Zeitschrift: Schweizer Monatshefte : Zeitschrift für Politik, Wirtschaft, Kultur
Herausgeber: Gesellschaft Schweizer Monatshefte
Band: 47 (1967-1968)
Heft: 10

Artikel: Zusammenschlussbestrebungen in Westeuropa
Autor: Schaefer, Alfred
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-162028

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 22.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Zusammenschlußbestrebungen in Westeuropa

ALFRED SCHAEFER

Eine der auffallendsten Erscheinungen der neueren Wirtschaftsentwicklung ist die Bildung von Großunternehmen. Infolge der gewaltigen Entfaltung der Technik, der Erweiterung der Märkte durch die Integrationsbestrebungen und der allgemeinen Expansion der Wirtschaft erlangen die auf nationaler und internationaler Ebene errichteten Konzerne eine fortschreitend wachsende Bedeutung.

Unterwanderung der europäischen Wirtschaft ?

In Europa ist dieser Trend zur Unternehmenskonzentration und internationalen Kapitalverflechtung vor allem durch Investitionen amerikanischer Gesellschaften ausgelöst worden. Schon in der Zwischenkriegszeit erfolgte in Deutschland die Übernahme von Opel durch General Motors. Der Hauptstrom amerikanischer Investitionsgelder setzte jedoch nach dem Kriege ein, insbesondere seit Anfang der fünfziger Jahre. Allein seit 1955 haben über 3000 amerikanische Gesellschaften rund 10 Milliarden Dollar in Westeuropa investiert.

Es ist verständlich, daß ein derart bedeutender Kapitalzufluß in Europa nicht mit ungeteilter Freude aufgenommen worden ist, befürchtete man doch vielerorts, unser Kontinent laufe Gefahr, von der amerikanischen Wirtschaft beherrscht zu werden.

Das Schwergewicht der amerikanischen Investitionen in Europa konzentriert sich auf die Errichtung oder Übernahme überdurchschnittlich großer Unternehmen. Die amerikanischen Gesellschaften bevorzugen überdies Anlagen in den modernsten, besonders schnell wachsenden Industriezweigen. Auf dem Sektor der hochentwickelten Büromaschinen und Rechenanlagen nehmen sie heute praktisch eine Monopolstellung ein. In Frankreich kontrollieren amerikanische Unternehmen nahezu die gesamte Computerindustrie, 90 Prozent der Produktion von synthetischem Gummi und 70 Prozent des Nähmaschinensektors. In Deutschland gehören 80 Prozent der Computerindustrie, 50 Prozent der Raffinade- und 40 Prozent der Auto-

mobilindustrie zum amerikanischen Einflußbereich. Von den 100 größten italienischen Unternehmen befinden sich 10 mehrheitlich in amerikanischen Händen. Der Anteil der amerikanischen Automobilkonzerne am europäischen Automobilmarkt beträgt ungefähr 30 Prozent.

Sogar in der kapitalkräftigen Schweiz sind die amerikanischen Anlagen stark gestiegen: von 25 Millionen Dollar im Jahre 1950 auf gegenwärtig über 1,12 Milliarden Dollar. Dabei ist die Schweiz insofern ein Sonderfall, als es sich bei den in diesem Land von amerikanischen Gesellschaften vorgenommenen Neugründungen meistens um Patent-, Lizenzverwertungs-, Verwaltungs- und Finanzgesellschaften handelt, die ihre Geschäfte und Anlagen vorwiegend außerhalb der Schweiz tätigen.

Trotz diesen zum Teil bedeutenden Investitionen wäre es übertrieben, von einer amerikanischen Unterwanderung der europäischen Wirtschaft zu sprechen. Die amerikanischen Anlagen in Europa machen nämlich nicht einmal 5 Prozent der gesamteuropäischen Investitionen aus und konzentrieren sich zur Hauptsache auf wenige Wirtschaftszweige. In den Jahren 1960 bis 1965 entfielen zum Beispiel von den im Bereiche der EWG getätigten amerikanischen Investitionen 37 Prozent auf die Automobilindustrie, 20 Prozent auf den Maschinenbau und 13 Prozent auf die chemische Industrie.

Rund 73 Prozent aller privaten langfristigen Investitionen der USA in Europa waren in den letzten Jahren Direktinvestitionen. In England erreichten sie Ende 1965 5,1 Milliarden, in Deutschland 2,4 Milliarden und in Frankreich 1,6 Milliarden Dollar.

Manche Länder hätten einzelne Industriezweige keinesfalls im heute sichtbaren Umfange entwickeln können, wenn nicht amerikanische Gesellschaften dafür den Markt geschaffen, die Güter produziert und die Investitionsrisiken übernommen hätten.

Insgesamt beliefen sich die privaten langfristigen Investitionen der USA in Europa Ende 1965 auf 19,1 Milliarden Dollar und übertrafen damit die europäischen Investitionen in den USA um rund 800 Millionen Dollar.

Europa erst auf dem fünften Platz

Kein Land möchte seine wichtigsten Industrien unter ausländischer Kontrolle sehen. Amerikanische Direktinvestitionen sind zwar willkommen, angesichts ihres steigenden Umfanges allerdings nicht ohne Bedenken. Für manche mittelgroße europäische Industriefirma wird es eine Existenzfrage sein, ob sie sich auf die Dauer erfolgreich gegen das Gewicht der Großunternehmen behaupten kann. Jedenfalls werden viele Firmen vermehrt

rationalisieren und eine Zusammenarbeit in Forschung und Absatz mit anderen Unternehmungen anstreben müssen.

