
Kapitel II

Stand und Entwicklung der Unternehmenskonzentration in Deutschland

Kurz gefasst

Summary

- 1 Stand und Entwicklung der aggregierten Unternehmenskonzentration
 - 1.1 Die Erfassung der aggregierten Unternehmenskonzentration
 - 1.2 Die 100 größten Unternehmen in Deutschland
 - 1.3 Anteilseigner und Kapitalverflechtungen der „100 Größten“
 - 1.4 Personelle Verflechtungen der „100 Größten“
 - 1.5 Beteiligung der „100 Größten“ an Unternehmenszusammenschlüssen
 - 1.6 Die nach inländischem Geschäftsvolumen größten Unternehmen einer Branche
 - 2 Entwicklung sektorübergreifender Marktmachtindikatoren
 - 2.1 Sektorübergreifende Unternehmenskonzentration
 - 2.2 Entwicklung von Preisaufschlägen in Deutschland
 - 2.3 Zusammenfassung der sektorübergreifenden Marktmachtentwicklung
-

Kurz gefasst

Die Monopolkommission hat gemäß § 44 Abs. 1 Satz 1 GWB den gesetzlichen Auftrag, den Stand und die Entwicklung der Unternehmenskonzentration in der Bundesrepublik Deutschland zu beurteilen. Seit Beginn der Berichterstattung ist die Beurteilung der **aggregierten Unternehmenskonzentration** Teil des Konzentrationsberichts. Zu diesem Zweck ermittelt die Monopolkommission regelmäßig die hundert größten Unternehmen in Deutschland und berechnet den Anteil der inländischen Wertschöpfung der „100 Größten“ an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung. **Dieser Anteil ist im Berichtszeitraum leicht gesunken** und beträgt im Berichtsjahr 2018 14,8 Prozent. Der zu beobachtende rückläufige Trend seit Beginn der Berichterstattung setzt sich damit fort. Die Monopolkommission ermittelt zudem **die personellen Verflechtungen und die Kapitalverflechtungen zwischen den „100 Größten“**. Acht Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ sind an 31 Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ mit mehr als 1 Prozent beteiligt. Im Vergleich zum Berichtsjahr 2016 hält damit eine geringere Anzahl an Unternehmen Anteile an einer insgesamt größeren Anzahl an Unternehmen aus dem Kreis. Bei den „100 Größten“ sind im Jahr 2018 42 personelle Verflechtungen über Geschäftsführer zu beobachten, d. h. Geschäftsführer eines Unternehmens waren in Kontrollgremien anderer Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ vertreten. Nach einem deutlichen Rückgang von 45 Verbindungen im Jahr 2014 auf nur noch 34 Verbindungen im Jahr 2016, bedeutet dies zwar eine Wiederzunahme. Im längerfristigen Trend ist hier allerdings eine Stabilisierung des Niveaus zu konstatieren. Dagegen ist die Anzahl an Verflechtungen über Personen ohne Geschäftsführungsmandat, etwa über Aufsichtsratsmandate in mehreren Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“, auf 88 Verflechtungen im Jahr 2018 (nach 113 im Jahr 2016) gesunken.

Neben der Analyse der aggregierten Unternehmenskonzentration werden der Stand und die Entwicklung der Unternehmenskonzentration in Wirtschaftsbereichen sowie von unternehmensspezifischen Preisaufschlägen als Indikatoren für Marktmacht ermittelt. Die **sektorübergreifende Unternehmenskonzentration hat sich in Deutschland im Zeitraum 2007 bis 2015 weitgehend konstant entwickelt**. Zwischen den Jahren 2015 und 2017 kann jedoch in einigen Wirtschaftsbereichen eine steigende Konzentration festgestellt werden. So lässt sich ein **deutlicher Anstieg der Konzentration in den Bereichen Dienstleistungen und Baugewerbe** um zuletzt 17,1 Prozent bzw. 10,3 Prozent beobachten (2015–2017). In der Industrie hat sich die Konzentration im selben Zeitraum dagegen um durchschnittlich 8,3 Prozent verringert; der Handel blieb nahezu unverändert. Zudem lässt sich ein überproportionaler Konzentrationsanstieg in den Wirtschaftszweigen mit den höchsten Konzentrationswerten beobachten. Vor dem **Hintergrund der Corona-Krise** ist davon auszugehen, dass der konjunkturelle Einbruch in einzelnen stark betroffenen Wirtschaftszweigen **mittelfristig zu einem Anstieg der Unternehmenskonzentration führen wird**. Vergleichbare wirtschaftliche Entwicklungen haben im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise der Jahre 2008 bis 2010 die Konzentration einzelner Wirtschaftszweige um durchschnittlich 10 Prozent erhöht. Die Analyse der sektorübergreifenden Entwicklung von Preisaufschlägen auf Grundlage repräsentativer Unternehmensdaten der amtlichen Statistik ergibt einen durchschnittlichen Anstieg in der Industrie. Der umsatzgewichtete durchschnittliche **Preisaufschlag ist in der Industrie zwischen 2008 und 2017 um 17 Prozent angestiegen**. Im Dienstleistungssektor weisen die Ergebnisse dagegen auf ein Sinken des gewichteten Durchschnittspreisaufschlages im selben Zeitraum um gut 14 Prozent hin.

Insgesamt **sieht die Monopolkommission** für die Unternehmenskonzentration in Deutschland **weiterhin keinen besorgniserregenden Trend** und damit keinen unmittelbaren wettbewerbspolitischen Handlungsbedarf. Allerdings sind der leicht steigende Trend in der sektorübergreifenden Unternehmenskonzentration sowie die steigenden umsatzgewichteten Preisaufschläge in der Industrie weiterhin zu beobachten. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund möglicher Auswirkungen der Corona-Krise auf Marktstrukturen und Marktmacht von Unternehmen in Deutschland. Es besteht weiterer Forschungsbedarf vor allem hinsichtlich der Ursachen ansteigender Konzentration und Preisaufschläge in manchen Bereichen der deutschen Wirtschaft, um die Frage beantworten zu können, ob die beobachteten Entwicklungen auf einen Anstieg von Marktmacht hindeuten, oder vielmehr auf Effizienzsteigerungen und eine zunehmende Investitionstätigkeit.

Summary

Under § 44(1) first sentence of the Act Against Restraints on Competition (ARC), the Monopolies Commission is tasked with regularly assessing the state and development of company concentration in Germany. Since its formation, the Monopolies Commission has been identifying the 100 largest companies in Germany in order to assess **aggregate macroeconomic concentration**. The share of the 100 largest companies in total value added is used as an indicator for the level of aggregate concentration. **For the reporting year 2018, this share has decreased slightly to 14.8 percent**, thus continuing its long-term downward trend. The Monopolies Commission also determines **personnel and capital linkages among the 100 largest companies**. Within this group, eight companies held more than 1 percent of the shares in 31 companies. Compared with 2016, this corresponds to fewer companies holding a significant stake in a larger number of companies within this group. With respect to personnel linkages in 2018, 42 of the 100 largest companies shared managing directors with other companies, i.e. managing directors of one company were represented in supervisory bodies of other companies. After observing 45 personnel links in 2014 and 34 in 2016, the long-term trend seems to be stabilizing. By contrast, the number of linkages via individuals without a management mandate – for example via supervisory board mandates in several companies from the group of the 100 largest companies – has decreased to 88 connections in 2018 (after a value of 113 in 2016).

In addition to the analysis of aggregate company concentration, the Monopolies Commission determines the state and development of concentration among companies across economic sectors as well as firm-specific price mark-ups as indicators of market power. **The cross-sectoral company concentration in Germany remained largely flat between 2007 and 2015**. Between 2015 and 2017, however, an increasing concentration could be observed in some sectors. For example, a **significant increase in concentration could be observed in the services and construction sectors** by 17.1 percent and 10.3 percent, respectively (2015–2017). In the manufacturing sector, on the other hand, concentration decreased by an average of 8.3 percent over the same period; concentration in the trade sector remained virtually unchanged. In addition, a disproportionately high increase in concentration could be observed in branches of industry with the highest concentration values. **Against the background of the corona crisis, the economic contraction is expected to lead to an increase in concentration in heavily affected sectors in the medium term**. Comparable economic downturns increased the concentration of sectors by an average of 10 percent during the financial and economic crisis between 2008 and 2010. The **analysis of price mark-ups** based on representative firm-level data from official statistics shows an average **increase in manufacturing**, where the sales-weighted average mark-up rose by 17 percent between 2008 and 2017. In the services sector, on the other hand, the same measure decreased by about 14 percent.

Overall, the **Monopolies Commission still sees no alarming trend** in the concentration of companies in Germany and thus no immediate need for action in competition policy. However, the rising trend in cross-sectoral company concentration and the increasing sales-weighted price mark-ups in manufacturing should be observed closely. This is particularly true against the background of possible effects of the corona crisis on market structures and market power of companies in Germany. There remains a need for further research to identify the causes of increasing concentration and mark-ups in some parts of the German economy; this will help to clarify whether the observed trends indicate an increase in market power or rather reflect efficiency improvements and increasing investment activity.

1 Stand und Entwicklung der aggregierten Unternehmenskonzentration

1.1 Die Erfassung der aggregierten Unternehmenskonzentration

1.1.1 Die gesellschaftliche Bedeutung von Großunternehmen

171. Die aggregierte bzw. gesamtwirtschaftliche Unternehmenskonzentration misst den Umfang makroökonomischer Aktivität, die von den größten Unternehmen einer Volkswirtschaft bestimmt wird. Gemessen wird die aggregierte Unternehmenskonzentration üblicherweise anhand des Anteils wirtschaftlicher Aktivität, der auf die größten Unternehmen der Volkswirtschaft entfällt.¹ Zur Messung der wirtschaftlichen Aktivität wird in diesem Zusammenhang u. a. auf Größen wie die Anzahl der Beschäftigten oder die Wertschöpfung zurückgegriffen.² Während die Konzentration auf einzelnen Märkten als Indiz für die Wettbewerbsintensität und die Stellung der Unternehmen auf jenen Märkten herangezogen werden kann, kann die aggregierte Unternehmenskonzentration Hinweise auf den Einfluss von Großunternehmen auf die Gesamtwirtschaft liefern.³

172. Bei Großunternehmen handelt es sich häufig um Konglomerate. Diese Unternehmen sind auf verschiedenen wettbewerblich relevanten Märkten tätig. Mit der zunehmenden Bedeutung großer, diversifizierter Digitalunternehmen (wie Google, Apple, Facebook und Amazon) erlebt die Diskussion um die Beurteilung von Konglomeraten im Rahmen der Fusionskontrolle zurzeit eine Renaissance.⁴ Bei diesen Unternehmen ist eine erhebliche Zahl von Akquisitionen zu beobachten, die unterschiedliche Märkte betreffen (vgl. Microsoft/LinkedIn oder Google/YouTube).⁵ Schon in den 1960-/1970er-Jahren war ein Anstieg konglomerater Fusionen in den USA zu beobachten, der sich dort auch in einem Anstieg der aggregierten Konzentration widerspiegelte.⁶ Vor diesem Hintergrund wurde von US-amerikanischen Wettbewerbsbehörden vorübergehend die Ansicht vertreten, dass ein Zusammenschluss untersagt werden sollte, wenn er die aggregierte Unternehmenskonzentration erhöhen würde.⁷ Auch in Deutschland wurde zwischen 1954 und 1960 ein Anstieg des Anteils der 100 größten Industrieunternehmen an den Umsätzen und Beschäftigten der gesamten Industrie festgestellt und in der Folge mit der zweiten GWB-Novelle die Fusionskontrolle eingeführt sowie die Monopolkommission mit der regelmäßigen Beobachtung der Konzentration beauftragt.⁸

¹ Clark R. und S. W. Davies, Aggregate concentration, market concentration and diversification, *The Economic Journal* 93, 1983, S. 182-192.

² Vgl. beispielsweise White, L. J. und J. Yang, What has been happening to aggregate concentration in the U.S. economy in the twenty-first century?, *Contemporary Economic Policy* 38(3), S. 483-495.

³ Historische Informationen zu den 100 größten Unternehmen Deutschlands seit 1974 stehen über die Website der Monopolkommission zur Verfügung (<https://www.monopolkommission.de/de/themen/top-100-panel.html>). Die im Unternehmenspanel-Format aufbereiteten Daten umfassen Informationen zu wesentlichen Leistungsgrößen, wie beispielsweise der inländischen Wertschöpfung, zu Eigentumsverhältnissen und den kapitalmäßigen und personellen Verflechtungen untereinander. Für eine detaillierte Beschreibung der Panel-Daten sei verwiesen auf Buchwald, A. u. a., *The Top 100 Companies Panel Database. Five Decades of Aggregate Concentration Surveys in Germany*, *Journal of Economics and Statistics*, 2020, <https://doi.org/10.1515/jbnst-2020-0003>.

⁴ Vgl. Garcés, E. und D. Gaynor, Conglomerate Mergers: Developments and call for caution, *Journal of European Competition Law & Practice* (10/7), 2019, S. 457-452; Motta, M. und M. Peitz, Big tech mergers, Discussion Paper Series – CRC TR 224 (147), 2020, <https://www.crctr224.de/en/research-output/discussion-papers/discussion-paper-archive/2020/big-tech-mergers-massimo-motta-martin-peitz/view>, Abruf am 30. Januar 2020.

⁵ Motta, M. und M. Peitz, Big tech mergers, Discussion Paper Series – CRC TR 224 (147), 2020, <https://www.crctr224.de/en/research-output/discussion-papers/discussion-paper-archive/2020/big-tech-mergers-massimo-motta-martin-peitz/view>, Abruf am 30. Januar 2020.

⁶ Bourreau, M. und A. de Streel, Digital conglomerates and EU competition policy, 2019, <https://www.cerre.eu/news/digital-conglomerates-and-eu-competition-policy>, Abruf am 30. Januar 2020. Für einen Literaturüberblick zur Entwicklung der aggregierten Konzentration in verschiedenen Ländern vgl. Todorov A., Aggregate concentration, market size and EU integration: Evidence from southeast Europe, *Izvestiya Journal of Varna University of Economics* (3-4), 2018, S. 185-199.

⁷ Schefzig, J., Die Beurteilung konglomerater Unternehmenszusammenschlüsse in Europa und den USA, 2013, S. 58.

⁸ Bericht über das Ergebnis einer Untersuchung der Konzentration in der Wirtschaft, BT-Drs. IV/2320 vom 5. Juni 1964.

