

I. Abhandlungen

KOOPERATIVER KAPITALISMUS

Unternehmensverflechtungen im internationalen Vergleich

Paul Windolf und Jürgen Beyer

Zusammenfassung: In diesem Aufsatz wird die Kapital- und Personalverflechtung der 623 größten Unternehmen in Deutschland und der 520 größten Unternehmen in Großbritannien untersucht. Die Struktur der Unternehmensverflechtung unterscheidet sich in den beiden Ländern in folgender Weise: 1. Während für Deutschland ein hoher Konzentrationsgrad des Eigentums nachgewiesen wurde, der eine Beherrschung der abhängigen Unternehmen ermöglicht, wurde für Großbritannien ein niedriger Konzentrationsgrad gefunden: 48,6 Prozent aller Anteile sind kleiner als 5 Prozent und werden von Unternehmen des Finanzsektors gehalten. 2. Für Deutschland wurde ein hoher Deckungsgrad zwischen Kapital- und Personalverflechtung gefunden, der darauf hinweist, daß die Personalverflechtung der Durchsetzung von Eigentümerinteressen dient. In Großbritannien sind diese beiden Netzwerke entkoppelt. 3. In Deutschland findet sich ein hohe horizontale Verflechtungsdichte, d.h. potentielle Konkurrenten sind miteinander verflochten. Dies gilt nicht für Großbritannien. Deutschland verkörpert den Typ des „kooperativen Kapitalismus“, während Großbritannien ein Beispiel für den „Konkurrenz-Kapitalismus“ ist.

„... people of the same trade seldom meet together, even for merriment and diversion, but the conversation ends in a conspiracy against the public, or in some contrivance to raise prices“

(Adam Smith 1979 (1776): 232).

I. Regulierte Konkurrenz

Chandler (1990) unterscheidet zwei Formen der Marktregulierung, um die unterschiedliche Entwicklung des Kapitalismus im ausgehenden 19. Jahrhundert zu charakterisieren: In bezug auf die USA spricht er von „Konkurrenz-Kapitalismus“, während Deutschland ein Beispiel für den „kooperativen Kapitalismus“ ist. Chandler (1990: 72) weist auch auf zwei Ereignisse hin, die die Weichen für diese unterschiedliche Entwicklung gestellt haben: 1890 wurde in den USA der Sherman-Act verabschiedet, der Preiskartelle und andere „konspirative“ Absprachen zwischen Unternehmen unter Strafe stellte. In Deutschland wurden 1897 in einem Urteil des Reichsgerichtes Kartellverträge als rechtlich bindend anerkannt, und zwar auch dann, wenn darin Wettbewerbsbeschränkungen vertraglich vereinbart wurden. Absprachen zwischen Unternehmen über Preise und Mengen konnten damit gerichtlich eingeklagt werden.

Mit der Verabschiedung des Sherman-Actes wurden die USA nicht zum Musterland der vollkommenen Konkurrenz. Im Gegenteil, es hat immer wieder massive Verstöße gegen dieses Gesetz gegeben, die weder von den Gerichten noch von der staatlichen Administration verfolgt wurden (Gellhorn 1986: 27). Aber der Sherman-Act markierte den Ausgangspunkt für eine Reihe weiterer Gesetze,¹ mit denen der „Konkurrenz-Kapitalismus“ in den USA verwirklicht werden sollte und die gerade jene Formen von „Kooperation“ zu verhindern suchten, die in Deutschland üblich waren.

In Deutschland gab es bereits vor dem Urteil des Reichsgerichts zahlreiche Kartelle, die allerdings wegen fehlender rechtlicher Regulierung instabil waren. In der Zwischenkriegszeit hatten sich Kartelle als eine Form der „regulierten Konkurrenz“ durchgesetzt und im Jahr 1931 registrierte das Reichswirtschaftsministerium ca. 2.500 Kartelle. Damit unterlagen praktisch alle Wirtschaftszweige einer Kartell-Regulierung (Feldenkirchen 1988: 118). Gustav Schmoller hatte 1906 in einer Rede vor dem Verein für Socialpolitik erklärt: „Ich habe seit langem betont, daß die wirtschaftliche Freiheit nur an bestimmten Stellen Segen bringe, daß nur die maßvolle, da und dort mannigfach regulierte Konkurrenz anregend wirke“ (S. 249).

Die „regulierte Konkurrenz“ wurde zu einer *legitimen* Form der Marktorganisation in Deutschland, und das Kartell war eine allgemein akzeptierte Form, um konkurrierende Unternehmen auf das „Gemeinwohl“ zu verpflichten. Kartelle haben die Preise nicht nur nach „unten“, sondern auch nach „oben“ kontrolliert, d.h. sie haben ihre Mitglieder von exzessiven Preiserhöhungen *abgehalten* (korporatistische Kontrolle). Es ging den Kartellen um die Erwirtschaftung einer als „legitim“ anerkannten Profitrate und nicht um Profitmaximierung. Darin unterschieden sie sich von den amerikanischen Trusts (Passow 1930). Abelshäuser (1984) vertritt die These, daß das deutsche Kaiserreich der erste „post-liberale“ Staat gewesen sei, dem es gelang, Kooperation und Konkurrenz, korporatistische Kontrolle und wirtschaftliche Innovation zu verbinden.²

Chandler erklärt die unterschiedliche Bedeutung von Konkurrenz und Kooperation mit der Export-Orientierung der deutschen und der Binnenmarkt-Orientierung der amerikanischen Unternehmen. Massenproduktion und Marketing waren zwei wichtige Strategien, um das Überleben der Großunternehmen zu sichern. Der amerikanische Markt war groß genug, um solche Strategien zum Erfolg zu führen; der deutsche Markt war es nicht. Daher konnten die amerikanischen Unternehmen ihre Aktivitäten auf den Binnenmarkt beschränken, während deutsche Großunternehmen auf Exportmärkten erfolgreich sein *mußten*. Kartelle waren nach innen kooperativ und nach außen aggressiv. Auf dem Weltmarkt waren sie gezwungen, ihre Effizienz ständig unter Beweis zu stellen (Newman 1964).

Der Vergleich mit einer anderen ökonomischen Großmacht, deren Aufstieg ebenfalls auf Exportorientierung beruht, bestätigt Chandlers These. Die Beziehung zwischen den japanischen Unternehmen wurde bis zum Zweiten Weltkrieg durch die sechs großen „zaibatsu“ geprägt. Eine „zaibatsu“ umfaßte eine Gruppe von Unternehmen aus verschiedenen Industriezweigen, die unter der einheitlichen Leitung eines Fami-

1 1914 folgte der Clayton Act; 1950 der Celler-Kefauver Act. Fligstein (1990) argumentiert, daß die spezifische Form der Unternehmenszusammenschlüsse in den USA (Konglomerat) eine Reaktion auf die staatliche Anti-Trust Gesetzgebung gewesen sei.