In der Rangordnung der größten Gesellschaften der Welt nimmt das umsatzstärkste europäische Unternehmen, die Gruppe Royal Dutch/Shell, den 5. Platz ein, während Unilever als zweitgrößter europäischer Konzern den 7. Platz besetzt. Erst auf dem 24. Platz folgen das Volkswagenwerk, als größtes deutsches Unternehmen. Die schweizerische Nestlé-Gruppe figuriert an 44. Stelle. Der in Italien umsatzstärkste Montecatini-Edison-Konzern belegt den 38. Rang und das in Österreich führende Unternehmen, die VOEST, ist erst auf dem 498. Platz anzutreffen.

Die stärkste Position der amerikanischen Gesellschaften zeigt sich im übrigen darin, daß 123 der 200 größten Industriegesellschaften der Welt amerikanischen Ursprungs sind. Von den 77 verbleibenden außeramerikanischen Gesellschaften entfallen 61 auf Europa. Davon 40 auf die EWG und 21 auf die EFTA. 18 Firmen haben ihren Sitz in Großbritannien, 16 in der Bundesrepublik Deutschland, 13 in Frankreich, 6 in den Benelux-Ländern, 5 in Italien, 2 in der Schweiz und 1 in Schweden. Der Anteil der amerikanischen Großunternehmen am Gesamtumsatz der 200 größten Industriegesellschaften beträgt 70 Prozent. Einen Umsatz von mehr als 1 Milliarde Dollar erzielen in den Vereinigten Staaten 80 Unternehmen gegenüber 32 Gesellschaften in der übrigen Welt.

Gewiß existieren auch in Europa mächtige Konzerne. An amerikanischen Maßstäben gemessen, sind sie jedoch mittelgroße Unternehmen. Der Umsatz von General Motors beträgt mehr als das Doppelte des österreichischen Bruttosozialprodukts. General Electric setzt mehr um als die drei größten Elektro-Unternehmen der EWG.

47 gegenüber 63 Prozent Eigenkapital

Die amerikanischen Gesellschaften verfügen im allgemeinen über eine bessere Eigenkapitalausstattung als ihre europäischen Konkurrenten. In Zeiten angespannter Kapitalmärkte, zunehmender Forschungsausgaben und großen Investitionsbedarfs hat dieser Faktor erhebliche Bedeutung. Bei den amerikanischen Konzernen, bei denen 90 Prozent der Neuinvestitionen aus Gewinnen finanziert werden, beträgt das Eigenkapital durchschnittlich 63 Prozent der Bilanzsumme, bei den europäischen dagegen nur rund 47 Prozent. Die schweizerischen Großunternehmen mit ihrer oft als übertrieben konservativ kritisierten soliden Finanzierungs-, Abschreibungs- und Rückstellungspolitik, dürften mit ihrem Verhältnis zwischen Eigenkapital und Bilanzsumme eher über dem europäischen Durchschnitt liegen, vor allem wenn unter Kreditoren figurierende Rückstellungen berücksichtigt werden. In der

Regel erzielen die europäischen Konzerne eine geringere Rendite als die amerikanische Konkurrenz, die insbesondere auf dem Gebiet der Massenproduktion leistungsfähiger und ertragskräftiger ist.

Die unaufhaltsame Inflation hat eine Zeitlang die Tatsache verschleiert, daß — unter dem weltweiten scharfen Wettbewerb und Kostendruck — neue, inzwischen viel teurer gewordene Maschinen im Acht-Stundentag gar nicht mehr rentabel arbeiten können. Die Selbstfinanzierung wird schwieriger und ungenügender. Ein Unternehmen muß jedoch außer seiner Dividende auch eine Selbstfinanzierungsquote herauswirtschaften, welche für die Abschreibung ihrer bestehenden Anlagen und Maschinen und für deren laufende Modernisierung genügt. Der bilanzmäßige Anstieg von Rückstellungen ist keine Kapitalvermehrung, sondern zur Hauptsache der Gegenposten für oft ephemere und aleatorische Neuinvestitionen, ohne welche ein Unternehmen über kurz oder lang konkurrenzunfähig werden müßte. Die Banken setzen denn auch in ihrer Bonitätsbeurteilung das Maschineninventar im allgemeinen mit Null ein.

Konzentration innerhalb der Branchen

Die amerikanischen Konzerne verfügen gegenüber den meist kleineren europäischen Konkurrenten dank ihres gewaltigen Binnenmarktes, ihrer starken Eigenkapitalbasis, ihres technischen «know-hows» und ihrer oft kostengünstigeren Betriebsdimensionen über einen beträchtlichen Wettbewerbsvorteil. Dieser Umstand und die expansive Unternehmenspolitik der amerikanischen Konzerne haben in den letzten Jahren zahlreiche europäische Gesellschaften veranlaßt, sich zu größeren Unternehmenseinheiten zusammenzuschließen. Während jedoch der Schwerpunkt des Konzentrationsprozesses in den USA in neuerer Zeit bei Zusammenschlüssen von Unternehmungen mit unterschiedlichen Produktionsrichtungen lag, spielte sich der Prozeß in Europa vor allem in der Richtung von Unternehmenszusammenschlüssen in der gleichen Branche ab.

Eine solche Branchenkonzentration läßt beispielsweise die europäische Automobilindustrie erkennen. So wurde in Westdeutschland DKW durch VW übernommen und eine Zusammenarbeit zwischen VW und Mercedes vereinbart. Ähnliche Interessengemeinschaften sind in Frankreich zwischen Renault und Peugeot, Chrysler und Simca sowie Citroen und Berliet geschlossen worden. In Großbritannien wurde der Konzentrationsgrad der Automobilindustrie durch die Übernahme von Rootes durch Chrysler verstärkt. In Italien sollen teilweise politischen Zielen dienende Pläne zur Errichtung eines großen Automobilwerkes im Mezzogiorno verwirklicht wer-

den. Die Officine Meccaniche in Brescia gehörte bereits vor der formalen Übernahme dem Fiat-Konzern.

