

4 BERG, Hartmut: Markteintrittsbarrieren, potentielle Konkurrenz und wirksamer Wettbewerb. In: Das Wirtschaftsstudium (WISU), 7. Jg. (1978), Nr. 6, S. 66-71

5 DUNNING, John H.: American Investment in British Manufacturing Industry, London 1958

6 Facharbeitsgruppe "Transnationale Kooperation": Multinationale Unternehmen in der Europäischen Integration. In: VON DER GROEBEN, Hans und MÖLLER, Hans (Hrsg.): Möglichkeiten und Grenzen einer Europäischen Union. Band 3: Transnationale Kooperation, Steuerharmonisierung. Baden-Baden 1976, S. 13-68

7 GAHLEN, Bernhard; HARDES, Heinz-Dieter; RAHMEYER, Fritz; SCHMID, Alfons: Volkswirtschaftslehre. Eine problemorientierte Einführung, 10. Aufl., Tübingen 1977

8 GRUHLER, Wolfram: Die Kontroverse um die multinationalen Unternehmen. Köln 1974

9 GÜNTHER, Eberhard: Multinationale Unternehmen und Wettbewerb. In: Wettbewerb. Konzentration und wirtschaftliche Macht. Festschrift für Helmut Arndt, hrsg. von F. NEUMARK, K. THALHEIM und H. HÖLZLER, Berlin 1976, S. 55-70

10 HOLTHUS, Michael; KOOPMANN, Georg: Multinationale im Blickfeld. In: Wirtschaftsdienst, 55. Jg. (1975), S. 9-14

11 HYMER, Stephen: Die Internationalisierung des Kapitals. In: Multinationale Konzerne, hrsg. von Otto KREYE, München 1974, S. 11-39

12 JESKE, J. Jürgen: Rückzug aus Europa. In: Frankfurter Allgemeine, Nr. 193 vom 5.9.1978, S. 11

13 JOHANSON, Jan; VAHLNE, Jan-Erik: The Internationalization Process of the Firm - A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. In: Journal of International Business Studies, Spring/Summer 1977, S. 23-32

14 JUNGNICKEL, Rolf u.a.: Einfluß multinationaler Unternehmen auf Außenwirtschaft und Branchenstruktur der Bundesrepublik Deutschland. Hamburg 1977

15 KANTZENBACH, Erhard: Die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs, 2. Aufl., Göttingen 1967

16 KINDLEBERGER, Charles P.: American Business Abroad. New Haven und London 1969

17 Kommission der Europäischen Gemeinschaften: Die multinationalen Unternehmen und die Gemeinschaftsvorschriften. In: Bundestagsdrucksache 7/1368 vom 5.12.1973, Anlage 1 zu Anhang 2, S. 17

18 Kommission der Europäischen Gemeinschaften: Siebenter Bericht über die Wettbewerbspolitik. Brüssel - Luxemburg 1978

19 LENEL, Hans Otto: Zur Problematik der multinationalen Unternehmen. In: Ordo, Bd. 27 (1976), S. 183-221

20 PAUSENBERGER, Ehrenfried: Tätigkeit und entwicklungspolitischer Einfluß deutscher multinationaler Unternehmen in Entwicklungsländern, Stellungnahme zu 18 Fragen des Ausschusses für wirtschaftliche Zusammenarbeit des Deutschen Bundestages anläßlich einer öffentlichen Anhörungssitzung am 11. und 12.11.1974 in Bonn. In: BT-Drucksache Nr. VII, 714-2450, S. 287-318

21 SCHUMACHER, Harald: Die ökonomische Macht multinationaler Unternehmen. In: Wirtschaft und Wettbewerb, 23. Jg. (1973), S. 5-12

22 United Nations: Multinational Corporations in World Development. New York 1973

23 VAUPEL, James W.; CURHAN, Joan P.: The World's Multinational Enterprises. Boston 1973