

Dogma und Wirklichkeit der Marktwirtschaft

Fragen der Wirtschaftsverfassung, die früher der Arbeitnehmerschaft entscheidend erschienen, werden heute als Problem praxisferner Theoretiker angesehen. *Wirtschaftsverfassung* ist aber nicht eine Frage am Rande, sondern Grundlage der Marktwirtschaft und Gesellschaft. Sind wir uns der entscheidenden Wandlungen der Marktwirtschaft bewußt, die auch für die Stellung der Arbeitnehmerschaft wesentlich sind? Kann angesichts des Vordringens der Wirtschaftsmacht noch davon gesprochen werden, daß die Wettbewerbsordnung ein „volkswirtschaftliches Rechnungs- und Abstimmungsinstrument“ sei und daß ein „anonymer sozialwirtschaftlicher Prozeß“ die Wirtschaft von heute ordne? Ergibt sich in der „gestalteten Marktwirtschaft“ nicht eine neue Art von Wettbewerb, der durch „dogmatische“ Wirtschaftspolitik gefährlich gestört würde?

I. Die Tatsache der Wirtschaftsmacht

Ist es noch nötig, die Tatsache der *Machtbildung* in der Wirtschaft zu belegen? Immer wieder finden sich Vertreter der liberalen Wirtschaftsauffassung, die behaupten, daß heute im wesentlichen, ebenso wie früher, der *Wettbewerb* herrsche. „Wo ist da die wirtschaftliche Macht? Sie ist eine Illusion derer, die sie zu haben glauben, und ein Phantom derer, die sie bekämpfen wollen. Die größten Unternehmer aller Wirtschaftszweige, die gigantischsten Konzerne sind gegenüber dem Markt und der Substitutionskonkurrenz, welche die technische Entwicklung unaufhörlich in Gang hält, genauso machtlos wie der kleine Gemüsehändler an der Ecke der Großstadtstraße“¹⁾.

Die Tatsache der Konzentration soll anhand einiger *Zahlen*, die für maßgebende Industrieländer charakteristisch sind, belegt werden.

Nach einem Bericht des *Economist* vom 22. Juli 1961 betrug im Jahr 1960 das Aktienkapital der 100 größten nicht finanziellen Unternehmungen in den USA insgesamt 176 Md. f, die Einnahmen 135 Md. \$. In den 100 größten Unternehmen mit ihren 5,8 Mill. Arbeitern entfiel auf jeden Arbeiter eine Investition von 30 300 |. Nach einem Bericht des *Fortune* vom Juli 1961 betrug im Jahr 1960 der Umsatz der 500 größten Industriegesellschaften 204,7 Md. \$. Auf dieselben Industriegesellschaften entfielen im Jahr 1960 57 vH aller Verkäufe und 72 vH der Gewinne.

In dem Werk von *John A. Shubin*²⁾ findet sich eine statistische Zusammenstellung, die wertvolle Einblicke in die Konzentration der amerikanischen Wirtschaft bietet. Die Arbeit zeigt die Konzentration in der Produktion, indem für große Unternehmen der Prozentsatz ihres Anteils am Gesamtumsatz errechnet ist. Die Tabelle umfaßt 45 Industrien und vergleicht die Jahre 1947 und 1954 (a.a.O., S. 208/210). Der Prozentsatz ist jeweils berechnet für vier, acht und zwanzig größte Gesellschaften. Wir greifen im folgenden nur einige Beispiele heraus, und zwar bringen wir den Anteil der vier größten Gesellschaften in einzelnen Zweigen im Jahr 1954: Motorfahrzeuge und Teile davon 75 vH, Stahlwerke und Blechwalzwerke 54 vH, Motore für Flugzeuge 62 vH, Brotfabriken 20 vH, Organische Chemie 59 vH, Anorganische Chemie 29 vH, Bier 27 vH, Reifen 79 vH, Gummiindustrien 28 vH, Zeitschriften 29 vH, Fleischkonserven 26 vH. Fassen wir die zwanzig größten Gesellschaften ins Auge, dann geht der Anteil an den Umsätzen bis zu 100 vH. Er beträgt über 80 vH bei Motorfahrzeugen und Teilen davon, Petroleumraffinerie, Stahlwerken, Organischer Chemie, Motoren und Generatoren und bei Drahtziehereien. Über 90 vH liegt der Prozentsatz bei Hochöfen, Flugzeugfertigung, Reifen; 100 vH bei Zigaretten, ferner über 90 vH bei Erzeugung von Blechgefäßen und Kupferblechen.