Trotz den bisherigen Zusammenschlüssen besitzt Europa eine immer noch viel größere Zahl von Automobilproduzenten als die Vereinigten Staaten, wo zurzeit nur noch vier Konzerne Automobile herstellen. Es ist damit zu rechnen, daß sich der Konzentrationsprozeß in der europäischen Automobilbranche fortsetzen wird.

Unterschiedliche Konzentrationsentwicklung im Verkehrs-, Detailhandels-, Versicherungs- und Bankensektor

Bezeichnend für das zuweilen antiquierten Vorstellungen allzusehr verhaftete europäische Denken ist die Situation im europäischen Verkehrswesen, in welchem mit Vorliebe Subventionen und Verstaatlichungen anstatt Zusammenschlüsse wie in den Vereinigten Staaten gefordert werden. Auch im Erdölsektor ist es bisher zu keinen innereuropäischen Fusionen gekommen. Eine der größten deutschen Gesellschaften ging sogar in amerikanischen Besitz über. Will ein Deutscher Aktien der größten in der Bundesrepublik tätigen Erdölgesellschaft erwerben, so ist er auf den Umweg über die Standard Oil of New Jersey angewiesen. Auch im Bereich der Luftfahrtindustrie ist es bisher noch zu keiner tiefgreifenden europäischen Interessengemeinschaft als Vorstufe zu Fusionen gekommen. Größere Fortschritte verzeichnen dagegen die übernationalen Verständigungen im Bereiche der Gasindustrie, wo die Produktionsstellen weitgehend zentriert werden und ein ganzes System von Ferngasleitungen im Aufbau begriffen ist.

Beachtliche Konzentrationstendenzen zeichnen sich auch im Dienstleistungssektor ab. So ist im Detailhandel die Tendenz zur Erstellung von Großläden (Shopping Centers) unverkennbar. Eine verstärkte internationale Zusammenarbeit drängt sich auch bei den Versicherungsgesellschaften auf, nachdem die mit dem industriellen Konzentrationsprozeß immer größer werdenden Produktionseinheiten wesentlich erhöhte Versicherungsrisiken zur Folge haben, welche die Kapazität einzelner Gesellschaften und sogar einzelner Versicherungsmärkte mehr und mehr übersteigen. Praktische Ergebnisse sind jedoch erst in sehr beschränktem Maße zu verzeichnen. Ein Beispiel einer über die Landesgrenzen hinausreichenden Zusammenarbeit in der Privatassekuranz ist die gegenseitige Beteiligung der Allianz-Versicherungs-AG und der Münchener Rückversicherungs-AG einerseits und der Commercial Union Assurance London anderseits.

Auch im Bankgeschäft hat die außerordentliche Entwicklung der Wirtschaft dazu geführt, daß die Ansprüche von Industrie und Handel das Kredit- und Dienstleistungspotential kleiner und mittlerer Institute mehr

und mehr übersteigen. Der Konzentrationsprozeß wird sich deshalb wohl auch im Bankgewerbe fortsetzen. Stark fortgeschritten ist die Bankenkonzentration in Frankreich, wo unter anderem die Suez-Gruppe, der Paris-Bas-Konzern und die Banque Nationale de Paris aus Fusionen hervorgingen.

Staatliche Konzentrationsförderung in Frankreich und Italien

Der Konzentration besonders freundlich gesinnt ist der französische Wirtschaftsplan, der für jeden wichtigen Wirtschaftszweig die Schaffung eines oder zweier Unternehmen von internationaler Größe empfiehlt. Für europäische Größenordnungen sehr bedeutende Industriekomplexe entstanden in Frankreich unter anderem durch die Fusion von Usinor mit Lorraine-Escaut, von Denant-Nord-Est mit der Société des Aciéries de Longwy und von Thomson-Brandt mit der Compagnie Générale de Télégraphie sans fil (CSF). Gleiches gilt von der Fusion von Péchiney/Saint Gobain mit Tréfimétaux und vom Zusammenschluß von Kuhlmann und Ugine. Aus der Zusammenlegung der französischen Gesellschaften Prouvost und Masurel ging die heute größte Gruppe der europäischen Wollindustrie hervor.

In Italien ist der Staat dank seines umfangreichen Wirtschaftsbesitzes direkter Träger der Konzentration. Die italienischen Staatsholdings (IRI, ENI usw.) spielen schon seit Jahren im Bergbau, in der Energiewirtschaft, im Schiffbau und Flugverkehr sowie in der Roheisenproduktion eine dominierende Rolle. Ein bedeutsames Ereignis war die Fusion Edison-Montecatini, durch welche ein Konzern entstand, der rund 80 Prozent der italienischen Chemieproduktion kontrolliert.

Jährlich 500 Zusammenschlüsse in Großbritannien

Die Unternehmenskonzentration hat auch in Großbritannien stark zugenommen. Nach einer Untersuchung des Board of Trade wurden in den Jahren 1954 bis 1963 von den Gesellschaften, deren Aktien an einer britischen Börse kotiert waren, insgesamt rund 4900 bzw. pro Jahr rund 500 Zusammenschlüsse vorgenommen. Besonders gewichtig sind die Fusionen in der Luftfahrtindustrie, in der Ernährungs-, Getränke- und Tabakbranche, in der Textil-, Maschinen- und in der chemischen Industrie. Infolge der starken Konkurrenz der japanischen Schiffbauindustrie kommt es in Großbritannien wie in anderen europäischen Ländern immer häufiger auch zu Zusammenschlüssen von Werftunternehmen. Insgesamt sollen in Großbritannien im Jahre 1966 rund 1100 Gesellschaften an Fusionsgesprächen beteiligt gewesen sein.

