

W o r t p r o t o k o l l

der 19. Sitzung
(öffentlich)

der Enquete-Kommission

„Globalisierung der Weltwirtschaft – Herausforderungen und Antworten“

am Montag, dem 07. Mai 2001, Beginn 13.00 Uhr,
Plenarbereich Reichstagsgebäude, Raum 2 S 015,
Platz der Republik 1, 11011 Berlin

Vorsitz: Abg. Dr. Ernst Ulrich von Weizsäcker (SPD)

Tagesordnung:

„Perspektiven und Reformoptionen der internationalen Wettbewerbspolitik“, Teil I

Sachverständige:

1. Prof. Dr. Martin Hellwig, Vorsitzender der Monopolkommission, Universität Mannheim, Lehrstuhl für Volkswirtschaft und Wirtschaftstheorie
2. Prof. Dr. Klaus Peter Kisker, Institut für Wirtschaftspolitik und Wirtschaftsgeschichte, Berlin

Der Vorsitzende: Wir haben für die heutige 19. Sitzung eine öffentliche Anhörung verabredet über Perspektiven und Reformoptionen der internationalen Wettbewerbspolitik, Teil I. Wir werden in einer Woche noch einen Teil II haben. Ich möchte an dieser Stelle ausdrücklich Herrn Dr. Dieter Wolf danken, der im Wesentlichen die Initiative zu diesen Anhörungen ergriffen hatte. Er hatte schon in einer früheren Sitzung der Kommission auf die Wichtigkeit der internationalen Kartellkontrolle hingewiesen und hat sich auch sehr darum bemüht, dass diese Thematik in der gesamten Kommission präsent wird. Ich bin besonders glücklich, dass wir hierzu heute ausgezeichnete Experten begrüßen können – Herrn Prof. Dr. Martin Hellwig von der Universität Mannheim, zur Zeit Vorsitzender der Monopolkommission und Prof. Dr. Klaus Peter Kisker vom Institut für Wirtschaftspolitik und Wirtschaftsgeschichte an der Freien Universität Berlin. Wir haben den beiden Sachverständigen eine Reihe von Fragen vorgelegt. Ich habe gerade in einem kurzen Gespräch mit Martin Hellwig darüber philosophiert, dass das ähnlich global ist, wie vielleicht auch unser Mandat der Kommission. Wir können also nicht allumfassend Antworten erwarten, aber würden uns freuen, wenn wir in vielleicht jeweils einer Viertelstunde Kurzreferat einige Gesichtspunkte zur Beantwortung der Fragen bekommen und dann in eine Diskussion eintreten. Es ist mir völlig klar, dass jeder von Euch mehr als 15 Minuten sehr gut reden könnte, aber ich glaube doch, es ist kommunikativer, wenn man die Einleitungsworte kurz hält. Martin Hellwig bitte.

Sachverständiger Prof. Dr. Martin Hellwig: Ich bedanke mich für die Einladung, hier über Probleme der internationalen Wettbewerbspolitik zu sprechen. Ich bin allerdings nicht ganz die richtige Person, kompetenter wäre sicherlich Herr Kollege Basedow, der als Jurist Mitglied der Monopolkommission ist und selbst über dieses gearbeitet hat. Insofern bitte ich mich nachzusehen, wenn ich, zumindest was die Sachkompetenz angeht, dahinter zurückstehe.

Die Monopolkommission hat sich in ihrem 12. und 13. Hauptgutachten zu den hier angeschnittenen Themen geäußert und ich werde sicher nicht substantiell von den Positionen, die darin vertreten worden sind, abweichen. Ich stimme mit diesen Positionen weitgehend überein. Der Fragenkatalog betrifft drei Themenkomplexe:

1. Megafusionen,
2. Internationalisierung der Wettbewerbspolitik,
3. das Verhältnis Wettbewerbspolitik, Handelspolitik, Entwicklungspolitik.

Ich finde die Reihenfolge, in der es aufgeworfen wird, etwas problematisch. Man sollte meines Erachtens an die Internationalisierung der Wettbewerbspolitik nicht unbedingt vor den Fusionen herangehen, denn das ist rein politisch schon eines der schwierigeren Themen dabei. Es ist das, wo jeder gleich verstehen wird, warum es zu Konflikten kommt, wie wir das ja auch im letzten Jahr erfahren haben, als der Bundeswirtschaftsminister mit den Auflagen, die die EU-Kommission bei der Veba-Viag-Fusion gemacht hat, alles andere als glücklich war. Hätte er das im nationalen Rahmen machen können, dann hätte er das vermutlich im Rahmen einer Ministererlaubnis ohne Auflagen genehmigt. Diese Art von Problematik, dass nationale Wirtschaftspolitik im Kontext von Fusionen sich möglicherweise noch etwas anderes vorstellt als die Wettbewerbspolitik, das ist hier, glaube ich, brisanter als bei den sog. *Hardcore-Kartellen*, Preis-Mengen, Gebietsabsprachen u.ä. Ich möchte als Hauptthema meiner einleitenden Bemerkungen das Problem der Internationalisierung der Wettbewerbspolitik nehmen und dabei bewusst es als Problem darstellen.

Vorab einige allgemeine Bemerkungen zur Wettbewerbspolitik. Das Wort „Wettbewerbspolitik“ sollte grundsätzlich immer gekoppelt werden mit dem Wort „Wettbewerbsrecht“, weil das ein Punkt ist, der die Wettbewerbspolitik von anderen Formen der Politik unterscheidet. Es ist grundsätzlich eine sehr junge Branche sowohl im Bereich der Politik als auch im Bereich des Rechts. Deutschland mit dem Kartellgesetz von 1958 gehört hier zu den Urgroßvätern, natürlich die USA noch älter. Aber als ich im Jahre 1989 versuchte, auf europäischer Ebene im Rahmen einer Tagungsorganisation eine Panel-Session über Wettbewerbspolitik in Europa zu veranstalten, wurde mir von den Kollegen der Europäischen Gemeinschaft gesagt, Wettbewerbspolitik gibt es nur in Brüssel und in Deutschland, in den anderen Ländern gibt es dies in dieser Form nicht. Das hat sich im letzten Jahrzehnt unter dem Einfluss von Brüssel geändert. Es hat sich, abgesehen davon, in vielen Teilen der Welt geändert, aber wir müssen sehen, das ist eine ganz neue Entwicklung und wir können nicht davon ausgehen, dass Wettbewerbspolitik als ein Anliegen

staatlicher Wirtschaftspolitik weltweit in das Bewusstsein der entscheidenden Instanzen eingedrungen ist.

Ich hatte eben gesagt, Wettbewerbsrecht, ein wesentliches Element der Wettbewerbspolitik, ist die Unterwerfung der Politik unter ein bestimmtes Normensystem, dessen Handhabung auf dem Rechtsweg geprüft werden kann. Die Ratifizierung der Wettbewerbspolitik hat in der Entwicklung dieser Politik eine sehr große Rolle gespielt. Von Bedeutung war Unabhängigkeit und Professionalität der zuständigen Behörden, die Unabhängigkeit der Gerichte, die damit befasst waren und die war gleichzeitig ein gewisser Entzug aus den jeweiligen Opportunitätseregungen des politischen Tagesgeschäfts. Das hat zur Rechtssicherheit beigetragen und zur Akzeptanz bei den Betroffenen. Im Unterschied zu anderen Formen der Politik, insbesondere der Handelspolitik, ist zu sehen, dass wettbewerbspolitische Maßnahmen fast immer Maßnahmen sind, die die unmittelbare Wirtschaftstätigkeit eines einzelnen oder mehrerer einzelner betroffener Unternehmen berühren, so dass sich hier unmittelbare Auswirkungen auf die Wirtschaftlichkeitsrechnung dieser Unternehmen ergeben, was die Gerichte dann hin und wieder zum Anlass nehmen, um zu sagen, dass möglicherweise so etwas wie ein unzulässiger Eingriff in Eigentumsrechte vorgenommen wird.

Ein letzter Punkt hierzu. Es gibt erhebliche Unterschiede zwischen den verschiedenen Formen der Wettbewerbspolitik in verschiedenen Ländern, die sie betreiben, insbesondere zwischen den USA und Kontinentaleuropa. Dies sind zum einen Unterschiede im Verfahrensbereich: Die amerikanische Justiz geht mit diesen Problemen verfahrensrechtlich anders um als das in Europa der Fall ist. Es gibt aber auch Unterschiede in den Konzeptionen. Um ein ganz einfaches Beispiel zu nehmen: In der Fusionskontrolle in den USA wird seit den *merger guidelines* von Anfang der 80er Jahre die sog. *efficiency defence* regelmäßig akzeptiert. *Efficiency defence* heißt, die Fusion wird genehmigt, obwohl sie Wettbewerbsprobleme mit sich bringt wenn die damit verbundenen Effizienzgewinne die etwaigen Risiken aus der Perspektive der Wettbewerbsbehörden übersteigen. Das ist im deutschen Fusionsrecht bzw. der Fusionskontrolle in dieser Form nicht vorgesehen. Man hat in der deutschen Fusionskontrolle versucht, das Problem dadurch anzugehen, dass man eine relativ hohe Eingriffsschwelle gesetzt hat, woraus dann aber keine

efficiency defence im amerikanischen Sinne mehr zu holen ist. Das heißt, das ist für das Thema Internationalisierung relevant, selbst in den zwei Ländern mit der am längsten ausgebauten Wettbewerbspolitik haben wir in einer zentralen Frage eine unterschiedliche Herangehensweise, die sich auf unterschiedliche wettbewerbspolitische Vorstellungen gründet. Das war alles Vorrede zur Begründung, warum die Dinge vielleicht nicht so ganz einfach zu handhaben und zu gestalten sein mögen.

Wo sind die eigentlichen Problemfelder der internationalen Wettbewerbspolitik? Ein erstes Problemfeld ergibt sich daraus, dass die nationale Wettbewerbsgesetzgebung oder auch die EU-weite Wettbewerbsregelung sich auf das jeweilige Territorium bezieht. Das wirft in dem Moment Fragen auf, wo wettbewerbsbeschränkende Maßnahmen außerhalb dieses Territoriums getroffen werden oder außerhalb dieses Territoriums wirken. Für das eine haben wir das Beispiel eines internationalen Kartells, das Preise festsetzt, die in Deutschland wirken. Inwiefern können deutsche bzw. europäische Wettbewerbsbehörden hier eingreifen? Das zweite Problemfeld wäre das Beispiel eines Exportkartells, gebildet von deutschen Unternehmen mit Wirkung in einem lateinamerikanischen Land. Im ersten Fall versucht man sich zu behelfen mit den sog. Auswirkungsprinzip. Die Amerikaner haben das in verschiedenen Bereichen vorexerziert, die EU ist ihr nachgefolgt, die Briten hingegen lehnen es grundsätzlich ab. Das Auswirkungsprinzip sagt, auch wenn das irgendwo anders in der Welt verabredet wird, es genügt, dass es sich in unserem Territorium auswirkt und dann wenden wir unser nationales Recht bzw. EU-Recht hierauf an. Das ist völkerrechtlich umstritten und hat regelmäßig Anlass zur Diskussion gegeben. In der Praxis zeigt sich dies darin, dass die Wettbewerbsbehörden mit diesem Auswirkungsprinzip vergleichsweise verhalten umgehen und jeweils abwägen zwischen der Hinfälligkeit eines wettbewerbspolitischen Eingreifens und den Risiken diplomatischer Verwicklungen. Das analoge Problem, das ich eben durch das Beispiel der Exportkartelle angesprochen habe, sind Dinge, die im Inland verabredet werden oder auch die Monopolisierung, die sich im Ausland auswirkt. Darüber wird durchweg gesprochen, ohne dass etwas getan wird. Wenn ich das richtig sehe, hat die 6. GWD-Novelle auch die Anmeldung solcher Exportkartelle gestrichen. In Deutschland sind wir im Augenblick in einem Rechtszustand, wo ein Kartell zwischen

zwei deutschen Unternehmen, die Preise für Lateinamerika verabreden möchten, soweit es sich auf Lateinamerika bezieht, durch das GWB nicht erfasst wird.

Der erste Problemkomplex: Beschränkungen durch das Territorialprinzip.

Der zweite Problemkomplex: Vollzugsdefizite. Um wettbewerbsbehindernde Maßnahmen zu bekämpfen, die in einem Territorium eines anderen Staates verabredet bzw. getroffen werden, müsste man die Möglichkeit haben, polizeilich durchzugreifen, um gegebenenfalls Materialien und Informationen sicherzustellen. Daran hapert es, weil die Vollzugstätigkeit der Wettbewerbsbehörden, sofern es nicht entsprechende Kooperationen gibt, eher beschränkt ist. Kooperationen finden natürlich statt, sie sind aber ihrerseits wiederum gehemmt, sofern Datenschutzvorgaben die nationalen Behörden daran hindern, solche Informationen an andere Behörden weiterzugeben. Soweit der Vollzug auf das nationale Territorium beschränkt ist, ergeben sich daraus Hemmnisse für die Durchsetzung der Wettbewerbspolitik. Ein letzter Punkt betrifft die Transaktionskosten für die Betroffenen, die dann entstehen, wenn sie mit vielen verschiedenen Wettbewerbsbehörden gleichzeitig zutun haben. Das bedeutet Mehrfachanmeldungen von Fusionsvorhaben mit entsprechendem kostspieligem Administrationsaufwand. Es kann auch dazu führen, dass in bestimmten Situationen die Entscheidungen, die getroffen werden, inkonsistent sind. Vor allem die EU und die USA haben versucht, solche Inkonsistenzen ihrer Entscheidungen zu vermeiden. In dem bekanntesten Fall – *McDonnell Douglas/Boeing* - war das, um es vielleicht vorsichtig zu sagen, alles andere als einfach.