2 Vgl. dazu die Diskussion über den „organisierten Kapitalismus“ in Winkler (1974).

lien-Clan (honsha) standen und innerhalb des Verbandes miteinander kooperierten. Obwohl die „zaibatsu“ nach dem Zweiten Weltkrieg von der amerikanischen Besatzungsmacht aufgelöst wurden, haben sie sich in den fünfziger Jahren in schwächeren Kooperationsformen als „keiretsu“ neu gebildet (Morikawa 1992).

Auch in Japan scheint sich die Erklärung zu bewähren, daß hoher Außendruck Kooperation im Innern erzeugt, für die Gerlach (1992) die Bezeichnung „alliance capitalism“ gewählt hat. Sowohl in Deutschland als auch in Japan ist die regulierte Konkurrenz eine legitime Form der Marktorganisation. Die Institutionen, in denen die Konkurrenz „reguliert“ wird, unterscheiden sich jedoch in beiden Ländern: Während die japanische Wirtschaft durch die „keiretsu“-Gruppen dominiert wird, haben in Deutschland die Konzerne eine zentrale Bedeutung.

Konzerne und „keiretsu“-Gruppen sind spezifische Formen der Unternehmensverflechtung, die die Kooperation der Unternehmen erleichtern und ein Instrument zur „Regulierung“ der Konkurrenz bereitstellen. Die zentrale These dieser Arbeit lautet, daß sich die Struktur der Unternehmensverflechtung in Deutschland und Japan einerseits, in Großbritannien und in den USA andererseits unterscheidet und daß sich diese Unterschiede in den Begriffen „Kooperation“ und „Konkurrenz“ beschreiben lassen. In Deutschland wurden Kartelle durch Unternehmens-Netzwerke (Konzerne) abgelöst, die ein modernisiertes Regime der regulierten Konkurrenz repräsentieren. Diese Netzwerke können durch einige Variablen charakterisiert werden, wie z.B. die Netzwerk-Konfiguration, die Konzentration des Eigentums oder der Typ des Eigentümers. Im nächsten Abschnitt wird zunächst das Konzept der Netzwerk-Konfiguration erläutert, daran anschließend werden der Konzentrationsgrad des Eigentums und eine Typologie von Eigentümern aus einer vergleichenden Perspektive analysiert.

II. Die Struktur der Unternehmensverflechtung

Unternehmensverflechtungen sind spezifische Organisationsformen, die sich „zwischen“ Markt und Bürokratie herausgebildet haben und die ebenso eine „Struktur“ haben, wie dies für Bürokratien oder Märkte gilt. Bürokratien können zentrale oder dezentrale Strukturen, flache oder steile Hierarchien haben. Auf Märkten kann „vollkommene“ Konkurrenz herrschen oder sie können oligopolistische Strukturen aufweisen. Für die Unternehmensverflechtung haben sich spezifische Organisationsstrukturen herausgebildet, die im folgenden an einigen Grundformen illustriert werden sollen.

Abbildung 1a zeigt eine „Clique“, in der jedes Unternehmen mit jedem anderen verbunden ist und in der die Beziehung zugleich reziprok ist: Unternehmen A ist an Unternehmen B beteiligt, und umgekehrt hält Unternehmen B eine Kapitalbeteiligung an Unternehmen A. Cliques haben einen hohen Grad der Integration, der durch die Vielzahl der Beziehungen untereinander erreicht wird (Dichte). Wenn die Beteiligungen, die die Unternehmen wechselseitig halten, annähernd gleich hoch sind, hat die Gruppe eine „egalitäre“ Struktur, d.h. in dieser Beziehung ist kein Mitglied in der Lage, ein anderes zu dominieren. Kollektive Entscheidungen können in der reziproken Clique nur durch Konsens erreicht werden. Allerdings verfügt die Gruppe gegenüber nicht-kooperativen Mitgliedern über Sanktionsmittel. Jedes Mitglied hält an jedem anderen eine Beteiligung und die damit verbundenen Stimmrechte können als Drohpotential genutzt werden. Williamson (1985: 169ff.) hat diese Beziehungskonstellation als „mutual hostage“ bezeichnet.

Abbildung 1: Grundformen von Verflechtungsstrukturen

Abbildung 1a: Reziproke Clique

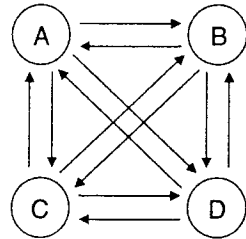


Abbildung 1b: Stern

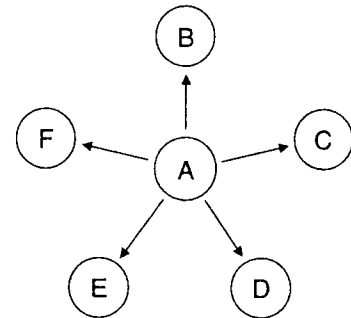


Abbildung 1c: Pyramide

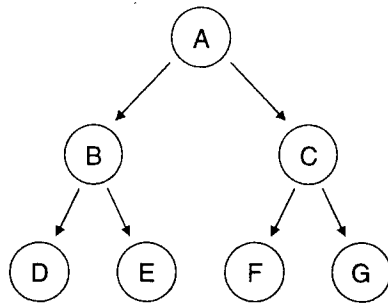
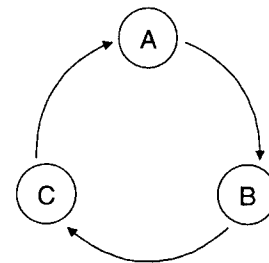


Abbildung 1d: Kreis



Die japanischen Unternehmensgruppen (keiretsu) lassen sich durch die in *Abbildung 1a* dargestellte Struktur beschreiben. In den sechs „keiretsu“-Gruppen halten die zentralen Mitglieds-Unternehmen wechselseitig ca. 2 Prozent der Aktien. Zusammen halten alle Mitglieder im Durchschnitt ca. 32 Prozent der Aktien jedes einzelnen Mitglieds. Dieser Anteil ist hoch genug, um externe Einflüsse (z.B. feindliche Übernahmen) abzuwehren; gleichzeitig kann aber kein Mitglied über ein anderes einen beherrschenden Einfluß ausüben (Yamauchi 1994: 156). Gerlach (1992: 77) bestätigt in seiner Untersuchung diese Verflechtungsstruktur: Unter den sechzig größten japanischen Unternehmen sind 18 Prozent wechselseitig verflochten.³ In Deutschland wurden zwischen den 623 größten Unternehmen insgesamt nur fünf reziproke Beziehungen gefunden. Dazu gehören z.B. die wechselseitige Kapitalverflechtung zwischen der Allianz AG Holding und der Dresdner Bank AG und der Allianz AG Holding und der Münchener Rückversicherungsgesellschaft.⁴ Die direkte wechselseitige Kapitalbeteiligung ist in Deutschland keine dominante Netzwerk-Konfiguration (vgl. dazu auch Roe 1993).