Maschinenbau und Uhrenindustrie in der Schweiz

In der Schweiz zeichnet sich in letzter Zeit vor allem im Maschinenbau und in der überwiegend aus Klein- und Mittelbetrieben bestehenden Uhrenindustrie eine — vorerst allerdings noch nicht sehr ausgeprägte — Konzentrationstendenz ab. So haben sich im Jahre 1966 Sulzer und Escher Wyß, im Frühjahr 1967 Brown Boveri und die Maschinenfabrik Oerlikon und in den letzten Tagen Sandoz und Wander zusammengeschlossen.

Trotz dieser beträchtlichen Konzentrationsfortschritte ist die Zersplitterung der europäischen Industrie im Vergleich zu den USA jedoch immer noch sehr groß. Allein die Produktion der US-Steel Corporation entspricht dem Volumen der gesamten Stahlindustrie der Bundesrepublik Deutschland.

Kostendegression, internationaler Wettbewerb und technischer Fortschritt

Die Konzentrationsbestrebungen in Westeuropa standen bis vor wenigen Jahren wegen der Befürchtung wirtschaftlicher und sozialer Nachteile in einem schlechten Ruf. In jüngster Zeit scheint die Einsicht an Boden zu gewinnen, daß sich die der überkommenen Größenstruktur der Unternehmen zugrundliegenden Wirtschaftsverhältnisse fundamental gewandelt haben.

Die heutigen Absatzmärkte sind Weltmärkte. Die kostengünstigste Produktion — außer für Spezialitäten mit fast Monopolcharakter — verlangt in vielen Wirtschaftssektoren immer größere Kapazitäten. Nach amerikanischen Berechnungen gehen die Selbstkosten pro Einheit bei Ölraffinerien um über 40 Prozent zurück, wenn die Produktionsleistung von 10000 auf 30000 Barrels gesteigert wird, und sinken bei einer weiteren Verdreifachung der Kapazität nochmals 30 Prozent. In den USA entspricht die optimale Betriebsgröße für die Herstellung von Personenautomobilen einer Jahreskapazität von 600000 Fahrzeugen. In Europa wird diese Produktionsziffer pro Betrieb bisher nur vom Volkswagenwerk und von Fiat erreicht. In der Erdölverarbeitung wird heute die Rentabilität der Anlagen erst bei einer Mindestkapazität pro Raffinerie von 1 bis 1,5 Mio Tonnen erreicht. Wie sich die Voraussetzungen für die technisch-wirtschaftlich günstigsten Betriebsgrößen mit der Zeit ändern, zeigt unter anderem die Rohstahlproduktion. Hier lag die optimale Kapazität vor dem Kriege bei ungefähr 1 Mio Tonnen, heute dagegen bei 8—10 Mio Tonnen pro Jahr. Der in Deutschland neu entstehende Thyssen-Hoag-Verband kommt auf 11 Mio Tonnen, im Gegensatz zu den ersten amerikanischen Großproduzenten, wie US Steel und Bethlehem Steel, die einen jährlichen Ausstoß von 30 Mio bzw. 20 Mio Tonnen erreichen.

Zur Verwirklichung der technischen immer rascher sich folgenden Möglichkeiten sind jedoch die finanziellen Mittel oft in nur ungenügendem Maße

vorhanden. Neueste Techniken lassen den Maschinenpark eines Unternehmens sehr schnell veralten. In einem modernen chemisch-technischen Betrieb sind die Maschinen wohl fast alle jünger als zehnjährig. Die Hälfte der von ihnen fabrizierten Produkte existierte vor fünf Jahren noch nicht. Überdies erfordern die sich aufdrängenden Rationalisierungsmaßnahmen beträchtliche Kapitalien. In der schweizerischen Maschinenindustrie beispielsweise stiegen infolge der Mechanisierung und Automation die Aufwendungen pro Arbeitsplatz je nach den gegebenen Rationalisierungsmöglichkeiten auf 50000 bis 270000 Fr. Eine Beanspruchung des Kapitalmarktes kommt in der Regel jedoch nur für Unternehmen mit Umsätzen von mindestens 100—200 Mio Fr. in Betracht. Der gewaltige Kreditbedarf der modernen Wirtschaft kann dabei nur noch durch große Banken, oft sogar nur durch Bankensyndikate, gedeckt werden. Eine zusätzliche Belastung des Finanzsektors entsteht ferner durch die Notwendigkeit, in zunehmendem Maße langfristige Kredite an die Entwicklungsländer zu gewähren.

Die Liberalisierung des Außenhandels und die Bildung großer Wirtschaftsräume in der Nachkriegszeit hatten eine wesentliche Verschärfung des internationalen Wettbewerbs zur Folge. Für zahlreiche Unternehmen, vor allem für die Hersteller industrieller Massenartikel, wird deshalb die Anpassung der Betriebsgröße an jene der Auslandkonkurrenz unerläßlich und unaufschiebbar.

Klein- und Mittelbetriebe haben daher oft nur die Wahl, sich entweder aus eigener Kraft zu spezialisieren, bei einem finanzkräftigen Großunternehmen Rückhalt zu suchen oder sich mit Branchenkonkurrenten zusammenzuschließen. Man mag diese Entwicklung bedauern. Aber Erfahrungs- und Kapitalaustausch, Lizenzverträge und rationelle Zusammenschlüsse sind im näher zusammenrückenden Europa wohl sinnvoller und wünschenswerter als die schließliche Übernahme alteingesessener europäischer Firmen durch amerikanische Großkonzerne — vom damit verbundenen politischen Aspekt ganz abgesehen.