Was kann man sich als Lösungsansätze vorstellen? Zum einen ist vor jeglichem Versuch zu warnen, über internationale Abkommen, etwa durch Schaffung eines verbindlichen Weltkartellrechts, Wettbewerbskodex oder etwas Ähnlichem, die Dinge über das Knie zu brechen. Wenn man sich ansieht, wie sich die Wettbewerbspolitik in den letzten 50 Jahren entwickelt hat, so stellt man fest, dass das im Wesentlichen ein Prozess war, in dem Imitation eine sehr große Rolle gespielt hat. Auch das Zusammenwachsen verschiedener *professional communities* in den Ländern, die Wettbewerbspolitik betrieben und die Herausbildung von *professional communities* in den Ländern, die eine Wettbewerbspolitik neu installiert haben, hat eine maßgebliche Rolle gespielt. Das sind informelle Prozesse, die man

nicht ohne weiteres mit internationalen Abkommen und Ähnlichem erzwingen kann. Man kann sich überlegen, dass internationale Abkommen etwa über gewisse Mindeststandards so etwas fördern können. Man kann sich auch überlegen, dass eine Organisation, wie die WTO, dazu beitragen kann, dass in den Ländern, die sie noch nicht haben, eine Form von Wettbewerbspolitik entwickelt wird, damit sich eine entsprechende *professional community* (das bezieht auch die Richter mit ein) dort entwickeln kann. Es wäre aber problematisch, dies rechtlich erzwingen zu wollen. Ich darf aus meinem Hauptarbeitsgebiet, dem Bereich der Finanzmärkte, hinzufügen: Die Erfahrung, die die Bankenaufsicht mit der Durchsetzung solcher Regeln gemacht hat, ist nicht in jedem Fall positiv. Da stand immerhin im Hintergrund jeweils noch der internationale Währungsfonds mit den Milliarden, die er jeweils zuschießen wollte oder nicht zuschießen wollte. Was heißt das nun konkret? Der Fragenkatalog, den ich bekommen habe - Wie beurteilen Sie die verschiedenen Lösungsoptionen, internationaler Wettbewerbskodex, Mindeststandards, Kooperationsabkommen, bilaterale und regionale Lösungsansätze, WTO-Lösung? – zeigt eine Vielfalt von Möglichkeiten an. Über den internationalen Wettbewerbskodex habe ich gerade was gesagt. Soweit Kooperationsabkommen eine freiwillige Zusammenarbeit zwischen interessierten Wettbewerbsbehörden bewirken, ist es eine gute Sache und sollte gefördert und vertieft werden. Dies gilt insbesondere in der Richtung, in der es zwischen der EU und den Vereinigten Staaten bereits geschehen ist, wo im Zuge der sog. *positive comity* mehr als nur eine Zusammenarbeit im eigenen Interesse intendiert ist. Bilateral, multilateral, regional – hier wäre im gewissen Sinne das Mao-Zitat „Lasst tausend oder hunderttausend Blumen blühen“ anzuführen. Angesichts der Schwierigkeiten, so etwas überhaupt festzulegen, der Schwierigkeiten, informelle Prozesse in Gang zu setzen, der Schwierigkeit, dass auf Seiten der angesprochenen Länder es durchaus jeweils auch Widerstand geben wird, unterschiedliche Rechtstraditionen zu integrieren, kann man von Patentlösungen hier kaum reden und kann man auch nicht erwarten, dass es sie gibt. Probleme, wie das Problem des Datenschutzes, wird man nicht so ohne weiteres durch gesetzliche Regelungen oder durch ein internationales Abkommen lösen können. Die informelle Basis - Förderung der Einführung nationaler Wettbewerbspolitiken - hatte ich bereits genannt. Für Mindeststandards, insbesondere Mindeststandards für grenzüberschreitende Fälle, kommt derzeit, wenn ich das richtig sehe, nur die WTO in Frage, weil sie eine institutionelle Infrastruktur bietet, um gegebenenfalls auch Streitfälle zu schlichten.

Wie soll das inhaltlich aussehen? Ein erster Schritt könnte möglicherweise *Hardcore-Kartelle* betreffen. Ein nächster Schritt ist die Missbrauchsaufsicht. Bei der Fusionskontrolle wird man sich schon fragen müssen, ob sie konsensfähig ist und inwieweit welche Elemente der Fusionskontrolle konsensfähig sind. Beim wettbewerbpolitischen Umgang mit öffentlichen Unternehmen sehe ich auf absehbarer Zeit keine Möglichkeit, einen Konsens zu erzielen. Eine internationale Behörde wäre meines Erachtens abzulehnen, und zwar aus einem ganz einfachen Grund: Da ist mir das Risiko einer Verbesserung zu groß, wenn eine solche internationale Behörde den unterschiedlichen Interessen und unterschiedlichen Wünschen der verschiedenen beteiligten Länder Rechnung tragen muss. Darunter sind solche mit sehr unterschiedlichen personellen Kapazitäten, auch mit sehr unterschiedlichen Traditionen der Wettbewerbspolitik. Da kommt im Zweifel ein Kompromiss heraus, der gewisse Schwierigkeiten macht. Man sollte sehen, dass in der Vergangenheit Imitationen und Assimilierung unter den beteiligten *professionals* die wichtigsten Mechanismen waren, um das durchzuführen. Ein letzter Punkt betreffend die WTO und die weiteren Punkte, die ich mir als Antwort auf die Fragen im Detail aufgeschrieben habe, überlasse ich dann vielleicht der Diskussion. Man sollte meines Erachtens vorsichtig sein hinsichtlich der Koppelung von Handelspolitik und Wettbewerbspolitik. Überschneidungen von Handelspolitik und Wettbewerbspolitik gibt es in einigen ganz eng definierten Bereichen. Dumping wäre das typische Beispiel. Ansonsten sind sowohl die institutionellen Strukturen als auch die politischen Interessen, auch die politischen und die juristischen Probleme, sehr verschieden. Es hat damit zutun, dass Wettbewerbspolitik sich in der einzelnen Maßnahme an das einzelne Unternehmen richtet und im Grunde genommen darauf angewiesen ist, dass hier eine Form von Rechtsweg, eine Gerichtsbarkeit im Hintergrund steht. Während Handelspolitik sich zunächst an die beteiligten Staaten richtet, die bestimmte Formen der handelsfördernden oder handelsfeindlichen Politik durchführe. Da sind sozusagen die Signatäre gleichzeitig die Adressaten der Politik. Um eine Wettbewerbspolitik im Rahmen der WTO durchzuführen, müsste man berücksichtigen, welche Mechanismen hat man eigentlich, um die Rechtssicherheit für die Betroffenen herzustellen. Bei der EU hat ja man auch die eigene EU-Gerichtsbarkeit. Das war aber verbunden mit der bewussten Abgabe von nationaler Souveränität durch die Staaten, die der EU beitraten. Ein weiterer Punkt: In dem Moment, wo man Wettbewerbspolitik mit Handelspolitik koppelt, besteht die Gefahr,

dass es zu Kompromissen, Gegengeschäften und Ähnlichem kommen wird. Der Einbezug der Wettbewerbspolitik in einen solchen allgemeinen Kuhhandel würde die juristische Basis der Wettbewerbspolitik und damit die Akzeptanz bei den Betroffenen gefährden. Das ist ein wichtiger Punkt bereits im nationalen Bereich, hinsichtlich des Verhältnisses von Wettbewerbspolitik und Industriepolitik, wo im Rahmen des GWB das Einbringen industriepolitischer oder überhaupt allgemeinpoltischer Erwägungen genau kanalisiert ist über das Instrument der Ministererlaubnis, ansonsten aber unterhalb dieses Instruments das Kartellamt nur mit wettbewerbspolitischen Kriterien arbeitet. Da ist man sich des Problems bewusst gewesen und hat versucht, auf diese Weise zu kanalisieren. Ich sehe nicht, wie ähnliche Kanalisierungsmöglichkeiten im Rahmen einer Institution möglich sein würden, die wettbewerbspolitische und handelspolitische Belange miteinander zu verkoppelt. Damit möchte ich im Augenblick schließen.

Der Vorsitzende: Vielen Dank. Ich gebe jetzt das Wort Herrn Prof. Kisker.

Sachverständiger Prof. Dr. Klaus Peter Kisker: Ich danke Ihnen, Herr Vorsitzender, und ich danke für die Einladung. Mein Statement wird etwas kontrastieren zu den Ausführungen von Herrn Hellwig, weil ich eher aus ökonomischer und nicht aus wettbewerbsrechtlicher Sicht etwas zu den mir gestellten Fragen erzählen möchte. Mir ist ja die Frage gestellt worden, wie ich die Mega-Merger-Aktivitäten im Zuge der Globalisierung beurteile und welche Auswirkungen ich hier insbesondere sehe. Die Mega-Merger-Aktivitäten werden seit Mitte der 70er Jahre von großen Teilen der Wissenschaft, wie der Politik, als zwangsläufige Folge der Globalisierung erklärt. Ich stelle dem gegenüber die folgende näher zu belegende These auf, dass damit von der eigentlichen Ursache, die sowohl in Internationalisierungsstrategien der Unternehmen, wie speziell den aktuellen Fusionen, zu Grunde liegen, eigentlich abgelenkt wird und damit keine Perspektiven und Reformoptionen zu entwickeln sind, solange man diese eigentlichen Ursachen nicht berücksichtigt. Globalisierung ist für mich ein neues Schlagwort, aber keine neue Entwicklung. Aus der Fülle der Untersuchungen dazu möchte ich auf die Studie von Hirst/Thompson hinweisen, die dieses eindeutig belegt oder auf Eric Hobsbawn, der ausführlich und dezidiert bestritten hat, dass die Globalisierung eine neuartige Qualität der internationalen Wirtschaftsbeziehungen

darstellt. Im Mittelpunkt der Globalisierungsdiskussion stehen die Direktinvestitionen der multinationalen Konzerne und alle empirischen Untersuchungen zeigen, dass die Zunahme der weltweiten Direktinvestitionen heute fast ausschließlich auf grenzüberschreitenden Fusionen, also auf *Mergers- and Aquisitions-Aktivitäten* beruhen. Deren Anstieg ist nicht zu bestreiten und wird in der Statistik quantitativ auf Grund der gestiegenen Preise, die bei den Unternehmensübernahmen gezahlt werden, stark überzeichnet. Legt man, wie wir dies in einem Forschungsprojekt gemacht haben, zur Beurteilung der Entwicklung die Beschäftigtenzahl zu Grunde, so zeigt sich ein diskontinuierlicher Verlauf bei den *Mergers- and Aquisition-Aktivitäten*. Hohen Wachstumsraten in der 2. Hälfte der 70er Jahre folgt eine Stagnation in der 1. Hälfte der 80er Jahre und nach einem Anstieg in der 2. Hälfte der 80er Jahre folgt wieder eine deutliche Abschwächung in den frühen 90er Jahren. In den Jahren, in den besonders viel von Globalisierung gesprochen wurde, sind die deutschen Direktinvestitionen zurückgegangen.

Ich denke, unbestreitbar ist, dass das, was heute als Globalisierung bezeichnet wird, ein Prozess ist, der sich von Anfang an in den kapitalistisch orientierten Ländern durchgesetzt hat. Mit der erfolgreichen Durchsetzung internationaler Rechtssicherheit – abgesichert durch bi- und multilaterale Vereinbarungen – und mit der Liberalisierung der internationalen Handelsbeziehungen, vor allem aber durch die Entwicklung der Kommunikationstechniken, wurden gezielt die Voraussetzungen geschaffen, die die Weltmarktexpansion der metropolen Kapitale ermöglichte. Die Möglichkeit profitsteigernd auf dem Weltmarkt zu agieren, bedeutet dann für die einzelnen Kapitale, hier auf dem Weltmarkt zu expandieren. Aus der Tatsache, dass sich die Weltmarktexpansion entsprechend der gewachsenen rechtlichen und technischen Voraussetzungen entwickelt hat, den Schluss zu ziehen, in den vergangenen Jahrzehnten habe ein qualitativer Sprung in der Entwicklung der Weltwirtschaft stattgefunden, ist, soweit ich es sehen kann und soweit es sich um die Realkapitalbildung handelt, weder theoretisch noch empirisch haltbar. Unbestreitbar ist andererseits auch, dass sich im Zuge der nur durch die beiden Weltkriege und die Zwischenkriegszeit unterbrochenen Verbesserung der Expansionsmöglichkeiten, die Konkurrenz der Einzelkapitale trotz aller Kapitalverschmelzungen und Großfusionen zumindest tendenziell verschärft hat. Ebenso dazu beigetragen hat die Öffnung national geschützter Märkte, z.B. im Bereich der Telekommunikation, dies gab den

sog. Amtsbaufirmen, wie Siemens, neue Möglichkeiten der Expansion auf dem Weltmarkt, wirkte sich aber zugleich auch als Zwang zu einer mit erheblichen Lernprozessen verbundenen Umorientierung aus.