173. Die Entwicklung wettbewerbsökonomischer Schadenstheorien wies in den darauffolgenden Jahren jedoch überwiegend darauf hin, dass konglomerate Zusammenschlüsse im Vergleich zu horizontalen Zusammenschlüssen mit geringeren wettbewerblichen Risiken verbunden sind. Während ein horizontaler Zusammenschluss die Konzentration auf einem einzelnen Markt erhöht und somit geeignet ist, die Wettbewerbsintensität auf dem betroffenen Markt zu verringern, führt ein konglomerater Zusammenschluss nicht zu einer erhöhten Konzentration auf den einzelnen betroffenen Märkten. Die aggregierte Unternehmenskonzentration steigt durch konglomerate Zusammenschlüsse jedoch an, da sie in Bezug auf die Gesamtwirtschaft zu einer Zunahme der Konzentration wirtschaftlicher Aktivität führt.⁹

174. Je konzentrierter die wirtschaftlichen Aktivitäten in einer Volkswirtschaft sind, umso stärker hängen gesamtwirtschaftliche Entwicklungen von einzelnen, ggf. miteinander verflochtenen Großunternehmen ab. Schwankungen in Bezug auf die wirtschaftliche Lage einzelner Unternehmen gleichen sich dann schlechter aus und können einen erheblichen Anteil der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung determinieren. Empirische Untersuchungen bestätigen diese Theorie. Für Industrieunternehmen in Deutschland konnte beispielsweise gezeigt werden, dass Schwankungen im Umsatz der jeweils zehn größten Unternehmen eines Wirtschaftszweigs zu Umsatzschwankungen in Höhe von 30 bis knapp 50 Prozent des jeweiligen Wirtschaftszweigs führten, obwohl der Anteil der zehn größten Industrieunternehmen bei lediglich etwa 20 Prozent lag.¹⁰

175. Eine große wirtschaftliche Bedeutung kann zudem mit einer erhöhten politischen Aufmerksamkeit verbunden sein. Neben der Wettbewerbs- bzw. Regulierungsintensität einer Branche gilt insbesondere die Unternehmensgröße in der empirischen Literatur als entscheidender Faktor für die Intensität des Austauschs zwischen Unternehmensvertretern und politischen Entscheidungsträgern.¹¹ Wenn ein solcher Austausch einem besseren Verständnis der Wirkungen wirtschaftspolitischer Maßnahmen aufseiten politischer Entscheidungsträger dient, ist dieser zu begrüßen. Ein Austausch mit politischen Entscheidungsträgern kann allerdings auch genutzt werden, um diese von den eigenen, möglicherweise wettbewerbsschädigenden Interessen zu überzeugen. Beispielsweise kann die Aufmerksamkeit politischer Entscheidungsträger seitens der in einem Markt etablierten Unternehmen genutzt werden, um Markteintritte zu erschweren oder gar zu verhindern.¹² Erhebliche Wohlfahrtseinbußen können die Folge sein.¹³

176. Auch der Gesetzgeber war sich bereits im Rahmen der zweiten GWB-Novelle der potenziellen Wirkungen einer Konzentration wirtschaftlicher Verfügungsgewalt bewusst. In der Gesetzesbegründung wird die Unternehmenskonzentration grundsätzlich zwar weder als positiv noch als negativ beurteilt. Allerdings wird davon ausgegangen, dass eine „Einschränkung des Wettbewerbs durch Konzentration [...] die Erhaltung einer freiheitlichen und sozial befriedigenden Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung“ gefährdet. Aus diesem Grund sah der Gesetzgeber die Ausübung wirtschaftlicher „Verfügungsgewalt von einem immer kleiner werdenden Personenkreis“ kritisch.¹⁴ Die folgende Analyse des Stands und der Entwicklung der aggregierten Unternehmenskonzentration schafft Trans-

⁹ Allgemein kann gezeigt werden, dass sich die aggregierte Unternehmenskonzentration proportional zur mit dem gesamtwirtschaftlichen Diversifizierungsgrad gewichteten Summe der Marktkonzentration verhält (vgl. Clarke, R. und S. W. Davies, Aggregate concentration, market concentration and diversification, *The Economic Journal* 93, 1983, S. 182-192).

¹⁰ Wagner, J., The German manufacturing sector is a granular economy, *Applied Economics Letters* 19(17), 2012, S. 1663-1665.

¹¹ Vgl. Dellis, K. und D. Sondermann, Lobbying in Europe: new firm-level evidence, *European Central Bank working paper series* 2071, 2017, Figueiredo J. M. und B. K. Richter, Advancing the empirical research on lobbying, *Annual review of political science* 17, 2014, S. 163-185 und Borghesi R. und K. Chang, The determinants of effective corporate lobbying, *Journal of economics and finance* 39(3), 2015, S. 606-624.

¹² Matsumura, T. und A. Yamagishi, Lobbying for regulatory reform by industry leaders, *Journal of regulatory economics* 52(1), 2017, S. 63-76.

¹³ Magnolfi, L. und C. Roncoroni, Political connections and market structure, Working paper, 2016, <https://warwick.ac.uk/fac/soc/economics/staff/croncoroni/politicalconnectionsmarketstructure.pdf>, Abruf am 16. Januar 2018.

¹⁴ Gesetzentwurf der Fraktionen der SPD, FDP, Entwurf eines Zweiten Gesetzes zur Änderung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen, BT-Drs. 7/76 vom 25. Januar 1973, S. 15 f.

parenz bezüglich der Verteilung wirtschaftlicher Verfügungsgewalt und kann mögliche Fehlentwicklungen frühzeitig identifizieren.

1.1.2 Ermittlung der größten Unternehmen anhand der inländischen Wertschöpfung

177. Die Monopolkommission bestimmt die aggregierte Unternehmenskonzentration seit Beginn ihrer Berichterstattung auf Grundlage der 100 größten Unternehmen in Deutschland (im Folgenden die „100 Größten“).¹⁵ In diesem Zusammenhang bezeichnet der Begriff „Unternehmen“ keine rechtlich selbstständige Einheit. Vielmehr handelt es sich bei den hierbei betrachteten Großunternehmen um Unternehmensgruppen (Konzerne). Die rechtlich selbstständigen Unternehmen, die zu einer Unternehmensgruppe gehören, sind als wirtschaftliche Einheit zu betrachten. Die oberste Gesellschaft dieser wirtschaftlichen Einheit wird als Mutterunternehmen, die übrigen Gesellschaften werden als Tochterunternehmen bezeichnet. Mutterunternehmen mit Sitz in Deutschland sind gemäß § 290 HGB verpflichtet, einen Konzernabschluss aufzustellen, in den alle Unternehmen einbezogen werden, auf die das Mutterunternehmens unmittelbar oder mittelbar einen beherrschenden Einfluss ausüben kann.¹⁶ Das bedeutet, dass auch Tochterunternehmen mit Sitz im Ausland in den Konzernabschluss einzubeziehen sind. Da sich der Auftrag der Monopolkommission auf die Begutachtung der Unternehmenskonzentration in Deutschland bezieht, werden im Rahmen des vorliegenden Kapitels die im Ausland ansässigen Tochterunternehmen nicht berücksichtigt. Vielmehr werden überwiegend (Teil-)Konzerne erfasst, deren Mutterunternehmen ihren Sitz in Deutschland haben.¹⁷ Als wirtschaftliche Einheit werden dabei nur diejenigen Tochtergesellschaften betrachtet, die ihren Sitz in Deutschland haben (inländischer Konzern).¹⁸

178. Seit dem IV. Hauptgutachten verwendet die Monopolkommission zur Abgrenzung des Kreises der „100 Größten“ die Wertschöpfung.¹⁹ Die Wertschöpfung entspricht dem Produktionswert aller Unternehmen abzüglich aller Vorleistungen (Entstehungsrechnung). Dieser Wert spiegelt sich in den Einkommen der beteiligten Gruppen wider, d. h. den Arbeitseinkommen, den Unternehmens- und Vermögenseinkommen und den Produktionsabgaben an den Staat (Verteilungsrechnung). Die Wertschöpfung eines einzelnen Unternehmens kann ebenfalls aus zwei Perspektiven betrachtet werden. Einerseits entspricht sie dem Wert, den das Unternehmen den verwendeten Vorprodukten hinzufügt, andererseits den Arbeitseinkommen, den Gewinnen und Zinsen sowie den Steuern, die das Unternehmen generiert.²⁰

179. Die Verwendung der Wertschöpfung als Größenkriterium ist besonders vor dem Hintergrund sinnvoll, dass die Berichterstattung zur aggregierten Unternehmenskonzentration Aufschluss über die Verteilung wirtschaftlicher Verfügungsgewalt geben soll. Die volkswirtschaftliche Bruttowertschöpfung entspricht annähernd dem Bruttoin-

¹⁵ Monopolkommission, I. Hauptgutachten, Mehr Wettbewerb ist möglich, Baden-Baden 1976, Tz. 209.

¹⁶ § 290 HGB regelt die Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses für Kapitalgesellschaften. Für Personengesellschaften ist die Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses in § 11 PublG geregelt.

¹⁷ Allerdings werden auch Teilkonzerne erfasst, die kein inländisches Mutterunternehmen haben. Dies können Unternehmen mit einem ausländischen Mutterunternehmen wie die Shell-Gruppe Deutschland sein, aber auch Gleichordnungskonzerne wie die Debeka-Versicherungsgruppe oder von der Monopolkommission als wettbewerbliche Einheit betrachtete Unternehmen wie die EDEKA-Gruppe.

¹⁸ Im Rahmen der Analyse der auf dieser Grundlage ermittelten größten Unternehmen in Deutschland wird in Abschnitt 1.2.2 auch auf die Bedeutung ihrer Konzerneinheiten im Ausland eingegangen.

¹⁹ Zuvor wurden die größten Unternehmen anhand des Umsatzes abgegrenzt (Monopolkommission, IV. Hauptgutachten, Fortschritte bei der Konzentrationserfassung, Baden-Baden 1982, Tz. 345).

²⁰ Die konkrete Berechnung der Wertschöpfung auf Grundlage von Jahresabschlussdaten wird detailliert im Anhang zu diesem Gutachten beschrieben (Anhang Abschnitt II. 1.1).

landsprodukt.²¹ Diese Größe gilt neben der Arbeitslosenquote als entscheidender Maßstab für die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit eines Landes und kann damit auch den Erfolg politischer Entscheidungsträger beeinflussen.²²

180. Um die gesamtwirtschaftliche Bedeutung von Unternehmen aller Branchen beurteilen zu können, ist es zudem notwendig, eine Größe zu verwenden, die einen branchenübergreifenden Vergleich ermöglicht. Die Wertschöpfung bietet gegenüber den branchenspezifischen Geschäftsvolumina als Größenkriterium den Vorteil, dass sie branchenübergreifende Vergleiche ermöglicht. Ein Industrieunternehmen generiert im Vergleich zu einem Handelsunternehmen bei gleichem Umsatz aufgrund einer stärkeren vertikalen Integration beispielsweise regelmäßig höhere Einkommen für die an ihm beteiligten Gruppen (Arbeitnehmer, Kapitalgeber, Staat) und hat aus diesem Grund auch ein größeres wirtschaftliches und politisches Gewicht. Die Wertschöpfung ist auch gegenüber branchenüblichen Größen wie den Umsätzen von Industrie-,²³ Handels- und Dienstleistungsunternehmen, den Bilanzsummen bei Kreditinstituten²⁴ oder den Bruttobeitragseinnahmen bei Versicherungsunternehmen²⁵ vorzugswürdig, da sie branchenübergreifende Vergleiche der Leistungsfähigkeit von Unternehmen zulässt. Die Wertschöpfung von Industrieunternehmen kann beispielsweise mit der Wertschöpfung von Kreditinstituten verglichen werden, während eine Gegenüberstellung von Bilanzsummen der Kreditinstitute und Umsätze von Industrieunternehmen für die Beurteilung der aggregierten Unternehmenskonzentration wenig aussagekräftig wäre.²⁶

1.1.3 Probleme bei der Erhebung der inländischen Wertschöpfung

181. Zur Abgrenzung des Kreises der „100 Größten“ wurden auf Basis von Abfragen der Datenbank „ORBIS Europe All Companies“ des Anbieters Bureau von Dijk und von öffentlich zugänglichen Informationen über die Geschäftsentwicklung einzelner Unternehmen die für das Berichtsjahr 2018 potenziell zum Kreis gehörenden Unternehmen bestimmt. Die überwiegende Zahl dieser Unternehmen wurde anschließend zu Abschlussdaten des inländischen Konzerns befragt, da sich die Wertschöpfung des inländischen Konzerns regelmäßig nicht auf Grundlage eines veröffentlichten Konzernabschlusses ermitteln lässt. Einer der wichtigsten Gründe ist, dass Konzernobergesellschaften national (§ 290 HGB) und international (IFRS 10)²⁷ verpflichtet sind, alle Tochterunternehmen unabhängig von deren Standort in ihren Konzernabschluss einzubeziehen bzw. zu konsolidieren. Da Mutterunternehmen im Inland jedoch regelmäßig auch Tochterunternehmen im Ausland konsolidieren, ist es auf Grundlage des Konzernabschlusses häufig nicht möglich, die inländische Wertschöpfung zu bestimmen.²⁸

182. Um die inländische Wertschöpfung der infrage kommenden Unternehmen bestimmen zu können, wurden 200 Unternehmen befragt. Insgesamt stellten 169 von 200 Unternehmen (84,5 Prozent) der Monopolkommission

²¹ Im Jahr 2016 betrug der Anteil der Bruttowertschöpfung am Bruttoinlandsprodukt etwa 90 Prozent (Statistisches Bundesamt, Fachserie 18 Reihe 1.5 vom 16. September 2019).

²² Brender A. und A. Drazen (2008) untersuchen den Zusammenhang zwischen Wirtschaftswachstum und Wiederwahlwahrscheinlichkeit in 74 Ländern für den Zeitraum von 1960 bis 2003. Ihrer Studie zufolge besteht ein signifikanter Zusammenhang, der allerdings auf die Einbeziehung von Entwicklungsländern und jungen Demokratien zurückzuführen ist (Brender, A. und A. Drazen, How do budget deficits and economic growth affect reelection prospects? Evidence from a large panel of countries, *American Economic Review* 98/5, 2008, S. 2203-2220).

²³ Im Folgenden bezeichnet der Begriff „Industrie“ das produzierende Gewerbe. Nach der Einteilung des Statistischen Bundesamtes (Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 2008) sind diesem die Wirtschaftsabschnitte B (Bergbau), C (Verarbeitendes Gewerbe), D (Energieversorgung), E (Wasserversorgung, Abwasser- und Abfallentsorgung) sowie F (Baugewerbe) zugeordnet.

²⁴ Im Folgenden bezeichnet der Begriff „Kreditinstitute“ das Kreditgewerbe (WZ 2008: Abteilung K 64, Gruppen K 66.1, K 66.3).

²⁵ Im Folgenden bezeichnet der Begriff „Versicherungen“ das Versicherungsgewerbe (WZ 2008: Abteilung K 65, Gruppe K 66.2).

²⁶ Die Verwendung des Unternehmenswerts, der einen branchenübergreifenden Vergleich ebenfalls zuließe, wäre wiederum bei nichtbörsennotierten Unternehmen mit erheblichen methodischen Problemen verbunden.

²⁷ Die International Financial Reporting Standards (IFRS) werden vom International Accounting Standards Board herausgegeben und im Anschluss an ein Bestätigungsverfahren in der EU verpflichtend. Mit der Verordnung (EU) Nr. 1254/2012 der Kommission vom 11. Dezember 2012 wurde IFRS 10, der Regelungen zur Aufstellung von Konzernabschlüssen enthält, verpflichtend.

²⁸ Weitere Gründe sind eine fehlende Veröffentlichungspflicht für die Gewinn- und Verlustrechnung bei Personengesellschaften gemäß § 9 Abs. 2 PublG sowie eine Befreiung von der Pflicht zur Aufstellung eines (Teil-)Konzernabschlusses, wenn es eine ausländische Konzernobergesellschaft gibt, die einen Konzernabschluss aufstellt (§§ 291 f. HGB).

die benötigten Kennzahlen zur Verfügung. Bei Unternehmen, die keine bzw. nicht alle benötigten Daten zur Verfügung stellten, wurde die inländische Wertschöpfung geschätzt. Je nach vorliegender Konzernstruktur und verfügbarem Datenmaterial wurden dabei verschiedene Verfahren zur Schätzung verwendet.