300 Milliarden Franken pro Jahr für Forschung

Zu den treibenden Kräften in Richtung Unternehmenskonzentration gehören auch die ständig wachsenden Ausgaben für Forschung und Entwicklung. Im internationalen Durchschnitt steigen diese Kosten stärker als das Sozialprodukt. Für die ganze Welt wird der jährliche Forschungsaufwand heute auf über 300 Mrd Fr. geschätzt. Dieser Betrag entspricht dem Neunfachen des österreichischen Volkseinkommens. Auf die USA und die Sowjetunion entfallen je ein Drittel des Forschungsaufwandes, der Rest verteilt sich auf Europa, Japan und die übrigen Länder. Die führende Rolle, die

Europa einst in der Technik innehatte, wurde auf wichtigen Gebieten von den USA übernommen. Der «technological gap» zwischen Europa und den Vereinigten Staaten ist heute ein nicht zu unterschätzender Trumpf in den Händen der USA.

Ohne das Teamwork vieler Spezialisten ist bei der raschen Entwicklung von Technik, Automation und Marketing eine erfolgversprechende Forschungsarbeit kaum mehr denkbar. Für zahlreiche kleinere und mittlere Firmen wird es angesichts der hohen Kosten immer schwieriger, eine eigene Forschung zu betreiben. Die Entwicklung eines einzigen Schädlingsbekämfungsmittels kostet heute über 10 Mio Fr. Die erste Spule Nylon hatte den betreffenden amerikanischen Chemiekonzern damals rund 120 Mio Fr. gekostet. In der chemischen Industrie von Basel beträgt der jährliche Forschungsaufwand heute schätzungsweise 100—250 Mio Fr. pro Unternehmen. Dabei ist die Ungewißheit des Forschungserfolges sehr groß. Fehlschläge und Enttäuschungen können den Unternehmen enorme Kosten verursachen, die je länger je mehr nur für große Gesellschaften tragbar sind. Bezeichnend ist, daß von in den USA jährlich stattfindenden Auszeichnungen der 100 bedeutendsten neuen Erzeugnissen, rund 80 Prozent auf Produkte von Großunternehmen entfallen.

Verglichen mit dem Bruttosozialprodukt des Landes ist der Aufwand für Forschung und Entwicklung in den USA mit einem Anteil von 3,1 Prozent und in Großbritannien mit 2,5 Prozent am höchsten. Es ist dabei allerdings zu berücksichtigen, daß in beiden Staaten die Forschungskosten für den militärischen Sektor stark ins Gewicht fallen. In Frankreich ist bei einem Anteil von 2 Prozent der Aufwand für die militärische Forschung nur teilweise enthalten. Für Deutschland beträgt die entsprechende Quote 2,2 Prozent des Bruttosozialprodukts, für die Schweiz 2,1 Prozent und für Schweden 1,9 Prozent, bei allen drei Ländern jedoch ohne Berücksichtigung der militärischen Forschungsausgaben. In den Vereinigten Staaten sind rund 1,2 Mio Personen auf dem Gebiet der Forschung tätig, in der Sowjetunion etwa 1—1,5 Mio Personen und in Europa rund ½ Mio Personen.

Abwanderung europäischer Wissenschafter

Interessant ist auch die Beobachtung, daß sich die Forschungskräfte selbst in vermehrtem Maße Gesellschaften mit Wachstumscharakter zuwenden. Annähernd 10 Prozent der westeuropäischen Ingenieur-Absolventen gehen jährlich nach den Vereinigten Staaten. Im Jahre 1964 erhielten insgesamt 5762 ausländische Wissenschafter ihre Einwanderungsbewilligung für die Vereinigten Staaten, 2447 davon stammten aus Europa. Beachtlich ist, daß die Schweiz mit 154 abwandernden Akademikern nur von Großbritannien

mit 1042 und Deutschland mit 451 übertroffen wird. Österreich kommt dabei auf 36 nach den Vereinigten Staaten abwandernde Wissenschafter. Schon 1962 schätzte man, daß mindestens 2000 schweizerische Akademiker in den USA und in Kanada tätig sind. Ganz beträchtlich sind die hinter diesen Zahlen steckenden Ausbildungskosten. Allein die kleine Schweiz dürfte im Jahre 1962 fast 20 Mio Fr. in Form von Ausbildungsgeldern nach den hochentwickelten Vereinigten Staaten exportiert haben.

Der Manager als Unternehmer

Selbstverständlich ist Konzentration nicht in jedem Falle die beste Lösung. Größe allein ist kaum ein erstrebenswertes geschäftliches Ziel. Auch im Wirtschaftsleben spielen gefühlsmäßige Wertungen eine wichtige Rolle. Tradition, Prestigedenken, Abneigung und Mißtrauen gegen das Großunternehmen führen in Europa und insbesondere in der noch stark paternalistisch denkenden Schweiz sehr oft zum Verzicht selbst auf offensichtliche wirtschaftliche Vorteile.

Für den einzelnen Mitarbeiter eines Unternehmens mögen Übersichtlichkeit und größere Zusammenhänge wahrscheinlich schon bei Betrieben von etwa 500 Angestellten verlorengehen. Betriebsklima, Stolz und Tradition, Hausgeist und Leistungswille können aber im Großunternehmen ebensogut vorhanden sein wie im Kleinbetrieb. In den weltweit arbeitenden Großunternehmen erfordern die stets anspruchsvoller werdenden Probleme der Unternehmungsführung eine immer größere Zahl qualifizierter Führungskräfte, die sich kleinere Unternehmen kaum leisten können. Auch der Manager fühlt sich durchaus als Unternehmer.