Die *Konzentration in England* ist in den letzten Jahrzehnten und in den letzten Jahren besonders stark fortgeschritten. Bis zum ersten Weltkrieg konnte man davon sprechen, daß die mittleren Unternehmen im Vordergrund der englischen Wirtschaft standen³⁾. *Dunning* spricht

1) V. Muthesius, Der scheinote Liberalismus, in: Die politische Meinung, Juli 1962, S. 42.

2) John A. Shubin, Managerial and Industrial Economics, New York 1961.

3) J. H. Dunning and C. J. Thomas, British Industry, London 1961.

davon, daß um diese Zeit die Struktur der englischen Industrie beherrscht war „by a multiplicity of small independent and highly individualistic business units“ (durch eine große Zahl kleiner selbständiger und stark individualistischer Unternehmenseinheiten) (a.a.O., S. 39). Nach dem ersten Weltkrieg hat ein neu geschaffenes *Ministry of Reconstruction* (Ministerium für Wiederaufbau) ein ständiges Komitee eingesetzt, um die industrielle Struktur zu untersuchen. Von 30 Unterkommissionen wurden Berichte vorgelegt. Das Ergebnis wurde dahin zusammengefaßt: „Free competition no longer governs the business World“ (Freie Konkurrenz herrscht nicht mehr in der Wirtschaft). Als Begründung wies man darauf hin, daß es sich nicht um Zufälligkeiten, sondern um eine immanente Entwicklung handele. Das Komitee betonte: „The replacement of competition by cooperation and amalgamation was in some cases not only desirable but practically inevitable under modern conditions“ (Die Verdrängung der Konkurrenz durch Zusammenarbeit und Zusammenschluß war in einer Reihe von Fällen nicht nur wünschenswert, sondern unter den modernen Bedingungen praktisch unvermeidlich) (a.a.O., S. 41).

Schon damals also tauchte der Gedanke einer sozusagen logischen Entwicklung der Industriestruktur Englands auf. *P. Sargant Florence*⁴⁾ hat auf diesem Grundgedanken seine gesamte Untersuchung aufgebaut. Die Logik der Entwicklung würde dadurch belegt, daß in den Vereinigten Staaten und in England im Wesen sich dieselben Entwicklungstendenzen zeigen. In beiden ergab sich seit 1939 eine langsame, aber eindeutige Konzentration, ein Größerwerden der einzelnen Betriebe und insbesondere der Großunternehmungen, ferner mehr Mechanisierung und Automation, die zum Ausdruck kam in einer höheren Pferdekraft je Arbeiter. In den kleineren Betrieben blieb der Prozentsatz der Pferdekraft je Arbeiter niedrig.

Eine aufschlußreiche Untersuchung hat der *Financial Editor* der *Financial Times*, London, in der Nummer vom 30. März 1961 veröffentlicht (Behind the Wave of Mergers). Er versucht dort, die *Konzentration in England* von 1955 bis 1960 anhand folgender Methoden zu erfassen: Er greift 'die größten Firmen heraus, und zwar jene mit über 500 000 £ Aktienkapital. Er stellt die Frage, welchen Anteil an Aktienkapital hätten diese größten Firmen im Jahre 1954 gehabt, wenn sie bereits damals sich so erweitert hätten wie im Jahre 1960. Diesem errechneten Anteil stellt er den effektiven Anteil im Jahre 1954 gegenüber. Im folgenden einige Beispiele dieser Untersuchung: 20 vH der größten Firmen hatten im Jahre 1954 80 vH der Gesamtaktien in der Lebensmittelindustrie, nach dem Stand von 1960 86 vH; in der Getränkeindustrie waren die entsprechenden Zahlen 69 und 78 vH; in der Chemischen Industrie 89 und 91 vH; in der Metallindustrie 76 und 85 vH; in der Maschinenindustrie 70 und 75 vH; in der Fahrzeugindustrie 76 und 86 vH; in der Textilindustrie 72 und 82 vH; in der Bekleidungsindustrie 56 und 75 vH; bei dem Einzelhandel 79 und 86 vH; im Transportwesen 71 und 72 vH. Die Konzentration von 1955 auf 1960 ist um so bedeutsamer, als sie bereits im Jahre 1955 außerordentlich fortgeschritten war. Wir sahen, daß bereits nach dem ersten Weltkrieg offiziell festgestellt worden war, daß man von freier Konkurrenz in England nicht mehr sprechen konnte.