183. Wenn ein Konzernabschluss für den Gesamtkonzern vorlag, in den jedoch ausländische Tochterunternehmen einbezogen wurden, wurde auf Grundlage vorliegender Größenrelationen von der weltweiten Wertschöpfung auf die inländische Wertschöpfung eines Unternehmens geschlossen. Ein ähnliches Verfahren wurde auch bei Unternehmen im Lebensmitteleinzelhandel verwendet. Dort ist häufig eine Vielzahl rechtlich selbstständiger Einzelhändler oder Genossenschaften einer Unternehmensgruppe zuzuordnen. Daher liegt hier regelmäßig kein Konzernabschluss vor, der die gesamte Gruppe umfasst. Hier wurde unter Zuhilfenahme der Publikation „Top-Firmen – Das Nachschlagewerk zum deutschen Lebensmittelhandel – Edition 2019“ des Anbieters TradeDimensions und vereinzelt auch von Pressemeldungen von Größenrelationen bei einzelnen Händlern bzw. Genossenschaften auf die gesamte Wertschöpfung eines Unternehmens geschlossen.

184. In jenen Fällen, in denen ein (Teil-)Konzern im Inland einem ausländischen Mutterunternehmen zuzuordnen ist und aus diesem Grund keinen (Teil-)Konzernabschluss für das Inland aufstellt, kamen je nach Datenverfügbarkeit weitere Schätzverfahren zur Anwendung. Beruhte die Wertschöpfung des inländischen Konzerns beispielsweise überwiegend auf der Geschäftstätigkeit einer Gesellschaft, wurde die inländische Wertschöpfung auf Grundlage der Daten des Einzelabschlusses dieser Gesellschaft ermittelt. Ähnlich wurde vorgegangen, wenn ein Großteil der inländischen Wertschöpfung von einer begrenzten Zahl an Gesellschaften im Inland erwirtschaftet wurde. Hier wurden die jeweiligen Einzelabschlüsse ausgewertet und die inländische Wertschöpfung als Summe der Wertschöpfung dieser Gesellschaften ermittelt.²⁹

1.1.4 Aufbau der Berichterstattung zur aggregierten Unternehmenskonzentration

185. Zunächst werden die „100 Größten“ in Abschnitt 1.2 mit ihrer Wertschöpfung, der Anzahl der Beschäftigten und ihrem Geschäftsvolumen (inklusive Branchenzugehörigkeit) in der Bundesrepublik Deutschland dargestellt. Es folgt eine Analyse der „100 Größten“ im Hinblick auf diese Kennzahlen und eine Gegenüberstellung mit gesamtwirtschaftlichen Vergleichsgrößen. Die Untersuchung wird in den Abschnitten 1.3 und 1.4 um Analysen zu den Kapital- und personellen Verflechtungen zwischen den „100 Größten“ ergänzt, da Verflechtungen von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ untereinander die gesamtwirtschaftliche Bedeutung dieser Unternehmen noch verstärken können. In der Diskussion um die Ursachen und Gefahren einer Veränderung der aggregierten Unternehmenskonzentration spielt externes Wachstum eine große Rolle. Daher wird in Abschnitt 1.5 erfasst, wie häufig Zusammenschlussvorhaben von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ vom Bundeskartellamt freigegeben wurden. Um aggregierte Konzentrationsprozesse auch auf einer kleineren als der gesamtwirtschaftlichen Ebene einschätzen zu können, wird die Untersuchung der „100 Größten“ abschließend um eine branchenspezifische Betrachtung von Großunternehmen ergänzt, bei der das jeweilige branchenspezifische Geschäftsvolumen als Größenkriterium herangezogen wird (Abschnitt 1.6).

1.2 Die 100 größten Unternehmen in Deutschland

1.2.1 Die Zusammensetzung des Kreises der 100 größten Unternehmen

186. Tabelle II.1 umfasst die 100 größten Unternehmen in Deutschland im Berichtsjahr 2018. Als Größenkriterium wurde die Wertschöpfung des inländischen Konzerns verwendet. Neben der Wertschöpfung des inländischen Konzerns sind auch die Anzahl der Beschäftigten und das Geschäftsvolumen des inländischen Konzerns angegeben. Je nach Branchenzugehörigkeit handelt es sich hier bei Industrie-, Bau-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen um den Umsatz, bei Kreditinstituten um die Bilanzsumme und bei Versicherungen um die Bruttobeitrags-einnahmen des inländischen Konzerns.

²⁹ Details zu den verwendeten Schätzverfahren im Einzelfall werden in Abschnitt 1.2 des Anhangs beschrieben.

187. Im Berichtsjahr 2018 sind insgesamt 14 Unternehmen neu in den Kreis der „100 Größten“ eingetreten. Es handelt sich dabei u. a. um die großen Energieversorger E.ON, EnBW, RWE und Vattenfall, die im Berichtsjahr 2016 aus dem Kreis der „100 Größten“ ausgeschieden waren.³⁰ Die erheblichen Umstrukturierungsprozesse infolge der Energiewende hatten zu Wertberichtigungen geführt, die sich negativ auf die operativen Ergebnisse und damit die Wertschöpfung ausgewirkt hatten. Im Berichtsjahr 2018 scheinen die Umstrukturierungsprozesse in der Energiewirtschaft die operativen Ergebnisse nicht mehr so stark zu belasten, sodass die „großen vier“ wieder im Kreis der „100 Größten“ zu finden sind. Hervorzuheben ist auch der Eintritt der Ceconomy AG in den Kreis der „100 Größten“. Die Ceconomy AG ist aus der Aufspaltung des Geschäfts der Metro AG in die Ceconomy AG (Elektronik) und die neue Metro AG (Lebensmittel) entstanden und erzielte im Geschäftsjahr 2018 eine inländische Wertschöpfung von über einer Milliarde Euro. Neben den genannten Unternehmen sind folgende Unternehmen im Geschäftsjahr 2018 in den Kreis der „100 Größten“ eingetreten: die ING-Gruppe Deutschland, die Adidas AG, die Hamburg Commercial Bank AG, die Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, die ExxonMobil-Gruppe Deutschland, die KION GROUP AG, die Versicherungskammer Bayern VÖR, die Novartis-Gruppe Deutschland und die DEERE-Gruppe Deutschland.

188. Die großen Digitalunternehmen wie Google oder Amazon gehören weiterhin nicht zu den „100 Größten“. Die Geschäftstätigkeit von Amazon in Deutschland wird über ein Mutterunternehmen in Luxemburg abgewickelt. Nach eigener Aussage kann Amazon der Monopolkommission daher nicht die zur Ermittlung der Wertschöpfung der deutschen Tochtergesellschaften notwendigen Größen zur Verfügung stellen. Aus diesem Grund hat die Monopolkommission eine Schätzung der inländischen Wertschöpfung vorgenommen, indem die inländische Wertschöpfung der in Deutschland ansässigen Tochterunternehmen der Amazon EU SARL zusammengefasst wurde.³¹ Hier nach liegt die Wertschöpfung von Amazon in Deutschland bei ca. EUR 860 Mio. Mit dieser Größe liegt die Amazon-Gruppe Deutschland auf Rang 108 und zählt somit nicht zu den „100 Größten“. Bei den übrigen großen Digitalunternehmen wie Google spiegelt sich die wirtschaftliche Bedeutung nicht in der in Deutschland erwirtschafteten Wertschöpfung wider, da vor Ort u. a. vergleichsweise wenige Beschäftigte tätig sind.

³⁰ Monopolkommission, XXII. Hauptgutachten, Wettbewerb 2018, Baden-Baden 2018, Tz. 298.

³¹ Die Schätzung entspricht insofern der Summenabschlussmethode zur Schätzung der inländischen Wertschöpfung. Die Anzahl der zusammengefassten Unternehmen ist mit 18 vergleichsweise groß.

Tabelle II.1: Die nach inländischer Wertschöpfung 100 größten Unternehmen im Berichtsjahr 2018¹

| Rang/ Trend ² | Unternehmen ³ | Wertschöpfung ⁴ in Mio. EUR (Veränderung in %) | | Beschäftigte | Geschäftsvolumen in Mio. EUR/Branche ⁵ | | |
|-----------------------------|--------------------------|--|--------|--------------|--|----------|---|
| 1 | — | Volkswagen AG | 31.517 | (+ 26.8) | 292.729 | 158.844 | i |
| 2 | — | Daimler AG | 18.474 | (- 12.8) | 174.663 | 113.590 | i |
| 3 | — | Bayerische Motoren Werke AG | 14.224 | (+ 0.1) | 92.725 | 80.464 | i |
| 4 | ↑ | Deutsche Bahn AG | 13.347 | (+ 13.3) | 196.334 | 24.970 | d |
| 5 | ↓ | Robert Bosch GmbH | 12.551 | (- 3.0) | 139.422 | 47.668 | i |
| 6 | ↓ | Siemens AG | 12.056 | (+ 0.6) | 113.000 | 35.198 | i |
| 7 | — | Deutsche Telekom AG | 11.443 | (- 2.3) | 98.092 | 24.358 | d |
| 8 | ↑ | INA-Holding Schaeffler GmbH & Co. KG | 8.506 | (+ 12.1) | 96.675 | 20.858 | i |
| 9 | ↓ | Deutsche Post AG | 8.160 | (+ 2.1) | 145.628 | 14.353 | d |
| 10 | — | Bayer AG | 7.672 | (+ 4.5) | 32.140 | 19.002 | i |
| 11 | ↑ | Deutsche Lufthansa AG | 6.951 | (+ 14.6) | 72.716 | 25.231 | d |
| 12 | ↑ | REWE-Gruppe | 6.547* | (+ 31.6) | 178.453 | 43.634 | h |
| 13 | ↓ | BASF SE | 6.483 | (- 2.9) | 53.534 | 18.365 | i |
| 14 | ↑ | Deutsche Bank AG | 6.480 | (+ 55.2) | 41.669 | 845.272 | k |
| 15 | ↓ | SAP SE | 6.078 | (+ 6.7) | 21.122 | 15.718 | d |
| 16 | ↑ | Airbus-Gruppe Deutschland | 5.485* | (+ 16.4) | 45.387 | 17.725 | i |
| 17 | ↓ | Fresenius SE & Co. KGaA | 5.258 | (+ 0.5) | 88.086 | 10.131 | i |
| 18 | ↑ | ZF Friedrichshafen AG | 5.000 | (+ 24.1) | 50.794 | 14.498 | i |
| 19 | — | Vonovia SE | 4.579 | (- 1.2) | 8.989 | 3.684 | d |
| 20 | ↓ | Schwarz-Gruppe | 4.510* | (- 6.9) | 150.000 | 36.600* | h |
| 21 | ↓ | thyssenkrupp AG | 4.360 | (+ 0.5) | 62.227 | 22.391 | i |
| 22 | neu | E.ON SE | 3.866 | | 15.400 | 13.852 | i |
| 23 | ↑ | Roche-Gruppe Deutschland | 3.697* | (+ 6.2) | 13.659 | 6.795 | i |
| 24 | ↓ | Allianz SE | 3.694 | (- 11.8) | 37.566 | 27.566 | v |
| 25 | ↑ | Merck KGaA | 3.654 | (+ 163.1) | 13.056 | 4.612 | i |
| 26 | ↓ | EDEKA-Gruppe | 3.653* | (- 10.6) | 376.000 | 53.244* | h |
| 27 | ↑ | Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft | 3.329 | (+ 14.5) | 19.191 | 31.342 | v |
| 28 | ↓ | Aldi-Gruppe | 3.256* | (+ 0.9) | 82.100 | 27.200* | h |
| 29 | ↓ | Commerzbank AG | 3.243 | (- 53.3) | 31.218 | 344.947 | k |
| 30 | ↓ | Bertelsmann SE & Co. KGaA | 3.196 | (+ 5.1) | 36.221 | 7.146 | d |
| 31 | ↓ | Evonik Industries AG | 3.148 | (+ 4.5) | 19.491 | 2.626 | i |
| 32 | ↑ | C. H. Boehringer Sohn AG & Co. KG | 3.135* | (+ 24.6) | 14.257 | 9.750 | i |
| 33 | ↑ | Asklepios Kliniken GmbH & Co. KGaA ⁶ | 2.451 | (+ 9.3) | 35.327 | 3.408 | d |
| 34 | neu | EnBW Energie Baden-Württemberg AG | 2.276 | | 18.358 | 17.701 | i |
| 35 | ↑ | Rethmann SE & Co. KG | 2.251* | (+ 16.9) | 44.366 | 9.200 | d |
| 36 | ↓ | Ford-Gruppe Deutschland | 2.140 | (- 30.4) | 24.958 | 21.093 | i |
| 37 | ↓ | Sanofi-Gruppe Deutschland | 2.034 | (- 28.9) | 7.549 | 4.828 | i |
| 38 | ↓ | IBM-Gruppe Deutschland | 1.987 | (- 7.4) | 10.208 | 4.427 | i |
| 39 | ↑ | Adolf Würth GmbH & Co. KG | 1.952 | (+ 19.7) | 23.772 | 5.775 | h |
| 40 | ↓ | KfW Bankengruppe | 1.943 | (- 15.6) | 6.376 | 485.790 | k |
| 41 | neu | ING-Gruppe Deutschland | 1.930* | | 4.554 | 162.992* | k |
| 42 | ↓ | HGV Hamburger Gesellschaft für Vermögens- und Beteiligungsmanagement mbH | 1.924* | (+ 15.2) | 20.139 | 4.463 | i |
| 43 | ↑ | STRABAG-Gruppe Deutschland | 1.900* | (+ 25.8) | 29.595 | 7.877 | b |
| 44 | ↑ | Shell-Gruppe Deutschland | 1.820* | (+ 90.1) | 3.384 | 17.622 | i |
| 45 | ↓ | Sana Kliniken AG | 1.801 | (+ 11.4) | 23.912 | 2.703 | d |