Aus der sich verschärfenden internationalen Konkurrenz zu schließen, dass der Kapitalismus mit der Globalisierung in eine qualitativ neue Phase seiner Entwicklung eingetreten sei, ist, meine ich, nicht nur eine Verkennung der Logik des Kapitalismus, sondern insbesondere auch ein Ablenkungsmanöver von den eigentlichen Problemen, mit denen wir heute konfrontiert sind. Meine These lautet dementsprechend: Nicht die Globalisierung ist für die aktuelle Entwicklung maßgebend, sondern ein grundlegender Strukturbruch der ca. in den 70er Jahren eingesetzt hat. Eine genaue Analyse der gegenwärtigen Probleme zeigt einen grundlegenden Wandel in der Entwicklung der kapitalistischen Länder. Seit Mitte der 70er Jahre haben wir es nicht mehr mit den gewohnten Bewegungsabläufen zu tun. Im Unterschied zu früheren Aufschwungsphasen ist festzustellen, dass die Arbeitslosigkeit im Zuge der Aufschwünge nicht mehr wesentlich abgebaut wird, dass die Armut auch in den relativ reichen Ländern auch in Aufschwungsphasen zunimmt, dass selbst in den Aufschwungsphasen eine massenhafte Kapitalvernichtung stattfindet, dass eine in dieser Rigorosität noch nie zu beobachtende Verdrängungskonkurrenz eingesetzt hat und dass trotz dieser Kapitalvernichtung, worauf der Sachverständigenrat in seinem letzten Gutachten insbesondere hinweist, Überkapazitäten über den Zyklus hinweg bestehen bleiben.

Diese neuen Phänomene, die kurzfristig natürlich durch Boomphasen überdeckt werden, sind Zeichen eines Strukturbruches in der längerfristigen Entwicklung. Die Tendenz der längerfristigen, d.h. über die konjunkturellen Schwankungen, hinwegfallenden Profitraten hat zu immer stärkeren Klagen der Industrie geführt, war aber solange unproblematisch, wie damit steigende Profitmassen verbunden waren. Neu ist nun seit Mitte der 70er Jahre, dass die längerfristige Akkumulationsrate, das heißt, dass das neue, zusätzlich gebildete Realkapital gesamtgesellschaftlich und tendenziell gesehen nicht mehr ausreicht, den Fall der Profitrate zu kompensieren. Die Akkumulationsrate fällt stärker als die Profitrate. So ist zu erklären, dass die Unternehmen weltweit die Realinvestition deutlich eingeschränkt haben und sich, soweit dies technisch möglich ist, auf Ersatz und Rationalisierungsinvestitionen zu

beschränken, dass sie zu Lasten der Realinvestitionen riesige Geldkapitale bilden und eher andere Firmen aufkaufen, als die Gewinne zum Ausbau der bestehenden Unternehmen zu verwenden. Das sind die Zeichen dieses von mir erwähnten Strukturbruches in der längerfristigen Entwicklung und das kennzeichnet einen Trend, der in allen hochindustrialisierten Ländern, den sog. OECD-Ländern, zu beobachten ist. Die weltweit praktisch in allen Branchen bestehenden Überkapazitäten zwingen zu verstärkten Rationalisierungsanstrengungen. Die zyklendurchschnittliche Einschränkung der Realkapitalakkumulation, insbesondere die Reduzierung der Erweiterungsinvestitionen und die neuen Produktionskapazitäten vernichtenden Restrukturierungsstrategien bremsen zwar den Fall der Profitrate, bewirken aber eine weitere zyklendurchschnittliche Senkung der Akkumulationsrate. Die Einschränkung der Realakkumulation, deutlich abzulesen an den gesunkenen Investitionsquoten in den OECD-Staaten bei gleichzeitiger Zunahme des Anteils der Rationalisierungsinvestitionen, bedeutet, dass das zyklendurchschnittliche Wachstum der Arbeitsproduktivität über dem Wachstum des Sozialproduktes liegt und eine solche Konstellation muss zu überzyklischen Entlassungen führen.

Die quantitativen Zunahmen und die spezifischen Formen der *Merger-Aktivitäten* der multinationalen Konzerne seit Mitte der 70er Jahre sind Ausfluss dieses Strukturbruches in der weltwirtschaftlichen Entwicklung. Den Veränderungen der ökonomischen Rahmenbedingungen ist es meiner Ansicht nach geschuldet, dass die multinationalen Konzerne im Inland wie im Ausland kaum noch durch internes Wachstum, das heißt durch Reinvestition der Gewinne, sondern fast ausschließlich durch externes Wachstum, also auf Grund von *M&A-Aktivitäten* expandieren. Die vorrangigen Ziele dieser *M&A-Aktivitäten* sind, neue Märkte zu erschließen und in einzelnen Fällen neues Know-how zu gewinnen sowie gleichzeitig die Produktionskapazitäten weltweit zu begrenzen. Dabei versuchen sich die Konzerne nach den großen Diversifikationswellen heute wieder auf ihre sog. Kernkompetenzen zu konzentrieren. Die Folge ist eine starke *Outsourcingwelle*, das heißt der Verkauf für die Stilllegung von Verbundunternehmen oder Abteilungen. Die geopolitischen Veränderungen, insbesondere die Zusammenschlüsse von Nationalstaaten zu größeren Wirtschaftseinheiten ohne Zoll- und Handelsbarrieren sowie die Entwicklung der Kommunikationstechniken geben den multinationalen Konzernen neue Möglichkeiten ohne internes Wachstum mit internen Standortveränderungen

ihre Gewinne zu erhöhen. Mit der Konzentration von Wertschöpfungsaktivitäten auf eine kleinere Zahl größerer Standorte wird versucht, insbesondere *economies of scale* zu verbessern. In der Literatur wird aus dieser Standortkonzentration der Schluss gezogen, dass es zunehmend zu einer Herausbildung transnationaler Netzwerke gekommen sei oder kommen würde, die sich aus vielen weitgehend eigenverantwortlichen und kontextgesteuerten Einheiten zusammensetzen. Zwischen diesen Einheiten findet nach herrschender Meinung ein intensiver Austausch von Bauteilen, Produkten, Menschen, Ressourcen und Informationen statt, der durch das Zentralmanagement lediglich „*at arms length*“ koordiniert wird. Unsere empirischen Untersuchungen im Rahmen eines DFG-Programmes falsifizieren diese Auffassungen weitgehend. Internationale Netzwerkbeziehungen, das heißt reziproke Bezüge von Komponenten in relevantem Umfang konnten wir, wenn überhaupt, praktisch nur innerhalb der EU feststellen. Einzelne Ausnahmen gibt es darüber hinaus. Die Rekonfiguration der global agierenden Konzerne zielt heute viel mehr auf Spezialisierung der Produktion an bestimmten Standorten und je mehr sich Verbundunternehmen auf bestimmte Produkte spezialisieren, um so geringer werden die Möglichkeiten, die Produktion zwischen den einzelnen Produktionsstätten zu verschieben. Im Gegensatz zu der in der Literatur vorherrschenden Meinung ist daraus der Schluss zu ziehen, dass in dem Maße, wie sich solche Unternehmungskonfigurationen durchsetzen, die Realkapitalmobilität abnehmen muss.

Die Folgen des skizzierten Strukturbruches in der Entwicklung der Weltwirtschaft sind neben dem nicht hier zu erörterten Wachstum der Finanzmärkte oder sog. Casinokapitalismus die Konkurrenz der Einzelkapitale, die sich tendenziell verschärft haben. Die Arbeitsbedingungen für die abhängig Beschäftigten haben sich deutlich verschlechtert. Die Kluft zwischen den reichen und den armen Ländern ist dramatisch gewachsen. Die Versuche, die Umweltbelastung zu reduzieren, werden zunehmend konterkariert. Ich denke, dass trotz der Megafusionswellen, wie bereits erwähnt, die Verbesserung der Expansionsmöglichkeiten, die Konkurrenz der Einzelkapitale sich verschärft hat. Aber eine sich verschärfende Konkurrenz bedeutet nicht immer bessere bzw. preiswertere Versorgung der Kunden, wie dies die herrschende Lehre zu suggerieren versucht. Ziel der Fusionen ist es, den shareholder value zu erhöhen, nicht die Bedürfnisse der Verbraucher besser zu

befriedigen. Eindeutig negativ ist die wachsende Konkurrenz der Global Player auf die Lage der Zulieferer zu beurteilen. Ihnen stehen immer größere Einheiten mit der entsprechend größeren Verhandlungsstärke gegenüber, die ihnen Preissenkungen und härtere Lieferbedingungen diktieren können. Formal selbständige, im ökonomischen Sinne jedoch abhängige mittelständische Unternehmen geraten hierdurch in Schwierigkeiten. Die Konkursstatistik der letzten Jahre sind ein Beleg hierfür.

Globalisierungsfolge – Arbeitsplatzvernichtung: Für die abhängig Beschäftigten sind die Folgen der M&A-Aktivitäten heute fast ausnahmslos negativ. Bis in die 70er Jahre haben die Direktinvestitionen in der Regel im Ausland zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen ohne die Arbeitsplätze im Inland wesentlich zu gefährden. Auf Übernahmen oder Fusionen, die selbst erst einmal nur die Besitzverhältnisse verändern, folgen in der Regel umfangreiche Restrukturierungsmaßnahmen, da hierdurch häufig Doppelstrukturen entstehen, die bereinigt werden müssen. Dazu gehören insbesondere Restrukturierungen, die auf eine Erhöhung der *economies of scale* zielen, Rationalisierungsmaßnahmen, Outsourcing, Schließung relativer ertragsschwacher Produktionsstätten, Konzentration der Produktion an wenigen Standorten, Abbau von Typenvielfalt und Ähnliches. Dass sich diese Restrukturierungsmaßnahmen oft jahrelang hinziehen und oft nicht von Erfolg gekrönt sind, ist eine andere Sache. In jedem Fall bedeuten sie eine Vernichtung von Arbeitsplätzen und für die verbliebenen Arbeitsplätze in der Regel eine Verschlechterung der Arbeitsbedingungen durch Intensivierung der Arbeit, höhere Anforderung an Flexibilität, Druck auf die Löhne etc. Ich denke, besonders dramatisch sind die Folgen der als Globalisierung bezeichneten Weltmarktexpansion des Kapitals für die Mehrzahl der Entwicklungsländer. Da dies heute, nach den Protesten in Seattle und Prag besonders umstritten ist, möchte ich hierauf noch mit ein paar Worten eingehen. Die Armut ist in der Welt bedrohlich angestiegen, das zeigt der jüngste Weltentwicklungsbericht sehr krass. Insbesondere zeigt der Weltentwicklungsbericht, dass die Schere zwischen den armen und den reichen Ländern ihr Aussehen verändert hat, war der untere Arm bis in die 70er Jahre immer noch wagerecht, so haben wir jetzt nach beide Seiten hin eine aufklappende Schere. Nach wie vor geht die herrschende Lehre davon aus, wie auch Weltbank, IMF, WTO, dass die Liberalisierung des Weltmarktes einschließlich einer schrankenlosen

Öffnung der Finanzmärkte die wesentlichen Mittel zur Überwindung der Armut darstellen. Dass dies pure Ideologie ist, zeigt die Verdrängung der eigenen Geschichte der Industrienationen. Hätte es nicht im 19. Jahrhundert einen Friedrich List gegeben und hätten das damals im Vergleich zu England und Frankreich relativ wenig entwickelte Amerika und das zurückgebliebene Deutschland nicht dessen Ideen eines zeitweiligen Schutzzolles aufgegriffen, hätten sich diese beiden Länder vermutlich nie zu konkurrenzfähigen Industrienationen entwickeln können. Die Vorteile des internationalen Handels beruhen auf den Theorien von Heckscher Ohlin und gehen immer noch davon aus, dass auch für die weniger entwickelten Länder die uneingeschränkte Beteiligung am Weltmarkt vorteilhaft sei. Ich denke, dass diese Ideologien auf der Basis von Annahmen sind, die einer Realitätsprüfung nicht standhalten. Ich denke, dass es zu belegen ist, dass für den Weltmarkt genauso gilt, wie für den nationalen Markt, dass das jeweils produktivere Kapital das weniger produktive Kapital verdrängt, dass also die Entwicklungsländer auf dem Weltmarkt bei weitergehender Liberalisierung weniger Chancen haben. Ein weiterer wesentlicher Punkt ist die Zunahme der Umweltbelastung oder die zunehmende Umweltzerstörung.