In *Statistique et Etudes financieres*, März-Heft 1961, sind einige Zahlen über die *Konzentration in Frankreich* gegeben. Im Jahre 1958 stellten die Unternehmungen mit einem Umsatz von 1 Md. (alte Francs) zwar nur kaum 1/4 vH aller Unternehmungen dar, hatten aber beinahe die Hälfte (45,8 vH) des Umsatzes aller Unternehmungen inne. Die Unternehmen mit 10 Md. Umsatz bedeuteten nur 0,016 vH aller Unternehmungen, hatten aber immerhin fast ein Viertel des Gesamtumsatzes (23,6 vH). Wenn die Unternehmungen mit 40 Md. Umsatz auch nur 3 pro Mille aller Unternehmen bedeuteten, so hatten sie doch 13,3 vH des Umsatzes aller Unternehmungen.

J. Housseaux befaßt sich u. a. in dem Aufsatz „L'evolution de la concentration industrielle en France“⁵⁾ mit der Entwicklung der französischen Industrie. Er weist darauf hin, daß die 2000 dominierenden Firmen einen Anteil am Gesamtumsatz von 43 vH haben. Rund 50 vH der Gesamtlohnsumme wurden im Jahre 1954 durch bloß 2000 Firmen (von insgesamt rund 2 Mill. Unternehmungen) verteilt. Die Konzentration zeigt sich nicht so sehr in einem Größerwerden der Betriebe und auch nicht in einem besonderen Anwachsen der großen Unternehmungen sondern in Zusammenschlüssen. Die finanzielle Zusammenfassung beruht auf dem

4) *The Logic of British and American Industry*, London, revised edition 1961.

5) *Revue de la Chambre de Commerce de Marseille*, Juli 1956, S. 351 ff.

Erwerb von Aktien seitens der Stammunternehmungen. Bei den 100 größten Unternehmen (gemessen an ihren Aktiven) bestehen Beteiligungen finanzieller Art an rund 900 anderen Unternehmungen. 127 Beteiligungen vereinigen die größten Firmen untereinander, und zwar handelt es sich um 64 horizontale und 35 vertikale Bindungen. Die 975 Manager der 100 größten Firmen sind untereinander durch 473 Bindungen — Verwaltungsrats- und Aufsichtsratssitze z. B. — verflochten. Dazu kommen Verbindungen der 100 größten Unternehmungen durch persönliche Beziehungen zu Unternehmungen außerhalb der 100, und zwar rund 3000 Verwaltungsrats- und Aufsichtsratssitze und Direktorenstellen in anderen Unternehmen.

Auch in *Italien* ist eine starke *Konzentration* im Gange. Prof. *Demaria* hat auf einer Tagung, die sich mit den Beziehungen zwischen den Aktiengesellschaften und den Aktionären befaßte, einen Überblick über die Zusammenballung der Wirtschaftsmacht in Italien gegeben⁶). Von den insgesamt 26 000 Aktiengesellschaften in Italien kontrollieren 171 Gesellschaften 52 vH des gesamten Aktienkapitals. Wenn man die 393 Tochtergesellschaften dieser Aktiengesellschaften berücksichtigt, ergibt sich, daß 2,81 vH der italienischen Aktiengesellschaften 87 vH des gesamten Aktienkapitals kontrollieren. Weniger als 1000 Personen bestimmen — wie *Demaria* ausführte — das Wirtschaftsgeschehen in Italien.

Die Konzentration ist im wesentlichen nicht auf das Bestreben einzelner zurückzuführen, sondern *bedingt durch innere Gesetzmäßigkeiten*⁷).