| Rang/ Trend ² | Unternehmen ³ | Wertschöpfung ⁴ in Mio. EUR (Veränderung in %) | Beschäftigte | Geschäftsvolumen in Mio. EUR/Branche ⁵ | | |
|-----------------------------|--------------------------|--|-----------------|--|---------|---|
| 46 | ↑ | Salzgitter AG | 1.798 (+ 25.2) | 19.144 | 8.535 | i |
| 47 | ↓ | Otto Group | 1.567 (+ 0.1) | 29.858 | 9.067 | h |
| 48 | neu | Ceconomy AG | 1.560 | 24.841 | 10.361 | h |
| 49 | ↑ | Henkel AG & Co. KGaA | 1.558 (+ 14.8) | 8.175 | 3.411 | i |
| 50 | ↓ | Fraport AG Frankfurt Airport Services | 1.541 (- 2.7) | 18.822 | 2.268 | d |
| 51 | neu | Adidas AG | 1.488 | 7.830 | 4.142 | i |
| 52 | ↑ | PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft | 1.450 (+ 20.1) | 11.145 | 2.156 | d |
| 53 | ↓ | UniCredit-Gruppe Deutschland | 1.442 (- 7.5) | 11.236 | 222.624 | k |
| 54 | neu | Hamburg Commercial Bank AG ⁷ | 1.437 | 1.648 | 59.941 | k |
| 55 | ↓ | PSA-Gruppe Deutschland ^{8,E} | 1.433 (- 23.9) | 16.410 | 18.716 | i |
| 56 | ↑ | AXA-Gruppe Deutschland | 1.402 (+ 20.1) | 9.038 | 10.700 | v |
| 57 | neu | RWE AG | 1.397 | 15.101 | 18.952 | i |
| 58 | ↓ | DZ Bank AG | 1.390 (- 9.7) | 27.647 | 518.069 | k |
| 59 | — | KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesell- | 1.360 (+ 14.2) | 10.753 | 1.729 | d |
| 60 | neu | Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesell- | 1.351 | 8.111 | 1.602 | d |
| 61 | ↑ | DEKRA SE | 1.340* (+ 21.0) | 22.941 | 2.032 | d |
| 62 | ↑ | Bayerische Landesbank | 1.328 (+ 19.2) | 6.844 | 214.197 | k |
| 63 | neu | ExxonMobil-Gruppe Deutschland | 1.305 | 1.206 | 5.931 | i |
| 64 | ↓ | Adecco-Gruppe Deutschland | 1.289 (- 12.1) | 2.726 | 1.565 | d |
| 65 | ↑ | Rheinmetall AG | 1.274* (+ 17.1) | 11.077 | 3.040 | i |
| 66 | ↓ | AVECO Holding AG | 1.250* (+ 12.7) | 49.699 | 2.127 | d |
| 67 | ↓ | Deutsche Börse AG | 1.247 (- 14.4) | 2.502 | 2.010 | d |
| 68 | ↓ | maxingvest AG | 1.240* (+ 0.6) | 14.263 | 3.720 | i |
| 69 | — | Liebherr-International-Gruppe Deutsch- | 1.238* (+ 15.4) | 19.707 | 6.100 | i |
| 70 | ↑ | Stadtwerke München GmbH | 1.235 (+ 51.1) | 9.040 | 8.335 | i |
| 71 | ↑ | HUK-COBURG | 1.162 (+ 23.7) | 10.430 | 7.665 | v |
| 72 | ↑ | Ernst & Young-Gruppe Deutschland | 1.158 (+ 17.0) | 10.388 | 1.946 | d |
| 73 | ↓ | Carl Zeiss AG | 1.135* (- 15.6) | 12.067 | 610 | i |
| 74 | ↑ | Vivantes - Netzwerk für Gesundheit | 1.132 (+ 13.1) | 12.436 | 1.302 | d |
| 75 | ↑ | United Internet AG | 1.124* (+ 29.0) | 7.567 | 4.720 | d |
| 76 | ↑ | Rolls-Royce-Gruppe Deutschland | 1.109* (+ 13.0) | 9.988 | 1.330 | i |
| 77 | ↑ | Freudenberg & Co. KG | 1.101 (+ 17.1) | 12.757 | 2.986 | i |
| 78 | ↓ | B. Braun Melsungen AG | 1.091 (+ 6.0) | 15.680 | 3.445 | i |
| 79 | neu | KION GROUP AG | 1.074* | 10.316 | 3.748 | i |
| 80 | ↓ | dm-drogerie markt Verwaltungs-GmbH | 1.070 (+ 6.7) | 25.181 | 6.955 | h |
| 81 | ↓ | MAHLE GmbH | 1.070 (+ 6.9) | 12.215 | 3.690 | i |
| 82 | ↑ | Debeka-Gruppe | 1.062 (+ 28.9) | 16.029 | 10.668 | v |
| 83 | ↑ | Hella KGaA Hueck & Co. | 1.060 (+ 11.2) | 9.873 | 2.836 | i |
| 84 | ↓ | EWE AG | 1.055 (- 0.3) | 8.386 | 5.654 | i |
| 85 | ↓ | Wacker Chemie AG | 1.045 (- 15.5) | 10.291 | 3.876 | i |
| 86 | neu | Versicherungskammer Bayern VöR | 1.044 | 5.776 | 8.314 | v |
| 87 | ↓ | Axel Springer SE | 1.040 (+ 0.1) | 8.121 | 1.965 | d |
| 88 | ↑ | Philip Morris International-Gruppe | 1.038 (+ 19.7) | 2.130 | 2.317 | i |
| 89 | ↓ | LANXESS AG | 1.037 (+ 0.9) | 7.376 | 4.328 | i |
| 90 | ↓ | Landesbank Baden-Württemberg | 1.020 (- 10.1) | 8.730 | 211.769 | k |
| 91 | ↓ | Stadtwerke Köln GmbH | 1.018 (+ 5.1) | 12.683 | 5.646 | i |

| Rang/ Trend ² | Unternehmen ³ | Wertschöpfung ⁴ in Mio. EUR (Veränderung in %) | Beschäftigte | Geschäftsvolumen in Mio. EUR/Branche ⁵ |
|-----------------------------|--|--|--------------|--|
| 92 — | Linde AG | 1.017 (+ 14.7) | 6.690 | 3.128 i |
| 93 ↓ | ABB-Gruppe Deutschland ^E | 1.014 (- 0.9) | 10.099 | 3.135 i |
| 94 ↓ | Procter & Gamble-Gruppe Deutschland ^S | 1.011 (- 20.2) | 7.552 | 1.670 i |
| 95 ↓ | VINCI-Gruppe Deutschland | 1.007* (+ 12.6) | 13.358 | 2.680 b |
| 96 neu | Novartis-Gruppe Deutschland | 984 | 7.600 | 4.104 i |
| 97 ↓ | Saint-Gobain-Gruppe Deutschland | 966 (+ 2.1) | 15.026 | 4.151 i |
| 98 ↓ | Krones AG | 935 (+ 7.5) | 10.887 | 3.010 i |
| 99 neu | Vattenfall-Gruppe Deutschland | 909 | 6.964 | 12.805 i |
| 100 neu | DEERE-Gruppe Deutschland | 902 | 10.003 | 6.032 i |

¹ Es werden die Daten des den 30. Juni 2018 einschließenden Geschäftsjahres für die Erhebung zugrunde gelegt.

² Der Trend bezieht sich auf die Veränderung des Ranges gegenüber dem Geschäftsjahr 2016: Das Zeichen ↑ bedeutet, dass das Unternehmen im Jahr 2018 auf einem höheren Rang als im Jahr 2016 zu finden ist, ↓ entsprechend auf einem geringeren Rang. Das Zeichen — zeigt an, dass sich der Rang im Jahr 2018 gegenüber dem Jahr 2016 nicht verändert hat. Wird in der entsprechenden Spalte (neu) angezeigt, war das Unternehmen im Jahr 2016 nicht unter den „100 Größten“.

³ Mit ^S gekennzeichnete Angaben beziehen sich auf den Summenabschluss; ^E steht für den Einzelabschluss.

⁴ Wenn nicht anders vermerkt, Wertschöpfung der konsolidierten inländischen Konzerngesellschaft. Sofern eine Zahlenangabe mit einem * versehen ist, bedeutet dies, dass die Wertschöpfung des Unternehmens in dem betreffenden Jahr geschätzt werden musste. Die für die entsprechenden Fälle herangezogenen Schätzmethoden werden in den Anlagen zu diesem Gutachten dargestellt.

⁵ Die Unternehmen werden entsprechend ihrem Hauptgeschäftsfeld einer der Branchen Industrie (i), Bau (b), Handel (h), Dienstleistungen (inklusive Verkehr) (d), Kreditwirtschaft (k) oder Versicherungswirtschaft (v) zugeordnet. Ist ein Unternehmen den Branchen Industrie, Bau, Handel oder Dienstleistungen zugeordnet, handelt es sich beim angegebenen Geschäftsvolumen um die konsolidierten Umsatzerlöse der inländischen Konzerngesellschaften, d. h. die konsolidierten Umsätze der inländischen Konzerngesellschaften inklusive der Umsätze mit ausländischen verbundenen Unternehmen. Bei Kreditinstituten wird die Bilanzsumme, bei Versicherungsunternehmen werden die Beitragseinnahmen angegeben. Ist eine Angabe mit einem * versehen, handelt es sich um einen Schätzwert.

⁶ 2016: Asklepios Kliniken GmbH

⁷ 2016: HSH Nordbank AG

⁸ 2016: General Motors-Gruppe Deutschland

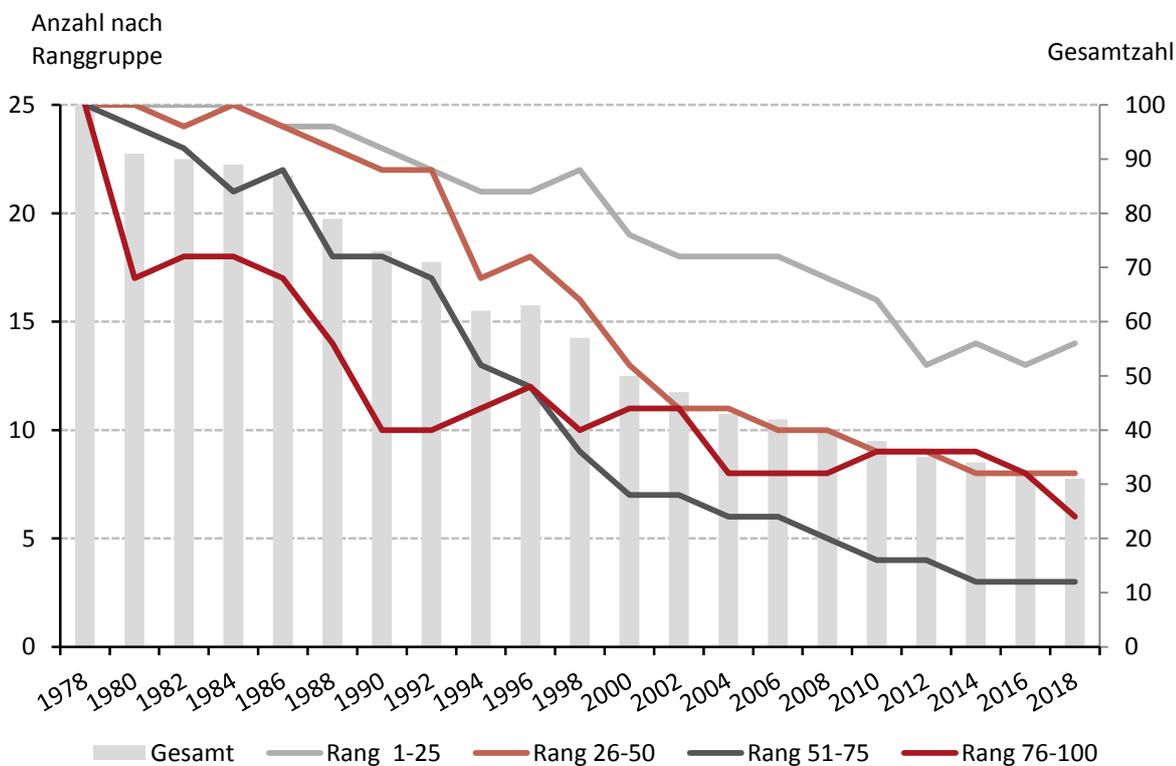
Quelle: Eigene Erhebungen

189. Aus dem Kreis der „100 Größten“ ausgeschieden sind folgende Unternehmen: METRO AG (27), BP-Gruppe Deutschland (44), Nestlé-Gruppe Deutschland (57), Norddeutsche Landesbank Girozentrale (60), HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V.a.G. (64), INGKA-Gruppe Deutschland (68), ProSiebenSat.1 Media SE (72), Dr. August Oetker KG (73), Miele & Cie. KG (82), DFS Deutsche Flugsicherung GmbH (89), LyondellBasell-Gruppe Deutschland (90), K+S AG (96), Rhön-Klinikum AG (97) und Charité Universitätsmedizin Berlin KöR (99).³² Der Austritt der METRO AG ist auf die Abspaltung des Elektronikgeschäfts zurückzuführen. Auch bei der Dr. August Oetker KG wurde ein Konzernbereich (Schifffahrt) ausgegliedert, sodass die inländische Wertschöpfung gegenüber dem Berichtsjahr 2016 zurückging. Bei der Nestlé-Gruppe Deutschland und der Miele & Cie. KG kann der Austritt erhebungstechnisch bedingt sein. Im Vergleich zum Geschäftsjahr 2016 konnte die Nestlé-Gruppe für das Geschäftsjahr 2018 alle benötigten Daten zur Verfügung stellen mit der Folge, dass die inländische Wertschöpfung nicht - wie noch für das Geschäftsjahr 2016 - geschätzt werden musste. Die zur Verfügung gestellten Daten weisen nun darauf hin, dass die Wertschöpfung deutlich geringer ausfällt als bei der vormaligen Schätzung, sodass die Nestlé-Gruppe im Berichtsjahr 2018 nicht mehr zum Kreis der „100 Größten“ gehört. Umgekehrt konnte die Miele & Cie. KG die benötigten Daten zur Ermittlung der inländischen Wertschöpfung nicht weiter zur Verfügung stellen und ist daher im Berichtsjahr 2018 aufgrund fehlender Daten, die auch die Anwendung eines Schätzverfahrens nicht zulassen, nicht mehr unter den „100 Größten“ zu finden.

³² In Klammern ist jeweils der entsprechende Rang nach inländischer Wertschöpfung des Berichtsjahres 2016 angegeben.

190. Veränderungen in der Zusammensetzung des Kreises der „100 Größten“ können Hinweise liefern, die aussagen, inwiefern sich wirtschaftlich starke Positionen im Zeitverlauf verfestigten. Abbildung II.1 zeigt die Anzahl der Unternehmen, die seit Beginn der Berichterstattung unter den „100 Größten“ sind, im Zeitverlauf. Insgesamt sind von den „100 Größten“ aus dem Jahr 1978 im Jahr 2018 noch 31 Unternehmen unter den „100 Größten“ (graue Säulen in Abbildung II.1). Die Anzahl der im Kreis der „100 Größten“ verbliebenen Unternehmen ist zudem aufgeschlüsselt nach Ranggruppen dargestellt (Linien in Abbildung II.1). Es zeigt sich, dass von den größten 25 Unternehmen aus dem Jahr 1978 noch 14 Unternehmen auch im Jahr 2018 unter den „100 Größten“ sind. Bei den unteren Ranggruppen sind dagegen jeweils nicht mehr als acht Unternehmen auch im Jahr 2018 noch unter den „100 Größten“. Dies spricht dafür, dass vor allem die sehr großen Unternehmen ihre wirtschaftliche Position im Zeitverlauf verfestigen konnten.

Abbildung II.1: Anzahl der Unternehmen, die 1978 und im jeweiligen Berichtsjahr unter den „100 Größten“ waren



Quelle: Eigene Erhebungen

1.2.2 Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der „100 Größten“

191. Die für das Berichtsjahr 2018 ermittelten 100 größten Unternehmen in Deutschland werden im Folgenden hinsichtlich ihrer gesamtwirtschaftlichen Bedeutung analysiert. Zu diesem Zweck wird zum einen der Anteil der „100 Größten“ an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung ermittelt. Zum anderen wird die Anzahl der bei den „100 Größten“ Beschäftigten den Beschäftigten aller Unternehmen in Deutschland gegenübergestellt. Der Abschnitt schließt mit einer Betrachtung der Bedeutung einzelner Branchen innerhalb der „100 Größten“.

