

Jones, Colin

Article — Digitized Version

Pragmatische Einstellung bei Fusionen in der britischen Industrie

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Jones, Colin (1968) : Pragmatische Einstellung bei Fusionen in der britischen Industrie, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 48, Iss. 6, pp. 320-322

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/133851>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Pragmatische Einstellung bei Fusionen in der britischen Industrie

Colin Jones, London

Vor einigen Monaten wurden in Großbritannien zwei einander anscheinend widersprechende Entscheidungen gefällt: Während die im Auftrag des britischen Handelsministeriums arbeitende halbamtliche Monopolies Commission in einem Falle die Fusion zwischen zwei britischen Industriefirmen ablehnte, hat die ebenfalls halbamtliche Industrial Reorganisation Corporation in einem anderen Falle eine solche Fusion genehmigt.

Was hier auf den ersten Blick als merkwürdiger Widerspruch erscheint, ist ein Beweis für die pragmatische Einstellung Großbritanniens zur Frage der wirtschaftlichen Machtkonzentration. Fusionen mit wettbewerbsbeschränkender Wirkung werden nicht grundsätzlich abgelehnt. Ebensowenig wird von vornherein eine Situation mißbilligt, in der ein Unternehmen den Markt einfach deswegen beherrscht, weil es dank seiner Erfolge in der Vergangenheit rascher gewachsen und wesentlich größer geworden ist als die übrigen Firmen des betreffenden Industriezweiges.

GEGEN WETTBEWERBSBESCHRÄNKUNGEN

Monopolstellungen, beherrschende Marktpositionen oder einfach Großunternehmertum werden in Großbritannien danach beurteilt, wie sie sich praktisch auswirken. Denn in einem relativ kleinen Land wie Großbritannien, dessen Wirtschaft sich gegenüber einer wachsenden Zahl internationaler Großunternehmen durchsetzen muß und bemüht ist, mit der Entwicklung der modernen Technologie Schritt zu halten, wobei der Aufwand für Anlagen von optimaler Größe und entsprechende Forschungsprogramme nur von großen Industriekonzernen bestritten werden kann, sind die Vorteile solcher Machtkonzentration für die Volkswirtschaft möglicherweise größer als ihre Nachteile. Nur dort, wo sie mißbraucht werden oder größere Mißstände daraus resultieren, greift der Gesetzgeber ein. Diese Einstellung kommt in den jüngsten Entscheidungen der beiden genannten Gremien besonders deutlich zum Ausdruck.

Die Untersuchung der Monopolies Commission galt einer geplanten Fusion zwischen zwei Konkurrenzunternehmen der Herrenkonfektionsbranche, die beide über eine Reihe von Einzelhandelsgeschäften für den Verkauf ihrer Erzeugnisse verfügen. Beide Firmen — United Drapery Stores und Montague Burton — machten für diesen Zusammenschluß erhebliche Vorteile geltend. United Drapery glaubte, durch sein besseres Management und technisches know-how eine erhebliche Leistungssteigerung bei Burton erzielen zu können, und Burton seinerseits versprach sich von der Fusion eine Behebung des Mangels an qualifizierten Führungskräften.

Die Schwierigkeit aber war, daß die beiden Firmen nach der Fusion zusammen rund 35 % des britischen Marktes für Herrenanzüge und bei billigerer Ware wahrscheinlich fast 50 % des Marktes kontrolliert hätten. Die Lieferanten von Woll- und Kammgarntextilien fürchteten die größere Kaufkraft des neuen Großunternehmens.

Ein noch ernsteres Problem sah die Monopolies Commission in der zu erwartenden Beschränkung des Wettbewerbs im Einzelhandel der Branche. Die neue Gruppe wäre wahrscheinlich in der Lage gewesen, maßgeblichen Einfluß auf die Preisbildung auszuüben, und zwar vor allem bei der billigeren Ware, indem sie möglicherweise versucht hätte, zur Verbesserung der geringen Erträge im Einzelhandel die Preise zu erhöhen.

Da die Kommission keine praktische Möglichkeit sah, dieser Gefahr vorzubeugen, sprach sie sich gegen den Zusammenschluß aus. Im Jahre 1966 war sie in einem sehr ähnlich gelagerten Fall — der geplanten Fusion zwischen zwei Firmen der Fischindustrie — zu dem gleichen Schluß gekommen. Die Kommission befürchtete, daß das geplante neue Großunternehmen versuchen werden, die Verbraucherpreise für bestimmte Fischarten zu erhöhen. Obgleich das neue Unternehmen in keinem der beiden Fälle zu einer wirklich beherrschenden Marktposition gelangt wäre, hätte der

Zusammenschluß zu einer erheblichen Beschränkung des Wettbewerbs geführt, mit möglicherweise nachteiligen Folgen für die Öffentlichkeit.