Es wäre absurd, generell die absolute Arbeitsteilung infrage zu stellen. Aber die ausschließlich durch Gewinninteressen bedingte Zunahme und die Beschleunigung des nationalen wie des internationalen Waren- und Personenverkehrs haben wesentlich zur Belastung der Umwelt beigetragen. Das zeigt sehr schön die Wuppertaler Studie für den Fall Deutschland. Das kann ich mir sparen, hier näher darauf einzugehen. Angesichts der zunehmenden Schwierigkeiten, die Gewinne durch Ausweitung des Absatzes zu stabilisieren, zwingt die unregulierte internationale Konkurrenz die Unternehmen, zu versuchen, ihre Erträge durch weitergehende Externalisierung von Kosten zu verbessern. Die jüngsten Erklärungen des Präsidenten Bush, wie rigoros zumindest große Teile der US-amerikanischen Industrie sich dieses Mittels weiter bedienen wollen, bestätigen dies. Aber auch in der EU und in Deutschland zeigen zahlreiche Warnungen vor einer angeblich auf Umwelthysterie beruhenden Umweltpolitik sowie zahlreiche Interventionen von Unternehmen und Interessenverbänden, was unregulierte Globalisierung für die Zukunft der Menschheit bedeuten kann.

Ziel meiner Ausführung war es zu zeigen, dass die Weltmarktexpansion keine grundsätzlich neue Erscheinung ist, dass die konkreten Formen und ihre Auswirkungen, mit denen wir uns heute konfrontiert sehen, Folgen der veränderten Wachstumsbedingungen sind. Die M&A-Aktivitäten sind im Wesentlichen als wettbewerbsspolitisches Problem zu sehen, greift meiner Ansicht nach zu kurz. Bei den gegenwärtigen Problemen geht es nicht in erster Linie um Marktstrukturen, sondern um die diesen Erscheinungen zu Grunde liegenden Produktionsstrukturen. Veränderte Erscheinungsformen der Konkurrenz sind aus diesen sich verändernden Produktionsbedingungen abzuleiten und nicht durch monopolistische Macht oder Willkür zu erklären. Das heißt für mich nicht, die Fusionskontrolle auf nationaler oder internationaler Ebene als obsolet abzutun, ich meine, es ist vielmehr dringend geboten, die vorhandenen Instrumente so auszubauen, dass mit ihnen die Interessen der Gesellschaft besser verfolgt werden können.

Ein erster Schritt in dieser Richtung wäre die Stärkung der Betriebsräte, hier vor allem der Europäischen Betriebsräte. Durch gesetzliche Regelungen und Verbesserungen der institutionellen Bedingungen müssen die nationalen Betriebsräte wie die Betriebsräte der Zulieferunternehmen und die Eurobetriebsräte in die Lage versetzt werden, bei allen *M&A-Aktivitäten* sowie den sich daran anschließenden Restrukturierungsprozessen letztlich nicht überstimmbare mitzuwirken. Ein zweiter Schritt wäre die Einbeziehung von Betriebsräten und wegen der allgemeinen gesellschaftlich-ökologischen Folgewirkungen der NGO's in die Entscheidungen der den Wettbewerb kontrollierenden Organisation. Dies bedeutet eine grundlegende Neuorientierung der Kartellbehörden. Im Verfahren der EU-Fusionskontrolle können zwar heute schon bei Großfusionen die Betriebsräte angehört werden, so in letzter Zeit geschehen bei der Fusion von DBA-Bombardier und Atrans. Aber das EU-Kartellamt ist heute grundsätzlich nur an den marktstrukturellen Aspekten des Zusammenschlusses interessiert. Gegenüber dem Betriebsrat der DBA erklärt das EU-Kartellamt: Gesichtspunkte der Arbeitsplatzkonsequenz dürfen wir aufgrund der rechtlichen Grundlagen nicht berücksichtigen. Ein dritter Punkt wäre die Stärkung der ILO. Die europäischen Staaten sollten sich auf der Basis gesetzlicher Bestimmungen verpflichten, bei festgestellten Missständen, wie maßloser Ausnutzung schlechter Arbeitsbedingungen, Kinderarbeit usw., mit Sanktionen gegen die betreffenden

Unternehmen vorzugehen. Das heißt für mich, die bestehenden *Codes of Conduct* müssen zu verbindlichen Gesetzen weiterentwickelt werden. Umgekehrt wäre aber auch denkbar, dass bei besonders vorbildlichem Verhalten steuerliche Nachlässe bzw. Subventionen gewährt werden können. Letzter Schritt: Die Restrukturierung der WTO. Hier ist vor allem, wie gezeigt, eine grundlegend andere theoretische Orientierung nötig. Darauf aufbauend wäre auch hier die institutionelle Einziehung von Betriebsräten und NGO's sowie eine Verpflichtung der nationalen Regierungen erforderlich, bei von ihr festgestellter Missachtung sozialer oder ökologischer Standards Sanktionen zu verhängen, um zu einem kooperativen internationalen Handels- und Direktinvestitionsregime zu kommen. Die Behauptung, dass das alles nicht möglich wäre, dass die nationalen Parlamente gar keine Möglichkeit mehr haben, hier gegen die multinationalen Konzerne regulierend einzugreifen, ist falsch. Diese Behauptung beruht auf dem Mythos der unbegrenzten Mobilität, die es zumindest über die Grenzen der neuen Wirtschaftsräume hinweg nicht gibt. Lassen Sie mich mit einem Zitat von Ethan Kapstein hier meine Ausführungen schließen. Es unterstreicht, wie notwendig es ist, neue Wege der Regulierung der internationalen Wirtschaftsbeziehungen zu gehen: „Die Welt bewegt sich möglicherweise unaufhaltsam auf einen jener tragischen Wendepunkte zu, der zukünftige Historiker zu der Frage veranlassen wird, warum nicht rechtzeitig etwas unternommen worden ist“. Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit.

Der Vorsitzende: Vielen Dank, Herr Kollege Kisker. Das war natürlich ein dramatisches Schlusszitat. Ich eröffne die Diskussion. Zunächst Herr Brühl.

Sachverständiges Mitglied, Dr. Wolfgang Brühl: Ich danke den Referenten sehr herzlich für ihre Ausführungen, auch insbesondere darüber, dass wir hier sehr konträre Auffassungen gehört haben, sehr konträre Antworten bekommen haben. Diese Feststellung führt mich zu der Bitte, die Diskussion in zwei Teilen zu führen und die beiden Referate getrennt zu behandeln, weil ich das Gefühl habe, dass wir sonst ständig den Bezugsrahmen verändern müssen. Mir zumindest fällt es schwer, die beiden Referate zu diskutieren. Ich fange zunächst mit einer Frage an Herrn Prof. Hellwig an. Er hat, wenn ich es richtig verstanden habe, davor gewarnt, allzu viel Hoffnungen in eine internationale Wettbewerbspolitik zu setzen, die international institutionalisiert sei. Wenn ich den Gedanken ein ganz wenig zurückdrehe, dann

höre ich daraus ein gewisses Misstrauen gegenüber internationalen wettbewerbpolitischen Regelungen. Ich weiß nicht, ob ich es richtig verstanden habe. Habe ich es richtig verstanden, dass Sie der Auffassung sind, dass auf absehbare Zeit die nationalen oder, wenn wir die EU als eine Nation nennen, regionalen Regelungen tatsächlich die internationale wettbewerbpolitische Situation bestimmen, wir also kein internationales Recht haben und wir uns auf nationales Recht zurückziehen müssen. Wenn das so wäre, hätte ich Angst, ob die Wettbewerbspolitik mit den schnellen Veränderungen der Globalisierung zurechtkommt. Ich erinnere mich noch daran, dass wir vor längerer Zeit den Begriff des relevanten Marktes mal heiß diskutiert haben. Diese Diskussionen sind inzwischen einigermaßen überwunden. Dennoch sehe ich eine Notwendigkeit für eine internationale Wettbewerbspolitik und würde gerne noch mal fragen, wo Sie Ansätze dafür sehen? Ich habe das Gefühl gehabt, dass da nichts ist. Eine Nachfrage noch. Im Fragenkatalog war eine Frage, die sich auf das nationale Wettbewerbsrecht in Bezug auf die KMU's bezieht, wo man gesagt hat, gerade die KMU's leiden doch unter dieser internationalen Konkurrenz und das nationale Wettbewerbsrecht muss ja irgendeine Bedeutung dennoch behalten. Wenn Sie auf diese Frage noch eingehen könnten, wäre ich sehr dankbar. Ansonsten habe ich noch Fragen an Herrn Prof. Kisker, aber die stelle ich zurück.

Der Vorsitzende: Vielen Dank. Herr Brühl, Sie haben auch die Frage gestellt, ob wir die Diskussion der beiden Referate zeitlich voneinander trennen wollen? Es würde mir etwas schwer fallen, jetzt all diejenigen, bloß weil sie sich an Herrn Kisker wenden wollen, zurückzustellen. Ich würde vorschlagen, die Trennung machen wir dadurch, dass wir Herrn Hellwig zuerst bitten zu antworten und Herrn Kisker danach. Das Sortieren bekommen die beiden schon einigermaßen hin. Ich werde Sie aber wieder auf die Liste setzen für die Fragen an Herrn Kisker. Herr Altvater.

Sachverständiges Mitglied, Prof. Dr. Elmar Altvater: Ich wollte eigentlich die gleiche Frage stellen wie Herr Brühl. Ich habe aber noch eine zweite Frage an Herrn Hellwig. Die betrifft noch mal die Mega-Merger-Tendenzen. Auch hier noch einmal der Zusammenhang zu den kleinen und mittleren Unternehmen. Sie haben das ausgeklammert aus Ihrer Darstellung. Die Frage lautet: Kann man eigentlich noch die großen Fusionen ausklammern wenn man über Wettbewerbspolitik spricht? Wie

kann man diese eventuell regulieren, auf welchen Ebenen und mit welchen Methoden? Vielleicht können Sie dazu noch etwas mehr ausführen. Eine kleine Frage zur Klärung an Pit Kisker. Ich habe verstanden, dass der Begriff der Globalisierung nicht von Dir so akzeptiert wird, dass Du ihn eher für Ideologie hältst. Dennoch tauchen hier in der Darstellung an mehreren Stellen in der Überschrift schon Globalisierungsfolgen auf. Welche Art von Globalisierung hat nun welche Folgen? Was ist der Unterschied zwischen der nichtstattfindenden Globalisierung und dem doch tiefgreifenden von Dir so dargestellten Strukturwandel, der auch internationale Dimensionen hat, wie aus den Ausführungen ja ganz eindeutig hervorgeht, die dann eben auch als Globalisierungsfolgen benannt werden, aber dann doch die Globalisierung keine Rolle spielt? Das ist mir absolut nicht klar geworden. Wichtig wäre ja die Klärung wohl auch, wie man die politischen Schlussfolgerungen dann diskutieren soll.

Der Vorsitzende: Vielen Dank. Ich habe jetzt auf meiner Liste Herrn Wolf, Herrn Schauerte, Herrn Brühl, Frau Lötzer, mich selber und Frau Skarpelis-Sperk. Ich würde eigentlich ganz gerne, da wir nachher noch eine Arbeitsgruppe haben, sehen, dass wir damit im Wesentlichen fertig werden. Wir bekommen mit Sicherheit noch sehr gehaltvolle Antworten. Zunächst Herr Wolf.

Sachverständiges Mitglied, Dr. Dieter Wolf: Vielen Dank, Herr Vorsitzender. Herr Hellwig, Sie kennen meine Position und ich meine viele hier im Saal kennen sie auch. Ich brauche sie nicht zu wiederholen. Die Ihre ist eine etwas andere und ich gebe hier zu, es ist auch die der Monopolkommission, wohl auch der neuen, in der neuen Zusammensetzung. Man kann ja darüber auch ernsthaft diskutieren. Das, was mich stört würde ich gerne in dieser Diskussion deutlich machen. Die Reihenfolge, die aufgemacht wird, auch von Ihnen, lässt uns doch erst mal mit dem Kartellverbot anfangen. Hardcore-Kartelle, dann die Missbrauchsaufsicht und ob die Fusionskontrolle geht, muss man dann erst mal sehen. Das ist eine Argumentationslinie, Herr Hellwig, die ich seit 30 Jahren kenne. So hat bei uns die Diskussion über die Einführung des GWB begonnen. Da hieß es auch, das mit der Fusionskontrolle ist so schrecklich schwierig, das lassen wir doch erst mal jetzt. Und bei der Einführung der Wettbewerbsregeln in die römischen Verträge, da war es ganz genauso. Fangen wir mal mit dem Kartellverbot an und dann die Missbrauchsaufsicht