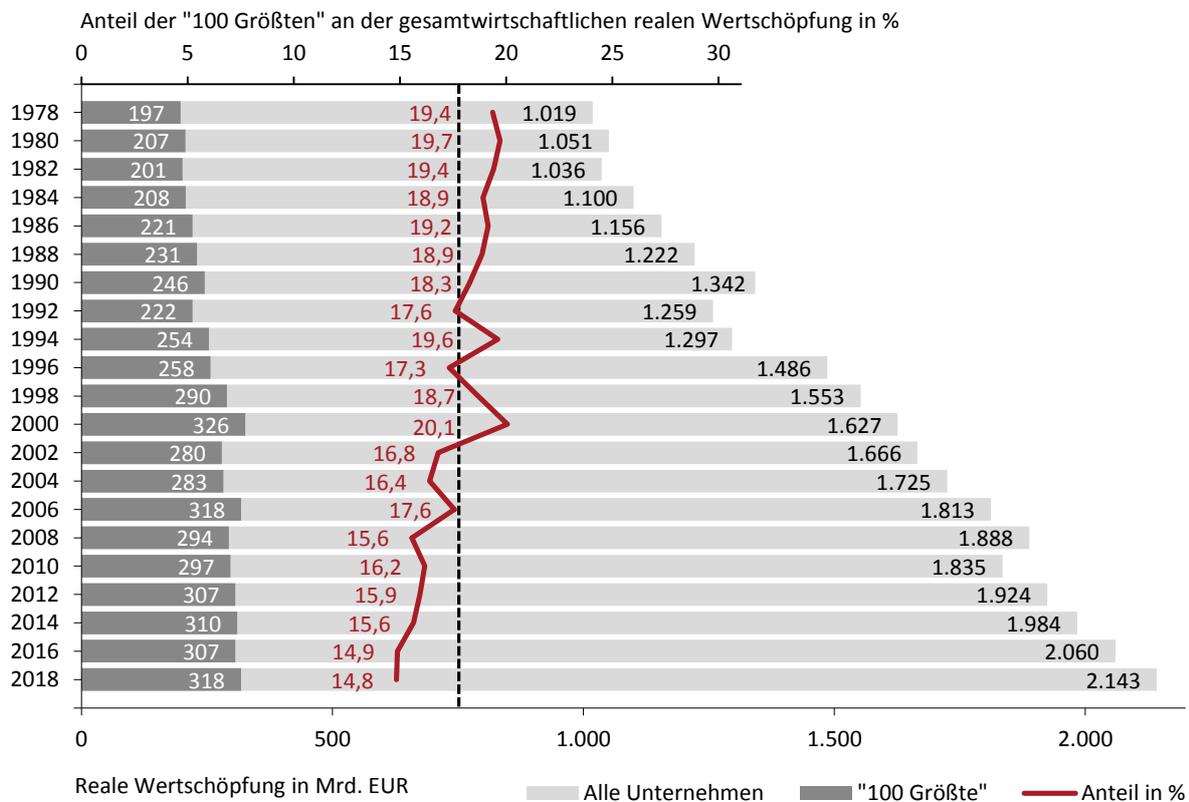
Anteil an der Wertschöpfung

192. Zur Bestimmung des Anteils der „100 Größten“ an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung wurde die inländische Wertschöpfung der „100 Größten“ aggregiert und der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung gegenübergestellt. Abbildung II.2 stellt die Entwicklung beider Größen im Zeitverlauf seit 1978 dar. Zu diesem Zweck

wurden beide Größen um Preisentwicklungen bereinigt.³³ Während die inländische Wertschöpfung der „100 Größten“ gegenüber dem Berichtsjahr 2016 um 3,7 Prozent auf EUR 318 Mrd. im Berichtsjahr 2018 stieg, hat die Gesamtheit aller Unternehmen in Deutschland ihre reale Wertschöpfung um 4,0 Prozent auf EUR 2.142,8 Mrd. erhöht. Somit ist die reale inländische Wertschöpfung der „100 Größten“ weniger stark gewachsen als die gesamtwirtschaftliche reale Wertschöpfung.

193. Der Anteil der „100 Größten“ an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung ist ebenfalls in Abbildung II.2 dargestellt (rote Linie). Er ist im Berichtsjahr 2018 aufgrund des schwächeren Wachstums der „100 Größten“ im Vergleich zur Gesamtwirtschaft erneut etwas gesunken und beträgt nun 14,8 Prozent. Damit liegt der Anteil der „100 Größten“ nicht nur deutlich unterhalb des langfristigen Durchschnitts von 17,7 Prozent, sondern auch unterhalb des Durchschnitts der vergangenen zehn Jahre, der 15,5 Prozent beträgt.

Abbildung II.2: Entwicklung der Wertschöpfung im Zeitraum 1978 bis 2018



Anm.: Gesamtwirtschaftliche Vergleichsgröße ist bis 2002 die preisbereinigte Nettowertschöpfung, ab 2004 die preisbereinigte Bruttowertschöpfung ohne Staatssektor, private Organisationen ohne Erwerbszweck und zusätzlich ohne Grundstücks- und Wohnungswesen. Die Deflationierung erfolgte mithilfe des impliziten Preisindex der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung (Vorjahrespreisbasis, Referenzjahr: 2015; Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage von Daten des Statistischen Bundesamtes, Fachserie 18 Reihe 1.5, S. 53, Rechenstand August 2019). Detaillierte Angaben zu den abgebildeten Größen sind in den Anlagen zu diesem Gutachten veröffentlicht.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage eigener Erhebungen sowie von Daten des Statistischen Bundesamtes

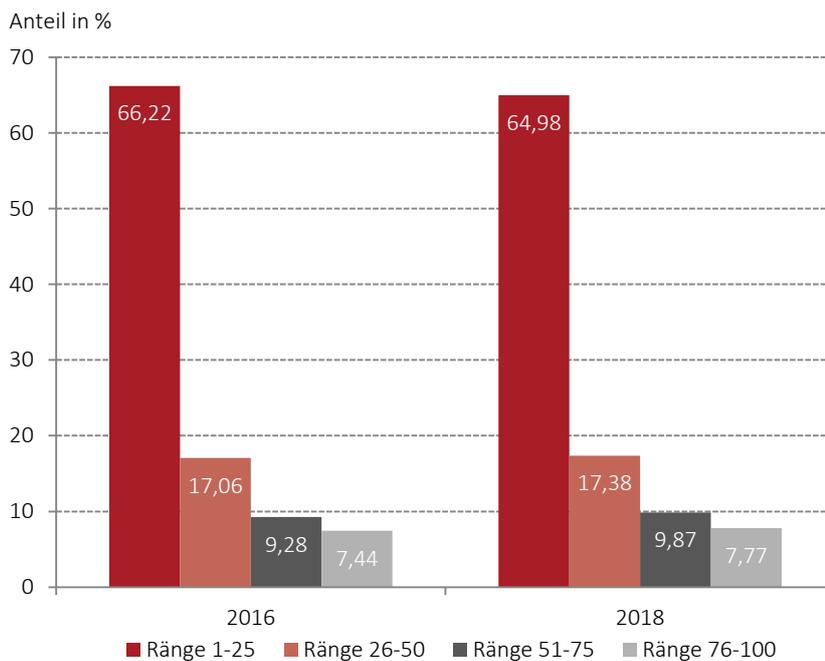
194. Der zu beobachtende Rückgang des Anteils der „100 Größten“ an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung hängt unter anderem davon ab, wie viele Großunternehmen für den Vergleich mit gesamtwirtschaftlichen Größen ausgewählt werden. So könnte eine positive Entwicklung in Bezug auf den Anteil der 100 größten Unternehmen in

³³ Sowohl die Summe der Wertschöpfung der 100 größten Unternehmen in Deutschland als auch die gesamtwirtschaftliche Vergleichsgröße wurde mithilfe des impliziten Preisindex der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung deflationiert (Vorjahrespreisbasis, Referenzjahr: 2015; Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage von Daten des Statistischen Bundesamtes, Fachserie 18 Reihe 1.5, S. 53, Rechenstand August 2019).

Deutschland beobachtet werden, obwohl die Konzentration der wirtschaftlichen Aktivität beispielsweise bei den zehn größten Unternehmen zunimmt. Voraussetzung für diese Konstellation wäre, dass diese Konzentrationszunahme durch die übrigen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ ausgeglichen würde. Um bei der Beurteilung der aggregierten Unternehmenskonzentration nicht zu falschen Schlussfolgerungen zu kommen, wird die Untersuchung um eine Betrachtung der Entwicklung der Wertschöpfungsanteile nach Ranggruppen ergänzt.

195. Hierbei ist festzustellen, dass die 25 größten Unternehmen seit Beginn der Berichterstattung stets mehr als 60 Prozent der inländischen Wertschöpfung der „100 Größten“ erwirtschaftet haben. Während der Wertschöpfungsanteil der übrigen Ranggruppen im Zeitverlauf tendenziell rückläufig ist, ist bei den 25 größten Unternehmen zudem ein tendenziell ansteigender Anteil an der Wertschöpfung der „100 Größten“ festzustellen.³⁴ Dieser Trend setzt sich im Berichtsjahr allerdings nicht fort. So sank der Anteil der 25 größten Unternehmen an der Wertschöpfung der „100 Größten“ um knapp 2 Prozent auf knapp 65 Prozent (dunkelrot in Abbildung II.3). Der Anteil der übrigen Ranggruppen stieg dagegen an. Auch in Bezug auf die gesamtwirtschaftliche Wertschöpfung ist bei Betrachtung der 25 größten Unternehmen ein leichter Rückgang der Konzentration festzustellen. Ihr Anteil an der Wertschöpfung aller Unternehmen in Deutschland sank im Berichtsjahr auf 9,6 Prozent. Die Entwicklung der aggregierten Unternehmenskonzentration ist im Berichtsjahr aus wettbewerbs- und gesellschaftspolitischer Sicht insofern als positiv zu bewerten.

Abbildung II.3: Anteil der Ränge an der Wertschöpfung der „100 Größten“



Quelle: Eigene Erhebungen

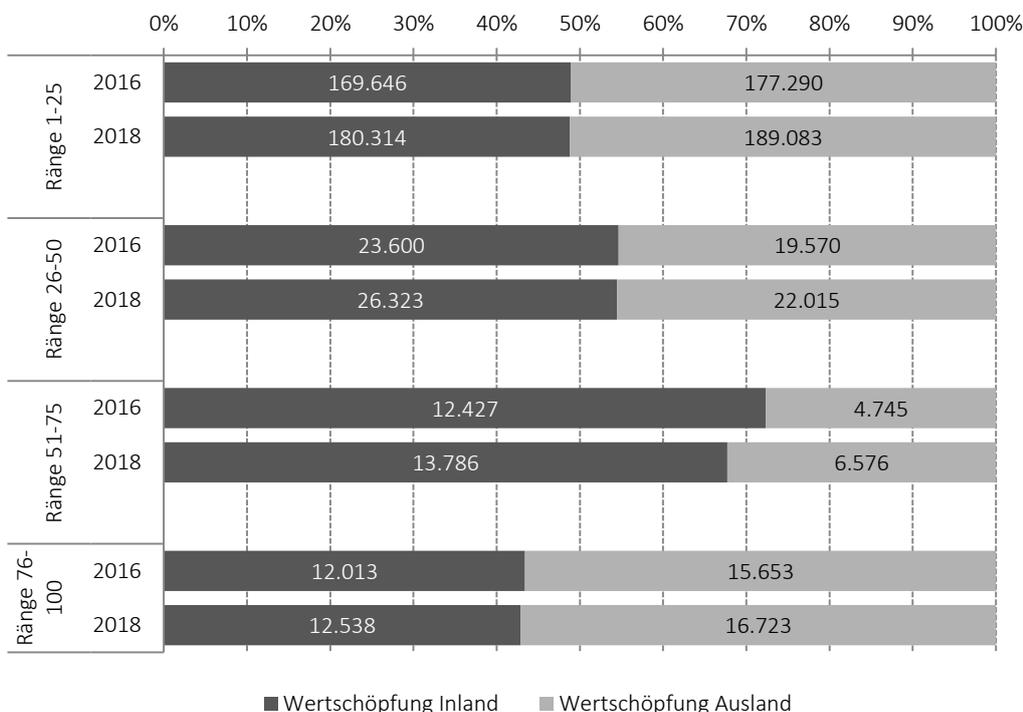
196. Die Internationalisierung von Produktions- und Beschaffungsprozessen führt dazu, dass regelmäßig ein Teil der Wertschöpfung eines Unternehmens im Ausland erwirtschaftet wird. Daher bildet die inländische Wertschöpfung der Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ häufig nur einen Teil ihrer gesamten Wertschöpfung ab. Um zu einer Einschätzung in Bezug auf die Bedeutung der in Deutschland ansässigen Konzerngesellschaften für den gesamten Konzern zu kommen, wird im Folgenden analysiert, welchen Anteil das inländische Geschäft der „100 Größten“ an ihrem gesamten Geschäft ausmacht. Für diese Analyse wurden - wie in den vergangenen Berichtsjahren - diejenigen Unternehmen ausgewählt, die in den Wirtschaftsbereichen Industrie, Handel und Dienstleistungen (inklusive Verkehr) tätig sind und eine Konzernobergesellschaft im Inland haben. Um Entwicklungen

³⁴ Monopolkommission, XXII. Hauptgutachten, Wettbewerb 2018, Baden-Baden 2018, Tz. 306.

vergleichbarer zu machen, wurden außerdem nur diejenigen Unternehmen betrachtet, die in den beiden Berichtsjahren 2016 und 2018 unter den „100 Größten“ waren. Es wurden insgesamt 53 Unternehmen identifiziert, welche die genannten Kriterien erfüllten.

197. Der Inlandsanteil an der gesamten Wertschöpfung der ausgewählten Unternehmen lag im Berichtsjahr 2018 bei 49,8 Prozent und ist damit gegenüber dem Berichtsjahr 2016 um 0,2 Prozentpunkte gesunken. Um zu untersuchen, ob der Inlandsanteil von der Unternehmensgröße abhängt, wurde der Inlandsanteil in Abbildung II.4 nach Ranggruppen aufgeschlüsselt. Hierbei ist zu erkennen, dass der Inlandsanteil der Unternehmen aus den Rängen 1 bis 25 mit knapp 50 Prozent zwar mehr als 15 Prozentpunkte unterhalb des Inlandsanteils der Unternehmen auf den Rängen 51 bis 75 liegt, allerdings ist der Inlandsanteil der Unternehmen aus den Rängen 76 bis 100 noch geringer als der Inlandsanteil der größten Unternehmen. Dies weist nicht auf einen Zusammenhang zwischen Inlandsanteil und Unternehmensgröße hin. In Bezug auf die Entwicklung des Inlandsanteils gegenüber dem Berichtsjahr 2016 ist festzustellen, dass der geringfügige Rückgang des Inlandsanteils insbesondere auf den Rückgang des Inlandsanteils derjenigen Unternehmen zurückzuführen ist, die im Berichtsjahr 2018 auf den Rängen 51 bis 75 liegen. Auch die übrigen Ranggruppen haben ihren Inlandsanteil etwas gesenkt.