FÜR GROSSUNTERNEHMEN

Die Entscheidungen der Industrial Reorganisation Corporation dagegen stützten sich auf die diametral entgegengesetzte Ansicht: In den ihr vorliegenden Fällen war es ihr gerade um eine Beschränkung des Wettbewerbs im öffentlichen Interesse zu tun. Im ersten Fall handelte es sich um die beiden Firmen Elliott Automation und English Electric, die unter anderem Computer, Kontrollsysteme und andere Automationsanlagen herstellen.

In dieser Branche ist die Lage anders als beispielsweise im Fischereiwesen und in der Herrenkonfektion. Hier ist genügend ausländische Konkurrenz vorhanden, um das neue Großunternehmen in seinen Bemühungen um Wettbewerbsfähigkeit nicht erlahmen zu lassen. Tatsächlich war eine der Schwierigkeiten der beiden Firmen vor ihrem Zusammenschluß, daß sie nicht stark genug waren, um sich auf die Dauer gegenüber ihren ausländischen Konkurrenten behaupten zu können.

Großbritannien ist heute noch fast das einzige Land in Europa mit einer eigenständigen Computerindu-

strie, die sich jedoch auf eine Reihe von Unternehmen verteilt. Durch Konzentration würde ihre Wettbewerbsfähigkeit auf der ganzen Linie — angefangen von der Forschung bis zur Wartung der an ihre Kunden gelieferten Anlagen — gestärkt. So sprach sich die Industrial Reorganisation Corporation für den Zusammenschluß aus und gewährte als „Patengeschenk“ ein Darlehen aus den vom Schatzamt bereitgestellten Mitteln in Höhe von 15 Mill. £.

Die gleichen Argumente trafen in noch stärkerem Maße auf einen anderen kürzlich erfolgten Zusammenschluß zu. Dabei handelte es sich um das Angebot der General Electric Company, die Associated Electrical Industries zu übernehmen. Diese beiden Firmen gehören (zusammen mit English Electric) zu den drei Großen der britischen Elektroindustrie. Keine von ihnen war allein so stark wie die „Elektrogiganten“ der Vereinigten Staaten, der Bundesrepublik oder der Niederlande. Zusammen jedoch können General Electric und AEI dieser Größenordnung zugerechnet werden.

Die Produktionsgebiete der beiden Unternehmen, deren Erzeugnisse von schweren Elektroausrüstungen bis zu Haushaltsgeräten reichen, überschneiden sich in vieler Hinsicht. Aber die durch den Zusammenschluß bewirkte Wettbewerbsbeschränkung wird als dem öffentlichen Interesse förderlich bezeichnet, weil

VERLAG WELTARCHIV GMBH • HAMBURG

Hans Segelken

KAPITÄNSRECHT

Die seit langem fällige Gesamtorientierung über die zahllosen, immer üppiger wuchernden Rechtsgebiete, die ein Schiffsführer wissen muß, liegt jetzt vor! Der Autor dieser Veröffentlichung, Spezialist für Seerecht, behandelt u. a. Fragen der Tarifschiedsgerichtsbarkeit, des profilierten Vorgesetztenverhältnisses des Kapitäns zur Besatzung und die Probleme, die sich aus den häufigen Konfliktsituationen ergeben, in die ein Schiffsführer geraten kann. Darüber hinaus werden die eminent wichtigen Haftungsfragen umfassend analysiert, wobei das durch den „Torrey Canyon“-Fall hochaktuelle Ölpestproblem schon Berücksichtigung fand. Das Buch wird allen an der Schifffahrt Interessierten eine unentbehrliche Hilfe sein.

548 Seiten, 1967, Großoktav, Gl. DM 54,50.

die den Industriezweig seit langem beeinträchtigende Zersplitterung dadurch beseitigt wurde.

PRAGMATISCHES VERFAHREN

So liegt die Logik dieser anscheinend widersprüchlichen Entscheidungen der beiden Gremien auf der Hand. Zu starke Konkurrenz im Inland in einem Industriezweig, der gegen harte internationale Konkurrenz ankämpfen muß, kann schwächend wirken, vor allem da in der Elektrobranche ohnehin die neue Generation internationaler Unternehmen, die auf weltweiter Basis operiert und deren Aktivität den Rahmen der einzelnen nationalen Märkte sprengt, den Rahm abschöpfen dürfte. In dieser Situation wird ein Land, das eine Zersplitterung seiner einheimischen Industrie in zahlreiche kleinere Firmen zuläßt oder hartnäckig beibehält, zwangsläufig zurückbleiben müssen. Zu einem einzigen Großunternehmen zusammengeschlossen dagegen, haben die Firmen in den einzelnen Ländern weit bessere Aussichten, und bei niedrigen Zöllen dürfte die Konkurrenz der großen internationalen Konzerne dafür sorgen, daß sie in ihrem Bemühen um ständige Verbesserung nicht nachlassen.