und Fusionskontrolle. Der Effekt in diesem Kontext war, dass bei uns national die Fusionskontrolle 20 Jahre später eingeführt worden ist als das Kartellverbot und in Europa 40 Jahre später. In der Zwischenzeit ist viel an Wettbewerbsstrukturen den Bach runtergegangen und war nicht erfassbar. Es ist nicht zwangsläufig so, dass es mit dem Kartellverbot einfacher ist oder politisch anderen Prioritäten unterliegt. Ich erinnere an die Einführung des Antitrustrechts in den Vereinigten Staaten. Dieses Recht, das jetzt über 100 Jahre alt ist, heißt ja aus gutem Grunde Antitrust- und nicht Antikartellrecht. Das Kartellverbot ist zwar gleichzeitig mit dem *Sherman Act* eingeführt worden, nur im Vordergrund stand die Sorge gegen die Vermachtung der Wirtschaft durch Konzentration. Wir sind meines Erachtens angesichts der Entwicklung auf dem Merger-Fusion-Sektor heute in einer vergleichbaren Situation. Das politische Gewicht ist in meinen Augen viel stärker, auch die Bedrohung für die Strukturen ist derzeit viel stärker durch die Konzentration bedingt als durch das Kartellverbot. Es ist auch meines Erachtens nicht richtig, dass man das Kartellverbot von behördlicher Seite eher handhaben kann, besser handhaben kann, effizienter handhaben kann als die Fusionskontrolle. Schauen Sie sich doch mal Russland an. Die *Merger Task Force* hat brillant gearbeitet, sage ich mal, jedenfalls ist das das allgemeine Urteil. Die Kartellverfolgung war so schwächlich, dass jetzt in Brüssel das ganze System umgestoßen werden soll. Die Effizienz der Verfolgung von Kartellverbot in Brüssel ist außerordentlich gering gewesen. Ich halte die Reihenfolge, die Sie vorgeben, für keine sehr überzeugende. Wenn es irgendwie geht, würde ich gerne die Probleme, die sich durch die Konzentration, die Unternehmenskonzentration ergeben, schon an die erste Stelle setzen. Denn ich glaube, mit den *Mega-Merger* wird es weiter gehen. Die Märkte werden sich weiter vergrößern und das ruft ja nach größeren Unternehmenseinheiten. Ich bin auch nicht jemand, der die Fusion von großen Unternehmen verbieten will, sondern möchte immer bezogen auf die Größe des Marktes die Beurteilung ansetzen, ob das tolerabel ist oder nicht. Es ist ja auch nicht so, als ob man nicht institutionell - natürlich in erheblichen Zeitabläufen - nicht was erreichen könnte auf der supranationalen Ebene. Schauen wir uns doch unser Beispiel Europa an. Was ist denn das anderes als die Vereinbarung eines Regimes durch völkerrechtlichen Vertrag über einen langen Zeitraum. Mittlerweile so verdichtet, dass wir entsprechende Institutionen errichtet haben, die sich hinbewegen auf so etwas wie einen Staatenbund. Aber weil es sehr viel Zeit braucht, muss man angesichts

erkannter Risiken wohl auch früh anfangen. In diese Richtung geht mein Plädoyer. Ich sage ja nicht, dass auf den großen Märkten jetzt schon gefährliche Oligopole entstanden sind, aber ich kann es nicht ausschließen. Wenn das mit der Mega-Welle so weiter geht, dann wird es auf einigen Märkten solche Art von Konstellation geben und die sind dann irreparabel im Gegensatz zu Kartellen, die immer Zentrifugalkräften unterliegen, die zeitlich viel endlicher sind. Mit Kapitalverflechtungen ist das ganz anders. Mit denen muss man sehr sehr lange leben, wenn sie sich einmal ergeben haben.

Zu Herrn Kisker habe ich nur eine Detailfrage. Sie stellten heraus, dass bei uns Anfang der 90er Jahre die grenzüberschreitenden Direktinvestitionen deutlich zurückgegangen seien. Herr Kisker, dafür gibt es einen ganz klaren einleuchtenden Grund. Es ist nämlich nur bei uns so passiert. Diese Investitionen sind in die neuen Bundesländer gegangen.

Abg. Hartmut Schauerte (CDU/CSU): Das eine ist die Frage des öffentlichen Wettbewerbs, Herr Hellwig, den Sie gänzlich, also Regelungen für die Durchsetzung des Wettbewerbs im öffentlichen Bereich, sehr weit weggeschoben haben. Warum tun wir das eigentlich? Die Amerikaner gehen damit gänzlich anders um, z.B. erlauben sie sich eine Regelung, dass die Deutsche Telekom VoiceStream nicht kaufen darf, weil sie angeblich oder tatsächlich noch öffentlich-rechtlich ist. Das ist zwar noch nationalstaatlich gedacht im Sinne des klassischen Nationalstaates, eine feindliche Macht darf nicht ein Unternehmen hier bei uns übernehmen, aber es hat natürlich die Wirkungen im Wettbewerb oder bei der Einführung von Wettbewerb auch in öffentlich-rechtlichen Bereichen. Das zweite ist, wenn wir das Kartellrecht, die Fusionskontrolle und die Zerschlagung anders sehen als das Kartellrecht, dann leben wir eigentlich mit dem Ansatz, dass ich, wenn ich es kapitalmäßig zusammenführe, alles darf und wenn ich es selbständig mit einzelnen Einheiten verabrede, wenig darf. Im Grunde ist ja diese Ungleichbehandlung, die wir da haben, eine Beförderung von Konzentrationsprozessen. Ich erlebe das also in der Verbundwirtschaft und wo immer, die dürfen sich zu bestimmten Dingen nicht verabreden, es sei denn, sie fusionieren, dann dürfen sie alles. Deswegen glaube ich, dass der Ansatz nicht durchzuhalten sein wird. Damit sind wir auch bei der Frage von Herrn Dr. Brühl, der gefragt hat: Wie halten Sie es mit KMU? Wenn wir uns als

Aufgabe der Fusionskontrolle und der Entflechtung stellen, dann haben wir auch gleichermaßen damit beantwortet, dass wir die Vielfalt und damit auch KMU besonders wollen. Es ist also eine Wertentscheidung, die wir da mitgeben. Dann wird die totale Abstinenz des Wettbewerbs- und Kartellrechts, auch dahin zu gucken, welche Auswirkungen es auf die Vielfalt hat, nicht mehr durchzuhalten sein. Ich will eine letzte Bemerkung machen. Ich glaube, dass wir tatsächlich falsch liegen, wenn wir meinen, die Nationalstaaten hätten das Primat der Politik verloren. Die Frage ist nur, ob für Entscheidungen, die sie treffen, ihre Bürger dafür mit Wohlstandsgewinn oder Wohlstandsverlust bezahlen, wenn die Entscheidung gegen bestimmte Prinzipien verstoßen und man nicht bereit ist, die Konsequenzen aus der Anwendung dieser Prinzipien zu tragen. Ansonsten kann natürlich jede Nation z.B. beim Missbrauch konsequent handeln. Ich wundere mich auch, warum das nicht häufiger geschieht und ich glaube, dass das Europa sogar könnte, vielleicht besser als ein Nationalstaat. Wir könnten es wirklich machen. Wir könnten, wenn wir das konsequent tun würden, Maßstäbe für das Verhalten in der ganzen Welt setzen. Eine Nation oder ein Wirtschaftsraum, der das konsequent macht und der ein so interessanter Wirtschaftsraum ist, dass alle mit ihm zutun haben wollen - im Guten wie im Schlechten, das ist ja bei den Vereinigten Staaten im Moment ein bisschen der Charakter ihrer sog. Führungsrolle. Eine konsequente Verhaltensweise der Europäischen Union würde im internationalen Wettbewerb unübersehbare Maßstäbe setzen und jeder der mit uns handeln wollte, hätte sich danach zu richten. Das könnte man wie ein Diktat beschreiben, aber wenn es für etwas Gutes wäre und wir nichts anderes tun, als für unseren Wirtschaftsraum Konsequenzen zu ziehen und nicht imperialistisch und aggressiv sind, warum eigentlich nicht.

Der Vorsitzende: Vielen Dank. Herr Dr. Brühl bitte.

Sachverständiges Mitglied, Dr. Wolfgang Brühl: Herr Prof. Kisker, ich gestehe sehr offen, dass ich mit Ihrem Referat meine Probleme habe und ich mich fast herausgefordert sehe, ein Gegenreferat zu halten – das geht nicht. Auch die Zeit begrenzt uns hier sehr stark, deshalb nur ganz wenige Bemerkungen. Zunächst einmal haben Sie Meinungen, die den Ihren zuwider laufen, als ideologisch charakterisiert. Fast alles, was Sie gesagt haben, ist ebenfalls ideologisch charakterisiert. Insoweit sollten wir da uns gegenseitig glaube ich nicht irgendwelche

Steine in den Garten werden. Was mich mehr beschäftigt ist die Tatsache, dass Sie in Ihrem Referat auf sehr viele Fragen nicht geantwortet haben. Ich habe das Gefühl, dass unter einem Schulaufsatz gestanden hätte: Thema verfehlt. Ein Zweites, was mich stört, ist, dass Sie eine Reihe von Behauptungen aufstellen, die Sie natürlich auch nicht beweisen können. Dennoch erscheint es mir fragwürdig, wenn man manche Dinge nur aus einer deutschen Erfahrung konstatiert und einfach feststellt, dass die Arbeitslosigkeit im Laufe der Aufschwünge nur wenig abgebaut worden ist. Sie wissen, dass in den letzten 15 Jahren – seit etwas 1985 – in der westlichen Welt rund 50 Millionen mehr Arbeitsplätze da sind als vorher. Es ist also nicht ein Abbau, sondern wenn Sie von einer Erhöhung der Arbeitslosigkeit sprechen, dann beziehen Sie sich offensichtlich nur auf Deutschland. Ich glaube, wenn wir über die Globalisierung sprechen, dürfen wir uns nicht nur von einem Land beeindruckt lassen. Ähnliches gilt für die Tatsache oder Feststellung von Ihnen, dass die Unternehmen sich immer mehr auf Ersatzinvestitionen stützen und kaum noch Erweiterungsinvestitionen durchführen. Das trifft für Deutschland in gewissen Zeiten durchaus zu, das ist richtig. Für die Welt trifft es auf gar keinen Fall zu, jedenfalls habe ich bisher noch keinen Beweis hierfür gefunden. Ich habe auch keinen Beweis dafür gefunden, dass die Globalisierung, so wie Sie sie skizzieren, die Umweltsituation verschlimmert hat oder dass die transnationalen Unternehmen die Umweltbelastung in der Welt verschärft haben. Das sind Dinge, auf die Sie dann im Verlaufe Ihres Referates aufbauen und das macht es dann so schwierig, die Schlussfolgerung, die Sie später ziehen, in Frage zu stellen bzw. sie in einem kurzen Diskussionsbeitrag zu bewerten. Wenn Sie beispielsweise sagen, dass die Arbeitsbedingungen für die abhängig Beschäftigten sich deutlich verschlechtert haben, dann weiß ich auch nicht, woher Sie das wissen oder auf welchen Zeitraum oder welchen regionalen Raum Sie das beziehen, generell stimmt es sicherlich nicht. Die These der Konkurrenzverschärfung ist wahrscheinlich, so generell, wie Sie sie aufgestellt haben, richtig. Ich finde sie sogar gut. Wenn es so wäre, wäre es aus meiner Sicht durchaus zu begrüßen und ich habe damit keine Probleme. Probleme habe ich mit Ihren, wenn ich es richtig gesehen habe, zentralen Schlussfolgerungen. Sie sagen, dass es bei den gegenwärtigen Problemen nicht um Marktstrukturen, sondern um Produktstrukturen oder um Produktionsstrukturen geht. Ich kann Ihnen da nicht ganz folgen, möglicherweise weil ich nicht richtig verstehe, was Sie mit Produktionsstrukturen meinen. Wenn Sie mit Produktionsstrukturen das meinen, was

Sie in einem anderen Zusammenhang mit Netzwerken und dieser Problematik angesprochen haben, dann verstehe ich es schon mal gar nicht. Da wäre ich sehr dankbar, wenn Sie das erklären könnten, was aus Ihrer Sicht der wesentliche Unterschied zwischen den Produktionsstrukturen und den Marktstrukturen ist. Es ist ja offensichtlich wichtig für Sie, denn Sie leiten daraus einige Schlussfolgerungen ab, bei denen ich dann allerdings wiederum nicht erkennen kann, was diese Schlussfolgerungen mit Ihrer Feststellung, dass die Produktionsstrukturen sich verändert haben, zu tun haben. Unabhängig davon scheinen mir Ihre Schlussfolgerungen im Wesentlichen unter dem Stichwort zu stehen: Mehr Demokratie. Sie fordern, dass die Betriebsräte verstärkt werden sollen. Sie fordern, dass diese Betriebsräte zusammen mit NGO's mehr Entscheidungen bei den Organisationen beeinflussen sollen. Ich kann mir das im Augenblick überhaupt nicht vorstellen, wie z.B. Betriebsräte bei der WTO mitwirken sollen. Vielleicht können Sie dazu etwas sagen. Die Stärkung der ILO ist sicherlich etwas, wo Ihnen kaum jemand widersprechen wird. Die Umsetzung der zurzeit bestehenden *Codes of Conduct* in verbindliches Recht ist sicherlich ein Traum, den Sie träumen, den vielleicht auch viele andere träumen, der aber ähnlich wenig realisierbar ist, wie wir das über die internationale Wettbewerbspolitik gerade vorher gehört haben. Zusammengefasst wäre ich sehr dankbar, wenn Sie uns noch einmal deutlicher machen können, was Ihr Vortrag mit der Themenstellung „Wettbewerbspolitik“ zutun hat.