Abbildung II.4: Inlandsanteil an der gesamten Wertschöpfung nach Ranggruppen



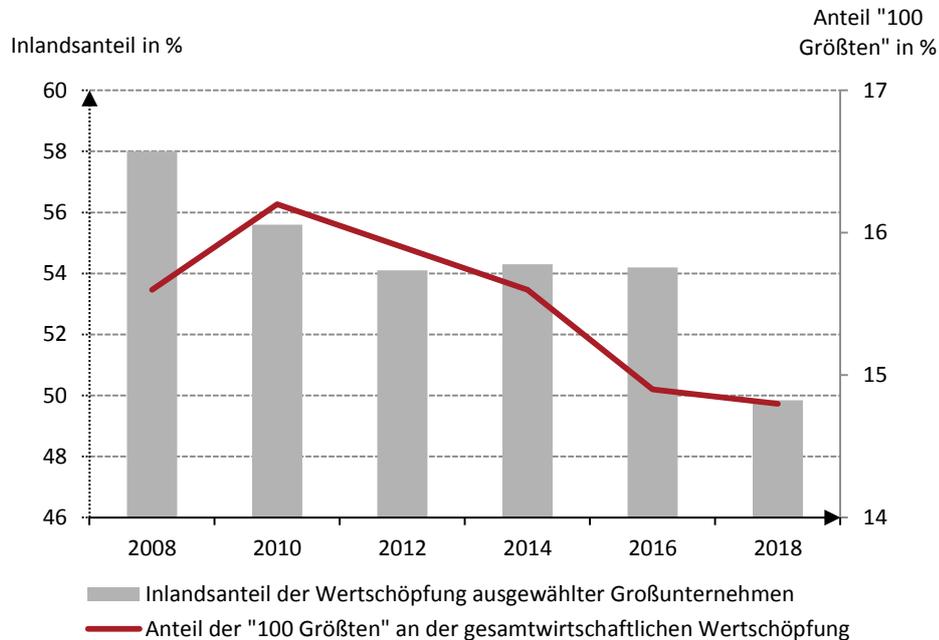
Anm.: Berücksichtigt wurden 53 Unternehmen aus den Wirtschaftsbereichen Industrie, Handel und Verkehr sowie Dienstleistungen mit einer Konzernobergesellschaft im Inland, die in den beiden Berichtsjahren 2016 und 2018 unter den „100 Größten“ waren. Bezogen auf die Ranggruppen handelt es sich um 18 Unternehmen aus den Rängen 1 bis 25, zwölf Unternehmen aus den Rängen 26 bis 50, elf Unternehmen aus den Rängen 56 bis 75 und zwölf Unternehmen aus den Rängen 76 bis 100.

Quelle: Eigene Erhebungen sowie veröffentlichte Geschäftsberichte

198. Im Folgenden wird der Inlandsanteil der „100 Größten“ im Zeitverlauf betrachtet. Wenn Großunternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ im Zeitverlauf einen Teil ihres Geschäfts ins Ausland verlagern, während mittelständische und kleine Unternehmen weiterhin in Deutschland produzieren, würde ein Rückgang des Inlandsanteils der „100 Größten“ mit einem Rückgang der aggregierten Unternehmenskonzentration in Deutschland einhergehen. Der durchschnittliche Inlandsanteil ausgewählter Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ wurde in vergleichbarer Weise erstmals für das Berichtsjahr 2008 ermittelt. In Abbildung II.5 ist die Entwicklung des durch-

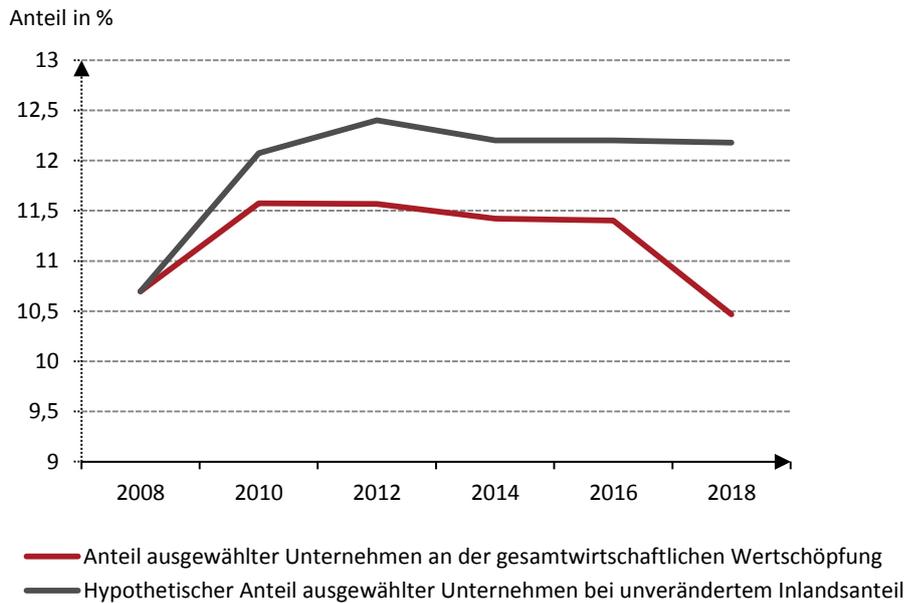
schnittlichen Inlandsanteils im Zeitverlauf dargestellt (graue Säulen). Es ist zu erkennen, dass sich dieser tendenziell rückläufig entwickelt. Im selben Zeitraum ist auch der Wertschöpfungsanteil der „100 Größten“ tendenziell zurückgegangen (rote Linie).

Abbildung II.5: Inlandsanteil und Wertschöpfungsanteil von Großunternehmen



Anm.: Ausgewählt wurden jeweils diejenigen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“, die den Wirtschaftsbereichen Industrie, Handel und Dienstleistungen (inklusive Verkehr) angehörten, eine Konzernobergesellschaft im Inland hatten und im jeweils vorangegangenen Berichtsjahr ebenfalls unter den „100 Größten“ waren.

199. Werden in Bezug auf den Wertschöpfungsanteil lediglich die im jeweiligen Berichtsjahr ausgewählten Unternehmen betrachtet, zeigt sich, dass ihr Anteil an der inländischen Wertschöpfung seit 2010 annähernd konstant geblieben wäre, hätte sich der Inlandsanteil dieser Unternehmen seit 2008 nicht verändert (vgl. Abbildung II.6 graue Linie). Wird der Rückgang des Inlandsanteils jedoch berücksichtigt, sinkt der Anteil der ausgewählten Unternehmen an der inländischen Wertschöpfung im Zeitverlauf (vgl. Abbildung II.6 rote Linie). Die Annahme, dass der Wertschöpfungsanteil der „100 Größten“ bzw. die Entwicklung der aggregierten Konzentration mit einer Verlagerung von Produktionsstätten der größten Unternehmen in Deutschland zusammenhängt, erscheint vor diesem Hintergrund plausibel. Es ist allerdings zu berücksichtigen, dass ein solcher Zusammenhang aus diesen deskriptiven Beobachtungen nicht abgeleitet werden kann. Die Beurteilung der aggregierten Konzentration würde ein solcher Zusammenhang jedenfalls nicht verändern. Da die Entwicklung der Großunternehmen in diesem Fall zunehmend von den Rahmenbedingungen im Ausland determiniert würde, wäre zu erwarten, dass der Einfluss von Großunternehmen auf wirtschaftliche Entwicklungen und politische Maßnahmen in Deutschland dadurch begrenzt würde. Dies wäre bei einer abnehmenden aggregierten Konzentration auch zu erwarten.

Abbildung II.6: Anteil ausgewählter Unternehmen an der inländischen Wertschöpfung

Anm.: Ausgewählt wurden jeweils diejenigen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“, die den Wirtschaftsbereichen Industrie, Handel und Dienstleistungen (inklusive Verkehr) angehörten, eine Konzernobergesellschaft im Inland hatten und im jeweils vorangegangenen Berichtsjahr ebenfalls unter den „100 Größten“ waren.

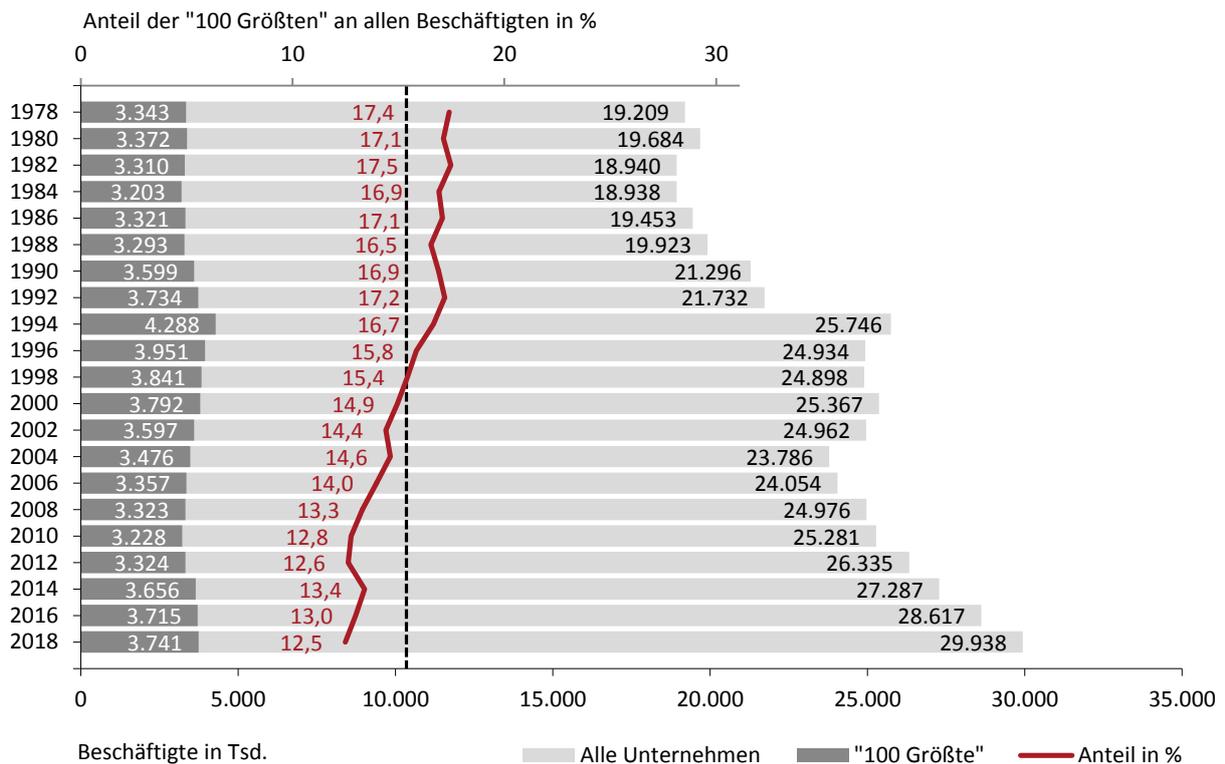
Quelle: Eigene Erhebungen

Anteil an der Beschäftigung

200. Zur Beurteilung der aggregierten Unternehmenskonzentration wird neben dem Wertschöpfungsanteil auch der Anteil an den in Deutschland Beschäftigten als Kriterium untersucht. Die Zahl der Beschäftigten der „100 Größten“ im Inland steht in einem engen Zusammenhang mit ihrer inländischen Wertschöpfung. Der Grund für diesen Zusammenhang ist, dass der Personalaufwand regelmäßig einen erheblichen Teil der Wertschöpfung ausmacht. Abbildung II.7 zeigt zum einen die Summe aller im Inland Beschäftigten der „100 Größten“ und zum anderen die Gesamtzahl aller von Unternehmen in Deutschland sozialversicherungspflichtig Beschäftigten im Zeitverlauf (graue Balken). Der Anteil der im Inland Beschäftigten der „100 Größten“ an der Gesamtzahl aller von Unternehmen in Deutschland sozialversicherungspflichtig Beschäftigten ist anhand des roten Diagramms erkennbar. Aufgrund des beschriebenen Zusammenhangs von Anzahl der Beschäftigten und Wertschöpfung zeigt sich hierbei eine ähnliche Entwicklung wie in Abbildung II.2, in welcher der Anteil der „100 Größten“ an der Wertschöpfung dargestellt wurde. Der Anteil der „100 Größten“ weist im Zeitverlauf eine rückläufige Tendenz auf.

201. Im Berichtsjahr 2018 ist der Anteil der „100 Größten“ an den im Inland Beschäftigten gegenüber dem Berichtsjahr 2016 erneut gesunken, und zwar um 0,5 Prozentpunkte auf 12,5 Prozent. Während die Gesamtzahl aller von Unternehmen in Deutschland sozialversicherungspflichtig Beschäftigten um 4,6 Prozent auf knapp 30 Mio. Personen im Jahr 2018 gestiegen ist, ist die Zahl der von den „100 Größten“ im Inland Beschäftigten lediglich um 0,7 Prozent gestiegen und liegt im Berichtsjahr 2018 bei etwa 3,7 Mio. Personen. Betrachtet man lediglich diejenigen Unternehmen, die bereits im Berichtsjahr 2016 im Kreis der „100 Größten“ waren, stellt man fest, dass zudem ein leichter Rückgang des Anteils der im Inland Beschäftigten an allen Beschäftigten dieser Unternehmen zu beobachten ist. Der Inlandsanteil beträgt im Berichtsjahr 2018 37,7 Prozent. Im Berichtsjahr 2016 waren es noch 39 Prozent.

Abbildung II.7: Entwicklung der Beschäftigten der Unternehmen in Deutschland im Zeitraum 1978 bis 2018



Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage eigener Erhebungen sowie von Auswertungen des Statistischen Bundesamtes aus der Beschäftigungsstatistik der Bundesagentur für Arbeit

202. Da Unternehmen mit einer großen Anzahl von Beschäftigten für politische Entscheidungsträger von besonderer Bedeutung sind, wird im Folgenden untersucht, welche Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ die meisten Personen beschäftigten. Diejenigen zehn Unternehmen, welche die meisten Personen beschäftigten, werden in Tabelle II.2 aufgeführt. Sie beschäftigten im Berichtsjahr 2018 in Deutschland insgesamt knapp 1,9 Mio. Personen. Dies entspricht 49,7 Prozent der Beschäftigten der „100 Größten“ in Deutschland. Im Berichtsjahr 2016 traf dies auf 49,4 Prozent der Beschäftigten zu, sodass eine leichte Zunahme der Konzentration auf diese Unternehmen festgestellt werden kann. Größter Arbeitgeber aus dem Kreis der „100 Größten“ war im Berichtsjahr 2018 wie im Berichtsjahr 2016 die EDEKA-Gruppe mit 376.000 Personen.

