

# Vom Mythos der Größe

## **Gliederung:**

- 1. Problemeinführung**
- 2. Die historische Entwicklung in der Unternehmungsgröße**
- 3. Die Bedeutung der Unternehmungsgröße in der Lehrgeschichte**
- 4. Ursachen einer wachsenden Betriebsgröße**
- 5. Ursachen einer wachsenden Unternehmungsgröße**
- 6. Auswirkungen dieser Tendenz auf Allokation und Distribution**
- 7. Sicherheitspolitische Auswirkungen**

## **1. Problemeinführung**

Unsere moderne Gesellschaft ist wachstumsbewusst, es gilt der Leitspruch ‚big is beautiful‘. Dies gilt sowohl für wirtschaftliche wie auch politische und sogar kulturelle Organisationen im wirtschaftlichen Bereich sowohl aus gesamtwirtschaftlicher wie auch einzelwirtschaftlicher Sicht. Gesamtwirtschaftlich streben wir jährliche Wachstumsraten des Inlandsproduktes an. Wenn ein bis mehrere Jahre lang das Wachstum im Inlandsprodukt ausbleibt, werden wir schon unruhig. Ein absoluter Rückgang im Volkseinkommen wird als Katastrophe empfunden. Selbst ein starker Rückgang in einer immer noch positiv bleibenden Wachstumsrate wird bereits als unerwünscht angesehen.

Auch Einzelunternehmungen – und dies gilt insbesondere für Kapitalgesellschaften, welche in das Dax-Verzeichnis aufgenommen sind – stehen unter dem Druck, Jahr für Jahr Wachstumsraten im Absatz und im Gewinn aufzuweisen. Auch hier hat eine Einzelunternehmung Kursverluste zu befürchten, wenn das Wachstum ausbleibt oder wenn sogar Verluste erwartetet werden müssen. Auch hier gilt, dass eine Unternehmung unter Umständen Kursverluste hinnehmen muss, wenn sie durchaus noch hohe Ge-

**winne erzielt und sogar Wachstumsraten im Umsatz zu verzeichnen hat, sofern nur die Gewinnzuwächse und Wachstumsraten des Umsatzes geringer ausfallen, als sie von den potentiellen Käufern der Wertpapiere dieser Unternehmungen erwartet wurden.**

**Diesen Überlegungen zum Trotz gehen wir davon aus, dass marktwirtschaftliche Systeme zyklischen Bewegungen in ihren Aktivitäten unterliegen, dass Zeiten des konjunkturellen Aufschwungs immer wieder von Zeiten des konjunkturellen Abschwungs abgelöst werden. Es ist also ganz normal, dass die Wachstumsraten im Inlandsprodukt nicht jedes Jahr ansteigen und dass immer wieder Phasen entstehen, in denen Einkommen, Absatz und Beschäftigung rückläufig sind.**

**Auch wenn wir die Einkommensentwicklung der einzelnen Konsumenten betrachten, gehen wir im Allgemeinen davon aus, dass das individuelle Einkommen in den einzelnen Lebensphasen starken Schwankungen unterliegt. Es gibt Phasen, in denen der einzelne nahezu kein Erwerbseinkommen erzielt – hierzu zählt die Kindheitsphase, in der noch kein Erwerbseinkommen erzielt wird sowie die Phase des Rentners und Pensionärs, in der altersbedingt nicht mehr erwerbswirtschaftlich gearbeitet wird. Auch ist damit zu rechnen, dass aus persönlichen Schicksalsschlägen heraus bisweilen überdurchschnittlich hohe Einkommen erworben werden, bisweilen aber auch z. B. krankheitsbedingt der Einkommensbezug vorübergehend zurückgeht oder sogar ausfällt. Rückschläge gehören zu den Fakten des alltäglichen Lebens.**

**Aus dieser Sicht wird man es auch sicherlich als durchaus akzeptabel ansehen können, wenn einige Jahre hindurch kein Anstieg im Einkommen zu verzeichnen ist, dass also das Einkommen stagniert, ja man wird sogar einen Rückgang im Einkommen als durchaus verkraftbar ansehen, wenn er sich auf wenige Jahre beschränkt und auch nur einige wenige Prozentpunkte ausmacht. Solange das Einkommen deutlich über dem kulturellen Existenzminimum liegt, bestehen noch keine ernsthaften Gefahren für Leib und Leben.**

**Dass wir in gesamtwirtschaftlicher Sicht einen Rückgang in der Wachstumsrate des Inlandsproduktes als bedrohlich ansehen, hat vor allem zwei Gründe. Auf der einen Seite wird oft davon ausgegangen, dass sich Vollbeschäftigung überhaupt nur realisieren lasse, wenn die Wachstumsrate des Inlandsproduktes mindestens 3 bis 4% betrage. Ein stetiges Wachstum sei also unerlässlich, um**

**allen arbeitsfähigen und arbeitswilligen Arbeitnehmern eine Beschäftigung zu garantieren.**

**Bereits in meinem Artikel über Wachstum und Beschäftigung habe ich aufzuzeigen versucht, dass wirtschaftliches Wachstum weder eine notwendige noch eine ausreichende Voraussetzung für Vollbeschäftigung darstellt. Vollbeschäftigung könnte durchaus auch bei gleichbleibendem Inlandsprodukt erzielt werden, sofern man bereit wäre, für funktionsfähige Märkte zu sorgen, welche in der Lage sind, schnell und umfassend auf Marktungleichgewichte zu reagieren.**

**Märkte zeichnen sich dadurch aus, dass zwar Ungleichgewichte aufgrund von Datenänderungen immer wieder auftreten und unter anderem dadurch auch vorübergehende Arbeitslosigkeit auslösen, dass aber auch von selbst Kräfte entfaltet werden, welche auf einen schnellen Abbau dieser Ungleichgewichte hinwirken. Diese Marktkräfte wurden jedoch durch vielfältige Entwicklungen in der Wirtschafts- und Sozialpolitik behindert, sodass diese Gleichgewichtstendenzen in den realen Systemen der letzten Jahrzehnte immer weniger zum Zuge kamen. Sofern wir uns also darum bemühen, diese Gleichgewichtskräfte zu stärken, wird auch die Gefahr von Arbeitslosigkeit selbst in einer stagnierenden Volkswirtschaft mit gleichbleibendem Volkseinkommen reduziert werden können.**

**Auf der anderen Seite reicht es jedoch auch nicht aus, für permanentes Wachstum zu sorgen, um auf diese Weise Vollbeschäftigung zu garantieren. Wachstum wird insbesondere durch technischen Fortschritt ausgelöst. Der technische Fortschritt kann jedoch arbeits- oder kapitalsparend ausfallen. Äußert sich der technische Fortschritt vorwiegend darin, dass Arbeitskräfte durch Kapital substituiert werden, so kommt es trotz eines Anstiegs im Inlandsprodukt nicht zu einer Mehrnachfrage nach Arbeitskräften, die Nachfrage nach Arbeitskräften geht vielmehr zurück.**

**Ein zweiter Grund dafür, dass eine Stagnation im Inlandsprodukt bereits als ein Übel angesehen wird, liegt darin, dass man befürchtet, die sozialpolitischen Ziele der Armutsbekämpfung nur dann realisieren zu können, wenn aufgrund eines starken wirtschaftlichen Wachstums auch die Steuermittel zur Verfügung stehen, um die Verwirklichung dieser sozialen Ziele zu finanzieren. Wenn wir von einer progressiven Einkommensbesteuerung ausgehen, so steigen die für die Finanzierung sozialer Ziele notwendigen Steu-**

**ermittel automatisch mit dem wirtschaftlichem Wachstum an, umgekehrt gilt natürlich auch, dass aus gleichen Gründen bei einem schrumpfenden Volkseinkommen die Steuereinnahmen überproportional sinken und damit die Realisierung der sozialen Ziele gerade dann in Frage stellen, wenn soziale Hilfe von immer mehr Menschen besonders benötigt wird.**