Unter bestimmten Voraussetzungen sind *Großunternehmen und Unternehmenszusammenschlüsse überlegen* gegenüber kleinen und mittleren Unternehmen. Die moderne *Technik* hat es mit sich gebracht, daß eine Reihe von Produktionen nur in Großbetrieben durchgeführt werden können. In Großunternehmen oder in Unternehmenszusammenschlüssen stehen für eine rationelle und erfolgreiche Weiterentwicklung technischer Neuerungen gemeinsame Laboratorien und Versuchsanstalten zur Verfügung, die den kleineren Unternehmen mangeln. Automation und Atomenergie verstärken die Tendenzen der Konzentration, wobei technische und wirtschaftliche Momente eine Rolle spielen. Auch das zunehmende Risiko der Unternehmungen trägt zu einer Konzentration bei. Die *Reklame* tritt in den Vordergrund, die mehr und mehr die Preis- und Qualitätskonkurrenz ersetzt. Gerade im Reklamekampf ist aber das Großunternehmen weitaus im Vorsprung. So ist das institutionalisierte Großunternehmen unter bestimmten Verhältnissen den übrigen in technischer, kaufmännischer, organisatorischer und finanzieller Hinsicht überlegen. Es kann z. B. die Arbeitsteilung im Großunternehmen weiter getrieben werden als in kleinen. Die *Spezialisierung* führt dort nicht zu einer einseitigen Abhängigkeit vom Markte, sofern die Diversifikation (rationelle Erzeugung zahlreicher Produkte), wie dies meist geschieht, entsprechend angewendet wird; beim Einkauf hat das Großunternehmen Vorteile nicht nur infolge der Massenabnahme, sondern auch auf Grund der Möglichkeiten einer *Marktanalyse*, die sich ja nicht nur auf den Absatz erstreckt. Beim Verkauf stehen dem Großunternehmen Mittel der Anpassung und Beeinflussung in höherem Maße zur Verfügung als dem kleineren. *Operations research* (Verfahren, durch die wissenschaftliche Grundlagen für Unternehmensplanung und Unternehmensentscheidung geschaffen werden) kann rationell erst angewendet werden, wenn das Unternehmen eine bestimmte Größe erreicht hat. Kleine und mittlere Unternehmen sind oft gezwungen, eine Verwaltungsorganisation aufzubauen, die einer viel höheren als der erreichbaren Fertigungskapazität entsprechen würde. Ferner kann sich das Großunternehmen weitgehend auf Selbst- und Eigenfinanzierung stützen; auch Fremdfinanzierung ist ihm leichter möglich als kleinen und mittleren Unternehmen.

Die großen Unternehmen sind in den meisten Fällen *sachlich und persönlich untereinander verbunden*. Die *Programmvereinbarungen* — Vereinbarungen, die die Programme der Unternehmungen aufeinander abstimmen — sind volkswirtschaftlich notwendig und wichtig. Darüber hinaus gehen Verabredungen, die oft scheinbar einen Wett-

⁶ Bericht entnommen aus „Blick durch die Wirtschaft“, 10. 6. 1961.

⁷ Es würde zu weit führen, hier näher darauf einzugehen. Vergleiche hierzu u. a. H. Bayer „Das Unternehmen als Wirtschaftsstabilisator“ (Das Großunternehmen, Forschungsberichte des Landes Nordrhein-Westfalen Nr. 907).

bewerb aufrechterhalten, so z. B., wenn ein Präparat in einem Unternehmen erzeugt, aber von anderen übernommen und unter verschiedenen Marken vertrieben wird. Es ist aber auch die umgekehrte Regelung gelegentlich verwirklicht, wonach sich mehrere Produzenten in die Fertigung teilen, aber einer in rationeller Weise den Vertrieb durchführt. Wir können hier nicht auf die Vielfalt der Formen in der Zusammenarbeit eingehen. Eines aber ist klar, daß es den großen Unternehmen verhältnismäßig leicht möglich ist, ohne strenge Bindungen, wie etwa Kartellabsprachen, den *Wettbewerb zu organisieren*.

Dadurch ändert sich die Art, wie der Preis in der Marktwirtschaft zustande kommt. Es ist *keineswegs mehr überwiegend der Marktmechanismus*, der ihn bestimmt; die *Preise* werden vielmehr, insbesondere von den großen Unternehmen her, *gestaltet*.