Tabelle II.2: Die nach Inlandsbeschäftigten zehn größten Unternehmen 2018

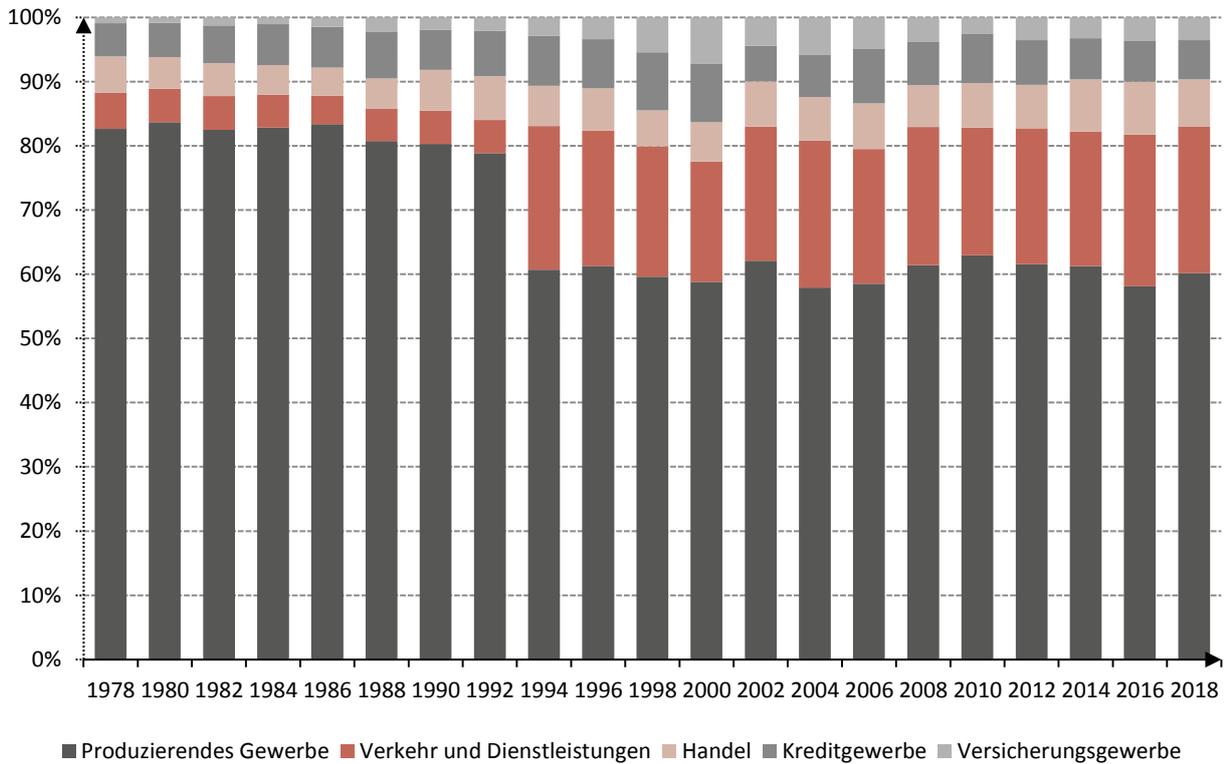
| Rang nach Beschäftigten | Rang nach Wertschöpfung | Unternehmen | Beschäftigte Inland | Beschäftigte Welt | Inlandsanteil (%) |
|-------------------------|-------------------------|---------------------|---------------------|-------------------|-------------------|
| 1 | 26 | EDEKA-Gruppe | 376.000 | 376.000 | 100,0 |
| 2 | 1 | Volkswagen AG | 292.729 | 636.156 | 46,0 |
| 3 | 4 | Deutsche Bahn AG | 196.334 | 331.568 | 59,2 |
| 4 | 12 | REWE-Gruppe | 178.453 | 234.017 | 76,3 |
| 5 | 2 | Daimler AG | 174.663 | 298.683 | 58,5 |
| 6 | 20 | Schwarz-Gruppe | 150.000 | 429.000 | 35,0 |
| 7 | 9 | Deutsche Post AG | 145.628 | 499.018 | 29,2 |
| 8 | 5 | Robert Bosch GmbH | 139.422 | 407.485 | 34,2 |
| 9 | 6 | Siemens AG | 113.000 | 377.000 | 30,0 |
| 10 | 7 | Deutsche Telekom AG | 98.092 | 215.675 | 45,5 |
| Insgesamt | | | 1.864.321 | 3.804.602 | 49,0 |

Quelle: Eigene Erhebungen sowie veröffentlichte Geschäftsberichte

Anteil einzelner Branchen an der Wertschöpfung

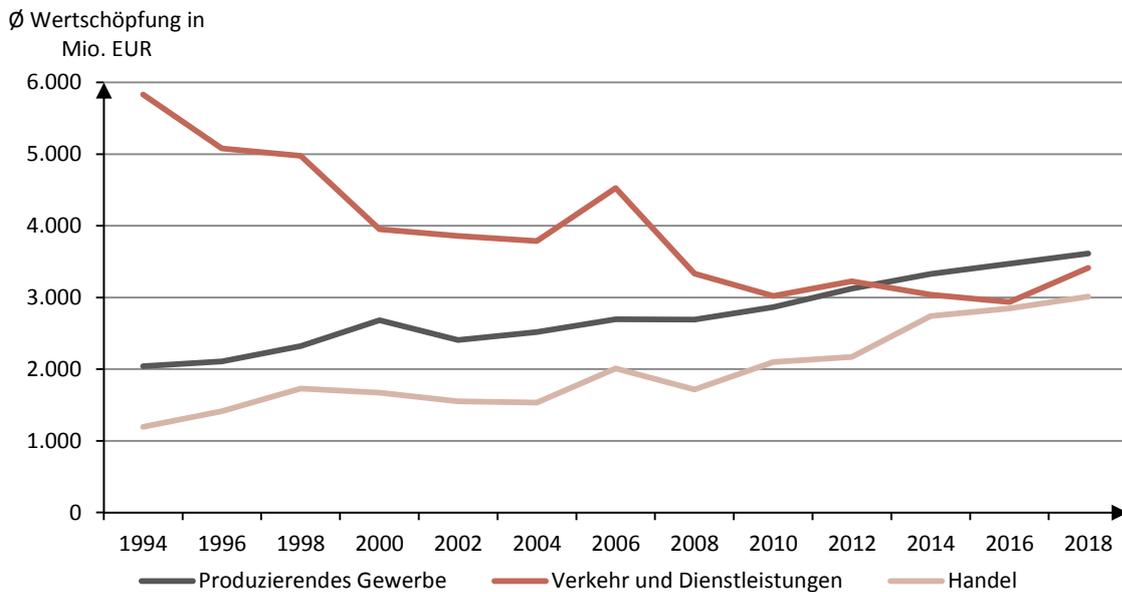
203. In Deutschland haben Industrieunternehmen eine große Bedeutung für die wirtschaftliche Entwicklung und damit auch für politische Entscheidungsträger. Wie Abbildung II.8 zeigt, erwirtschaftet das produzierende Gewerbe einen wesentlichen Anteil der Wertschöpfung der „100 Größten“. In keinem der Berichtsjahre seit 1978 entfiel auf das produzierende Gewerbe weniger als die Hälfte der Wertschöpfung der „100 Größten“. Während der Anteil der Industrie im Berichtsjahr 1978 noch bei 82,6 Prozent lag, liegt er im Berichtsjahr 2018 bei 60,2 Prozent. Diese Veränderung ist insbesondere auf die Privatisierung der Deutschen Bahn und der Deutschen Bundespost (Post und Telekom) zurückzuführen, die seit 1994 zum Kreis der „100 Größten“ gehören und Wertschöpfungsanteile von Industrieunternehmen verdrängt haben. Seit 1994 sind bei der Verteilung der inländischen Wertschöpfung nur geringfügige Veränderungen zu beobachten. Der Anteil des produzierenden Gewerbes entspricht im Berichtsjahr 2018 in etwa dem Durchschnitt seit 1994. Der Anteil der Unternehmen aus dem Bereich Verkehr und Dienstleistungen liegt mit 22,9 Prozent etwas oberhalb des Durchschnitts der Jahre seit 1994, der bei 21,3 Prozent liegt.

Abbildung II.8: Anteile der Branchen an der Wertschöpfung der „100 Größten“ seit 1978



Quelle: Eigene Erhebungen

204. Zwar hat sich der Anteil des produzierenden Gewerbes an der Wertschöpfung der „100 Größten“ seit 1994 kaum verändert, die Anzahl der Unternehmen, die dieser Branche zuzuordnen sind, hat sich jedoch deutlich verringert. Umgekehrt hat sich die Anzahl der Unternehmen aus dem Bereich Verkehr und Dienstleistungen signifikant erhöht. Folglich hat sich die durchschnittliche Wertschöpfung eines Industrieunternehmens aus dem Kreis der „100 Größten“ seit 1994 erhöht, während die durchschnittliche Wertschöpfung eines Dienstleistungs- bzw. Verkehrsunternehmens in dieser Zeit gesunken ist; Abbildung II.9 verdeutlicht diese Entwicklung. Die durchschnittliche Wertschöpfung eines Industrieunternehmens ist seit 1994 um 77 Prozent auf EUR 3.613 Mio. gestiegen, die durchschnittliche Wertschöpfung eines Verkehrs- bzw. Dienstleistungsunternehmens ist im selben Zeitraum um 41,1 Prozent auf EUR 3.434 Mio. gesunken. Neben den beschriebenen Branchen ist in Abbildung II.9 auch die Entwicklung der durchschnittlichen Wertschöpfung der Handelsunternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ zu sehen. Mit einem Anstieg von EUR 1.195 Mio. auf EUR 3.014 Mio. hat sich die durchschnittliche Wertschöpfung eines Handelsunternehmens seit 1994 mehr als verdoppelt. Unter den Großunternehmen der Branchen Industrie und Handel scheint es dieser Beobachtung zufolge eine Tendenz zu einer Zunahme der aggregierten Konzentration zu geben. Ob sich eine solche Tendenz auch in der Entwicklung des Anteils der größten Unternehmen der entsprechenden Branche an den branchenspezifischen Geschäftsvolumina zeigt, wird in Abschnitt 1.6 untersucht.

Abbildung II.9: Durchschnittliche Wertschöpfung der „100 Größten“ nach Branchen im Zeitverlauf

Quelle: Eigene Erhebungen

1.3 Anteilseigner und Kapitalverflechtungen der „100 Größten“

205. Nachfolgend wird untersucht, in welchem Ausmaß die „100 Größten“ über ihre Anteilseigner untereinander über Minderheitsbeteiligungen verflochten sind. Solche Verflechtungen können dazu führen, dass sich Unternehmen mit denselben Anteilseignern untereinander weniger kompetitiv verhalten, weil die Anteilseigner eher an der Maximierung des Gesamtgewinns ihrer Beteiligungsunternehmen interessiert sind statt an der Maximierung des Gewinns jedes einzelnen Beteiligungsunternehmens.³⁵ Eine derartige Gleichrichtung von Interessen bei Unternehmen innerhalb des Kreises der „100 Größten“ ist bei der Beurteilung der aggregierten Konzentration zu berücksichtigen, da sie potenzielle Einflussmöglichkeiten auf gesamtwirtschaftliche und politische Entwicklungen verstärken kann. Diesen möglicherweise negativen Wirkungen stehen allerdings auch mögliche Effizienzgewinne durch eine verbesserte Koordination ökonomischer Aktivität durch Verflechtungen gegenüber.

206. Die einzelnen Anteilseigner von Unternehmen können ermittelt werden, da Kapitalgesellschaften gemäß § 285 Nr. 11 HGB verpflichtet sind, im Anhang zum Jahresabschluss Anteile an anderen Unternehmen aufzuführen, wenn diese mindestens 20 Prozent betragen. Für börsennotierte Kapitalgesellschaften gilt dies zudem bereits bei Überschreiten eines Anteils von 5 Prozent der Stimmrechte an einer großen Kapitalgesellschaft (§ 285 Nr. 11b HGB). Auch Kapitalanteile von unter 5 Prozent können einem Anteilseigner aufgrund von Verpflichtungen gemäß Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) zugeordnet werden. Wenn ein Anteilseigner bei einem Emittenten von Wertpapieren einen Anteil von 3 Prozent der Stimmrechte erreicht, über- oder unterschreitet, ist er gemäß § 33 Abs. 1 WpHG verpflichtet, dies dem Emittenten und der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht unverzüglich mitzuteilen. Handelt es sich bei dem Emittenten um eine Gesellschaft im Inland, ist diese gemäß § 40 Abs. 1 WpHG ihrerseits dazu verpflichtet, diese Mitteilung zu veröffentlichen.

207. In der Regel ist es jedoch nicht möglich, allein auf Grundlage von veröffentlichten Geschäftsberichten die kumulierten Kapitalanteile eines Anteilseigners zu bestimmen. Daher werden die Anteilseigner der „100 Größten“ seit dem XX. Hauptgutachten mithilfe der Datenbank „Orbis Europe All Companies“ des Anbieters Bureau van Dijk ermittelt. Die dort berichtete Eigentümerstruktur wird dann mit Angaben zu Anteilseigner- bzw. Aktionärsstruktura-

³⁵ Reynolds, R. J. und B. R. Snapp, The competitive effects of partial equity interest and joint ventures, International Journal of Industrial Organization 4, 1986, S. 141-153; Monopolkommission, XXI. Hauptgutachten, Wettbewerb 2016, Baden-Baden 2016, Kap. III.

ren in veröffentlichten Geschäftsberichten abgeglichen und bei Abweichungen ergänzt bzw. berichtigt.³⁶ So ist es möglich, auch kumulierte Kapitalanteile dem entsprechenden Anteilseigner zuzuordnen. Weiterhin ermöglicht die Verwendung dieser Datengrundlage die Berücksichtigung von direkten und indirekten Beteiligungen. So werden indirekte Beteiligungen in solchen Fällen, in denen ein Unternehmen zwischengeschaltete Beteiligungsgesellschaften mehrheitlich kontrolliert, dem Unternehmen am obersten Ende der Beteiligungskette zugerechnet. Da die berichteten Kapitalanteile Hinweise darauf liefern sollen, inwiefern ein Anteilseigner die Möglichkeit hat, Einfluss auf die Unternehmenspolitik auszuüben, beziehen sich die berichteten Kapitalanteile auf Stammaktien, die mit einem Stimmrecht verbunden sind.³⁷

208. Um zu einer Einschätzung in Bezug auf die Verflechtung der Anteilseigner der „100 Größten“ über Minderheitsbeteiligungen zu kommen, werden zunächst deren Anteilseigner erfasst. Diese werden den Kategorien „Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“, „identifizierte ausländische Investoren“, „öffentliche Hand“ und „Einzelpersonen bzw. Familien oder Familienstiftungen“, „Streubesitz“ und „Sonstige“ zugeordnet. Dem „Streubesitz“ werden alle Kapitalanteile von weniger als 1 Prozent zugeordnet.³⁸ Der Kategorie „Sonstige“ werden Anteile von inländischen Unternehmen außerhalb des Kreises der „100 Größten“, Kapitalanteile von Genossenschaften sowie nicht identifizierbare Beteiligungen zugeordnet.

209. Zur Darstellung der Anteilseignerstruktur der „100 Größten“ wurde jedes Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ der Anteilseignerkategorie zugeordnet, in die zum Stichtag mindestens 50 Prozent der Anteile fielen.³⁹ Auf dieser Grundlage wird in Abbildung II.10 dargestellt, wie viele Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ mehrheitlich im Besitz von Anteilseignern einer der genannten Kategorien sind (links) und welcher Wertschöpfungsanteil auf die entsprechenden Unternehmen entfällt (rechts). Wie im Berichtsjahr 2016 befindet sich im Berichtsjahr 2018 keines der Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ mehrheitlich im Besitz eines anderen Unternehmens aus diesem Kreis.⁴⁰ Im Berichtsjahr 2014 waren noch zwei Unternehmen im Kreis der „100 Größten“ vertreten, an denen mehrere Unternehmen aus diesem Kreis gemeinsam mehr als 50 Prozent der Anteile hielten.⁴¹

210. Im Berichtsjahr 2018 ist gut die Hälfte der Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ mehrheitlich im Besitz von Einzelpersonen bzw. Familien(stiftungen) (26 Unternehmen) oder ausländischer Investoren (25 Unternehmen) (vgl. Abbildung II.10 links). Bei den Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“, die sich mehrheitlich im Besitz ausländischer Investoren befinden, handelt es sich - bis auf eine Ausnahme⁴² - um Beteiligungen von 100 Prozent, d. h. um Konzerneinheiten im Inland, die vollständig einem ausländischen Mutterunter-

³⁶ Stand der Daten ist für die Berichtsjahre 2016 und 2018 jeweils der Anfang des auf das Berichtsjahr folgenden Jahres (Berichtsjahr 2016: Januar 2017; Berichtsjahr 2018: Februar 2019).

³⁷ Da sich die vorliegende Untersuchung in Bezug auf die berichteten Anteilswerte auf die Datenbank „Orbis Europe All Companies“ stützt, in der wiederum Informationen aus verschiedenen Quellen zusammengetragen werden, ist nicht vollständig auszuschließen, dass die berichteten Anteile auch für Dritte gehaltene Anteile einschließen.

³⁸ Auch im Rahmen der weiteren Untersuchung der Anteilseigner der „100 Größten“ werden Beteiligungen von weniger als 1 Prozent keinem konkreten Anteilseigner zugeordnet.

³⁹ Eine Übersicht über die Anteilseigner nach Gruppen für jedes Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ im Berichtsjahr 2018 wird im Anhang zu diesem Gutachten veröffentlicht.