Abg. Ursula Lötzer (PDS): Das würde mich jetzt natürlich zum Gegenreferat reizen. Das lass ich mal, es gibt ja hier einen, der gefragt worden ist. Sie erleben natürlich ständig; Herr Brühl, dass gerade im Zusammenhang mit diesen Fusionsprozessen, Übernahmeprozessen, mit verbundenen Unternehmen beispielsweise auch in Europa mit der Verlagerung von Produktionskapazitäten zwischen verbundenen Unternehmen, ich denke nur an Kooperation Fiat/Opel beispielsweise für den Motorenbau, natürlich Arbeitsplätze vernichtet werden. Sich eine Konkurrenz nicht nur so entwickelt, dass es Konkurrenz im besten Standard beispielsweise ist, um die besten Produkte, um die ökologisch besten Produkte oder auch die sozial am besten hergestellten Produkte, sondern dass sehr oft mit Konkurrenz Sozialdumping und Abbau von bestimmten Rechten verbunden ist. Das ist in vielen dieser Fusionsprozesse und Übernahmeprozesse ein wesentliches Merkmal, gerade auch in Richtung verbundener Unternehmen oder Kooperation von Unternehmenden. Aber

ich würde im Anschluss an Herrn Wolf, der in Richtung Fusionskontrolle auch schon vieles gefragt hat was ich fragen wollte, nur noch meine Konkretisierung darlegen. Herr Hellwig, Sie sagen, dem steht im Wesentlichen entgegen, dass es sozusagen kaum konsensfähig wäre, also dass es da sehr schwierig wäre. Könnten Sie zumindest grob skizzieren, wo die großen Probleme in diesem Konsens wären und wo die großen unterschiedlichen Positionen sind? Sie weisen auch darauf hin, dass viele Probleme gerade da existieren, auch in Hinsicht auf Kartelle, wo es eben grenzüberschreitend ist, wo praktisch im Inland dann Maßnahmen getroffen werden, die sich aber auf das Ausland auswirken. Was Sie an Maßnahmen vorgeschlagen haben sehe ich nicht, wie diese Probleme gelöst werden. Also wenn Sie darauf vielleicht noch mal eingehen könnten.

Der Vorsitzende: Vielen Dank. Jetzt habe ich mich selber gemeldet.

Den beiden Redner will ich Folgendes sagen. Der Bundestag hätte nicht Ende der 90er Jahre eine Enquete-Kommission „Globalisierung“ gegründet, wenn Herr Kisker recht hätte, dass Globalisierung keine neue Entwicklung wäre. Die Enquete-Kommission „Globalisierung“ hätte sich wohl kaum das internationale Wettbewerbsrecht auf das Programm genommen, nur um des Themas Preisabsprachen willen. Da stimme ich Herrn Wolf völlig zu. Zustimmung kann ich Dir, Martin Hellwig, dass wir von einer Rechtsangleichung sehr weit entfernt sind. Was ich z.B. höchst bedenklich finde, ist die von Dir genannte Praxis der Amerikaner der *efficiency defence*. Wenn ich die amerikanische Lesart von *efficiency* nehme, dann stecken da all die Probleme drin, derentwegen wir hier zusammensitzen. Wenn *efficiency* alles legitimiert, dann weiß ich nicht, wozu wir überhaupt Kartellrecht haben. Dann scheint mir also die Geschichte mit der hohe Eintrittsschwelle ein plausibleres Kriterium um Bagatelldinge abzuwehren. Also ich weiß nicht. Zustimmung kann ich Herrn Kisker in der Zielsetzung der Schlussfolgerung, aber das ist wie man so schön auf englisch sagt: „Quite a mouthful“.

Zu den Punkten Restrukturierung der WTO und Stärkung der ILO. Da habe ich ein bisschen auch den Eindruck von Herrn Brühl, das Thema heute war tendenziell Wettbewerbspolitik und die Frage der Internationalisierung des Gedankens von Kartellrecht einschließlich Fusionskontrolle. Natürlich kann man sagen, das könnte

man auch alles über die WTO deklinieren, aber das ist glaube ich nicht ganz in unseren fünf Fragen integriert gewesen.

Frau Sigrid Skarpelis-Sperk bitte.

Abg. Sigrid Skarpelis-Sperk (SPD): Wir haben hier, für mich selber gesagt, grundsätzlich zur Diskussion eine Anhörung. Wenn wir jedes mal, wenn wir mit einem Punkt nicht einverstanden sind, hier grundsätzliche Erklärungen abgeben wollten, wäre das für jeden von uns etwas mühsam. Ich gehe also davon aus, wie im Bürgerlichen Gesetzbuch der Kommentar – Schweigen bedeutet keine Zustimmung . Danach möchte ich mich auch halten, sonst kämen wir nämlich noch etwas häufiger ins Gebälg. Wir machen hier eine Anhörung und wenn es um Papiere geht, die wir konkret beschließen, dann muss man sich äußern, sonst hätten wir hier viel zutun. Ich habe zwei größere Probleme. Ich bin nach dem letzten Gutachten der Monopolkommission davon ausgegangen, dass wir etwas Probleme mit unseren empirischen Grundlagen haben und dass die vorhandenen Statistiken es außerordentlich schwierig machen, uns darüber gemessen zu äußern. Entschuldigung, wenn ich das jetzt sage. Dies habe ich sowohl in der schriftlichen wie in der mündlichen Vorlage vermisst. Denn wir werden uns dazu äußern müssen, auch in Empfehlungen. Eine der Empfehlungen könnte sein, dass die gegenwärtige Datenlage es uns außerordentlich schwer macht das zutun. Da bitte ich Herrn Prof. Hellwig für die Enquete einfach knapp gefasst um jene Hinweise, damit wir uns dazu äußern können. Denn sonst wird sich auch auf diesem Gebiet nichts ändern, wenn das Parlament mit seinen Sachverständigen zusammen nicht eine Empfehlung gibt, dieses zu ändern. Deswegen haben wir auch, soweit ich es verstanden habe, gelegentlich erhebliche Probleme, z.B. die Auswirkungen auf die kleinen und mittleren Unternehmen, zu definieren. Wenn das gar nicht als Prozess sorgfältig verfolgt oder verfolgbar ist, können wir auch gar nicht sagen, wie viel Marktanteile wer genau hat, ob das über kritische Grenzen kommt und wie sich das geändert hat. Insofern bitte ich auch hier, es sei denn, Sie können dazu doch etwas mehr sagen, die Auswirkungen auf die kleinen und mittleren Unternehmen präziser zu beschreiben. Können wir das nicht, ist das auch eine wichtige Information, die wir dann allerdings auch reinschreiben sollten. Ebenso fehlt mir bei beiden, wenn ich mir das gestatten darf, auch der Hinweis, auf welchen Gebieten Sie mittlerweile durch Fusionen oder durch Kartelle Probleme sehen. Ich persönlich war immer der

Meinung, vor allem als ich jetzt das letzte Wochenende wieder tankte, es gibt nicht unerhebliche Probleme auf dem Mineralölgebiet, vor allem wenn die Herrschaften alle gleichzeitig um 8 Pfennige den Preis erhöhen, wobei ich nicht gehört habe, dass im Moment eine Tankerflotte gerade durch feindliche Mächte außerirdischer oder innerirdischer Mächte daran gehindert wurde, Europa anzulaufen oder einige Raffinerien zu Grunde gingen. Meine Frage ist an beide Experten gerichtet. Auf welchen zentralen Gebieten oder welchen Marktfeldern sehen Sie Probleme für die Konsumenten und welche nicht. Beide sind mir in dem Fall etwas zu kurz gekommen. Es soll ja Bereiche geben wo wir sagen, es gibt ein Problem aber eigentlich ist es politisch auch nicht dramatisch, weil es sich für die Konsumenten oder auch für die Arbeitnehmer gar nicht so ausgewirkt hat. Auf anderen Gebieten, sei es für die Industrie, für kleinere Unternehmen oder für den Endverbraucher, kann es ein erhebliches Problem sein. Auch das ist doch eine wichtige Frage. Ein Kartell voll Orchideen erscheint mir weniger dramatisch bei der Substitutionsmöglichkeit durch Rosen, Nelken oder Tulpen als auf dem Gebiet des Erdöls – um das nur mal anzudeuten. Wenn es dazu empirisch vernünftige Ergebnisse gibt, wäre das für die Enquete-Kommission wichtig. Zum Thema *Antitrust* und Fusionskontrolle hat Herr Wolf das Nötigste gesagt. Ich halte es für Sinnvoll, das zu machen. Weder bei Herrn Kisker, so sympathisch mir seine Vorstellungen sind, über Betriebsräte und über die WTO zu agieren, und warum soll er uns das nicht formulieren, auch wenn es noch drei Schritte vor der Politik ist, da hätte ich kein Problem. Ich muss sagen, wir sollten, vielleicht noch mal wirklich darüber nachdenken, wo wir das Instrument noch ein bisschen schärfen könnten, denn die Antwort – wir machen das über Betriebsräte und über die WTO - haben weder die Auswirkungen auf kleine und mittlere Unternehmen noch die Auswirkungen auf die Konsumenten wirklich bedacht oder dort Instrumente entwickelt. Da habe ich doch erhebliches Unbehagen, zumindest auf einigen Gebieten. Und wenn uns die Wissenschaftler sagen, hier ist ein Ende, da wissen wir nicht mehr weiter, dann müssten wir uns überlegen, ob wir noch weitere befragen, damit wir hier Möglichkeiten haben. Der bisherige Stand kommt mir eher so vor, als würden wir einen Kapitulationsbericht statt eines Empfehlungsberichtes schreiben. Wenn es notwendig ist und es das Ergebnis ist, dass wir einen Kapitulationsbericht schreiben, wäre ich zumindest traurig und würde mir überlegen, ob wir nicht doch noch eine Alternative finden.

Der Vorsitzende: Niemand im Raum kapituliert. Jetzt noch eine kurze Intervention von Prof. Huffschmid und dann Antworten.

Sachverständiges Mitglied, Prof. Dr. Jörg Huffschmid: Mir ist aufgefallen, dass beide Referenten, was die Möglichkeiten internationaler Wettbewerbspolitik angeht, relativ zurückhaltend waren. Herr Hellwig eher aus der Sicht heraus, dass die Erfolgchancen doch sehr gering sind und man soll deshalb ganz langsam vorgehen. Herr Kisker eher aus der Position heraus, dass Wettbewerbspolitik eigentlich abnehmend in der Lage ist, die Probleme, um die es bei großen Unternehmenszusammenschlüssen heute geht, in den Griff zu bekommen. Das hat ihn zu Unrecht den Vorwurf – Thema verfehlt – eingetragen von Herrn Brühl und Herrn Weizsäcker. Es ist ja durchaus eine legitime Antwort und zu sagen, also die internationale Wettbewerbspolitik ist ein Instrumentarium mit abnehmender Zugriffskraft oder abnehmender Bissfähigkeit in Bezug auf die Probleme, die gegenwärtig existieren. Es hat mir Parallelen zu dem heutigen Vortrag von Herrn Lamy gezeigt, der gesagt hat, wenn man international handeln will, dann muss man zunehmend regulieren, und zwar nicht wettbewerbspolitisch regulieren, sondern zunehmend Standards setzen. Da könnten natürlich auch Betriebsräte durchaus eine Rolle spielen. Das bringt uns immer wieder auf die Frage zurück, ist sozusagen das Interagieren von großen Unternehmen, ist das eine Privatangelegenheit, die zwischen Privatleuten auf Märkten verhandelt wird oder ist das in zunehmendem Maße je mehr diese Unternehmen große komplexe Einheiten werden, ist das in zunehmendem Maße eine gesellschaftliche Veranstaltung wie gesellschaftliche Regulierung. Das finde ich eine sehr legitime Frage, wenn man dann darauf antwortet, das läuft nicht mit Wettbewerbspolitik, sondern wir müssen da eben doch andere demokratische Regulierungsinstitutionen einbeziehen, wenn wir sehen, dass der Wettbewerb heute als Standortwettbewerb auf staatlicher Ebene organisiert wird. Ich sehe wirklich auch einen abnehmenden Spielraum für Wettbewerbspolitik und einen zunehmenden Bedarf für zusätzliche, auch andersgreifende, auch über demokratische Prozesse, sozusagen sehr viel breiter greifende Regulierungsnotwendigkeiten. Es mag immer noch einen möglicherweise kleinen Bereich geben, dann aber auch mehr mit Preisaufsichtsmisbrauch usw. Letzte Bemerkung noch dazu: Es ist ja nicht so, dass die *efficiency defence* eine Angelegenheit des amerikanischen Wettbewerbs allein ist. Auch die europäische

Fusionskontrolle hat in ihren Entscheidungsgründen natürlich die Überlegungen darüber, ob ein Zusammenschluss, der möglicherweise wettbewerbsbeschränkt ist, dennoch im Interesse des Gemeinwohls in technischen und in Verbraucherinteressen ist, zu genehmigen. Insofern ist das nicht etwas, was die Amerikaner haben und wir gar nicht haben.

Der Vorsitzende: Vielen Dank. Wir haben einen großen Blumenstrauß von Fragen und ich gestatte Selektivität bei der Antwort.

Sachverständiger Prof. Dr. Martin Hellwig: Zunächst vielen Dank für die Reaktionen. Ich möchte um Entschuldigung bitten, wenn meine Ausführungen zu Missverständnissen Anlass gegeben haben. Soweit ich verhalten hinsichtlich einer Internationalisierung der Fusionskontrolle reagiert habe sollte es nicht heißen, dass ich verhalten reagiere hinsichtlich der Notwendigkeit der Fusionskontrolle überhaupt. Das mir gestellte Thema hieß „Reformoptionen der internationalen Wettbewerbspolitik“ im Hinblick auf die Frage: Welche Defizite gibt es da und was kann man tun, um diese Defizite zu bereinigen? Das mir gestellte Thema hieß nicht – Prioritätensetzung, Kartellbekämpfung und Fusionskontrolle in der Wettbewerbspolitik. In diesem Sinne sollte es, was immer über Rangfolge bei mir herausklang, nicht missverstanden werden.