Der *Preis* hat in der *Marktwirtschaft* eine *zentrale Funktion*. Er ist u. a. das Instrument, durch das Angebot und Nachfrage ausgeglichen werden. Dem Grundgedanken des freien Wettbewerbs entspräche der Preis, der sich auf Grund der Marktmechanik herausbildet und für alle Wettbewerber am Markt maßgebend wird. Wer sich nicht nach ihm richtet, schließt sich vom Wettbewerb aus. In der Wirtschaft von heute ist die *Anonymität des Prozesses weitgehend aufgehoben*, indem die Preise bewußt gestaltet werden. Wir wollen jetzt nicht davon sprechen, daß der Staat auf vielen Gebieten (z. B. in der Landwirtschaft) bestimmenden Einfluß auf die Preise nimmt. Das große Unternehmen ist nicht dem „anonymen Prozeß“ unterworfen, sondern es kann von sich aus innerhalb gewisser Grenzen den Absatz bestimmen und einen „Markt machen“. Wenn z. B. ein großes Unternehmen auf Grund seiner Marktforschung feststellt, daß der Absatz eines Produktes demnächst zurückgehen und der Preis sinken wird, so ist das Unternehmen keineswegs der Preisbildung — wie sie sich im sogenannten „freien Spiel der Kräfte“ ergäbe — unterworfen, sondern kann u. U. durch gezielte Werbung den Absatz und die Preise sichern; ferner haben viele große Unternehmen Fabriken oder zumindest große Werkstätten eingerichtet, in denen die von ihnen erzeugten Fabrikate (z. B. Chemikalien) versuchsweise angewendet und verarbeitet werden. Hier arbeiten die Abnehmer, die in die richtige Verwendung der Fabrikate eingeführt werden. Dadurch ist eine Beeinflussung möglich, die die Wirksamkeit der freien Preisbildung weitgehend zurückdrängt. Es wäre volkswirtschaftlich weder möglich noch erwünscht, die verschiedenen Formen moderner Preisgestaltung auszuschalten. Es ist aber wichtig, sie zu erkennen und die Volkswirtschaftspolitik darauf einzustellen.

II. Gestaltete Marktwirtschaft

In den modernen Großunternehmen vollzieht sich ein *Wandel in der Zielsetzung, der Unternehmensorganisation und der Unternehmensführung*.

Als wesentliches *Ziel* eines Unternehmens erscheint überwiegend sein *Wachstum*, gleichgültig ob es sich um Erhöhung oder Erhaltung des Marktanteiles in einer sich ständig erweiternden Branche handelt. Automation, Anwendung econometrischer Methoden, insbesondere auch des operations research, haben nichts daran geändert, daß das Unternehmen einen Organismus darstellt. Jeder gesunde Organismus hat das Streben zu wachsen.

Durch die Erhaltung oder Ausweitung des Marktanteiles des Unternehmens ist ein entscheidender Beitrag der Sicherheit des Unternehmens geleistet. Diese wird noch durch die erwähnte Diversifikation gestärkt, die im wesentlichen auch wieder ein Wachstum im Rahmen der Gesamtwirtschaftsentwicklung darstellt.

Dieses Wachstum der einzelnen Unternehmen setzt eine entsprechende *Organisation* voraus. Mit Hilfe der modernen wissenschaftlichen Verfahren ist es gerade den großen Unternehmungen möglich, Zentralisation und Dezentralisation entsprechend miteinander zu verbinden. Die Gestaltung von Führung und Verwaltung in den großen Konzernen ermöglicht eine rationelle Ausgestaltung der Programme und gegenseitige Anpassung.

Diversifikation (rationelle Herstellung verschiedener Erzeugnisse, z. B. Tausender von chemischen Produkten in einem Unternehmen) ermöglicht rasche Anpassung an den Markt. Darüber hinaus besteht nationale und internationale Zusammenarbeit der Großunternehmen und Konzerne. Allen diesen Organisationen ist in geringerem oder größerem Maße Beeinflussung der Märkte und Preise möglich.

Es ist wohl richtig, daß die technische Entwicklung immer neue Produktionsmöglichkeiten schärft, so daß ständig das Angebot am Markt wechselt. Aber die sogenannte *Substitutionskonkurrenz* vollzieht sich keineswegs im Sinne eines freien Wettbewerbs. Beispiel einer Substitutionskonkurrenz wäre z. B. das Verdrängen der Kunstseide durch Nylon und Perlon. Die Entwicklung dieser neuartigen Produkte ist aber meist nur Großunternehmungen möglich, da hierfür erhebliche finanzielle Mittel für Forschungsarbeiten aufgewendet werden müssen.