**Wir wollen uns in diesem Artikel lediglich mit einem Teilaspekt dieses Wachstumsbewusstseins befassen und uns lediglich mit dem Wachstum der Einzelunternehmungen beschäftigen. Hierbei können wir das Wachstum einer Unternehmung anhand der Gewinn- oder Umsatzentwicklung (den sogenannten Outputfaktoren) messen oder aber auch nach den für dieses Wachstum in den Gewinnen verantwortlichen Determinanten (den sogenannten Inputfaktoren) fragen. Unternehmer bemühen sich um eine Vergrößerung ihrer Unternehmung vor allem deshalb, weil sie damit rechnen, auf diese Weise auch ihre Gewinne steigern zu können.**

**Die Unternehmungsgröße kann hierbei entweder an der Zahl der Beschäftigten oder am Umfang des eingesetzten Erwerbsvermögens gemessen werden. Es lässt sich feststellen, dass in den letzten Jahrzehnten die Unternehmungsgröße gestiegen ist und zwar sowohl in dem Sinne, dass die durchschnittliche Unternehmungsgröße angestiegen ist als auch in dem Sinne, dass ein immer größer werdender Teil der Produktion von einigen wenigen Großunternehmungen bestritten wird.**

**Ziel dieser Abhandlung ist es, auf der einen Seite zu fragen, welche Bestimmungsfaktoren für dieses Wachstums in der Unternehmungsgröße verantwortlich sind, auf der anderen Seite aber auch zu untersuchen, wie sich dieses Wachstum auf die allgemeine Wohlfahrt einer Volkswirtschaft auswirkt, wobei einerseits die Gewinnsituation der betroffenen Unternehmungen, andererseits jedoch vor allem die Wohlfahrtsentwicklung der gesamten Volkswirtschaft angesprochen ist. Die Gewinnsituation der einzelnen Unternehmungen soll allerdings hier nur insoweit berücksichtigt werden, als der Gewinn in einer funktionierenden Marktwirtschaft ein Indiz für die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt darstellt.**

**Wenn wir nach den Determinanten des Wachstums der Unternehmungen fragen, gilt es zwischen der Größe der einzelnen Betriebseinheiten und der gesamten Unternehmung zu unterscheiden. Wir haben davon auszugehen, dass große Unternehmungen**

oftmals aus einer Vielzahl einzelner Betriebseinheiten bestehen, sei es, dass eine Unternehmung dadurch gewachsen ist, dass mehrere Einzelunternehmungen zusammengeschlossen wurden, also z. B. durch Aufkauf einzelner bisher selbständiger Betriebe entstanden ist, sei es, dass eine Unternehmung durch eigene Investitionen neue Betriebsanlagen an verschiedenen Standorten aufgebaut hat. Wir werden sehen, dass recht unterschiedliche Bestimmungsfaktoren für das Wachstum einer technischen Betriebseinheit sowie einer Gesamtunternehmung verantwortlich sind.

Auf der anderen Seite gilt es zu klären, welche Wirkungen von einer Zunahme in der Unternehmungsgröße ausgehen, wobei uns vor allem die gesamtwirtschaftlichen Folgen an dieser Stelle interessieren, wir wollen wissen, ob die Gesamtwohlfahrt einer Bevölkerung per Saldo ansteigt, wenn die Unternehmungsgröße immer mehr zunimmt oder ob in diesem Falle sogar insgesamt mit Beeinträchtigungen der gesamten Volkswirtschaft zu rechnen ist.

## **2. Die historische Entwicklung in der Unternehmungsgröße**

Große Unternehmungen gab es vereinzelt zu allen Zeiten, trotzdem hat das Zeitalter der Konzerne erst richtig mit der Industrialisierung im 18. und 19. Jahrhundert begonnen. Das Mittelalter war vor allem durch Hauswirtschaft geprägt. Dies gilt auch dann, wenn es zu allen Zeiten gebietsübergreifende Bankunternehmungen und Händler gab, die Rohstoffe aus der ganzen damals bekannten Welt bezogen oder handwerkliche Produkte in alle fernen Länder lieferten oder schließlich in großen Latifundien auch bereits im Altertum landwirtschaftliche Produkte produzierten. Es überwog zahlenmäßig die landwirtschaftliche Produktion, wobei die meisten landwirtschaftlichen Betriebe vorwiegend für den eigenen Bedarf produzierten und schon von dieser Sicht her auf relativ kleine Betriebsgrößen beschränkt waren.

Die Industrialisierung führte zu immer größeren Betriebseinheiten, es fand eine immer größer werdende Arbeitsteilung und Spezialisierung statt, die Volkswirtschaften gaben die Abschottung nach außen immer mehr auf und öffneten die Grenzen für einen weltweiten Handel. In den letzten Jahrzehnten gehörten sicherlich die eintretende weltweite Globalisierung und die damit einhergehende internationale Verflechtung zu den Hauptfaktoren, welche das Wachstum in der Unternehmungsgröße verstärkten.

**Dieses Wachstum in den Organisationseinheiten beschränkte sich allerdings nicht auf den wirtschaftlichen Bereich. Ähnliche Zentralisierungstendenzen lassen sich auch im politischen und wissenschaftlichen Bereich feststellen. Hierbei lässt sich allerdings beobachten, dass im Bereich der Politik die Zentralisierungstendenz weit früher eintrat als im wirtschaftlichen Bereich. Während im Wirtschaftssektor – wie bereits gezeigt – in der beginnenden Neuzeit die auf eine geringe Größe begrenzte Hauswirtschaft überwog und nur in bestimmten Teilsektoren Unternehmungen heranwuchsen, welche die gesamte Volkswirtschaft beliefert haben, versuchten die politischen Führer auch schon im klassischen Altertum und auch davor durch Ausweitung der nationalen Grenzen ihren Herrschaftsraum immer mehr zu vergrößern.**

**Zu Beginn der Neuzeit brachte der Absolutismus eine erneute Zentralisierungstendenz mit sich. Das Bemühen des absolutistischen Herrschers, sich der Kontrolle der ständischen Parlamente zu entziehen, führte zur Einführung eines stehenden Heeres und eines berufsmäßigen Beamtentums mit der Folge, dass der Staat zentrale Befehlsstrukturen schuf und die Entwicklung der Unternehmungen auf der einen Seite förderte, auf der anderen Seite aber auch in zunehmendem Maße kontrollierte. Diese Aufgaben konnten nur durch eine Straffung der staatlichen Behörden und eine durchgehende Organisation bewältigt werden.**

**Aber auch die in der Folgezeit einsetzende Liberalisierung der Volkswirtschaft brachte keine anhaltende Umkehr in dieser Tendenz. Ganz im Gegenteil förderte der weltweit einsetzende internationale Handel die Zentralisierungstendenzen im politischen Bereich um ein weiteres. Internationaler Handel kann sich nur durchsetzen und verbreiten, wenn die nationalen Grenzen niedrigerissen werden, wenn Güter und Produktionsfaktoren jeweils zu dem Standort wandern können, an dem sie die höchste Produktivität entfalten und nicht durch nationale Grenzen behindert werden.**

**So hat vor allem die Vielzahl von Kleinstaaten auf deutschem Boden in der beginnenden Neuzeit die Ausweitung des Handels stark behindert und es waren gerade die wirtschaftlichen Interessen, welche der politischen Einigung Deutschlands vorantrieben und vorbereitet haben.**

**Der angebliche Erfolg der Großunternehmungen im wirtschaftlichen Sektor musste dann auch im wissenschaftlichen Bereich erhalten, um kleinere Fakultäten zu größeren Einheiten zusammenzufassen, von den Politikern wurde die Meinung forciert, dass auch der wissenschaftliche Fortschritt immer größere wissenschaftliche Einheiten verlange und dass eine Aufgliederung der Universitäten in kleine Fakultäten dem wissenschaftlichen Fortschritt hinderlich sei. In jüngster Zeit hat vor allem die finanzielle Förderung und damit Schaffung von einigen wenigen Eliteuniversitäten zu dieser allgemein zu beobachtenden Tendenz zu Großuniversitäten beigetragen.**