Erster Punkt: Kleine und mittlere Unternehmen. Ich muss gestehen, das ist ein Punkt, da habe ich mich an der Formulierung, die hier in der Frage steht, ziemlich gestört. Da heißt es: Welche Reformanstrengungen sind auf nationaler Ebene auf dem Gebiet der Wettbewerbspolitik usw. erforderlich, um insbesondere die Wettbewerbspositionen von kleinen und mittleren Unternehmen auf den nationalen und internationalen Märkten zu sichern? Im nächsten Punkt heißt es: Wo müssen besondere Anstrengungen für die Verbesserung der wettbewerblichen Situation von Entwicklungsländern unternommen werden? Man sollte ganz klar sehen, Wettbewerbspolitik ist nicht eine Politik des Schutzes der Wettbewerber, sondern es ist eine Politik des Schutzes des Wettbewerbs. Wettbewerbspolitik ist nicht eine Politik zur Förderung von kleinen und mittleren Unternehmen, sondern es ist eine Politik zur Offenhaltung der Märkte. Wenn wir die kleinen und mittleren Unternehmen fördern wollen, dann müssen wir so etwas tun, wie die Handwerksordnung für alle

Ewigkeit zementieren. Die Schutzhandwerksbetriebe, also kleine und mittlere Unternehmen, vor dem Wettbewerb, das kommt ihnen sicher zugute, hat mit Wettbewerbspolitik nichts zutun. Ich glaube, man sollte diese Unterscheidung zwischen einer Politik zu Gunsten kleiner und mittlerer Unternehmen und einer Wettbewerbspolitik klar sehen.

Zum Thema *Mega-Fusionen*: Die Monopolkommission hat sich im letzten Hauptgutachten sehr ausführlich damit beschäftigt. Ich habe das aus meinem Referat ausgeklammert, weil es meines Erachtens tatsächlich, da stimme ich mit Herrn Wolf nicht überein und werde das gleich begründen, im Hinblick auf das Problem der Reformoption der internationalen Wettbewerbspolitik nicht unbedingt das Dringendste ist. Ehe ich das begründe, möchte ich einige allgemeine Bemerkungen über *Mega-Fusionen* machen. Zum einen, da stimme ich mit Herrn Kisker überein, ist das alles nicht neu. Die Fusionswelle um 1900 in den USA war größenordnungsmäßig bedeutender als die Fusionswelle, die wir in der 2. Hälfte der 90er Jahre gesehen haben, wenn man das in Relation setzt zum Bruttosozialprodukt oder irgend welchen anderen Maßstabsgrößen. Damals hatten wir eine Oligopolisierung der gesamten amerikanischen Volkswirtschaft, jetzt haben wir nichts dergleichen gesehen. Zweitens: Das ist kein Trend, sondern es ist eine Welle. Ich würde vermuten, dass die Atempause der Börsen das Platzen der Seifenblasen an den Börsen und an dieser Front für eine gewisse Zeit eine relative Beruhigung gibt. Natürlich der nächste Börsenboom kommt bestimmt. Was man über die *Mega-Fusionen* der 2. Hälfte der 90er Jahre auch sagen muss ist, dass sie relativ konzentriert in einigen speziellen Sektoren stattgefunden haben. Es war nicht eine die gesamte Volkswirtschaft ergreifende Fusionsbewegung, sondern wir haben die Konzentration in den Bereichen Telekommunikation, Medien, *new economy*, Finanzen, Pharma, Energie und Daimler Chrysler ist die große Ausnahme in der konventionellen *economy*. Warum? Deregulierung und Neuorganisation des betreffenden Sektors. Da ist die Energiewirtschaft besonders wichtig, ebenso die Telekommunikation. Das Neuentstehen einer Industrie, ich nenne hier insbesondere den gesamten Bereich *new economy* und im gewissen Sinne gelten beide Effekte auch für den Finanzbereich. Der Finanzbereich ist ein Bereich, der durch die Revolutionierung der Kommunikationstechniken einem enormen technischen Wandel unterliegt, wobei da das Wort Globalisierung wahrscheinlich noch mit am meisten

angebracht ist, im Sinne, dass es tatsächlich eine Entwicklung von globalen Märkten wird. Es ist auch ein Bereich, in dem erhebliche Deregulierung zu den Fusionen beigetragen haben. Es sind auch nicht die meisten dieser *Mega-Fusionen* grenzüberschreitend, sondern wenn man sich die wirklichen Großfusionen anschaut stellt man einen sehr hohen Anteil an US-amerikanischen Fusionen, insbesondere im Telekommunikationsbereich und im Finanzbereich fest. Wir haben hier eine sehr andere Fusionsentwicklung als um 1900 in den USA. Es ist aber eine andere Fusionswelle, als die der 60er Jahre in den USA, die Daimler in den 80er Jahren in Deutschland dann nachgemacht hat und es ist sehr anders, als die Fusionswelle der 80er Jahre in den USA. Am ehesten vergleichbar wären wahrscheinlich noch die 20er Jahre in den USA mit der Konzentration, insbesondere im Energiebereich, das heißt, dass da spezielle sektorale Konzentrationen eine Rolle spielten. Die Dinge sind auch nicht unumkehrbar. Die sogenannte Fusionswelle der USA in den 80er Jahren war überwiegend eine Welle des Aufkaufens und Zerschlagens (*Leverage Buyouts*), des Zerschlagens der Konglomerate, die früher gebildet worden waren. Sei es bei der Ölindustrie auf Grund internen Wachstums, sei es über die Konglomeratsbildung der 60er Jahre. Nur in den Statistiken taucht das als eine Fusionswelle auf, denn: Ehe man das Zeug zerschlägt muss man es erst einmal aufkaufen. Wir müssen also vorsichtig sein, hier zu viel an Trends herein zu interpretieren. Die Statistiken über die Zerschlagungen und über Unternehmensauflösungen haben wir in dieser Form nicht. Da kommt von der Statistik her eine Verzerrung in die Wahrnehmung rein. Das bringt mich zu der Frage von Frau Skarpelis-Sperk nach den empirischen Grundlagen. Da stimme ich Ihnen voll zu. Dass ich das nicht erwähnt habe in meinem Referat, liegt im Wesentlichen an der Kürze der Zeit. Uns fehlt völlig die statistische Grundlage, um über die Aussage eine Fusion zweier Großbanken - die vor einem Jahr angedachte Fusion Deutsche Bank/Dresdner Bank -, das ist wettbewerbpolitisch unbedenklich, weil die Finanzmärkte inzwischen globalisiert sind, um über diese Aussage entscheiden zu können. Uns fehlt die statistische Grundlage auf zwei Ebenen. Das eine ist: Wie sehen eigentlich die Märkte aus, die globalisiert sind, wie z. B. bestimmte Bereiche des Investmentbanking, des Wertpapierhandels oder des Anlagegeschäftes und des Vermögensverwaltungsgeschäftes? Wie steht es mit der Konzentration und Entwicklung in diesen Märkten? Sobald man anfängt, über eine tatsächlich auf globalisierte Märkte abstellenden Wettbewerbspolitik nachzudenken, da fehlen die

quantitativen Grundlagen. Das Beispiel Bankenfusion deutet auch noch auf das Element der nationalen Fusion hin. Zu den interessanten Entwicklungen gehört ein gewisses Element der Konzentration im nationalen Bereich. Ich muss dazu sagen, als Staatsbürger habe ich damit hin und wieder viel größere Schwierigkeiten, als mit einer internationalen Fusion, und zwar im Hinblick auf das Problem, dass, wenn die Deutsche Bank Bankers Trust Company kauft, um eine bestimmte Qualifikation sich einzukaufen im Investmentbankingbereich, das macht ein bisschen Sinn. Wenn aber Deutsche Bank und Dresdner Bank fusionieren sehe ich ein wettbewerbspolitisches Problem nicht nur im Hinblick auf die Kunden bei den Zweigstellen, sondern auch im Hinblick auf dem Umgang mit Ihnen und mit dem Staatswesen insgesamt. Derartige Großunternehmen haben auch gegenüber dem Gemeinwesen Verhandlungsmacht. Das macht mir als Staatsbürger jetzt sicher genauso viel Kopfzerbrechen, wie die Frage nach der Beschränkung des Wettbewerbs auf dem Einzelmarkt.

Probleme durch Fusionen: Das ist jetzt die Antwort auf Herrn Wolf. Zum Wort Antitrust: 1890 ging es natürlich nicht um die Fusionen. Der Grund, warum die Fusionswelle bis 1907 bis zur Gerichtsentscheidung weiterging, war der, dass genau nach der *Sherman Act* die Absprachen verboten waren, aber die Fusionen noch gingen. Das ist erst durch diese Gerichtsentscheidung und dann später durch die Clinton Act versperrt worden. Auch in den USA haben wir die zeitliche Reihenfolge - erst die Absprachen und dann die Fusionen. Die Monopolkommission hat sich in der Auseinandersetzung mit dem Thema Megafusionen zur Frage der Fusionskontrolle auf den Standpunkt gestellt, dass im Prinzip das Problem über das Auswirkungsprinzip weitgehend unter Kontrolle ist. Wenn ein kanadisches und ein südafrikanisches Unternehmen fusionieren und wirklich weltweit tätig sind, dann ist das eine Fusion, die sowohl in Washington als auch in Brüssel anzumelden sind und untersucht werden. Diese beiden Wettbewerbsbehörden arbeiten miteinander zusammen, d. h., das Problem der Konkurrenz dieser beiden Wettbewerbsbehörden ist, Herr Wolf wird aus seiner Erfahrung vielleicht etwas dazu sagen können, abgesehen von dem Fall *McDonnell Douglas/Boing*, eigentlich relativ gering. Trotz der unterschiedlichen Kontexte in denen sie operieren, das hat natürlich auch etwas damit zu tun, dass die Ausbreitung des Wettbewerbsrechts von den USA nach Europa teilweise auf dem Weg der Imitation stattfand, damit dieselbe Begrifflichkeit auch in den unterschiedlichen Rechtssystemen gebraucht wird. Die Einschätzung der

Monopolkommission zu diesem Thema war nicht: Megafusionen sind wettbewerbspolitisch durchweg harmlos, sie müssten nicht kontrolliert werden, sondern die Einschätzung war rein pragmatisch gegeben, dass jede große Fusion derzeit einen der beiden großen Rechtsräume in diesem Bereich berührt und diese großen Fusionen einer Wettbewerbskontrolle unterworfen sind. Wie sind solche Fusionen überhaupt wettbewerbspolitisch zu beurteilen? Hier komme ich jetzt auf die Bemerkung von Herrn Schauerte: Kartelle nein, Fusionen ja. Wir haben auch im deutschen Wettbewerbsrecht eine unterschiedliche Behandlung von Kartellen und Fusionen. Die Preisabsprache ist verboten. Von einigen Ausnahmetatbeständen abgesehen, die im Gesetz stehen, die Fusion ist nicht automatisch verboten. Der sachliche Grund dahinter ist der, dass die Fusionen tatsächlich Effizienzgewinne ermöglichen kann. Meistens machen sich die Beteiligten Illusionen darüber, aber das ist ohnehin ein Element des Wirtschaftens. Viele Unternehmen machen sich Illusionen über das, was sie erreichen können, der Rest der Wirtschaft lebt letztlich davon und sie genießen den technischen Fortschritt, der dadurch entsteht. Diese Möglichkeit der Effizienzgewinne ist ein Grund, warum die Fusionen anders behandelt werden als Kartelle. Wenn ich jetzt die Entwicklung der Entscheidungspraxis in den letzten Jahren in Brüssel und Washington anschau, Fälle wie MCI WorldCom / Sprint, Fälle wie EMI / Time Warner / EMI / Bertelsmann, geben eine gewisse Zuversicht, dass da, wo klar spezifizierte Gefahren für die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs in den Märkten sich abzeichnen, diese Fusionskontrolle auch funktioniert. So etwas wie die Androhung der Marktmachtentwicklung im Bereich global interconnectivity im Falle MCI WorldCom / Sprint ist als Problem erkannt worden und spielte maßgeblich bei dieser Entscheidung eine Rolle. Das Nebeneinander der Fälle, Fälle die genehmigt bzw. Fälle die nicht genehmigt werden, mit plausiblen Begründungen gibt einem eigentlich ein gewisses Vertrauen darin, dass der Prozess funktioniert und dass man da möglicherweise nicht zu sehr drehen sollte. Jetzt kann man die Frage stellen: Wo liegen eigentlich die Risiken, wenn wir hier internationalisieren? Warum wird das nicht in gleicher Weise funktionieren? Da sehe ich das Problem darin, dass die verschiedenen Länder im Umgang von politischen Systemen, insbesondere dem im Tagesgeschäft stehenden Teil des politischen Systems einerseits, unabhängigen Behörden andererseits und dann diesen Herzogtümern, die sich Großunternehmen nennen, unterschiedliche Entwicklungsstände haben. Die Regel, die ich international vielleicht in eine Vereinbarung reinschreibe, in der Praxis an verschiedenen Stellen

auf verschiedene Weise gehandhabt wird. Dann taucht das Problem auf: Wie überwachen wir das und wer überwacht das? Wie wird die Institution besetzt, die so etwas überwacht? Da mache ich mir keine Illusionen darüber, dass sich da von einem Tag auf den anderen besonders viel verändern lässt. Ich muss noch einmal auf das Beispiel Bereich der Bankenaufsicht verweisen, das ist für mich eher abschreckend. Wenn Sie sich anschauen, was ist z.B. in Indonesien passiert, als gesagt wurde, die Leute, die diese Bank in den Ruin getrieben haben, sollten doch wenigstens ihren Job verlieren. Da wurde Karussell zwischen den verschiedenen Banken gespielt, weil, wenn man Teil des Establishments ist, dann darf man ja nicht rausgeschmissen werden. Das bekommt man von außen nicht ohne weiteres unter Kontrolle und da darf man auch nicht übersehen, dass Deutschland, wenn es in diesem Bereich Initiativen vorschlägt, es doch ein sehr kleines Land ist. Ich habe neun Jahre in der Schweiz gelebt und ich habe immer gesagt, ein Unterschied zwischen Deutschland und der Schweiz ist der, die Schweiz ist so klein, dass man dort weiß, dass man klein ist. Ich glaube, wenn man über Internationalisierung von Regeln nachdenkt, sollte man sich auch da überlegen, was ist möglich.