Ebenso wie die Großunternehmungen unter Anwendung moderner Organisationsmethoden sich in der Wirtschaftsentwicklung durchsetzen, ebenso können *die meisten mittleren personengeprägten Unternehmen ihre Stellung und Funktion in der modernen Wirtschaft nur in Zusammenarbeit mit anderen mittleren Unternehmen und Institutionen erhalten und ausbauen*. Dies ist wichtig nicht nur für die einzelnen Unternehmen sondern für die Gesamtinteressen. Wenn die für die heutige Wirtschaft entscheidenden Funktionen der mittleren Unternehmen nicht erfüllt werden, ist die organische Aufwärtsentwicklung der Wirtschaft gefährdet⁸). Wesentlich für unsere Überlegungen ist die Erkenntnis, daß die Selbständigkeit der mittleren Unternehmen und damit die Erfüllung ihrer Funktion im allgemeinen nur gewährleistet ist in *föderativer Zusammenarbeit*. Diese hat gute Erfolgchancen. Einige Beispiele hierfür seien angeführt.

Vor mehr als einem Vierteljahrhundert haben sich vier Unternehmungen zu einer Arbeitsgemeinschaft zusammengeschlossen, um ein vielseitiges Produktionsprogramm zu vereinfachen. So entstanden die *Vereinigten Drehbankfabriken*. Die Zusammenarbeit war von Anfang an nur möglich, weil ein enges Vertrauens- und Freundschaftsverhältnis zwischen den führenden Männern bestanden hat. Sie alle gehörten ein und demselben Freundeskreis an.

Analoges gilt für die VAG, die *Vereinigte Armaturen-Gesellschaft*, in der sechs Unternehmungen zusammengeschlossen sind. Auch diese erzeugen teils für das gemeinsame Programm, teils für Spezialfertigung. Erfolge dieser Gemeinschaft liegen u. a. in der Programmbereinigung, in der Stellung am Markt, die auch gegenüber der ausländischen Konkurrenz eine wichtige Rolle spielt. Seit über dreißig Jahren hat sich in diesem Sinne die Zusammenarbeit bewährt. Es gelang in vorbildlicher Weise, die Streuung des Programms aufrechtzuerhalten, aber die Fertigung weitestgehend zu spezialisieren.

Die Entstehung des europäischen Marktes verstärkte die Bemühungen einzelner Unternehmen, zur Zusammenarbeit mit anderen Unternehmungen im Ausland zu kommen.

Als besonders erfolgreicher Fall sei eine *Textilmaschinen-Union GmbH* (Unionmatex) erwähnt, die heute über 65 Vertretungen im Ausland umfaßt, praktisch in allen Ländern, die Textilfabriken haben. In ihr sind acht Textilmaschinenfabriken vereint; sie sind Gesellschafter der GmbH. Die Unionmatex erstellt Gesamttextilanlagen (Primär- und Sekundäranlagen), die die Produktion vom Rohstoff bis zum Endprodukt durchführen. Die acht Firmen sind so spezialisiert, daß ihre Fertigung, zusammengenommen, das für den Export erforderliche große Programm ermöglicht. Die Spezialisierung wirkt sich auch auf die Inlandsfertigung und auf den Export der einzelnen Firmen günstig aus; denn die acht Firmen exportieren durch die Unionmatex nur dann, wenn es sich um Gesamtaufträge handelt. Es besteht zwischen den acht Firmen reger Erfahrungsaustausch, insbesondere hinsichtlich Absatz im Ausland. Die Unionmatex wurde bereits im Jahre 1919 gegründet und hat sich erfolgreich durchgesetzt. In England besteht eine ähnliche, ebenso starke Organisation. Gäbe es die deutsche VerkaufsbGmbH nicht, dann könnten sich die deutschen Firmen im Export nicht durchsetzen.

So vielfältig die Formen der Arbeitsgemeinschaften sind, fast niemals handelt es sich um Kartelle im früheren Sinne, sondern um *vertrauensvolle Zusammenarbeit kleiner*

8) Diese Zusammenhänge sind näher untersucht in meiner Arbeit „Das mittlere personengeprägte Unternehmen als Wirtschaftsstabilisator“ (Forschungsbericht des Landes Nordrhein-Westfalen, Erscheinungstermin Ende 1962).

Gruppen. Hier liegen für die mittleren personengeprägten Unternehmen die Chancen erfolgreicher föderativer Zusammenarbeit.

Analoge Möglichkeiten bestehen für den Einzelhandel. Ihm ist es in vielen Fällen gelungen, durch Einkaufsvereinigungen seine Position gegenüber den großen Konzernen zu sichern.