Andererseits aber kann auch eine zu geringe Inlandskonkurrenz in einem Industriezweig, in den ausländische Firmen nur geringfügig vorgedrungen sind — wie beispielsweise in Großbritannien in der Hochseefischerei und der Herrenkonfektion —, einen ebenso schwächenden Einfluß ausüben. Die üblichen Anreize zur Steigerung der Leistungsfähigkeit sind hier nicht mehr vorhanden, und die Betriebsleitungen sehen möglicherweise keinen Anlaß, noch weitere Anstrengungen zu machen.

Zwar mag es relativ leicht sein, die Gründe für diese pragmatische Einstellung gegenüber Fusionen zu erfassen, jedoch ist es verständlicherweise oft schwierig, sie auf den Einzelfall anzuwenden. Die Entscheidung darüber ist in erster Linie den beiden genannten halbamtlichen Gremien vorbehalten und wird nur in Ausnahmefällen von einem Gericht getroffen. Wirtschaftliche Zusammenschlüsse stellen also eher eine administrative Maßnahme als ein Rechtsverfahren dar. Während die Industrial Reorganisation Corporation dabei relativ freie Hand hat, kann die Monopolies Commission eine geplante Fusion erst dann untersuchen, wenn sie vom Handelsministerium damit beauftragt wird.

VERSCHWOMMENE REGELUNG DURCH GESETZE

Generell hält man sich auf dem Gebiet des Monopolwesens und der Wettbewerbsbeschränkungen in Großbritannien an das Prinzip, die geltenden Grundsätze erst dann in Form neuer Gesetze in Kraft treten zu lassen und sie notfalls auf dem Rechtswege durchzusetzen, wenn der Geltungsbereich der neuen Gesetze eingehend geprüft und ausreichendes Beweismaterial

zusammengetragen wurde, um entscheiden zu können, ob das öffentliche Interesse in bestimmten Fällen gewahrt wird oder nicht.

So wurde beispielsweise, nachdem die Monopolies Commission bereits 1948 gegründet worden war, erst 1956 ein Gesetz verabschiedet, das gewisse Formen kollektiver Diskriminierung durch Firmengruppen — wie kollektive Boykottmaßnahmen gegenüber Kunden, die die Geschäftsbedingungen ihrer Lieferanten ignorierten — untersagte. Bis dahin hatte sich die Kommission in einer eingehenden und langwierigen Untersuchung mit der Frage kollektiver Diskriminierungen befaßt. Sie war dabei zu dem Schluß gekommen, daß sie gegen das öffentliche Interesse verstößen.

Das Gesetz von 1956 verbietet kollektive Preisabsprachen, ausgenommen in solchen Fällen, in denen vor einem Gericht der Beweis erbracht werden kann, daß sie aus bestimmten Gründen dem öffentlichen Interesse dienen. Acht Jahre später, im Jahre 1964, wurde mit Preisbindungen der zweiten Hand ähnlich verfahren: Sie wurden als Vorstoß gegen das öffentliche Interesse bezeichnet — wenn das Gericht nicht im Einzelfall aus bestimmten Gründen zu einem anderen Schluß kommt. Diese Maßnahme lag auf der gleichen Linie wie der generellere Beschluß von 1965, angesichts der in beunruhigender Weise zunehmenden Fusionstendenzen in der britischen Industrie dieses Gebiet der Monopolies Commission zu übertragen.

Die Kommission befaßt sich nicht mit allen Fusionsfällen. Die gesetzlichen Bestimmungen nennen bestimmte Grenzen, bei deren Überschreitung das Handelsministerium ermächtigt ist zu entscheiden, ob der Fall an die Kommission verwiesen werden soll oder nicht. Und auch von diesen Fällen werden nur wenige tatsächlich durch sie geprüft. Seit 1965 wurden aus der Vielzahl der Fusionen, die in der britischen Industrie inzwischen stattgefunden haben, nur sieben an die Kommission verwiesen.

Die Industrial Reorganisation Corporation wurde 1966 gegründet und ist befugt, nach eigenem Ermessen im Interesse der Förderung der industriellen Entwicklung Rationalisierungs- und Modernisierungsmaßnahmen zu unterstützen und zugunsten höheren Wachstums und höherer Produktivität zur Beseitigung struktureller Hindernisse beizutragen. Aber sie greift nur dort ein, wo ihre Vorschläge einen positiven Widerhall finden. Sie versucht nicht, mit fertigen Plänen zu operieren. Sie beurteilt mit besonderer Sorgfalt die Fähigkeiten der Führungskräfte und ist nur dort zur Unterstützung bereit, wo ein Erfolg gewährleistet erscheint. Sie sieht ihre Aufgabe nicht darin, in Schwierigkeiten geratene Firmen in letzter Minute zu retten. Dies ist der Grund dafür, daß nur wenige der vielen Projekte, mit denen sie sich bisher befaßte, verwirklicht wurden und daß sie bis zu ihrer Realisierung, stets streng vertraulich behandelt werden.