Zum Schluss noch einmal zurück zu dem Thema: Warum habe ich überhaupt die Kartelle genannt? Das Hauptanliegen für die Internationalisierung, was ich vorgetragen habe, war nicht das Anliegen jetzt dies oder jenes unmittelbar zu bekämpfen, sondern das Hauptanliegen war Wettbewerbspolitik auszubreiten. Das zu einem Anliegen der verschiedenen nationalen Staaten zunächst mal zu machen und dafür zu sorgen, dass sich die entsprechende *professional communities* überhaupt entwickeln kann. Da muss man bei den Dingen anfangen, die nicht so kontrovers sind und ohne viele Illusionen möglicherweise auch im Fusionsbereich bestimmte Grundregeln reinschreibt. Da sollte man pragmatisch sein. Ich würde sagen, so viel von den Dingen, über die wir hier reden, invasiv gradierliche über 10 oder 20 Jahre anzusetzende Prozesse, dass man da sehr flexibel überlegen muss, wie kanalisiert man diese informellen Prozesse. Damit möchte ich schließen.

Der Vorsitzende: Sehr herzlichen Dank für diese vielfachen Auskünfte. Bevor ich zu Herrn Kisker überleite, erlaube ich mir aber noch ein Wort zur Ehrenrettung der Kommission. Unsere Frage zur Wettbewerbssituation der kleinen und mittleren Unternehmen der Entwicklungsländer war natürlich nicht protektionistisch gemeint,

nicht um sie vor dem Wettbewerb zu schützen. Es war eine Sorge, wie Herr Wolf ausgedrückt hat, vor der Vermarktung des Wettbewerbs zu Lasten der KMU und der Entwicklungsländer. Herr Kisker.

Sachverständiger Prof. Dr. Klaus Kisker: Elmar Altvater, Du hast natürlich recht, die Überschrift ist etwas inkonsistent oder inkonsequent. Ich habe den Begriff der Globalisierung in meinem etwas ausführlichen Papier vorher erläutert. Einigen wir uns darauf, wir nennen die Weltmarktexpansion unter den Bedingungen der strukturellen Überakkumulation oder unter den Wachstumsbedingungen, die wir seit Mitte der 70er Jahre haben, mit dem Wort Globalisierung umschrieben wird. Das ist in der Kürze und in der Fragestellung hier geschuldet. Damit bin ich auch noch mal bei der Kritik von Herrn Weizsäcker. Ich will nicht kritisieren, dass es eine Enquete-Kommission Globalisierung gibt, ich habe nur versucht darzulegen, Globalisierung ist nichts Neues, da sind wir uns ja offensichtlich weitgehend einig. Globalisierung wie auch Megafusionen sind nichts Neues, aber sie sind doch etwas Neues unter den Bindungen der Verbesserungsbedingungen, wie wir sie in den 70er Jahren hatten. Unter diesen Bedingungen bedeuten einfach Weltmarktexpansion und bedeuten acquisition and merger-Prozesse etwas anderes und stellen ein größeres Bedrohungspotential dar. Dieses Bedrohungspotential sehe ich auch und habe es versucht darzulegen. Es ist im Augenblick für mich noch schwer abschätzbar, was die erste Frage betrifft, die mir gestellt worden ist: Wo sehen Sie die Gründe und Hauptprobleme? Wie beurteilen Sie die Folgen für Wettbewerb, die Gefahren im Hinblick auf Beschäftigung und Arbeitsbedingungen, Entwicklungsländern etc.? Daran habe ich mich sehr genau gehalten. Ich habe versucht, diese Folgen hier darzulegen. Gefahren der acquisition and merger-Prozesse - ich bin mir selbst darüber im Augenblick nicht ganz im klaren. Wir haben durch die Liberalisierung und die technischen Voraussetzungen der Weltmarktexpansion eine Verschärfung des Konkurrenzdruckes. Ich habe das nicht nur bei den halbstaatlichen Unternehmen ausgeführt, sondern generell. Ich denke, dass wir heute auf dem deutschen Markt eine schärfere Konkurrenzsituation haben, als in den 60er Jahren. Wenn ich mir die Automobilindustrie anschau: Enorme Fusionen, aber schärfere Konkurrenz weltweit durch die Internationalisierung. Wieweit dieses weite Oligopol in ein enges Oligopol umschlägt, was wir übrigens auch schon bei den Mineralölmultis hatten - lange bevor jemand das Wort Globalisierung kannte, ist im Augenblick sehr schwer abzusehen.

Wir haben zweifellos ein sehr viel engeres Oligopol in der Mineralölwirtschaft als wir es ansonsten haben. Die weiten Oligopole haben tendenziell den Wettbewerb verschärft. Das muss aber nicht so bleiben. Weitere *M&A-Aktivitäten* können durchaus einen Umschlag in enge Oligopolsituationen bedeuten und damit uns vor eine neue Situation, was Konkurrenz der Antikapitale betrifft, stellen. Unabhängig von dieser Phase der Konkurrenz haben wir heute bereits die von mir hier skizzierte und sehr gut zu belegenden mit Auswirkungen der Weltmarktexpansion und der Bedingungen der strukturellen Überakkumulation. Herr Schauerte, Ihnen stimme ich weitgehend zu. Wir sollten nicht davon ausgehen, dass das Primat der Politik hinfällig sei. Das Primat der Politik ist dann und soweit hinfällig, wie wir annehmen, es ist hinfällig. Wie die Politik sich von den multinationalen Unternehmen erpressen lässt. Erpressen lässt mit dem Argument, wenn das und das nicht geschieht gehen wir. Das genau war der Untersuchungsgegenstand meines Forschungsprojektes. Wir haben uns angeschaut, wie ist denn diese internationale Mobilität der Unternehmen? Wir haben das ein bisschen einseitig auf Deutschland beguckt, dass am Beispiel der deutschen Wirtschaft untersucht, haben allerdings sehr viele *Global Player* dazu befragt. Diese Mobilität ist ein Großpotential ohne dass dahinter wirklich die Möglichkeit steht, die Standorte so leicht zu verlassen, wie das immer behauptet wird. Es gibt dafür keine Belege, dass das Kapital so mobil ist wie es immer behauptet wird und die Kapitalmobilität nimmt auch ab auf Grund der Spezialisierung an bestimmten Standorten, um *economies of scale* realisieren zu können. Das heißt, das sind leere Drohungen, wir gehen, wenn das und das nicht passiert. Herrn Schauerte kann ich nur unterstützen wenn er sagt, wir sollten hier in Deutschland, besser noch in der EU Zeichen und Beispiele setzen für eine neue Politik. Ich denke, die augenblicklichen Diskussionen über den Übernahmekodex der EU, der in diesen Tagen diskutiert wird, wo es darum geht: Wie können sich die Unternehmen gegen feindliche Übernahmen wehren? Welche Möglichkeiten soll den Unternehmen gegeben werden, sich gegen feindliche Übernahmen zu wehren? Diesen sog. Übernahmekodex sollten Betriebsräte und andere relevante gesellschaftliche Gruppen mit einbeziehen.

Ich habe darauf hingewiesen, dass die Produktionsbedingungen sich geändert haben. Herr Brühl, wenn Sie sich die Statistiken anschauen, die Investitionsquoten sind in den OECD-Staaten seit den 60er Jahren drastisch zurückgegangen. Wir

hatten eine Investitionsquote um 29 %, die ist auf ca. 19 % zurückgegangen und das Ifo liefert einigermaßen zuverlässige Daten darüber, dass innerhalb dieses geschrumpften Tortenstückes der Anteil der Rationalisierungsinvestitionen zu Lasten der anderen sehr stark zugenommen hat. Das gilt weltweit. Die USA nicht ganz so stark wie bei den EU-Ländern. Aber auch dort ist das Bestreben, die Kapazitäten einzuschränken oder bei Rationalisierungsinvestitionen die Kapazitäten nicht mehr als technisch unumgänglich zu erhöhen, deutlich zu erkennen. Der letzte Sachverständigenrat hat dazu interessante Ausführungen gemacht.

Ich kann mich dem nur anschließen, was hier gesagt worden ist. Wenn ich zu etwas keine Stellungnahme abgebe, dann heißt das hier Zustimmung. Ich bin in der Tat, Herr Huffschmid, der gleichen Meinung, dass die Merger-Prozesse keine Privatangelegenheiten sind, weswegen ich für gesellschaftliche Kontrolle bin. Ob das wirklich nur hier als der große Wurf ohne konkreten Hintergrund angesehen werden kann, möchte ich in sofern bezweifeln als ich es interessant fand, dass gerade bei dem Übernahmekodex jetzt die Frage der Einbeziehung von Betriebsräten so was wie ein Thema ist. Ich denke, dass man darüber nachdenken kann. Ich bin jetzt hier nicht soweit gegangen und kann es auch nicht. Wie soll das praktisch aussehen? Ich bin auch durchaus skeptisch, dass dieses zu internationalen Vereinbarungen schürt, würde damit aber Herrn Schauerte sagen, wenn das wenigstens EU-weit zu gesetzlichen Festlegungen führt, wären wir ein großes Stück weiter und ich denke, dass die EU hier weltweit für Welt Maßstäbe setzen könnte. Ich meine, dass es in dieser Richtung, ohne es konkreter hier in der Kürze ausführen zu können, gehen müsste, dass es weniger darum geht, damit bin ich mir auch mit Herrn Hellwig völlig einig, hier ein internationales Kartellamt zu gründen, sondern die bestehenden Organisationen wie WTO und ILO von den ideologischen Wängern, den sie mit sich herumtragen, insbesondere WTO, zu befreien und zu gesellschaftlich relevanten Instrumenten der Kontrolle des internationalen Realkapitaltransfers zu machen.

Ich denke, dass die Politik nicht nur Anstöße geben kann, sondern auch auf dieser Basis bessere statistische Daten. Wir haben in unserem Forschungsprojekt damit die größten Schwierigkeiten gehabt, dass wir mit den vorhandenen Statistiken oft nicht zurecht kamen, wir haben uns bei allen Merger-Bewegungen dann nur noch auf Beschäftigtenzahlen gestützt, um einigermaßen realistische Größenordnungen und

preisbereinigte Entwicklungen abschätzen zu können. Auf dem entsprechenden Wissen, wozu die statistischen Daten gehören und mit dem entsprechenden Bewusstsein, dass die Bedrohungen durch die *Global Players* größer werden wird, können Schritte in dieser Richtung, wie ich sie zitiert habe, durchaus sinnvoll und notwendig sein.

Der Vorsitzende: Herzlichen Dank, Herr Kisker. Ich, und ich nehme auch an Herr Rachel, werden mit dem größten Vergnügen Herrn Kollegen Schauerte Ihre Aufforderung zu einer selbstbewussten Politik weiter kommunizieren, auch wenn ich befürchte, dass, wenn er die Einzelheiten dessen hört, was Sie dazu gesagt haben, er dann auch wieder anderer Meinung sein wird. Ich bedanke mich ganz herzlich bei den beiden Herrn Professoren, die uns die Ehre gegeben haben. Es war für uns eine sehr fruchtbare Diskussion. Wir sind, ich hoffe, da stimmt mir auch Herr Wolff zu, in dieser Frage der Einkreisung dessen was vielleicht leistbar ist, ein kleines Stück näher gekommen. Wir haben noch ein großes Werk vor uns.

Ich weiß, dass die Arbeitsgruppe „Ressourcen“ sich im Anschluss an dieser Sitzung treffen will. Jetzt ist Herr Dolzer im Moment nicht im Raum, vielleicht kann irgendjemand ihn holen, damit wir miteinander verabreden können, weil wir etwas früher fertig geworden sind und jetzt trotzdem gleich anfangen wollen. Mir wäre es natürlich sehr lieb. Ich möchte mich rein förmlich bei allen Anwesenden bedanken und schließe die Sitzung.

Ende der Sitzung: 15.30 Uhr

Dr. Ernst Ulrich von Weizsäcker
(Vorsitzender)