Die *Entwicklungstendenzen*, also die Kräfte, die die Entwicklung in eine bestimmte Richtung drängen, machen in steigendem Maße eine *Organisation* und *bewußte Gestaltung der Marktwirtschaft* notwendig. So entwickelt sich eine vom Unternehmen aus gestaltete Marktwirtschaft; Ablauf und Entwicklung vollziehen sich anders als in einer Marktwirtschaft, in der wirtschaftliche Gesetzmäßigkeiten mit einer Art Automatik wirken. Die gestaltete Marktwirtschaft unterscheidet sich grundsätzlich von einer zentralistisch geführten Wirtschaft dadurch, daß es eben die Unternehmungen sind, von denen die Wirtschaftsgestaltung ausgeht.

Es zeigen sich also in der modernen Wirtschaft *neue Formen des Wettbewerbs*, insbesondere auch hinsichtlich entsprechender Zusammenarbeit. Eine „dogmatische“ *Wirtschaftspolitik*, die streng an den Auffassungen der liberalen Schule festhielte, würde Wettbewerb zwischen den mittleren Unternehmen erzwingen und gerade dadurch auf die Dauer den Wettbewerb in modernen Formen unmöglich machen. Wenn man aber die Tatsachen erkennt und nicht in Verkennung der Aufgaben die Entwicklung zurückdrehen will, muß man ihnen Rechnung tragen. Soll moderne Marktwirtschaft freiheitlich geordnet werden, dann kann dies nicht so sehr durch anonyme sozialwirtschaftliche Prozesse geschehen, sondern durch bewußte Gestaltung einer *Ordnung von unten her*. Dies gilt insbesondere auch für die Entwicklung der EWG.

Es genügt also für die *Arbeitnehmerschaft* nicht, Maßnahmen gegen Konzentration zu verlangen, sondern darüber hinaus für den Aufbau einer Ordnung von unten her einzutreten und sich entsprechend einzuschalten.

Ein Beispiel sei in diesem Zusammenhang erwähnt. In dem in *Schweden* bestehenden Gesetz zur Überwachung der Konkurrenz einschränkungen ist eine *Kommission zur Sicherung des freien Wettbewerbes* vorgesehen, die im Wege von Verhandlungen entsprechende Umgestaltungen von Unternehmungszusammenschlüssen erreichen soll. Außerdem ist die Ernennung eines Kommissars zur Sicherung des freien Wettbewerbs bestimmt.

Charakteristisch für die Zusammenarbeit der verschiedenen Wirtschaftsgruppen in Schweden ist die *Zusammensetzung der Kommission zur Sicherung des freien Wettbewerbes*. Der Vorsitzende und zwei Mitglieder werden vom König für eine bestimmte Zeit aus einem Kreis von Personen bestimmt, die nicht als Repräsentanten von Interessengruppen angesehen werden können. Die übrigen Mitglieder werden gleichfalls vom König ernannt, und zwar für einen Zeitraum von drei Jahren. Drei von ihnen müssen Vertreter der Unternehmerinteressen und drei Vertreter der Konsumenten- und Arbeitnehmerinteressen sein. In die Kommission sind auf Grund der genannten Bestimmungen *Vertreter der Gewerkschaften und Genossenschaften aufgenommen*. Dadurch ist die Wirksamkeit der Kommission wesentlich verstärkt, da sowohl Genossenschafts- als Gewerkschaftsdelegierte in ihrem Wirkungskreis die Durchsetzung der Vereinbarungen überwachen und entsprechend unterstützen können.

Zusammenarbeit auf allen Gebieten müßte Grundzug der modernen freiheitlich gestalteten Volkswirtschaft sein. In diesem Sinne hat *E. Fletcher* recht, wenn er sagt: „Es entwickelt sich die *Gesellschaft der Kooperation*. Wenn dieser Wesenszug nicht erkannt wird, dann muß es unweigerlich zu Schwierigkeiten kommen. Aber die Lehre daraus muß allgemein aufgenommen werden, nämlich, daß wir in der modernen Gesellschaft entweder zusammenarbeiten müssen oder zugrunde gehen werden und daß eine ausreichende Zusammenarbeit jedenfalls nicht von selbst entstehen kann, sondern organisiert werden muß.“⁹⁾

⁹⁾ E. Fletcher (Sekretär im Production Department, Trades Union Congress, London) in „Stellung der Arbeitnehmer in der modernen Wirtschaftspolitik“, Internationale Tagung der Sozialakademie Dortmund. Verlag Duncker & Humblot, Berlin 1960, S. 206.