Risiko und Chance des Klein- und Mittelbetriebes

Es braucht Mut nicht nur zur Selbständigkeit, sondern vielleicht vermehrt noch zur Zusammenarbeit. Bereits heißt auf verschiedenen Gebieten die Alternative nicht mehr Kooperation oder Selbständigkeit, sondern Kooperation oder Verlust der Wettbewerbsfähigkeit. Ein geistiger Standortwechsel ist mancherorts nötig, nicht allein gegenüber den Konzentrationstendenzen, sondern vor allem in der Einstellung zu großen neuen Märkten mit neuen Chancen und Risiken.

Aus dem Wettbewerb der Großen erwachsen den Kleinen nicht nur Risiken, sondern auch Chancen. Voraussetzung bleibt, daß sich die kleineren und mittleren Unternehmen spezialisieren und sich vermehrt die Vorteile

zwischenbetrieblicher Zusammenarbeit zunutze machen, insbesondere in der Forschung, der Abstimmung und Standardisierung von Sortimenten, dem gemeinsamen Ein- und Verkauf, der Zusammenlegung oder dem Abtausch einzelner Abteilungen, der Normierung von Einzelteilen.

Kleine und mittlere Unternehmen sind keineswegs a priori zum Aussterben verurteilt. Die Zahl der Klein- und Mittelbetriebe nimmt im Gegenteil zu. Betrug in der Schweiz die Zahl der Aktiengesellschaften mit einem Kapital von weniger als 1 Mio Fr. im Jahre 1940 noch 16975, so belief sie sich anfangs 1966 auf 45904, was einer Zunahme von 170 Prozent entspricht. Dabei ist der starke Zuwachs an Einzelfirmen, Kollektiv- und Kommanditgesellschaften, die fast alle Mittel- und Kleinbetriebe sind, nicht mitberücksichtigt. In den konzentrationsfreudigen Vereinigten Staaten werden jährlich rund 70000 Gesellschaften gegründet, fast alle kleineren Umfanges. Bei einem Gesamtbestand von 5 Mio Unternehmen existieren dort etwa 4,5 Mio ausgesprochen kleine Firmen und nur wenige Hundert wirklich große Konzerne. Beispielsweise arbeiten heute für General Motors etwa 30000 kleine Zulieferfirmen gegenüber nur 12000 im Jahre 1940, wovon rund die Hälfte weniger als 100 Arbeitnehmer beschäftigen. AEG und Siemens stehen ebenfalls im Geschäftsverkehr mit je 30000 Zulieferfirmen, und die deutschen Chemiekonzerne mit je 10000—20000. Für die Zunahme von Klein- und Mittelbetrieben dürfte ausschlaggebend sein, daß der anpassungsfähigere Kleinbetrieb Spezialarbeiten besser und preisgünstiger ausführen kann als ein darin eher unbewegliches Großunternehmen. Zudem nimmt in den hochentwickelten Ländern der Dienstleistungssektor, für den der Kleinbetrieb besonders geeignet ist, ständig zu.

Auch in Zukunft werden somit große und kleine Unternehmen nebeneinander bestehen. Für kleinere und mittlere Unternehmen hingegen, die nicht spezialisiert sind und mit der technischen Entwicklung Schritt halten müssen, dürfte die Lage eher schwierig werden. Der unerläßliche Aufwand für Forschung und Marketing verteilt sich auf einen dafür ungenügenden Umsatz, was gegenüber dem Großbetrieb zu einer kostenmäßigen Benachteiligung führt.

Rechtliche und fiskalische Hindernisse

Angesichts der Notwendigkeit, leistungsfähigere Unternehmenseinheiten zu schaffen, ist es bedauerlich, daß der Entstehung von Großunternehmen gerade in Europa noch heute eine Fülle gesellschaftsrechtlicher und fiskalischer Hindernisse im Wege stehen. Auch die EWG hat es nicht fertiggebracht, Rahmenverträge für produktions- und absatztechnische Verbesserungen und Zusammenschlüsse ohne Verletzung nationaler Empfindlich-

keiten zu realisieren. Unternehmen von gesamteuropäischer Dimension haben sich trotz aller Absprachen und Versuche bis heute überhaupt noch nicht gebildet. Eine der Voraussetzungen hierzu wäre, daß das Steuerrecht vom übertriebenen juristischen Formalismus abgeht und vermehrt wirtschaftliche Gesichtspunkte berücksichtigt. Als Beispiel einer besonders störenden fiskalischen Erschwerung der Unternehmenskonzentration sei auf die schweizerische Praxis verwiesen, wonach die stillen Reserven bei Unternehmenszusammenschlüssen als Liquidationsgewinn besteuert werden.

Mit dem Fortschritt leben

Trotzdem dürfte sich die Tendenz zu Unternehmenszusammenschlüssen in Zukunft auch in Europa verstärken. Die westeuropäische Wirtschaft wird gar nicht anders können, als ihre Wettbewerbsfähigkeit durch weitere Konzentrationsbemühungen zu festigen. Vor allem gilt dies für Erwerbszweige mit besonders rascher technischer Entwicklung und besonders hohen Forschungs- und Investitionskosten. Auf diesen Gebieten dürfte in Europa die Gründung auch übernationaler Gesellschaften unvermeidlich werden. Da sich die großen Gesellschaften gegenseitig am schärfsten konkurrenzieren, bedeutet eine vermehrte Unternehmenskonzentration keineswegs eine zunehmende Monopolisierung der Wirtschaft. Die Monopolbildung ist nämlich weniger eine Frage der Unternehmensgröße als eine Frage der staatlichen Wirtschaftspolitik. Wenn der Staat die Freizügigkeit des internationalen Wirtschaftsverkehrs gewährleistet, ist der Leistungswettbewerb auch in Volkswirtschaften mit verhältnismäßig starker Unternehmenskonzentration gesichert.