Abbildung 1b zeigt das Strukturbild eines „Sterns“: Im Zentrum steht das „herrschende“ Unternehmen A, das an den Satelliten B – F eine relativ hohe Kapitalbeteiligung hält. Im Gegensatz zur reziproken Clique haben Sterne eine *hierarchische* Struktur (Baker/Faulkner 1993: 849). Sowohl Kapitalbeteiligungen als auch Personalverflechtungen verlaufen in einer Richtung, nämlich von der Mutter zu den Töchtern (gerichtete Beziehungen). Da die Töchter

3 Wenn man unterstellt, daß diese Großunternehmen gleichmäßig auf die sechs wichtigen „keiretsu“-Gruppen verteilt sind, dann ist die wechselseitige Verflechtung *innerhalb* jeder Gruppe wesentlich höher als es in dieser Prozentzahl zum Ausdruck kommt; *zwischen* den verschiedenen „keiretsu“-Gruppen gibt es praktisch keine Verflechtung. Vgl. jedoch Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 7.5.94, S. 16: „In Japan zerfällt das System der Überkreuzbeteiligungen“.

4 Quelle: Projekt „Unternehmensverflechtung in der Europäischen Union“, Universität Trier. Eine genauere Beschreibung des Datensatzes findet sich im Anhang.

untereinander nicht verflochten sind, kann das zentrale Unternehmen die (formalen) Kommunikations- und Entscheidungswege kontrollieren. Deutsche Konzerne haben häufig eine „Stern“-Struktur, und sie unterscheiden sich von der japanischen „keiretsu“-Gruppe durch den hierarchischen Aufbau und die fehlende reziproke Beziehung.

Wenn in *Abbildung 1b* die Pfeile in umgekehrter Richtung eingezeichnet werden, erhält man einen „inversen Stern“: Viele Unternehmen (B-F) halten relativ kleine Beteiligungen an einem anderen Unternehmen (A). Die Eigentümer-Struktur der großen Unternehmen in den USA und in Großbritannien läßt sich idealtypisch durch einen inversen Stern beschreiben: Der Finanzsektor (Pensionskassen, Versicherungen, Investment-Fonds) halten jeweils bis zu 5 Prozent der Aktien an einem großen Unternehmen. So werden z.B. ca. 50 Prozent des Aktienkapitals von IBM, General Motors, Ford oder Coca Cola vom Finanzsektor gehalten. Aufgrund gesetzlicher Vorschriften sind die Anteile, die Unternehmen des Finanzsektors an einem Unternehmen des Nicht-Finanzsektors halten dürfen, in den USA auf 5 Prozent des Aktienkapitals begrenzt (Roe 1991: 18; Brancato 1991). Die Kapitalverflechtung in Großbritannien und in den USA ist durch eine fragmentierte⁵ Struktur der Beteiligungen geprägt, die typisch ist für den „institutionellen Kapitalismus“ und die Scott (1990) als „constellation of interest“ bezeichnet. Während es im „Stern“ nur einen Häuptling und viele Indianer gibt, ist es im „inversen Stern“ gerade umgekehrt.

In *Abbildung 1c* wird eine „Pyramide“ dargestellt, in der ein herrschendes Unternehmen A hohe Beteiligungen an den abhängigen Unternehmen B und C hält, die wiederum auf einer zweiten Stufe die Unternehmen D-F „beherrschen“. Eine Pyramide (die sich aus einer Kombination von mehreren Sternen zusammensetzt) verstärkt durch ihren mehrstufigen Aufbau den hierarchischen Charakter der Unternehmensverflechtung. Das Unternehmen A setzt eigene Ressourcen ein, um die Unternehmen B und C zu kontrollieren, nutzt aber im nächsten Schritt die Ressourcen von B und C, um auf zusätzliche Unternehmen (indirekt) Einfluß ausüben zu können. Eine vollständige japanische „keiretsu“-Gruppe besteht aus einer reziproken Clique und mehreren Pyramiden, sie verbindet also egalitäre und hierarchische Elemente in ihrer Struktur: Die Großunternehmen bilden eine reziproke Clique, von jedem Großunternehmen sind die Zuliefer-Betriebe ersten und zweiten Grades abhängig (Gerlach 1992: 102). In Belgien ist die Pyramide eine relativ häufig vorkommende Verflechtungsform (Daems 1978). In Deutschland kann man die mehrstufigen Konzerne dieser Konfiguration zuordnen.

Abbildung 1d zeigt eine kreisförmige Verflechtung, in der das Unternehmen A – vermittelt über mehrere Stufen – schließlich (indirekt) Eigentum an sich selbst hält. Der „Kreis“ ist ein funktionales Äquivalent für eine reziproke Beteiligung und stärkt die Autonomie der Manager gegenüber den Eigentümern, die „außerhalb“ des Kreises stehen. Kreisförmige Kapitalbeteiligungen lassen sich im Verflechtungs-Zentrum der deutschen Banken, Versicherungen und Großunternehmen nachweisen (Adams 1994: 150), sie finden sich aber auch in Frankreich, wo sie zur Sicherung von Familienbesitz an großen Unternehmen eingesetzt werden. In einer kreisförmigen Verflechtungsstruktur kontrolliert das herrschende Unternehmen – unter Einbeziehung mehrerer Vasallen (B und C) – schließlich sich selbst. Kreisförmige Verflechtungen verschleiern die tatsächlichen Besitzverhältnisse; häufig sind sie auch „Schutzwälle“, um externe Einflüsse abzuwehren (z.B. feindliche Übernahmen).⁶

Die möglichen Verflechtungsstrukturen sind damit nicht vollständig dargestellt, aber die *Abbildungen 1a-d* zeigen einige Grundformen, wobei komplexere Strukturen durch

5 Unter „fragmentierter“ Struktur ist nicht Streubesitz zu verstehen. Die 5 größten Anteilseigner halten in den USA an den 500 größten Unternehmen im Durchschnitt 28,8 Prozent des Aktienkapitals, d.h. jeder einzelne Eigentümer hält im Durchschnitt ca. 5,8 Prozent (Shleifer/Vishny 1986: 462). Von „Streubesitz“ sprechen wir, wenn kein Eigentümer mehr als 1 Prozent des Aktienkapitals hält.

6 Zur „structure d’autocontrôle“ vgl. Morin (1974: 43; 1989). Zur Problematik wechselseitiger Beteiligungen vgl. Emmerich/Sonnenschein (1992: 106).

Kombination der Grundformen gebildet werden können.⁷ Es ist häufig festgestellt worden, daß sich neue Organisationsformen „zwischen“ Markt und Hierarchie entwickelt haben (Powell 1990), es ist aber nur selten die Frage gestellt worden, welche *Strukturen* diese Organisationsformen haben, und ob sie sich in verschiedenen Ländern unterscheiden.⁸ Mit den *Abbildungen 1a-d* werden *Hypothesen* über typische Verflechtungsformen in den einzelnen Ländern formuliert, die in den folgenden Abschnitten überprüft werden sollen.