### **3. Die Bedeutung der Unternehmungsgröße in der Lehr-geschichte**

**Bevor wir uns im nächsten Abschnitt den einzelnen Bestimmungsgründen einer wachsenden Unternehmungsgröße zuwenden, wollen wir zuvor noch ganz kurz aufzeigen, welche Bedeutung der Unternehmungsgröße in den einzelnen Entwicklungsphasen der wirtschaftswissenschaftlichen Lehr-geschichte beige-messen wurde.**

**Die Unternehmungsgröße spielte bereits in den Lehren von Adam Smith Ende des 18. Jahrhunderts eine gewisse Rolle. Adam Smith hat bekanntlich aufgezeigt, wie die Produktivität durch Einführung von Arbeitsteilung enorm gesteigert werden kann. Wenn Arbeitsteilung betrieben wird, kann sich der einzelne auf einige wenige Produkte oder sogar auf einige wenige Arbeitsgriffe beschränken und sich gerade dadurch spezialisieren. Er gewinnt eine weit größere Fertigkeit bei der Produktion der spezialisierten Produkte und Griffe als dann, wenn er alle Produkte seines Bedarfs selbst produzieren würde und gerade deshalb auch kein intensiveres Wissen über die einzelnen Produktionsmethoden gewinnen könnte.**

**Diese Spezialisierung bringt jedoch automatisch eine Vergrößerung der Betriebseinheit hervor. Auf der einen Seite lohnt sich die Erfindung und Einführung neuer Produktionsverfahren nur dann, wenn eine größere Zahl von Produkten hergestellt wird. Spezialisierung führt erst ab einer bestimmten Mindestgröße zu Rentabilität. Bei der Verwendung von Produktionsanlagen entstehen fixe Kosten, deren Höhe weitgehend unabhängig davon ist, wie viel einzelne Einheiten hiermit produziert werden. Man kann**

somit die auf das einzelne Stück entfallenden Kosten dadurch reduzieren, dass man möglichst viele Einheiten produziert.

Die Spezialisierung bringt es jedoch auf der anderen Seite auch mit sich, dass sich die eigenen Produkte von denen anderer Mitkonkurrenten unterscheiden und dass deshalb die Nachfrage nach diesen Produkten ansteigt. Gerade weil man sich von den Produkten der anderen im Wettbewerb stehenden Unternehmungen unterscheidet, kann man den Absatz auf immer mehr mögliche Kunden ausdehnen.

Karl Marx hat auf einen zweiten wichtigen Bestimmungsgrund wachsender Unternehmungsgröße hingewiesen. Karl Marx versuchte bekanntlich nachzuweisen, dass die der kapitalistischen Gesellschaft immanenten Kräfte selbst darauf hinwirken, dass die kapitalistische Gesellschaft schließlich in eine sozialistische oder kommunistische Gesellschaft übergehe. Karl Marx machte für diese Entwicklung vor allem zwei Entwicklungsfaktoren verantwortlich.

Auf der einen Seite stelle sich der Preis eines Gutes langfristig auf die zur Herstellung dieses Gutes notwendigen Kosten ein. Diese Gesetzmäßigkeit gelte auch für die Produktion (Regeneration) der Arbeitskraft. Auch der Preis für Arbeit, der Lohnsatz, werde in einer kapitalistischen Gesellschaft von den zur Regeneration der Arbeitskraft notwendigen Kosten bestimmt. Die für die Regeneration der Arbeitskraft notwendigen Kosten entsprächen nun dem physischen Existenzminimum.

Diese Tendenz des Absinkens des Lohnsatzes auf das Existenzminimum werde vor allem dadurch verstärkt, dass sich die Unternehmungen im gegenseitigen Wettbewerb gezwungen sähen, die organische Zusammensetzung des Kapitals zugunsten einer immer kapitalintensiveren Produktion zu verändern und immer mehr Arbeit durch Kapital zu substituieren. Dadurch würden immer mehr Arbeitnehmer entlassen und die Bereitschaft der Arbeitslosen steige, zu immer geringer werdenden Löhnen Arbeit anzunehmen. Der Lohnsatz sinke auf diese Weise, die Arbeitnehmerschaft verarme immer mehr, radikalisiere sich und sei zu einer sozialistischen Revolution immer mehr bereit.

Auf der anderen Seite zwingt der Wettbewerb der Unternehmungen diese, ihren Mehrwert, also ihren Gewinn, sofort wiederum zu akkumulieren (investieren), um auf diese Weise wettbewerbsfähig

zu bleiben. Auf diese Weise würden einerseits immer größer werdende technische Anlagen errichtet. Andererseits führe der Wettbewerb zu einer wachsenden Konzentration, die kleineren Unternehmungen würden von den größeren übernommen und diese wiederum von noch größeren Unternehmungen. Auf diese Weise nehme die Größe der Unternehmungen und der Konzentrationsgrad der Volkswirtschaft zu, mit der Folge, dass einige wenige riesige Konzerne übrigblieben, die dann bei Ausbruch der sozialistischen Revolution relativ leicht vom Staat übernommen werden könnten. Nach Auffassung von Karl Marx liegt also im intensiven Wettbewerb der Unternehmungen untereinander eine entscheidende Kraft, die den Wachstumsprozess in den Unternehmungsgrößen vorantreibe.

Auch Joseph Alois Schumpeter hat auf weitere Zusammenhänge hingewiesen, welche auf den Konzentrationsprozess und damit auch auf die Unternehmungsgröße Einfluss nehmen. Während die traditionelle klassische Theorie von der These ausging, dass Monopolisierungen zu Fehlallokationen und damit letztendlich zu Wohlfahrtsverlusten führen würden, sprach Schumpeter den Monopolisierungstendenzen der Unternehmungen durchaus auch positive Funktionen zu. Der technische Fortschritt werde vor allem von monopolistischen Unternehmungen vorangetrieben. Es sei der Großbetrieb und der Monopolist, welcher überhaupt nur die Voraussetzungen erfülle, um die mit der Einführung des technischen Fortschrittes hohen Risiken zu übernehmen.

Während also die Klassiker der Wirtschaftstheorie monopolistische Unternehmungsformen als wohlfahrtsmindernd ansahen und deshalb bekämpften, weil nur unter starkem Wettbewerb genügend finanzielle Anreize bestünden, überhaupt nach Verbesserungen in der Produktion Ausschau zu halten, hebt Schumpeter darauf ab, dass ein Monopolist die besseren Möglichkeiten habe, technischen Fortschritt einzuführen.

Dass Schumpeter also zu einer ganz anderen, nämlich positiven Einschätzung von Monopolunternehmungen gelangt als die Klassiker, hängt natürlich in erster Linie mit seiner Konjunktur- und Wachstumstheorie zusammen. Es sind die einzelnen Pioniere, welche bereit sind, die mit der Einführung neuer Techniken verbundenen hohen Risiken zu übernehmen und damit den technischen Fortschritt voranzutreiben. Aber gerade dadurch, dass diese Pioniere neue Produktionsmethoden anwenden und neue Produkte auf den Markt werfen, erlangen sie notwendigerweise in der

ersten Phase der Innovation eine Monopolstellung. Bis dann bei der Weiterentwicklung dieser Ideen das allgemeine Risiko so stark abgesunken sei, dass auch die auf Imitation beschränkten Wirte bereit seien, diese technischen Methoden zu übernehmen. Sie trügen damit dazu bei, dass wiederum Wettbewerb zwischen den Unternehmungen entstehe und somit die Wohlfahrtssteigerungen in Form von Preissenkungen an die Konsumenten weitergegeben werden könnten.