Europa muß sich darüber Rechenschaft geben, daß außereuropäische Wirtschaftsräume dank ihrer rationelleren Betriebsgrößenstruktur und ihres Vorsprunges in Technik und Forschung in eine Stufe höherer Leistungsfähigkeit hineinwachsen. Die Zeiten für weltfremde Betriebsgrößenromantik sind vorbei. Die künftige Wirtschaftsform steht im Zeichen größerer Dimensionen. Aufgabe kann deshalb nur sein, den Konzentrationsprozeß wirtschaftlich, sozial und politisch zu assimilieren, nicht aber, notwendige Unternehmenszusammenschlüsse hinauszuschieben oder zu verhindern. Auch auf dem Gebiete der Unternehmenskonzentration muß Europa lernen, mit dem Fortschritt zu leben.

Übernationale Zusammenschlüsse haben deshalb noch einen anderen Aspekt: sie können wertvolle Schrittmacherdienste leisten für eine breitere europäische Gemeinschaft. Zusammenarbeit heißt letztlich einander verstehen. Hat nicht gerade Österreich in seiner Geschichte und seinen früheren weiten Grenzen eine übernationale Harmonie uns beispielhaft vorgelebt?

War der habsburgische Mythos wirklich nur Individualismus, Immobilismus, eingesponnen in Hofmannsthals Turm?

Die große Schöpfung der «Casa d'Austria» ist für unsere Generation weder toter Ballast noch bloße rückwärtsgerichtete Erinnerung an die «gute Zeit» Altösterreichs. Wohl ist die in Jahrhunderten gewachsene, kunstvolle und humane Monarchie nicht mehr. In nichts versank 1918 eine führende Schicht, die Burgundisches, Spanisches, Böhmisch-Ungarisch-Polnisches in sich vereinigte, deutsch sprach, aber übernational dachte. Es verschwand die Armee, die seit Jahrhunderten geritten war, in Kürassen, in Pelzen, in weißen und grauen Uniformen, auf Befehl des Kaisers, seit es das Heilige Römische Reich gab. Außerhalb der österreichischen Grenzpfähle liegen die zahllosen theresianisch-gelben Staatsbauten, Heimstätten eines geistigen Universalismus, Sitze eines geprägten Beamtentums mit seiner Bindekraft über ein Mischvolk, über fast einen Drittel Europas. Nicht mehr aufzuhalten durch die stille, trockene, unablässige Pflichterfüllung des alten Kaisers war die heraufkommende Ideologie der Nationalstaaten.

Was ist geblieben? Was ist der Grund jener schwebenden Ergriffenheit, die uns in Wien jedesmal befällt? Ist es nur sentimentale Erinnerung an mehr als ein halbes Jahrtausend europäischer Geschichte, Bewunderung der Pietät für den genius loci, mit der bei der Neugestaltung der Stadt die Denkstätten einer großen Geschichte unangetastet erhalten, ja wieder aufgebaut worden sind? Nur die Schönheit dieser Stadt mit ihren Palästen und Gärten, die schon Joseph II. allen Wienern öffnen ließ? Nur Theater und Musik, die zärtliche Grandezza Mozarts, Schuberts melancholische Heiterkeit, die natürliche Frömmigkeit Haydns, der «immer heiter und vergnügt war, wenn er an den lieben Gott dachte»? Ja, Stephansdom und Staatsoper sind wieder erstanden, Wahrzeichen einer Mission Österreichs. Sie wie alle Denkmäler Wiens sind weit mehr als nur musealer Bestand der Vergangenheit — aber sie allein können das Rätsel unserer Zuneigung zu Wien nicht lösen.

Es lebt in dieser Stadt ein viel Tieferes, von Generationen Übernommenes: ein vom Gemüt beherrschtes Denken. Unverkennbar ist die neue Prägung, das neue Selbstvertrauen, das die Zweite Republik grundlegend von der Ersten unterscheidet. Aber es wäre eine Kapitulation und gleichsam eine Selbstverleugnung Europas, wollte man das neue Österreich einfach ab 1945 datieren. Lebensart und europäische Idee, jenes kaum in Worten faßbare Arkanum Österreich, beruhen geradewegs auf seiner Vergangenheit, seiner zu spät gewürdigten Mittlerrolle. Grenzmark gegen Osten und zugleich fließender Übergang, andern vorlebend eine unpathetische Humanität, deren Lichter nach dem säkularen Dammbruch des Ersten Weltkrieges in so vielen Ländern langsam auslöschten. Einmal aber wird ja der schon 1917 von Hofmannsthal als für Österreich schicksalshaft verkündete «Ausgleich der europäischen lateinisch-germanischen mit der neu-europäischen Slawen-

welt» doch kommen. Und es mag dann eine Fügung sein, daß auf dem Wege dieses Ausgleichs das neue, wirklichkeitsbewußte Österreich liegt, ohne die «morbidezza» des alten Kaiserstaates, aber im Wissen um seine geschichtliche Aufgabe. Und die Donau, auf der einst die Burgunder auf ihrem tragischen Zug über Bechelaren an das Hoflager König Etzels fuhren, mag dann wieder wie einst der völkerverbindende Strom von Westen nach Osten sein.

Was ist Österreich? ...«Es ist ein gutes Land, wohl wert, daß sich ein Fürst sein unterwinde!» sagt Grillparzer. Eine Wiederbelebung des Vergangenen, eine Voraussicht des Kommenden sind uns versagt. Österreich hat in dem Orchester der Völker seit langer Zeit nie pausiert. Was auf seinem Notenblatt noch geschrieben stehen wird, wissen wir nicht. Mögen es Töne sein, würdig der Kirche der Jesuiten am Hof in Wien, die den wunderschönen Namen führt: «Zu den neun Chören der Engel.»