III. Konkurrenz und Kooperation im Netzwerk

Ein Netzwerk von Unternehmen, die durch Kapital- und Personalverflechtung miteinander verbunden sind, kann als ein „kollektiver Akteur“ definiert werden, dessen Handlungsfähigkeit durch seine internen Organisationsstrukturen begrenzt wird. Von den dargestellten Netzwerk-Strukturen sind einige mehr, andere weniger geeignet, die Kooperation der Mitglieder, die Aggregation ihrer Interessen und die Koordination ihrer Strategien zu fördern. Die Netzwerk-Konfigurationen⁹ geben einen Hinweis auf unterschiedliche Kooperations-*Chancen*, die zwischen verbundenen Unternehmen realisiert werden können.

In der „Clique“ ist jeder von jedem abhängig, aber kein Mitglied hat hegemoniale Macht, um seinen Willen zu oktroyieren. Kooperation wird durch reziproke Abhängigkeit ermöglicht, jedoch erfordern kollektive Aktionen den *Konsens* aller Mitglieder. In der „keiretsu“-Gruppe sind die Mitglieder nicht nur durch Kapital-, sondern auch durch parallel dazu verlaufende Personalverflechtungen verbunden, die die soziale Kohäsion verstärken. Die reziproke Abhängigkeit verbindet sich mit einem „Gruppengeist“, so daß sich strukturelle und normative Elemente in der „keiretsu“-Clique wechselseitig stützen. „In the case of what (is) called diffuse reciprocity, cooperation is contingent not on the behavior of particular individuals but on the continued successful functioning of the group“ (Keohane 1986: 6).

Im „Stern“ wird die Kooperation der Akteure durch die *hierarchische Koordination* des „Zentrums“ realisiert. Es wurde bei dieser Konfiguration unterstellt, daß das herrschende Unternehmen so hohe Anteile an den abhängigen Unternehmen besitzt, daß es seinen Willen gegenüber den Satelliten durchsetzen kann. Dies bedeutet im konkreten Fall nicht unbedingt, daß das herrschende Unternehmen mehr als 50 Prozent an den Tochterunternehmen besitzen muß; auch geringere Anteile können einen *beherrschenden* Einfluß ermöglichen, wenn sich der Rest in Streubesitz befindet. Die Rechtswissenschaft geht davon aus, daß das herrschende Unternehmen eine „Konzernleitungspflicht“ hat (Hommelhoff 1982). Ähnlich wie in der „keiretsu“-Gruppe verlaufen auch im Konzern die Personalverflechtungen parallel zur Kapitalverflech-

7 Vgl. dazu die verschiedenen Formen, in denen drei Unternehmen miteinander verflochten sein können (triad census) in Burt (1982: 56).

8 Ein Vergleich der Struktur der Unternehmensverflechtung zwischen Japan und den USA findet sich in Gerlach (1992); zwischen Großbritannien, Japan und den USA in Scott (1986). In einem Projektverbund haben Stokman et al. (1985) die Struktur der Personalverflechtung in 10 Ländern untersucht.

9 Zur (Kon)figurations-Analyse vgl. Elias (1983: 12).

tung: Das herrschende Unternehmen delegiert einen Manager in das abhängige Unternehmen, um seine strategischen Interessen dort durchzusetzen. Die hierarchische Koordination kann durch einen „Beherrschungsvertrag“ formalisiert werden, den das deutsche Konzernrecht zur Verfügung stellt und der die direkte Leitung der abhängigen Tochter gestattet (vgl. Abschnitt VI).

Im „inversen Stern“ treffen wir auf eine Struktur, die durch das Gefangenen-Dilemma beschrieben werden kann: Zwischen den Eigentümern (Peripherie des Sterns) herrscht ein Machtgleichgewicht, da die Anteile annähernd gleich verteilt sind. Die Akteure haben differenzierte Interessen, die nur teilweise übereinstimmen, und es fehlen formale Organisationsstrukturen zur Koordination des Verhaltens. Kooperation muß fallweise *ausgehandelt* werden.¹⁰ Im „inversen Stern“ ist die kollektive Handlungsfähigkeit relativ schwach entwickelt, da es für die Koordination autonomer Eigentümer keine institutionelle Absicherung gibt. In einer Gruppe von „rationalen“ Egoisten ist niemand bereit, die Organisationskosten zu tragen. Die Koordination erfolgt in der Regel über Konkurrenz und nicht durch Kooperation. Die Finanzinstitutionen, die *gemeinsam* einen relativ hohen Anteil der Aktien an Großunternehmen besitzen, haben die Wahl, ob sie der Option „exit“ (= verkaufen) oder der Option „voice“ (= Beeinflussung der Geschäftspolitik) folgen wollen; die Option „voice“ würde jedoch eine Kooperation der Anteils-Eigner voraussetzen.

IV. Die Konzentration des Eigentums

Unter Unternehmensverflechtung werden verschiedene Typen von Austauschbeziehungen verstanden: Kapitalbeteiligung, Personalverflechtung, Kreditbeziehungen, Lieferbeziehungen und „joint ventures“. Die folgenden Analysen beziehen sich nur auf Kapitalbeteiligungen und Personalverflechtungen, da für andere Verflechtungsformen keine systematischen Informationen verfügbar sind. Im Rahmen einer empirischen Untersuchung wurden für Deutschland die Kapital- und Personalverflechtungen zwischen den 623 größten Unternehmen und für Großbritannien zwischen den 520 größten Unternehmen erhoben (vgl. *Anhang*). Um die Vergleichsmöglichkeiten zu erweitern, werden Japan und die USA in die Analyse einbezogen, jedoch nur auf der Basis von Sekundäranalysen.

In *Tabelle 1* werden zunächst die Eigentümer der deutschen und britischen Großunternehmen mit Hilfe von zwei Strukturmerkmalen beschrieben, nämlich dem Konzentrationsgrad des Anteilsbesitzes und dem Typ des Eigentümers. Für die 500 größten deutschen Unternehmen wurden insgesamt 821 Anteilseigner identifiziert, für die 500 größten britischen Unternehmen wurden 1.859 Anteilseigner gezählt. In Großbritannien zeigt die Verteilung des Anteilsbesitzes einen *niedrigen* Konzentrationsgrad (letzte Zeile): 48,6 Prozent aller Anteilseigner halten weniger als 5 Prozent des Grundkapitals, nur 4,9 Prozent halten mehr als 75 Prozent des Grundkapitals. Insgesamt erlauben

¹⁰ Scharpf (1985: 339) spricht vom Modus des „bargaining“, Williamson (1985: 21) spricht von „haggling“. Scott (1986: 114) hat gezeigt, daß die institutionellen Anleger (Versicherungen, Pensionskassen, Investment-Fonds) nur kleine Anteile an den britischen Großunternehmen halten und daß es keine (nachweisbare) Kooperation der Eigentümer untereinander gibt.