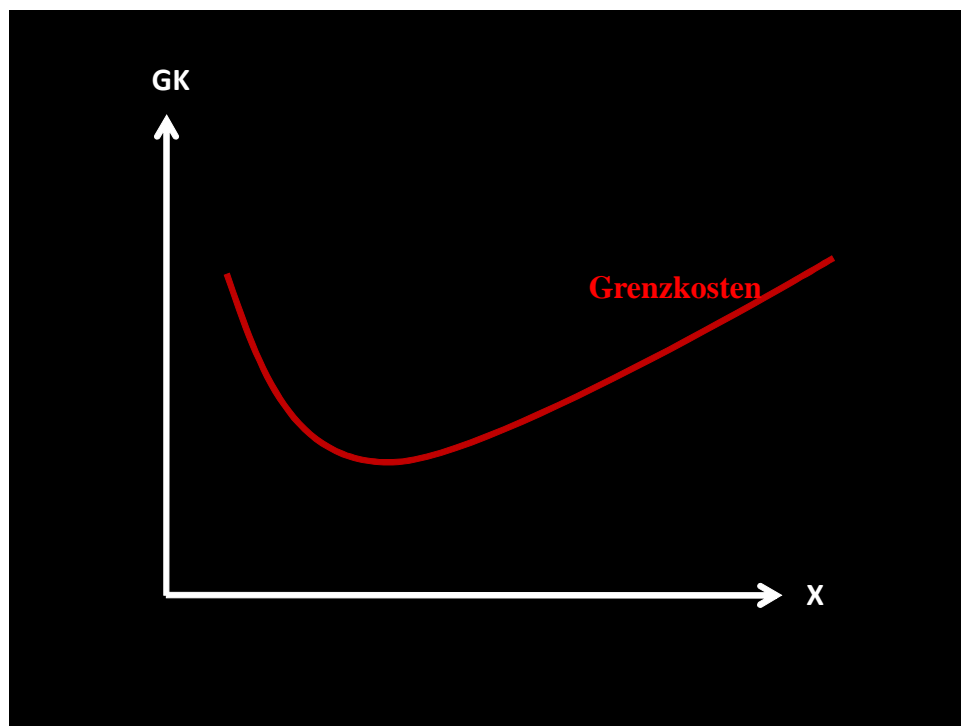
Der Wachstumsprozess einer Marktwirtschaft zeichnet sich somit vor allem dadurch aus, dass Innovationen Monopolstellungen voraussetzen und kurzfristig auch schaffen, dass nur einzelne Großbetriebe überhaupt über das notwendige Kapital verfügen, um Innovationen einzuleiten, welche in der Regel kapitalintensiv sind. Die Entstehung von Monopolen wird somit positiv bewertet, da ein Wachstumsprozess auf der einen Seite gar nicht ohne Monopolisierungen entstanden wäre und weil auf der anderen Seite die Dynamik der marktwirtschaftlichen Prozesse diese Monopole eines Tages wiederum auflöst und der dann einsetzende Wettbewerbsprozess dazu beiträgt, dass die durch Innovationen geschaffenen Wohlfahrtsgewinne auch an die Gesamtheit der Bevölkerung weitergegeben werden.

#### **4. Ursachen einer wachsenden Betriebsgröße**

Wenden wir uns nun der Frage zu, welche Bestimmungsfaktoren für das Wachstum in der Unternehmungsgröße verantwortlich sind. Wir beginnen hierbei mit den Ursachen für das Wachsen der Betriebsgröße im engeren Sinne. Wir wollen von der Annahme der traditionellen Theorie ausgehen, dass Unternehmungen bestrebt sind, ihren Gewinn zu maximieren, dass sie also die Produktmenge und damit indirekt auch die Betriebsgröße ansteuern, bei welcher der Gewinn das höchstmögliche Niveau erreicht. Im Gegensatz zu der traditionellen sehr kurzfristig ausgerichteten Theorie wird hierbei allerdings die Betriebsgröße nicht als Datum, sondern als veränderbare Größe angesehen.

Weiterhin wollen wir davon ausgehen, dass die angewandte Technik eine Produktionsfunktion nahelegt, bei der zunächst die Grenzerträge – partiell wie gesamtwirtschaftlich – ansteigen, wenn einzelne Produktionsfaktoren vermehrt eingesetzt werden, dass es aber eine von der angewandten Technik abhängige Produktionsmenge gibt, bei welcher das Kostenminimum erreicht

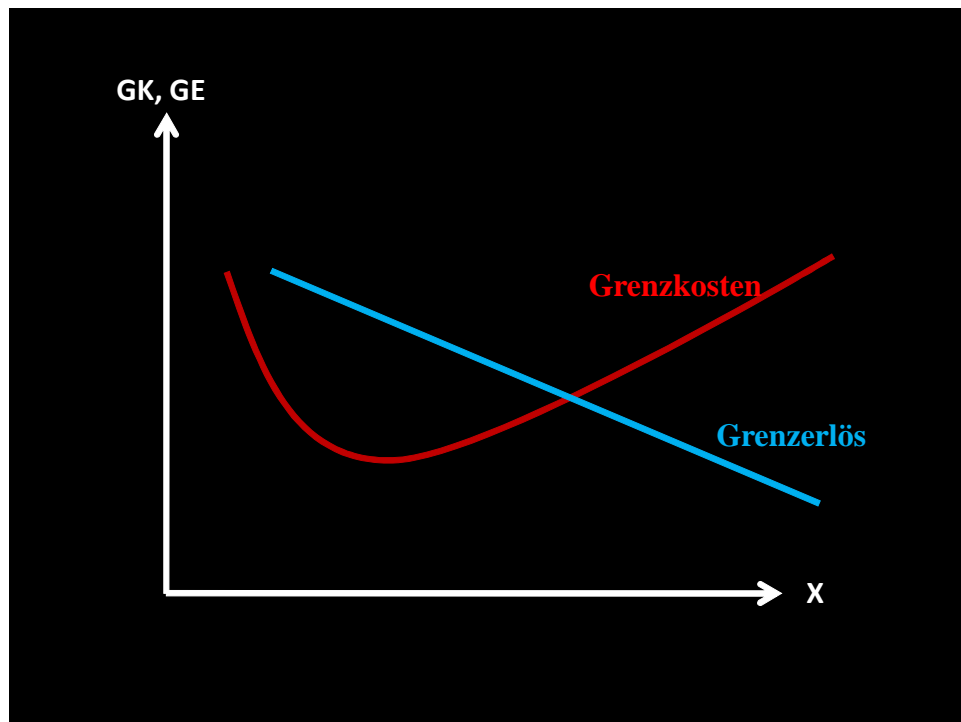
wird und dass bei weiter vermehrtem Einsatz von Produktionsfaktoren die Grenzkosten ansteigen. Diese Gesetzmäßigkeit gelte zunächst für den kurzfristigen Verlauf der Grenz- und Stückkosten, könne jedoch auch auf den langfristigen Verlauf der Kosten übertragen werden. Bei einer kurzfristigen Sicht werden die Produktionskapazität und damit auch der Einsatz an Kapital konstant gehalten, während bei der langfristigen Sicht auch die eingesetzte Kapitalmenge variiert werden kann.



Der Grund dafür, dass die Produktionsfunktion ein Kostenminimum aufweist, liegt darin, dass es bei vorherrschender Technik eine ganz bestimmte Kombination der eingesetzten Produktionsfaktoren gibt, welche den – technisch gesehen – bestmöglichen Erfolg aufweist. Solange diese Produktionsmenge noch nicht erreicht ist, treten also Verringerungen in den Grenzkosten und damit auch Stückkosten auf, von dieser Produktionsmenge ab steigen jedoch Grenz- und Stückkosten bei jeder Ausweitung der Produktion an. Es wird auch stillschweigend unterstellt, dass der Verlauf der Kostenfunktionen der gleiche ist unabhängig davon, ob eine Zunahme oder Abnahme der Produktionsmenge stattfindet.

Nun stellt im Allgemeinen das Kostenminimum keinesfalls immer auch die Produktionsmenge dar, bei welcher die Unternehmung ihr Gewinnmaximum erreicht. Dies wäre nämlich nur dann der

Fall, wenn der Grenz- und Durchschnittserlös unabhängig von der produzierten und abgesetzten Gütermenge gleichhoch wäre. Ganz allgemein gehen wir jedoch davon aus, dass die Nachfrage mit sinkenden Kosten ansteigt, bzw. mit steigenden Preisen sinkt und dieser Tatbestand führt automatisch dazu, dass mit einer Veränderung in der Produktionsmenge sowohl eine Veränderung in den Grenzkosten wie auch in den Grenzerlösen stattfindet.