In der Klosterkirche in Birnau, hoch über der Weite des Bodensees, ist Maria Theresia als «Europa» in einem Deckengemälde eingeschlossen, die kaiserliche Frau, die in der Kraft und Milde ihrer mütterlichen Weiblichkeit aus der Vielheit ihrer Länder jenes «totum Austriae» machte, das Eugen von Savoyen vorschwebte, eine europäische Einheit im Geiste. «In deinem Lager steht Österreich» heißt es in dem Gedicht Grillparzers an Radetzky. Im Lager Europas und Österreichs stehen wir alle.

Nach einem vor der Vereinigung österreichischer Industrieller im Herbst 1967 in Wien gehaltenen Vortrag

Statistiken

Die amerikanischen Investitionen in Europa

Art der Anlage, Stand Ende	1964	1965
	Mrd $	
Direktinvestitionen	12,07	13,89
Davon entfallen auf:		
Deutschland	2,08	2,42
Frankreich	1,44	1,58
Italien	0,85	0,97
Niederlande	0,59	0,70
Belgien-Luxemburg	0,45	0,58
Großbritannien	4,55	5,12
Schweden	0,26	0,30
Schweiz	0,94	1,12
andere Länder	0,91	1,10
Aktienbesitz	2,06	1,89
Obligationenbesitz	0,81	0,90
Übrige Anlagen	2,54	2,41
Langfristige Anlagen total	17,48	19,09

Die europäischen Investitionen in den USA

Art der Anlage, Stand Ende	1964	1965
	Mrd $	
Direktinvestitionen	5,82	6,11
Davon stammen aus:		
Deutschland	0,16	0,20
Frankreich	0,20	0,20
Italien	0,08	0,09
Niederlande	1,23	1,30
Belgien-Luxemburg	0,17	0,20
Großbritannien	2,79	2,87
Schweden	0,20	0,22
Schweiz	0,90	0,94
andern Ländern	0,09	0,09
Aktienbesitz	10,16	10,53
Obligationenbesitz	0,66	0,65
Übrige Anlagen	1,09	1,05
Langfristige Anlagen total	17,73	18,34

Verhältnis von Eigenkapital zu Bilanzsumme amerikanischer und europäischer Großunternehmen (1966)

Unternehmen	Domizil des Stammhauses	Eigenkapital[1]	Bilanzsumme[2]	Quote[3]
		Mio jeweiliger Währung		%
General Motors	USA	8726	12916	68
Ford	USA	4782	8090	59
General Electric	USA	2212	4852	46
DuPont de Nemours	USA	2317	3016	77
Dow Chemical	USA	859	1705	50
Union Carbide	USA	1476	2418	61
IBM	USA	3323	4661	71
Eastman Kodak	USA	1194	1673	71
BASF	Deutschland	2352	4578	51
Farben Bayer	Deutschland	2272	5214	44
Siemens	Deutschland	1912	6318	30
AEG	Deutschland	894	3404	26
Péchiney	Frankreich	1018	2243	45
ICI	Großbritannien	809	1208	67
British Petroleum	Großbritannien	981	1453	68
Philips	Niederlande	4730	10780	44
Nestlé	Schweiz	497	1320	38
Brown Boveri	Schweiz	327	873	37
Alusuisse	Schweiz	317	455	70
Hoffmann-La Roche	Schweiz	210	492	43
Ciba	Schweiz	473	1002	47
Geigy	Schweiz	481	802	60
Sandoz	Schweiz	273	889	31

[1] Aktienkapital und offene Reserven. [2] Konsolidierte Bilanzen. [3] Verhältnis Eigenkapital zu Bilanzsumme. Bei den hier aufgeführten Schweizer Unternehmen werden die Rückstellungen größtenteils unter den Kreditoren ausgewiesen, daher die niedere Quote. Sandoz weist in anderem Zusammenhang eine Eigenkapitalquote von etwas über 60% aus.

Die umsatzstärksten amerikanischen und europäischen Unternehmen einiger wichtiger Branchen (1966)

Branche, Unternehmen	Domizil des Stammhauses	Konzern-umsatz	Ausgewiesener Reingewinn
Chemie		Mio $	Mio $
DuPont de Nemours	USA	3185	389
Union Carbide	USA	2224	231
Monsanto	USA	1612	112
ICI	Großbritannien	2479	146
Montecatini-Edison	Italien	1998	81
Hoffmann-La Roche[1]	Schweiz	576[2]	17
Automobile			
General Motors	USA	20209	1793
Ford	USA	12240	621
Chrysler	USA	5650	189
Volkswagenwerk	Deutschland	2500	125
Fiat	Italien	1679	41
Daimler-Benz	Deutschland	1475	44
Elektroindustrie			
General Electric	USA	7177	339
Western Electric	USA	3624	173
Westinghouse	USA	2581	120
Philips	Niederlande	2229	96
Siemens	Deutschland	1958	41
Brown Boveri[1]	Schweiz	729	7
Eisen und Stahl			
US Steel	USA	4355	249
Bethlehem Steel	USA	2669	171
Republic Steel	USA	1360	94
Thyssen-Hütte	Deutschland	1695	17
Krupp	Deutschland	1244	·
Rheinische Stahlwerke	Deutschland	1075	7
Erdölprodukte			
Standard Oil (N.J.)	USA	12191	1091
Socony Mobil Oil	USA	5254	356
Texaco	USA	4427	710
Royal Dutch/Shell	Niederlande/GB	7711	662
British Petroleum	Großbritannien	2543	221
Cie Française des Pétroles	Frankreich	1140	51

[1] Größtes schweizerisches Unternehmen der betreffenden Branche. [2] Schätzung von FORTUNE.