Tabelle 1: Verteilung des Anteilsbesitzes in Deutschland und in Großbritannien – Die 500 größten Unternehmen in jedem Land (1992)

Typ des Eigentümers	Konzentrationsgrad des Anteilsbesitzes (%)												Alle Beteiligungen (%)	
	- 4,9		5 - 9,9		10 - 24,9		25 - 49,9		50 - 74,9		75+		D	GB
	D	GB	D	GB	D	GB	D	GB	D	GB	D	GB		
Personen/ Familien*	19,2	7,1	17,2	8,1	12,3	25,3	18,4	37,0	22,6	16,0	21,1	2,2	18,9	10,1
Nicht-Finanz- unternehmen														
- Inland	19,2	6,3	25,0	4,5	30,1	12,4	21,1	10,9	49,2	8,0	46,3	20,9	36,1	7,3
- Ausland	6,4	1,8	6,3	2,9	2,7	7,2	5,3	26,1	9,4	12,0	21,4	72,5	11,7	7,0
Finanzsektor														
- Banken	20,5	13,4	20,3	8,8	23,3	5,2	18,4	6,5	2,8	4,0	0,6	2,2	10,8	10,2
- Versich.	16,7	23,8	26,5	21,3	12,3	4,1	19,3	6,5	3,8	-	4,2	2,2	10,6	18,8
- Invest.F.**	2,5	47,3	3,1	53,7	8,2	45,8	3,5	13,0	0,9	-	0,6	-	2,8	44,6
Staat	15,4	0,3	1,6	0,7	11,0	-	14,0	-	11,3	60,0	5,8	-	9,1	2,0
Alle	D	GB	D	GB	D	GB	D	GB	D	GB	D	GB	D	GB
Beteili- N =	78	901	64	577	146	194	114	46	106	50	313	91	821	1859
gungen % =	9,5	48,6	7,8	31,0	17,8	10,5	13,9	2,6	12,9	2,4	38,1	4,9	100%	100%

Analyse-Einheit: Kapitalanteile

D = Deutschland (N= 821); GB = Großbritannien (N=1859)

* einschließlich (Familien)stiftungen. Es konnte nicht für alle Fälle eindeutig geklärt werden, ob sich hinter einer Stiftung Familienbesitz verbirgt.

** In Deutschland sind in den Handbüchern keine Investment-Fonds als Eigentümer ausgewiesen. In Großbritannien halten die Investment-Fonds 44,6% aller Anteile. In Deutschland lag die Publizitätspflicht für Anteilseigner zum Zeitpunkt der Erhebung (1992) bei 25%, in Großbritannien bei 3%. Die Anteile der deutschen Investment-Fonds liegen unter 25% und werden von diesen nicht publiziert. Für Deutschland wurden der Kategorie „Investment-Fonds“ die Vermögensverwaltungs-Gesellschaften zugeordnet, die nicht aufgelöst werden konnten, d.h. für die keine „ultimate control“ festgestellt werden konnte.

Erläuterungen zu Tabelle 1: Jede einzelne Spalte in dieser Tabelle addiert sich zu 100%, d.h. die Verteilung der Anteilsklassen (Konzentrationsgrade) über die einzelnen Typen von Eigentümern kann für jede Anteilsklasse und für jedes Land getrennt analysiert werden. Dazu ein Beispiel: In Deutschland sind 78 Anteile (= 9,5%) kleiner als 5%, in Großbritannien sind 901 Anteile (= 48,6%) kleiner als 5%. Die Gesamtzahl der Anteile, die kleiner sind als 5%, verteilt sich in Deutschland wie folgt: 19,2% sind im Besitz von Personen/Familien; 19,2% im Besitz inländischer Firmen (die nicht zum Finanzsektor gehören), 6,4% im Besitz ausländischer Firmen (die nicht zum Finanzsektor gehören), 20,5% werden von Banken und 16,7% von Versicherungen gehalten; 15,4% werden vom Staat bzw. von nicht-privatwirtschaftlichen Institutionen (z.B. Gewerkschaften) gehalten.

Die letzte Zeile von *Tabelle 1* addiert sich jeweils getrennt für Deutschland und für Großbritannien zu 100%. In der letzten Zeile findet sich also die Verteilung aller Anteile über die verschiedenen Konzentrationsgrade; in den beiden letzten Spalten findet sich die Verteilung aller Anteile über die verschiedenen Typen der Eigentümer.

nur 7,3 Prozent aller Anteile die Mehrheitskontrolle eines Unternehmens.¹¹ In Deutschland sieht die Verteilung der 821 Anteilseigner wie folgt aus: nur 9,5 Prozent der Kapitalanteile sind kleiner als 5 Prozent; 38,1 Prozent sind größer als 75 Prozent. In Deutschland ermöglichen insgesamt 51 Prozent aller Kapitalanteile die Mehrheitskontrolle von Unternehmen. Die Anteile, die an den 500 größten deutschen Unternehmen gehalten werden, sind also konzentriert und erlauben in der Mehrzahl der Fälle die Beherrschung des abhängigen Unternehmens.

Zum Verständnis der Tabellen ist die folgende Unterscheidung wichtig: In *Tabelle 1* wird die Eigentümerstruktur untersucht. Dabei werden alle Eigentümer der 500 größten deutschen und britischen Unternehmen berücksichtigt, und zwar unabhängig davon, ob sie selbst zu den 500 größten Unternehmen gehören oder nicht. Daher sind Familien und Investment-Fonds als Eigentümer-Kategorien in *Tabelle 1* enthalten. In den folgenden Tabellen werden nur Verflechtungen *zwischen* den größten Unternehmen berücksichtigt (Verflechtungsmatrix der Großunternehmen). Weiterhin werden zwei Analyse-Einheiten benutzt, nämlich (Kapital)anteile und die Unternehmen selbst. In *Tabelle 1* werden Kapital-Anteile gezählt; da ein Unternehmen mehrere/viele Eigentümer haben kann, ist die Anzahl der Anteile wesentlich höher als die Anzahl der Unternehmen. Die Analyse-Einheit (Anteile oder Unternehmen) und deren Anzahl (N) werden für jede Tabelle angegeben.

Der zweite Strukturunterschied betrifft den Typ der Eigentümer: In Großbritannien halten die Investment-Fonds 44,6 Prozent aller Anteile, insgesamt befinden sich 73,6 Prozent aller Anteile im Besitz des Finanzsektors (letzte Spalte). In Deutschland befinden sich 36,1 Prozent aller Anteile im Besitz von Unternehmen, die nicht zum Finanzsektor gehören. Der Finanzsektor hält insgesamt nur 24,2 Prozent aller Anteile in Deutschland. Ein hoher Anteil der Unternehmen befindet sich in Deutschland also im *Mehrheits*-Besitz von Unternehmen, die nicht zum Finanzsektor gehören. Diese Differenzen sind ein erster Hinweis auf Unterschiede in der Verflechtungsstruktur: In Deutschland ist die Konzernstruktur dominant, im britischen Netzwerk halten viele institutionelle Anleger kleine (fragmentierte) Anteile an den Großunternehmen.