Eine Veränderung in der Produktionsmenge führt nur dann zu einer Gewinnsteigerung und ist deshalb nur dann im Hinblick auf die unterstellte Zielsetzung erwünscht, wenn der Zuwachs in den Erlösen den Anstieg in den Kosten übersteigt. Wäre der Grenzerlös konstant, dann würde in der Tat das Gewinnmaximum mit dem Kostenminimum zusammenfallen. Unterstellen wir jedoch einen normalen (mit wachsender Nachfragemenge fallenden) Verlauf der Nachfragekurven, dann wird auch über das Kostenminimum hinaus ein Gewinnzuwachs solange erzielt, als die Grenzkostenkurve unterhalb der Grenzerlöskurve liegt und die Grenzkosten zwar bereits ansteigen, aber immer noch geringer sind als die Minderungen in den Grenzerlösen.

Entscheidend ist nun, dass der technische Fortschritt dazu beitragen kann und in der Realität auch sicherlich dazu beigetragen hat, dass sich die Betriebsgröße, bei der ein Kostenminimum er-

reicht wird, im Allgemeinen vergrößert hat. Natürlich hängt es von der Art des technischen Fortschrittes ab, wie stark dieser Effekt in Wirklichkeit ist. Wir unterscheiden im Allgemeinen zwischen kapitalsparenden, arbeitssparenden und neutralen technischen Fortschritt.

Während sich beim kapitalsparenden Fortschritt die Produktivität des Kapitals und bei einem arbeitssparenden Fortschritt die Produktivität der Arbeit erhöht, verteilen sich beim neutralen technischen Fortschritt die Produktivitätsgewinne auf alle Faktoren gleichmäßig. R. F. Harrod sprach hierbei dann von neutralem Fortschritt, wenn bei konstant bleibendem Zinssatz der Kapitalkoeffizient konstant bleibt, während J. R. Hicks von neutralem technischen Fortschritt ausging, wenn bei gleichbleibendem Lohn-Zins-Verhältnis die Kapitalintensität ( $K/A$ ) trotz technischem Fortschritt unverändert bleibt.

Der technische Fortschritt der letzten Jahrzehnte hat nun dazu geführt, dass immer größere Produktionsanlagen errichtet wurden, dass auf diese Weise der Anteil der Fixkosten erhöht wurde und dass deshalb das Kostenminimum bei einer immer größer werdenden Betriebsgröße erzielt wurde. Die Fixkosten pro Stück werden annahmegemäß mit zunehmender Produktionsmenge geringer. Die unmittelbare Folge dieser Entwicklung besteht nun darin, dass bei einem konjunkturbedingten Rückgang des Absatzes und damit auch der Produktion die Unternehmungen immer häufiger in einer Zone produzieren, in der die Stückkosten bei wachsender Produktion noch steigen. Die Unternehmungen sind deshalb bestrebt, die Steigerungen der Stückkosten bei einem Rückgang in der Produktion durch Preissteigerungen abzufangen. Und gerade auf diese Weise ist in der Vergangenheit das Phänomen der Stagflation entstanden, bei dem ein Konjunkturabschwung mit einem Anstieg in den Güterpreisen begleitet wird.

Nun haben die Unternehmungen durchaus die Möglichkeit, auch bei gegebenem technischem Wissen in gewissen Grenzen die Produktionsmenge, bei der sich ein Kostenminimum einstellt, zu bestimmen. Es fragt sich nun, weshalb die Unternehmungen eine so große Betriebsgröße wählen, dass sie in Zeiten des konjunkturellen Abschwungs immer wieder in die Zone steigender Stückkosten geraten, obwohl ganz eindeutig ein kurzfristiges Gewinnmaximum nur dann erreicht wird, wenn in der Zone steigender Stückkosten (bei steigender Produktion) produziert wird.

**Der Grund für ein solches Verhalten liegt nun darin, dass die Unternehmungen von der Erwartung ausgehen, dass die Absatzmöglichkeiten von Jahr zu Jahr steigen. Da die Nutzungsdauer einer Anlageninvestition stets mehrere Jahre beträgt, ist es nun für die Unternehmungen zweckmäßig, im Zeitpunkt der Investitionsentscheidung eine größere Produktionskapazität vorzusehen, als es dem augenblicklich möglichen Absatz entspricht. Die Unternehmungen wachsen dann erst in den weiteren Jahren in die volle Kapazität hinein. Es ist also mit anderen Worten das Wachstumsbewusstsein, welches die Unternehmungen dazu führt, in den ersten Jahren nach vollzogener Investition sowie in Zeiten des konjunkturellen Abschwungs im Bereich noch sinkender Stückkosten (bezogen auf eine Ausweitung der Produktion) zu produzieren, obwohl es kurzfristig für die Unternehmungen gewinnbringender wäre, wenn sie jenseits des Kostenminimums produzieren könnten.**

## **5. Ursachen einer wachsenden Unternehmungsgröße**

**Unsere bisherigen Überlegungen beschränkten sich auf die Frage, was die einzelnen Unternehmungen veranlasst, die Größe eines Betriebes zu erhöhen und wieweit die technischen Bedingungen ein solches Verhalten nahelegen. Nun haben wir weiter oben bereits darauf hingewiesen, dass Unternehmungen nicht nur dadurch wachsen, dass ihre Betriebsgröße ansteigt, sondern auch dadurch, dass eine Unternehmung mehrere Betriebe errichtet und Betriebe anderer Unternehmungen aufkauft. In der Tat dürfte gerade diese Art von Unternehmungswachstum in den letzten Jahrzehnten im Vordergrund gestanden haben.**

**Was veranlasst nun eine Unternehmung, sich auch dadurch zu vergrößern, dass immer mehr Betriebseinheiten unter die Führung einer Unternehmungsleitung gestellt werden? Vor allem zwei Arten von Unternehmungszusammenführung und damit auch zwei Motive gilt es hierbei zu unterscheiden. Auf der einen Seite lässt sich die Tendenz feststellen, dass Unternehmungen bemüht sind, durch einen Zusammenschluss solche Betriebe aufzukaufen, welche wichtige Rohstoffe und Vorprodukte erzeugen oder sich auch solche Betriebe aneignen bzw. errichten, welche der Weiterproduktion und dem Absatz ihrer Produkte gewidmet sind.**

**Diese erste Tendenz widerspricht natürlich der oben festgestellten Tendenz in den ersten Jahrzehnten der Industrialisierung, durch**

**Arbeitsteilung und Spezialisierung den Produktionsprozess in mehrere unabhängige Produktionsstufen aufzuspalten. Hier geht es vielmehr darum, diese einzelnen Stufen der Produktion von der Förderung der Rohstoffe, über die Produktion von Halbfabrikaten und Endprodukten schließlich bis zum Vertrieb dieser Produkte zum Endverbraucher hin wiederum zusammen zuführen.**

**Während der Spezialisierung und Arbeitsteilung die Idee zugrunde lag, auf diesem Wege die Produktivität der Produktion der einzelnen Waren im engeren Sinne zu steigern, geht es bei der Zusammenführung der einzelnen Produktionsstufen in erster Linie darum, die Abhängigkeiten von Zulieferern und Abnehmern zu verringern und auf diesem Wege den Unternehmergewinn zu erhöhen und vor allem zu stabilisieren. Während es also bei der Spezialisierung vorwiegend um Produktivitätsgewinne im technischen Produktionsprozess ging, steht bei der Zusammenführung mehrerer Produktionsstufen das Ziel im Vordergrund, zu vermeiden, dass eine Unternehmung in monopolistische Abhängigkeiten von den Zulieferern und den Abnehmern ihrer Produkte gerät.**

**Natürlich könnte diese Abhängigkeit auch einfach dadurch vermieden werden, dass auf allen relevanten Märkten die Marktform der allgemeinen Konkurrenz verwirklicht wird. Aber eine einzelne Unternehmung hat auf anderem Wege weder die Möglichkeit, monopolistische Tendenzen auf der jeweiligen Marktgegenseite zu verhindern, noch hat sie ein Interesse daran, monopolistische Tendenzen auf der eigenen Marktseite zu bekämpfen. Ganz im Gegenteil sind Unternehmungen im Allgemeinen bestrebt, ihren Gewinn auch dadurch zu erhöhen, dass sie selbst eine Monopolstellung erlangen.**