Bemerkenswert ist der hohe Anteil des Grundkapitals, der sich in Deutschland noch im Besitz von Personen, Familien und (Familien-) Stiftungen befindet: 18,9 Prozent aller Anteile werden in Deutschland von Familien gehalten (Großbritannien 10,1 Prozent). Selbst bei hohen Anteilen ist der Familienbesitz noch bedeutsam: Kapitalanteile, die 75 Prozent oder mehr des Grundkapitals betragen, befinden sich zu 21,1 Prozent im Besitz von Personen oder Familien (Großbritannien: 2,2 Prozent). Ähnlich bedeutsam ist der Einfluß von Familien in der Anteilsklasse 50-74,9 Prozent (22,6 Prozent Deutschland; 16,0 Prozent Großbritannien).

In Untersuchungen über die größten Unternehmen in den USA und in Japan wurde die folgende Verteilungsstruktur der Eigentümer festgestellt:¹² In den USA halten die fünf größten Eigentümer im Durchschnitt 24,4 Prozent des Aktienkapitals, in Japan 33,1 Prozent des Aktienkapitals. Wenn man unterstellt, daß diese Anteile gleichmäßig

11 Wir sprechen von „Mehrheitskontrolle“, wenn ein Anteilseigner 50 Prozent oder mehr des Grundkapitals hält. Darunter fallen die beiden letzten Kategorien des „Konzentrationsgrades“ in *Tabelle 1* (50 bis 74,9 Prozent; 75 Prozent und mehr).

12 Die japanische Stichprobe enthält 734 Unternehmen des Nicht-Finanzsektors (Daten für 1984; vgl. Prowse 1992: 1124). Die US-Stichprobe enthält 511 Großunternehmen, einschließlich Unternehmen des Finanzsektors (Daten für 1980; vgl. Demsetz/Lehn 1985: 1157).

unter den fünf größten Eigentümern verteilt sind,¹³ erhalten wir für die USA einen durchschnittlichen Anteil von ca. 5 Prozent, in Japan von ca. 6,5 Prozent. Die Verteilung entspricht also annähernd der Verteilungsstruktur in Großbritannien. Aus anderen Quellen (Gerlach 1992) wissen wir jedoch, daß sich die Netzwerk-Konfigurationen in Japan und in den USA unterscheiden: Die Konfiguration in Japan entspricht der „Clique“, die Konfiguration in den USA (und in Großbritannien) dem „inversen Stern“. Es zeigt sich, daß ähnliche Verteilungsstrukturen mit unterschiedlichen Netzwerk-Konfigurationen verbunden sein können. Eine Analyse, die nur den Konzentrationsgrad des Eigentums untersucht (z.B. Zeitlin 1974), verfehlt eine wichtige Dimension der Unternehmensverflechtung, nämlich die Netzwerk-Konfiguration, die eine „Landkarte“ der Macht- und Kooperationsbeziehungen liefert.

Der Wandel der Eigentümerstruktur, der seit den siebziger Jahren in vielen westlichen Staaten eingetreten ist, hat viele Beobachter veranlaßt, von einem „neuen“ Typ von Kapitalismus zu sprechen, nämlich vom „institutionellen Kapitalismus“ (Rappaport 1990; Clark 1980). „The owners of the largest modern enterprises are other enterprises, which are, in turn, owned by yet other enterprises ... In this system enterprises are linked to one another through chains ... of never-ending circles of connection“ (Scott 1986: 1). Nicht-Finanzunternehmen, Banken, Versicherungen und Pensionsfonds haben die individuellen Eigentümer ersetzt, befinden sich selbst aber wieder im Eigentum anderer Unternehmen. Durch diese „Vernetzung“ wurde die Machtbalance zwischen Managern und Eigentümern zugunsten der Eigentümer verschoben, aber es ist zu beachten, daß diese „Eigentümer“ selbst Unternehmen sind, die von Managern geleitet werden (vgl. dazu Windolf 1994).

Ein Vergleich der relativen Anteile des Aktienkapitals, den Individuen/Familien einerseits und Unternehmen/ Finanzinstitutionen andererseits besitzen, macht diese Verschiebung deutlich: In *Deutschland* besaßen 1950 Individuen und Familien 42 Prozent aller Aktien, Nicht-Finanzunternehmen 22 Prozent und Finanz-Institutionen 2,7 Prozent. Im Jahre 1979 sah die Verteilung wie folgt aus: Familien/Individuen 19,2 Prozent, Nicht-Finanzunternehmen 40,4 Prozent und Finanz-Institutionen 13,2 Prozent.¹⁴ Eine vergleichbare Entwicklung hat in *Japan* stattgefunden: 1949 waren 70 Prozent aller Aktien im Besitz von Individuen/Familien, 5 Prozent im Besitz von Nicht-Finanzunternehmen und 15 Prozent im Besitz von Finanz-Institutionen. 1985 sah die Verteilung wie folgt aus: Individuen/Familien 25,5 Prozent, Nicht-Finanzunternehmen 25,6 Prozent und Finanz-Institutionen 45 Prozent (Gerlach 1992: 60).

Ein Vergleich der Unternehmens-Verflechtung in verschiedenen Ländern zeigt nun, daß der „institutionelle Kapitalismus“ in verschiedenen Ausprägungen existiert und daß diese Variationen mit dem rechtlichen und kulturellen Kontext variieren, in dem die Großunternehmen verankert sind. Es wurden bisher drei Dimensionen vorgestellt, durch die ein nationales System der Unternehmens- Verflechtung charakterisiert werden kann: die Netzwerk-Konfiguration (*Abbildung 1*); der Konzentrationsgrad des Eigentums, der hoch (Deutschland) oder niedrig (Großbritannien, USA) sein kann; und der Typ des Eigentümers, bei dem es sich um ein Finanzunternehmen (Großbri-

13 Diese Annahme entspricht *annähernd* der tatsächlichen Verteilung. Vgl. Demsetz/Lehn (1985: 1157, Table 1) und Prowse (1992: 1125, Figure 1).

14 Quelle: Die Aktiengesellschaft 26 (1981), S. R79 und Die Aktiengesellschaft 39 (1994), S. R371-374. Vergleichbare Daten für die USA finden sich in Brancato (1991) und Coffee (1991).

tannien) oder um ein Unternehmen des Nicht-Finanzsektors (Deutschland) handeln kann. Wenn diese drei Dimensionen gekreuzt werden, erhalten wir unterschiedliche Formen des „institutionellen Kapitalismus“, die zugleich unterschiedliche Beziehungen zwischen Eigentum und Kontrolle beinhalten. Der Strukturwandel war nicht in allen Ländern identisch, auch wenn sich einige Merkmale fast überall nachweisen lassen (z.B. daß Unternehmen sich zunehmend im Eigentum anderer Unternehmen befinden).

V. Struktur der Kapitalverflechtung

In *Tabelle 2* wird gezeigt, daß der „Stern“ eine dominante Verflechtungsstruktur in Deutschland ist, während der „inverse Stern“ in Großbritannien häufig vorkommt. Während *Abbildung 1* nur ein intuitives Bild der nationalen Unterschiede liefert, sollen diese Differenzen jetzt präziser mit Hilfe des empirischen Materials beschrieben werden.

Jedes Unternehmen wurde einer der Kategorien zugeordnet, die in *Tabelle 2* aufgelistet werden. Als „Mütter“ werden diejenigen Unternehmen bezeichnet, die an einem oder mehreren anderen Unternehmen beteiligt sind, ohne selbst einen Eigentümer unter den anderen Großunternehmen zu haben (*nur* „outdegree“). Als „Töchter“ werden diejenigen Unternehmen kategorisiert, die einen oder mehrere Eigentümer unter den Großunternehmen haben, ohne selbst an einem anderen Unternehmen beteiligt zu sein (*nur* „indegree“). „Intermediäre“ sind Unternehmen, die sowohl Beteiligungen an den Großunternehmen halten, als auch selbst Eigentümer unter den Großunternehmen haben. Diese Unternehmen sind Teil einer „Pyramide“ (vgl. *Abbildung 1c*), d.h. sie sind „herrschende“ Unternehmen gegenüber Unternehmen auf einer niederen Hierarchiestufe und „beherrschte“ Unternehmen gegenüber Unternehmen auf einer höheren Hierarchiestufe. „Isolierte“ sind Unternehmen, die mit keinem anderen Großunternehmen in der untersuchten Grundgesamtheit kapitalmäßig verflochten sind. Unter den „isolierten“ Unternehmen befinden sich häufig Unternehmen in ausländischem Besitz (z.B. Ford, Opel) oder Familienunternehmen.

Tabelle 2 wurde für Deutschland auf der Basis von 623 Unternehmen berechnet. Deren wechselseitige Verflechtung kann in einer Kapitalverflechtungs-Matrix mit $623 \times 623 = 388.129$ Zellen dargestellt werden. Von diesen Zellen sind 0,162 Prozent besetzt, es gibt also ca. 628 Verflechtungsfälle (Dichte). Je größer eine Verflechtungs-Matrix, um so kleiner wird der Dichte-Koeffizient, weil ein einzelnes Unternehmen nur noch einen Bruchteil aller Verflechtungschancen realisieren kann. Ähnliche Überlegungen gelten für die britische Matrix der Kapitalverflechtung (die eine Dichte von 0,299 Prozent hat).

Die Zeilen der Verflechtungsmatrix zeigen, an welchen anderen Unternehmen ein bestimmtes Unternehmen beteiligt ist (outdegree); die Spalten der Matrix zeigen, welche Eigentümer ein Unternehmen hat (indegree). Jedes Unternehmen hat also eine spezifische Verflechtungs-Struktur, und aufgrund dieser Struktur wurde es den in *Tabelle 2* aufgeführten Kategorien zugeordnet.

In Deutschland wurden insgesamt 11,7 Prozent aller Unternehmen als „Mütter“ klassifiziert. Darunter finden sich nicht nur Banken und Versicherungen, sondern auch

Tabelle 2: Struktur der Kapitalverflechtung: Deutschland, Großbritannien (1992)

Kapitalbeiliegungen	BRD (%)	GB (%)
„Mütter“/outdegree		
- 1 Beteiligung	6,7	1,5
- mehrere Beteiligungen	5,0	2,5
„Töchter“/indegree		
- 1 Eigentümer	32,9	24,8
- mehrere Eigentümer	7,9	38,2
Intermediäre	13,6	8,6
Isolierte	33,9	24,4
Alle Unternehmen (N)	100 %	100 %

Analyse-Einheit: Unternehmen

BRD: N=623 Unternehmen; GB: N=520 Unternehmen

Wenn die sog. „Mütter“ weniger als 5% halten (wie dies in Großbritannien häufig der Fall ist), dann ist die neutrale Bezeichnung „outdegree“ korrekter. Ähnliche Überlegungen gelten für die sog. „Töchter“ (indegree). Unter „outdegree“ versteht man die Summe aller Beziehungen, bei denen ein Unternehmen als „Sender“ auftritt (z.B. es hält eine Beteiligung an einem anderen Unternehmen oder es entsendet ein Vorstandsmitglied in den Aufsichtsrat eines anderen Unternehmens). Als „indegree“ bezeichnet man die Summe aller Beziehungen, bei denen ein Unternehmen als „Empfänger“ auftritt (z.B. das Unternehmen ist im Eigentum eines „Senders“ oder es „empfängt“ den Manager eines „Senders“ im Aufsichtsrat).

Unternehmen der verarbeitenden Industrie und des Dienstleistungssektors. Nicht nur die Deutsche Bank oder die Allianz, sondern auch Daimler-Benz, Mannesmann, Siemens oder die VEBA sind Zentren hierarchischer Kontrolle. In Großbritannien wurden insgesamt 4,0 Prozent aller Unternehmen als „Mütter“ (= outdegree) klassifiziert. In diesem Fall handelt es sich fast ausschließlich um Unternehmen des Finanzsektors mit relativ kleinen Beteiligungen an den übrigen Großunternehmen.

Ein wichtiger Strukturunterschied zwischen Deutschland und Großbritannien zeigt sich beim „indegree“: In Großbritannien haben 38,2 Prozent aller Unternehmen mehrere Eigentümer, wobei (wie in *Tabelle 1* gezeigt wurde) die meisten Anteile unter 5 Prozent sind; in Deutschland fallen nur 7,9 Prozent aller Unternehmen in diese Kategorie. Die meisten „Töchter“ (32,9 Prozent) haben in Deutschland nur *eine* Mutter, die in der Regel eine beherrschende Beteiligung hält. In Großbritannien haben die meisten „Töchter“ mehrere „Mütter“, von denen keine eine beherrschende Beteiligung hält. *Tabelle 2* bestätigt also *tendenziell* die Konzern-Struktur für Deutschland (Konfiguration: Stern) und für Großbritannien die Konfiguration des inversen Sterns.

VI. Eine Typologie von Konzernen

Wenn man die Matrix der Kapitalverflechtung zwischen den Großunternehmen in Deutschland und in Großbritannien vergleicht, fällt ein Unterschied ins Auge: In Deutschland sind viele Unternehmen miteinander verflochten, d.h. viele Großunternehmen sind Eigentümer anderer Großunternehmen, während in Großbritannien (und

auch in den USA; Davis et al. 1994: 556) diese Verflechtung sehr selten vorkommt. Wie kann man diesen Unterschied erklären?

In beiden Ländern hat ein wirtschaftlicher Konzentrationsprozeß stattgefunden, in dessen Verlauf Großunternehmen andere große Unternehmen gekauft haben. Trotzdem unterscheidet sich die Struktur der Unternehmensverflechtung: In Deutschland bleibt die rechtliche Selbständigkeit des erworbenen Unternehmens meistens erhalten, während in Großbritannien das abhängige Unternehmen „internalisiert“ und der Bürokratie des Käufers einverleibt wird. In Großbritannien (und auch in den USA) verliert das übernommene Unternehmen nicht nur seine wirtschaftliche, sondern auch seine rechtliche Selbständigkeit und wird zur „division“ oder zum „profit center“ (Baker 1992).