**Es verbleibt deshalb für eine Unternehmung nur die Möglichkeit, durch Aufkauf oder Errichtung von Betrieben auf der vor- und nachgelieferten Produktionsstufe diese Abhängigkeiten von anderen Unternehmungen zu verringern. Wie sich diese Tendenzen zur Zusammenlegung der Produktionsstufen auf die gesamte Volkswirtschaft auswirken, wollen wir weiter unten unter dem Stichwort der gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen solcher Zusammenschlüsse diskutieren.**

**Eine zweite Art des Konzentrationsprozesses besteht in der Errichtung von sogenannten Mischkonzernen. Während sich die erste Art der Konzentration auf verschiedene Produktionsstufen be-**

zieht, geht es bei der Errichtung von Mischkonzernen darum, unterschiedliche Produkte auf der gleichen Produktionsstufe zusammenzuführen. Gewissermaßen wirkt auch diese zweite Tendenz einer Spezialisierung und Arbeitsteilung entgegen. Eine Unternehmung beschränkt sich hier nicht auf Produkte mit ähnlichen Produktionsprozessen, sondern gliedert sich bewusst Unternehmungen in recht unterschiedlichen Wirtschaftszweigen an.

Das vorrangige Motiv, das hinter dieser zweiten Art der Unternehmungszusammenführung steht, besteht darin, auf diesem Wege die unternehmerischen Risiken zu vermindern. Im Allgemeinen wird man damit rechnen müssen, dass sich die Absatzmöglichkeiten verwandter Produkte sowohl auf gleichen wie auch auf vor- oder nachgelagerten Produktionsstufen synchron verhalten. Wenn aus konjunkturellen Gründen die Endnachfrage nach bestimmten Waren zurückgeht, so leiden natürlich in erster Linie z. B. nicht nur die Autohersteller unter Absatzschwierigkeiten; vielmehr treten induziert durch diese Nachfragerückgänge bei der Autoproduktion auch Nachfragerückgänge bei den Zulieferern auf, in gleicher Weise verschlechtern sich auch die Verkaufsaussichten bei den Autohändlern.

Empirisch lässt sich jedoch feststellen, dass diese konjunkturelle Abwärtsbewegung nicht für alle Produkte gilt, dass es auch Waren gibt, deren Absatzmöglichkeiten weitgehend von den allgemeinen konjunkturellen Schwankungen unabhängig sind oder diesen sogar entgegenlaufen. So kann man z. B. davon ausgehen, dass existenziell lebenswichtige Nahrungsmittel unabhängig von der Konjunktur nachgefragt werden oder dass ausgesprochene Luxusgüter, welche sich nur Superreiche leisten können, auch in Zeiten des Konjunkturabschwungs in gleichem Umfang nachgefragt werden, weil diese Käuferschicht auch bei einem Rückgang ihrer Einkommen nicht unter Druck gerät, ihre Nachfrage nach Luxusgütern einzuschränken.

Darüber hinaus sind Absatzschwierigkeiten nicht nur aus konjunkturellen Gründen zu erwarten. Auch Strukturverschiebungen – ausgelöst durch Veränderungen in der Produktionstechnik, aber auch durch einen Wachstums bedingten Wandel in den Konsumbedürfnissen – können die Absatzmöglichkeiten bestimmter Wirtschaftszweigen erheblich vermindern. Hier kann man sogar davon ausgehen, dass gerade der Rückgang in der einen Branche eine entscheidende Verbesserung in den Absatzmöglichkeiten einer anderen Branche zur Folge hat. Die Erfindung von synthetischer

**Kleidung z. B. schwächte die Absatzmöglichkeiten der Textilindustrie und der Textilrohstoffe im engeren Sinne und verbesserte gleichzeitig den Absatz chemischer Produkte.**

**Hier können nun die unternehmerischen Risiken verringert werden, wenn sich eine Unternehmung auf mehrere, recht unterschiedliche Warengruppen konzentriert. Absatzverluste in dem einen Sektor können dann ausgeglichen werden durch Absatzgewinne in anderen Bereichen.**

**Wir müssen uns allerdings bewusst sein, dass eine Zunahme in der Unternehmungsgröße auch für das Unternehmen selbst mit Kostensteigerungen verbunden sein kann. Werden sehr viele Betriebseinheiten mit einander verbunden und wird die Leitung dieser Betriebe einheitlich von einer Zentrale vorgenommen, sind im Allgemeinen nicht nur Kosteneinsparungen zu erwarten, die darin bestehen, dass bestimmte, gleich ablaufende Aufgaben nun nur noch von einer Stelle – der Unternehmungszentrale – wahrgenommen werden und somit in den einzelnen Betriebseinheiten Stellen eingespart werden können. Vielmehr ist davon auszugehen, dass in dem Maße, in dem eine Zentralisierung in der Leitung stattfindet, bei den einzelnen Entscheidungen immer weniger die konkreten Bedürfnisse an der Basis zur Kenntnis genommen werden und deshalb immer mehr auch am eigentlichen Bedarf der Endverbraucher vorbei produziert wird, mit der Folge, dass sich die Absatzmöglichkeiten sogar vermindern und die Kosten wiederum ansteigen.**

**Wir haben weiter oben gesehen: Die Tatsache, dass bei einer ganz bestimmten Produktionsmenge ein Kostenminimum erreicht wird, dass also bei einer geringeren aber auch bei einer größeren Produktionsmenge die Stückkosten höher ausfallen als im Kostenminimum, liegt vor allem darin, dass – technisch bedingt – die Kostenhöhe von dem Einsatzverhältnis der einzelnen eingesetzten Produktionsfaktoren abhängt, dass es also ein ganz bestimmtes optimales Einsatzverhältnis gibt.**

**Diese Zusammenhänge gelten nun nicht nur für das Verhältnis der Produktionsfaktoren Kapital und Arbeit im Allgemeinen, sondern können auch für die Unternehmungsleistung im engeren Sinne festgestellt werden. Die Fähigkeit, Unternehmungsabteilungen zu lenken, ist selbst wiederum beschränkt und auch in diesem Sinne gibt es eine optimale Unternehmungsgröße, von der ab per**

**Saldo die erreichbare Gewinnsumme bei einer weiteren Angliederung von Betrieben wiederum zurückgeht.**

**Gerade diese Zusammenhänge sind es, welche ein marktwirtschaftliches System mit einer Vielzahl von einander unabhängiger Unternehmungen einer Zentralverwaltungswirtschaft überlegen sein lässt. Je mehr eine konkrete marktwirtschaftliche Ordnung dadurch geprägt ist, dass einige wenige große Unternehmungskonzerne den Hauptteil der Produktion übernehmen, um so weniger unterscheidet sich eine Marktwirtschaft von einer Zentralverwaltungswirtschaft und um so mehr treten auch hier die sonst in staatlichen Planwirtschaften feststellbaren Mängel auf.**

## **6. Auswirkungen dieser Tendenz auf Allokation und Distribution**

**Wenden wir uns nun der Frage zu, welche Auswirkungen diese Tendenzen im Wachstum der Unternehmungsgrößen auf die gesamte Volkswirtschaft haben und wie deshalb solche Tendenzen zu beurteilen sind.**

**Sofern mit der Zunahme in der Unternehmungsgröße – vor allem der Größe der einzelnen Betriebseinheiten – eine Erhöhung der Produktivität verbunden ist, kann man zumeist auch in gesamtwirtschaftlicher Sicht von einer Wohlfahrtssteigerung sprechen. Natürlich müssen wir mit der Möglichkeit rechnen, dass im Einzelfall einzelwirtschaftliche Rentabilität und gesamtwirtschaftliche Produktivität auseinanderfallen. Im Einzelfall ist es nämlich durchaus denkbar, dass einzelne Unternehmungen durch den Zusammenschluss mehrerer Betriebe hohe Gewinne erzielen, obwohl dieser Zusammenschluss gesamtwirtschaftlich zu Wohlfahrtsminderungen führt.**

**Im Allgemeinen können wir jedoch davon ausgehen, dass in einer funktionierenden marktwirtschaftlichen Ordnung die finanziellen Anreize so gesetzt sind, dass eine Unternehmung gerade dann Gewinnzuwächse erzielt, wenn sie den Bedürfnissen der Endverbrauch entspricht und dass immer dann, wenn eine Unternehmung am Bedarf der Konsumenten vorbei produziert, diese Unternehmung mit Absatzrückgängen und damit mit Verlusten rechnen muss.**

**Wenn im Einzelfall diese Übereinstimmung von einzelwirtschaftlicher Rentabilität und gesamtwirtschaftlicher Produktivität auseinanderfällt, liegt es zumeist daran, dass die Voraussetzungen für eine marktwirtschaftliche Ordnung nicht erfüllt werden, dass also entweder nicht alle bei der Produktion einer Volkswirtschaft entstehenden Kosten in das Unternehmungskalkül Eingang finden (Fall externer Kosten) oder aber kein ausreichender Wettbewerb zwischen den einzelnen Anbietern besteht. Diese Mängel können dann auch am besten dadurch beseitigt oder zumindest vermindert werden, dass der Staat die Voraussetzungen für einen intensiven Wettbewerb der Unternehmungen untereinander schafft bzw. für eine Internalisierung externer Kosten sorgt.**

**Gerade in diesen Zusammenhängen liegt es begründet, dass eine Zunahme der Unternehmungsgröße oftmals zu gesamtwirtschaftlichen Verlusten führt, obwohl die einzelne Unternehmung, welche diesen Konzentrationsprozess durchgeführt hat, ihre Gewinne steigern konnte. Wir müssen uns darüber im Klaren sein, dass eine Zunahme in der Unternehmungsgröße sehr oft zu einer Verminderung des Wettbewerbs führt und auch von den Unternehmungen gerade deshalb angestrebt wird, um den aus der Sicht der Unternehmung zumeist als lästig empfundenen Wettbewerb zu vermindern.**

**Hier gilt es festzustellen, dass eine Marktwirtschaft nur dann gesamtwirtschaftlich zu einer optimalen Allokation und Verteilung führt, wenn ein intensiver Wettbewerb zwischen den Unternehmungen bestehen bleibt und dass immer dann, wenn eine Fusion mehrerer bisher unabhängiger in Wettbewerb zueinander stehenden Unternehmungen den Wettbewerbsgrad verringert, dieser Zusammenschluss aus gesamtwirtschaftlicher Sicht negativ zu bewerten ist.**

**Natürlich heißt dies nicht, dass jede Vergrößerung in der Unternehmungsgröße automatisch zu einer Verminderung des Wettbewerbes führt und deshalb in jedem Falle gesamtwirtschaftlich als schädlich eingestuft werden muss. Es gibt Fälle, in denen sogar ein Zusammenschluss mehrerer Unternehmungen den Wettbewerb intensiviert. Nehmen wir den Fall der weltweiten Globalisierung. Es ist im Einzelfall durchaus denkbar, dass bei einem Wegfall nationaler Handelsbeschränkungen ohne Konzentrationsprozesse im Innern die Vormachtstellung ausländischer Konzerne so stark ist, dass gerade dadurch jeglicher Wettbewerb entfällt.**

**Hier könnte gerade dadurch, dass inländische Unternehmungen zu wenigen Konzernen zusammengeschlossen werden, überhaupt erst die Möglichkeit entstehen, dass die inländischen Unternehmungen nun in die Lage versetzt wurden, mit den ausländischen Konzernen in einen fairen und aussichtsreichen Wettbewerb zu treten. In diesem Falle würde also eine Fusion mehrerer inländischer Unternehmungen den Wettbewerb sogar fördern und wäre deshalb auch volkswirtschaftlich erwünscht.**

**Aber hier darf man wiederum nicht in das Gegenteil verfallen und der Meinung sein, dass deshalb jeder Zusammenschluss inländischer Unternehmungen gesamtwirtschaftlich erwünscht ist. Es muss vielmehr in jedem einzelnen Fall von den Kartellbehörden überprüft werden, ob ein Konzentrationsprozess zu einer Zunahme oder zu einer Abnahme des Wettbewerbs führt und ob deshalb Unternehmungszusammenschlüsse erlaubt werden dürfen. Es besteht die Gefahr, dass die Globalisierung als Alibi herhalten muss, um die Tendenz vieler Unternehmungen, den Wettbewerb auszuschalten, zu unterstützen.**

## **7. Sicherheitspolitische Auswirkungen**

**Wir hatten oben gesehen, dass Unternehmungszusammenschlüsse oftmals gerade deshalb gewählt werden, da die Unternehmungen sich erhoffen, auf diese Weise das allgemeine Unternehmungsrisiko zu drücken. Die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen tragen jedoch keinesfalls dazu bei, die Gefahr von konjunkturellen oder auch strukturellen Krisen zu vermindern. Ganz im Gegenteil trägt der Konzentrationsprozess dazu bei, die Flexibilität und die Anpassungsfähigkeit der Marktwirtschaft zu reduzieren und damit die Gefahr von Krisen noch zu vergrößern.**

**Sobald Unternehmungen eine bestimmte Größe erreicht haben, wird ein Absatz- und Produktionsrückgang automatisch zu einem politischen Problem. Ein drohender Konkurs einer Großunternehmung und die hierdurch verursachte Gefahr von Massenentlassungen erregt die Öffentlichkeit in viel stärkerem Maße und wird in den öffentlichen Medien in viel stärkerem Maße problematisiert, als wenn die gleiche Zahl von Entlassungen von einer Vielzahl von kleineren Unternehmungen durchgeführt würde.**

**Die Politiker müssen nun um ihre eigene Wiederwahl fürchten und sehen sich zu konjunkturpolitischen Maßnahmen gezwungen, wobei ganz offensichtlich weniger zählt, ob die ergriffenen Maßnahmen auch im Hinblick auf das beschäftigungspolitische Ziel effizient sind, viel wichtiger scheint zu sein, dass überhaupt politisch etwas unternommen wird.**

**So kommt es dann zu Ankündigungen der Politiker – so wie es anlässlich der augenblicklichen Finanzkrise erfolgt ist –, dass keine Großbank Konkurs gehen darf. Auch im Hinblick auf die befürchtenden Pleiten einiger großer Autofirmen wurden ja ähnliche Forderungen erhoben.**

**Es mag ja richtig sein, dass dann, wenn die Krise bereits einem Höhepunkt zusteuert, ein Konkurs einer Großbank zu verheerenden Auswirkungen für die gesamte Volkswirtschaft führen würde und dass deshalb politische Maßnahmen zur Rettung einzelner Banken oder Unternehmungen unerlässlich werden.**

**Trotzdem muss man sich darüber im Klaren sein, dass dann, wenn sich eine solche politische Haltung durchsetzt, verheerende Auswirkungen für die gesamte marktwirtschaftliche Ordnung zu befürchten sind. Solche Aussprüche stellen einen massiven Anreiz der Unternehmungen dar, sich durch Zusammenschluss zu Großunternehmungen der Gefahr, für ihre wirtschaftlichen Entscheidungen zur Verantwortung gezogen zu werden, zu entziehen.**

**Eine Unternehmung braucht dann nur eine bestimmte Mindestgröße erreichen, um Verluste größeren Umfangs zu vermeiden, mögen die unternehmerischen Entscheidungen noch so sehr am Bedarf der Konsumenten vorbeigegangen sein. Es entsteht dann in der Öffentlichkeit sehr leicht die verzerrte Vorstellung, dass eine Marktwirtschaft darin bestehe, dass die Unternehmer die Gewinne für sich allein in Anspruch nehmen können, wenn es aufwärts geht, dass aber Verluste vom Staat und damit von der Bevölkerung übernommen würden. Privatisierung der Gewinne und gleichzeitige Sozialisierung der Verluste, ist das Stichwort.**