Macht es einen Unterschied, ob eine Tochtergesellschaft, die sich zu 100 Prozent im Eigentum eines anderen Unternehmens befindet, vollständig eingegliedert wird oder ob sie rechtlich selbständig bleibt? Ist diese Selbständigkeit nicht bloße Fassade angesichts der wirtschaftlichen Abhängigkeit? Um diese Fragen zu beantworten, ist ein kurzer *Exkurs zum deutsche Konzernrecht* erforderlich, das zwischen verschiedenen Typen von Konzernen unterscheidet.

Die BRD hat 1965 als erstes westliches Industrieland ein Konzerngesetz verabschiedet, in dem die Rechte und Pflichten der Eigentümer definiert werden, wenn diese nicht natürliche Personen, sondern andere *Unternehmen* sind.¹⁵ Das Konzernrecht ist das Recht der verbundenen Unternehmen und regelt die Beziehungen „zwischen“ Markt und Hierarchie, die Gegenstand dieser Untersuchung sind. Im Konzernrecht wird berücksichtigt, daß sich tendenziell immer mehr Unternehmen im Eigentum anderer Unternehmen befinden (Windolf 1993).

1. Im „faktischen Konzern“ besteht zwar eine wirtschaftliche Abhängigkeit zwischen Mutter und Tochter, die Organe der abhängigen Gesellschaft (Vorstand und Aufsichtsrat) sind jedoch verpflichtet, die *Eigeninteressen* der abhängigen Gesellschaft zu vertreten. Das abhängige Unternehmen ist eine selbständige, operative Einheit, und das Management hat den Bestand dieser Organisation zu garantieren. Der faktische Konzern ist geprägt durch wirtschaftliche Abhängigkeit, aber „at arm's length“; Unterordnung unter eine Konzernleitung, aber autonome Geschäftsführung unter eigener Verantwortung; Kooperation im „gemeinsamen“ Interesse, aber unter Wahrung der eigenen Bestandsinteressen. Gerade dieses Mischungsverhältnis macht den faktischen Konzern zu einer exemplarischen Organisationsform „zwischen“ Markt und Hierarchie.

Im faktischen Konzern wird die Beziehung zwischen Mutter und Tochter nicht mehr durch den Markt geregelt. Das herrschende Unternehmen kann das Verhalten des abhängigen Unternehmens in einer Weise beeinflussen, wie der Markt es nicht zulassen würde. Die vollständige Eingliederung und die damit verbundenen Reibungsverluste einer Großbürokratie werden jedoch vermieden. Ein faktischer Konzern ist ein Verbund von semi-autonomen Firmen, der durch rechtliche Regulierung und hierarchische Koordination stabilisiert wird.

15 Im Unternehmensrecht anderer Ländern wurde dieser Unterschied bisher nicht systematisch entwickelt. Vgl. dazu Lutter (1990); Unterschied von „entity law“ bzw. „enterprise law“.

Das abhängige Unternehmen verfügt über eine begrenzte Autonomie und ist für seine Schulden selbst haftbar. Im faktischen Konzern gilt noch das Privileg der beschränkten Haftung, d.h. die Mutter haftet nur bis zur Höhe ihrer Einlage für die Schulden der Tochter.

2. Im „Vertragskonzern“ wird zwischen Mutter und Tochter ein „Beherrschungsvertrag“ abgeschlossen, der es dem herrschenden Unternehmen gestattet, dem abhängigen Unternehmen Weisungen zu erteilen, auch wenn diese für das abhängige Unternehmen nachteilig sind (308 Aktiengesetz). Hier ist also gestattet, was im faktischen Konzern gerade ausgeschlossen werden soll: die Verletzung des Bestandsinteresses der Tochter. Daher ist die Muttergesellschaft im Vertragskonzern verpflichtet, für alle Schulden der Tochter aufzukommen. Der Gesetzgeber hatte den Vertragskonzern als Regelform der Konzernierung konzipiert. Durch den Beherrschungsvertrag wird einerseits die umfassende Leitungsmacht des herrschenden Unternehmens legitimiert, andererseits aber auch die Haftungsfrage gegenüber den Gläubigern eindeutig geklärt. Die Praxis hat anders entschieden: Die häufigste Form der Unternehmens-Verflechtung in Deutschland ist nicht der Vertragskonzern, sondern der faktische Konzern.¹⁶

Ein Beherrschungsvertrag kann abgeschlossen werden, wenn das herrschende Unternehmen wenigstens 75 Prozent des Kapitals der abhängigen Tochter kontrolliert. In unserer Stichprobe sind insgesamt 313 Beteiligungen von 75 Prozent oder mehr enthalten, potentiell könnten also 313 Verträge geschlossen werden. Tatsächlich haben wir nur 54 Beherrschungsverträge (= 17 Prozent) gefunden.¹⁷ Da bei Beteiligungen unter 75 Prozent zu vermuten ist, daß es sich um einen faktischen Konzern handelt, kann man also die Mehrheit der Konzerne diesem Typus zurechnen.

Der Unterschied zwischen einem amerikanischen Großunternehmen und einem „faktischen Konzern“ liegt in der (begrenzten) Autonomie der Tochtergesellschaft und dem daraus folgenden Privileg der begrenzten Haftung. Ein „profit center“ oder eine „division“ ist etwas anderes als eine rechtlich selbständige Tochter. Aus diesem Grund sind die rechtlich selbständigen Töchter in unserer Verflechtungsmatrix enthalten, auch wenn sie sich zu 100 Prozent im Eigentum eines anderen Unternehmens befinden.¹⁸ Man muß auch berücksichtigen, daß durch die rechtliche Selbständigkeit der Töchter die Verflechtungschancen im Gesamtsystem wachsen. Würden die Töchter vollständig eingegliedert, entfielen ihr Aufsichtsrat, der ja gerade das Organ der Personalverflechtung ist (vgl. Abschnitt VIII).

16 Der „qualifiziert faktische Konzern“ bleibt hier unberücksichtigt, weil er eine degenerierte (häufig betrügerische) Form des faktischen Konzerns darstellt, bei dem das herrschende Unternehmen die abhängige Tochter vollständig beherrscht, die damit verbundenen Rechtsfolgen aber vermeiden will (Haftung für die Schulden).

17 Bei 313 abhängigen Unternehmen (Beteiligungen über 75 Prozent) wurden die folgenden Verträge gefunden: 51 Beherrschungs- und Ergebnisabführungsverträge; 3 Beherrschungsverträge; 4 Organschafts- und Ergebnisabführungsverträge; 2 Organschaftsverträge; 44 Ergebnisabführungsverträge. Bei Ergebnisabführungsverträgen geht das Privileg der beschränkten Haftung ebenfalls verloren.

18 Ziegler (1984) und Pappi et al. (1987) haben „rechtlich selbständige, aber wirtschaftlich abhängige“ Unternehmen aus ihren Analysen teilweise ausgeschlossen.