**Eine solche Entwicklung steht jedoch den Vorstellungen der Verfechter einer Marktwirtschaft diametral entgegen. Nur dann, wenn die Unternehmungen die volle Verantwortung für ihre Entscheidungen übernehmen müssen, wenn sie mit ihrem Eigenkapital für Fehlentscheidungen voll haften, kann damit gerechnet werden, dass eine marktwirtschaftliche Ordnung einer staatlichen**

**Planwirtschaft auf Dauer überlegen ist und dass es auch verantwortbar ist, dass Unternehmungen in guten Zeiten ein Einkommen erwirtschaften, das über dem Einkommen des Durchschnitts der Bürger liegt.**

**Eine Marktwirtschaft kann nämlich nur funktionieren und ist nur dann einer staatlichen Planwirtschaft überlegen, wenn intensiver Wettbewerb zwischen den Unternehmungen besteht. Der Wettbewerb sorgt dafür, dass die Unternehmungen unter dem Druck stehen, stets nach neuen Produktionsmethoden Ausschau zu halten, welche die Qualität der Güter verbessert und die Kosten der Produktion verringern. Gleichzeitig zwingt der Wettbewerb die Unternehmungen, die Produktivitätsgewinne in Form von Preissenkungen an die Endverbraucher weiter zu geben.**

**Nun wurde die Funktionsfähigkeit der Marktwirtschaft in den vergangenen Jahrzehnten vor allem durch zweierlei Tendenzen stark eingeschränkt. Auf der einen Seite haben zahlreiche sozialpolitische Maßnahmen wie z. B. die Einführung eines rigorosen Kündigungsschutzes, der Kündigungen auch dann nicht erlaubt, wenn Entlassungen aus betrieblichen Gründen eigentlich unerlässlich wären, die Flexibilität gemindert. Die Anpassungsfähigkeit der Märkte an die Datenänderungen wurde hierdurch in starkem Maße eingeschränkt.**

**Es geht hierbei nicht darum, die Ziele der Sozialpolitik anzuzweifeln, sondern allein darum, dass diese Ziele mit ungeeigneten, die Marktwirtschaft schwächenden Mitteln angegangen wurden. Über die hiermit verbundenen Schwächen soll allerdings an dieser Stelle nicht gesprochen werden. Vielmehr soll an dieser Stelle auf einen zweiten Bestimmungsgrund einer Schwächung der Marktwirtschaft gesprochen werden: der immer stärker werdenden Zentralisierung und Bündelung von Datenänderungen.**

**Der Gleichgewichtsmechanismus der Märkte kann nur dann voll zum Zuge kommen, wenn Datenänderungen atomisiert auftreten. Datenänderungen wird es immer wiederum geben, auch tragen die meisten Datenänderungen zur allgemeinen Wohlfahrtssteigerung bei. Dies gilt vor allem für den technischen Fortschritt, sowie der möglichen Korrekturen im Bedarf. Marktwirtschaftliche Systeme zeichnen sich jedoch gegenüber staatlichen Planwirtschaften dadurch aus, dass Datenänderungen nicht alle an einem bestimmten Zeitpunkt und in allen Wirtschaftssektoren und Wirtschafts-**

räumen auftreten und auch nicht immer in die gleiche Richtung weisen.

Da die einzelnen Individuen selbständig über die Korrekturen in ihren Wirtschaftsplänen entscheiden und auch von recht unterschiedlichen Zielsetzungen ausgehen, bringt es ein marktwirtschaftlicher Prozess mit sich, dass nicht alle Reaktionen auf bestimmte Ereignisse zur gleichen Zeit stattfinden und darüber hinaus, dass die einen Entscheidungsträger eine Zunahme, andere hinwiederum eine Abnahme in Angebot oder Nachfrage durchführen.

Staatliche Maßnahmen wie Gesetze zeichnen sich demgegenüber dadurch aus, dass sie zumeist in der gesamten Volkswirtschaft an einem ganz bestimmten Zeitpunkt eintreten und alle in die gleiche Richtung weisen.

Man kann diese Unterschiede am besten anhand des Beispiels einer Kanalisation erläutern. Die Kanalisation dient bekanntlich dazu, dass das Regenwasser nicht in den Straßen stehen bleibt, sondern abgeführt wird. Eine noch so vorbildliche und im Allgemeinen ausreichende Kanalisation muss jedoch dann versagen, wenn ein Regenbruch Tonnen von Wasser in einer kurzen Zeit auf die Straßen ergießt. Die gleiche Regenmenge auf die Zeit mehrerer Tage verteilt hätte hingegen sehr wohl durch die gleiche Kanalisation erfolgreich abgeführt werden können.

Treten nun Datenänderungen global im gleichen Zeitpunkt auf und führen sie alle zu gleichgerichteten Reaktionen, wie dies bei staatlichen Maßnahmen in der Regel der Fall ist, so reicht die Flexibilität und Anpassungsfähigkeit der Märkte nicht aus, um die durch Datenänderungen ausgelösten Ungleichgewichte (wie z. B. Arbeitslosigkeit) schnellst möglich wiederum abzubauen.

In unserem Zusammenhange ist nun entscheidend, dass die Tendenz zu Großbetrieben – in ähnlicher Weise wie dies für staatliche Maßnahmen gilt – immer mehr dazu beiträgt, dass Datenänderungen und die Reaktionen auf diese Änderungen globalisiert und nicht mehr atomisiert auftreten. Die unmittelbare Folge besteht jedoch darin, dass der Umfang an Ungleichgewichten geballt in kurzen Zeiträumen auftritt und dass deshalb die normalen Anpassungskräfte der Märkte nicht ausreichen, um die Ungleichgewichte in kurzer Zeit wiederum abzubauen.

**Die Tendenz zu Großbetrieben schwächt somit auf lange Sicht die marktwirtschaftlichen Gleichgewichtsmechanismen nicht nur deshalb, weil staatliche Stützungsmaßnahmen unerlässlich werden und auf diese Weise den Zwang der Unternehmungen zu rationalem Verhalten verringern, sondern auch deshalb, weil hier die Entscheidungen weniger Konzerne die Richtung der Anpassungsprozesse bestimmen.**

**Nehmen wir den Fall, dass aufgrund eines erwarteten konjunkturellen Abschwungs Entlassungen von Arbeitskräften notwendig würden. Wir wollen nun zwei Systeme miteinander vergleichen, bei denen in dem einen Fall die Produktion von einigen wenigen Großkonzernen durchgeführt wird und bei denen im andern Fall die Produktion auf eine Vielzahl kleinerer (oder mittlerer) Unternehmungen aufgeteilt ist. Wir wollen zunächst der Einfachheit halber auch unterstellen, dass die Zahl der notwendig gewordenen Entlassungen in beiden Fällen gleich groß sei. Trotzdem dürfte im Fall der Großbetriebe das auftretende Ungleichgewicht länger anhalten und im Endergebnis eine Volkswirtschaft stärker erschüttern als im Fall der Kleinbetriebe.**

**Der Grund hierfür liegt darin, dass die global durchgeführten Entlassungen geballt in kurzer Zeit auftreten, während sich die gleiche Anzahl von Entlassungen im Kleinbetriebsfall auf eine größere Zeit verteilt. Der Umstand, dass im Fall der Großkonzerne die Entlassungen geballt auftreten, führt nun auch zu einer geballten Summe von induzierten Nachfrageminderungen mit der Folge, dass sich die Abwärtsbewegungen vergrößern. Wären die geplanten Entlassungen zeitlich verteilt durchgeführt worden, so hätten diese Maßnahmen sehr viel leichter durch Anpassungskorrekturen der anderen Unternehmungen korrigiert werden können, die induzierten Verringerungen im Konsum wären auch insgesamt geringer ausgefallen.**

**Diese Überlegungen werden nun dadurch noch verstärkt, dass Kleinbetriebe gerade deshalb, weil sie unter stärkerem Wettbewerb stehen, in der Regel auch effizienter produzieren und gerade deshalb der Umfang der notwendigen Entlassungen geringer ausfallen wird.**