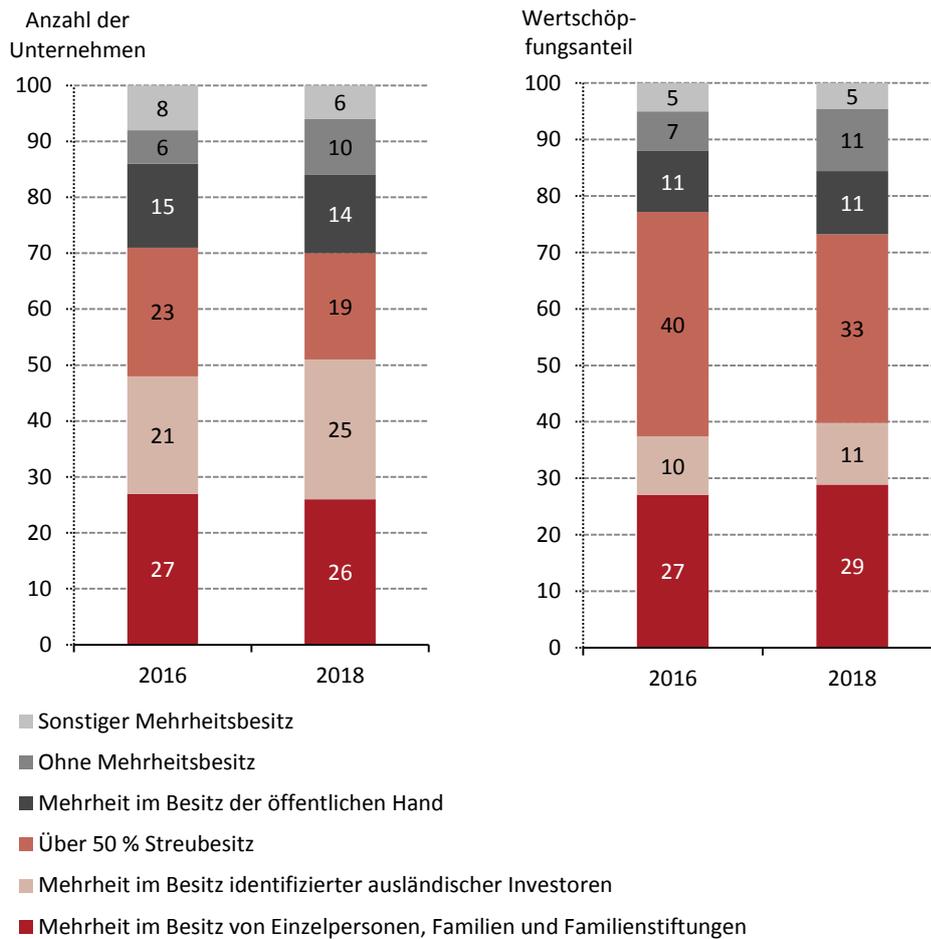
⁴⁰ Wenn sich ein Unternehmen mehrheitlich im Besitz eines anderen Unternehmens befindet, wird es gemäß § 290 HGB i. d. R. in dessen Konzernabschluss einbezogen und von der Monopolkommission nicht gesondert betrachtet. Allerdings kann das Mutterunternehmen darauf verzichten, ein Tochterunternehmen in den Konzernabschluss einzubeziehen, wenn es beispielsweise dessen Anteile ausschließlich zum Zwecke der Weiterveräußerung hält (§ 296 Abs. 1 Nr. 3 HGB). Aus diesem Grund könnten grundsätzlich auch Unternehmen im Kreis der „100 Größten“ ausgewiesen werden, die sich mehrheitlich im Besitz eines anderen Unternehmens aus diesem Kreis befinden.

⁴¹ Es handelte sich um die Sana Kliniken AG und die BSH Hausgeräte GmbH. Allerdings wurden diese Fälle damals nicht unter der Kategorie „Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten““ aufgeführt, da eine solche Zuordnung nur erfolgt wäre, hätte ein einzelnes Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ mehr als 50 Prozent der Anteile gehalten.

⁴² Bei der KION AG beträgt der Anteil identifizierter ausländischer Investoren 55,08 Prozent. Allerdings teilt sich dieser Wert auf sechs Investoren auf, wobei der größte von einem einzelnen Investor gehaltene Anteil 45 Prozent entspricht.

nehmen zuzuordnen sind, wie dies beispielsweise bei der Ford-Gruppe Deutschland der Fall ist. Der Anteil der 25 Unternehmen, die sich mehrheitlich im Besitz ausländischer Investoren befanden, erwirtschaftete allerdings lediglich 11 Prozent der gesamten Wertschöpfung der „100 Größten“. Im Vergleich dazu fällt der Anteil der 19 Unternehmen, die mehrheitlich im Streubesitz waren, wie bereits im Berichtsjahr 2016 auch im Berichtsjahr 2018 mit 33 Prozent deutlich höher aus (vgl. Abbildung II.10 rechts). Auch der Anteil der 26 Familienunternehmen an der Wertschöpfung der „100 Größten“ fällt im Berichtsjahr 2018 mit 29 Prozent wieder vergleichsweise hoch aus (2016: 27 Prozent).

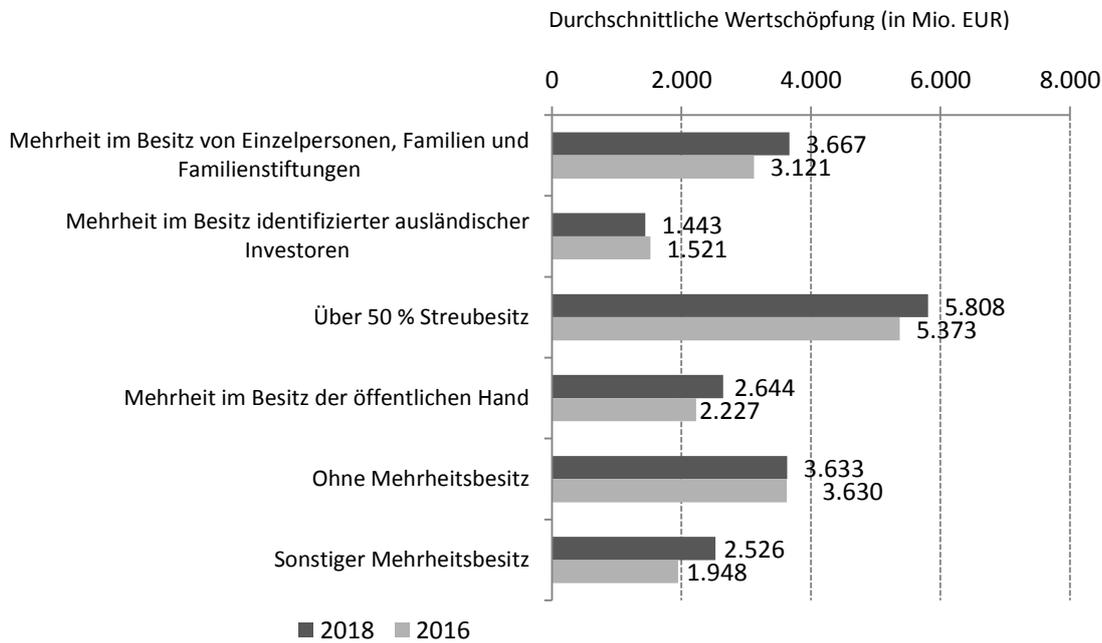
Abbildung II.10: Struktur der Anteilseigner der „100 Größten“ 2016 und 2018



Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage der Datenbank „Orbis Europe All Companies“ des Anbieters Bureau van Dijk (Stand: Februar 2019 bzw. Januar 2017) sowie veröffentlichte Geschäftsberichte

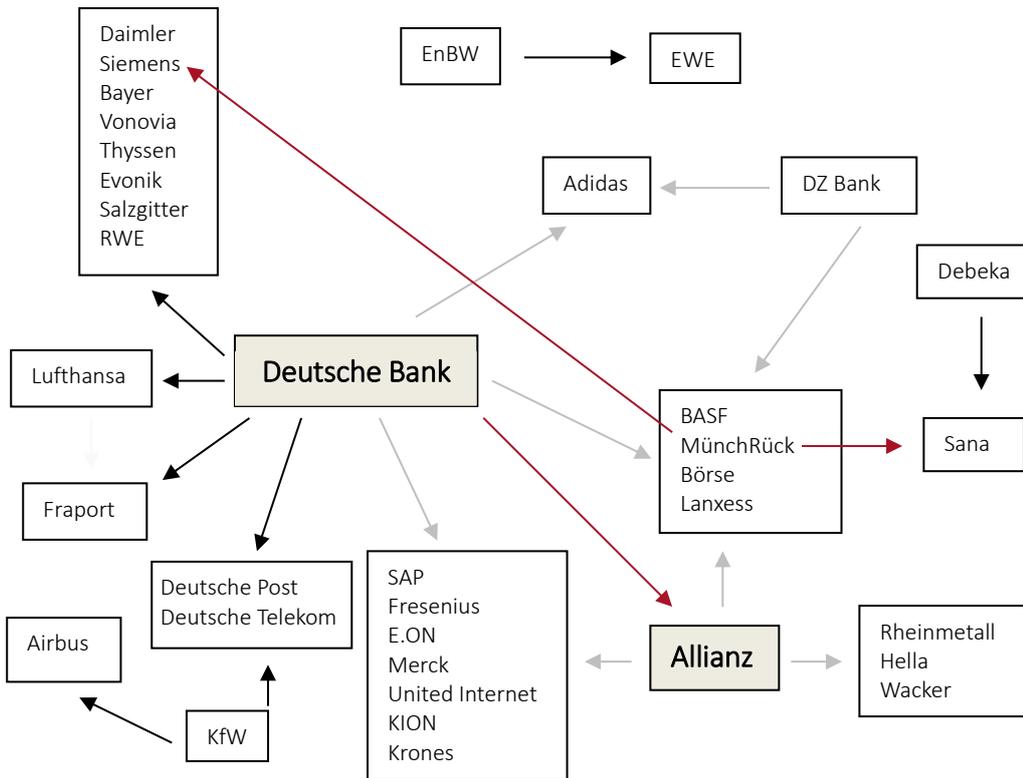
211. Die beschriebenen Ergebnisse spiegeln sich in der durchschnittlichen Wertschöpfung wider, welche die Unternehmen einer Kategorie erwirtschafteten. In Abbildung II.11 ist die durchschnittliche Wertschöpfung der Unternehmen nach Art der Anteilseigner in den Jahren 2018 und 2016 dargestellt. Die durchschnittliche Wertschöpfung von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“, die sich mehrheitlich im Streubesitz befanden, betrug im Berichtsjahr 2018 EUR 5.808 Mio. und ist somit gegenüber dem Berichtsjahr 2016 um 8,1 Prozent gestiegen. Die durchschnittliche Wertschöpfung von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“, die mehrheitlich in ausländischem Besitz waren, ist gegenüber dem Berichtsjahr 2016 um 5,1 Prozent gesunken und fiel mit EUR 1.443 Mio. am niedrigsten aus. Im Gegensatz dazu konnten Familienunternehmen ihre Wertschöpfung im Durchschnitt um 17,5 Prozent erhöhen und erzielten die zweitgrößte durchschnittliche Wertschöpfung aller Kategorien.

Abbildung II.11: Durchschnittliche Wertschöpfung der Unternehmen nach Art der Anteilseigner 2018 und 2016



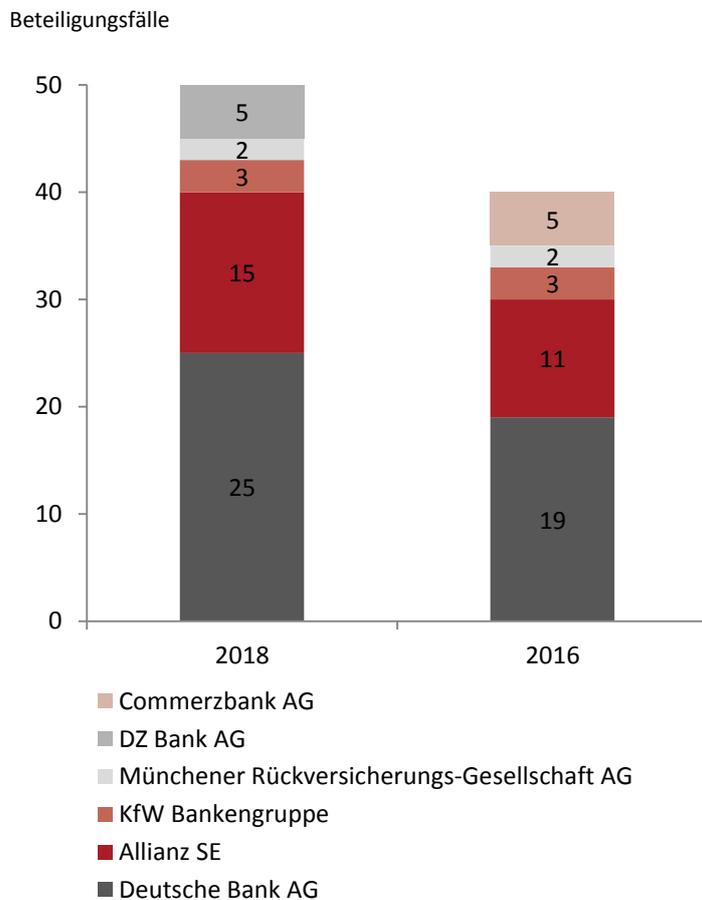
Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage der Datenbank „Orbis Europe All Companies“ des Anbieters Bureau van Dijk (Stand: Februar 2019 bzw. Januar 2017) sowie veröffentlichte Geschäftsberichte

212. Nachdem zuvor analysiert wurde, welcher Art die Anteilseigner sind, die jeweils mehrheitlich die Anteile eines Unternehmens aus dem Kreis der „100 Größten“ halten, wird im Folgenden auf Kapitalverflechtungen zwischen Unternehmen aus diesem Kreis eingegangen. Abbildung II.12 stellt das Verflechtungsnetzwerk über Minderheitsbeteiligungen im Kreis der „100 Größten“ dar. Zentrale Positionen in diesem Netzwerk nehmen die Deutsche Bank, die Allianz und auch die DZ Bank ein. Diese Unternehmen sind alle an einer Reihe von weiteren Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ beteiligt. An BASF, der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft, der Deutschen Börse und Lanxess sind alle drei Unternehmen beteiligt. Die Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft ist zudem nicht nur Beteiligungsunternehmen von Deutscher Bank, Allianz und DZ Bank, sondern hält ihrerseits wiederum Beteiligungen an den Sana Kliniken und Siemens. Die Deutsche Bank hält zudem direkt Minderheitsanteile an Siemens. Dies zeigt, dass die „100 Größten“ insbesondere über große Banken bzw. Versicherungsunternehmen aus ihrem Kreis über Minderheitsbeteiligungen miteinander verflochten sind.

Abbildung II.12: Kapitalverflechtungen aus dem Kreis der „100 Größten“ 2018

213. Im Vergleich zum Berichtsjahr 2016 hat sich dieses Verflechtungsnetzwerk um die Deutsche Bank und die Allianz ausgeweitet. Dies ist in Abbildung II.13 erkennbar, wo die Anzahl der Beteiligungsfälle innerhalb des Kreises der „100 Größten“ in den Jahren 2018 und 2016 für diejenigen Unternehmen aus dem Kreis aufgeschlüsselt wurde, die im jeweiligen Jahr mehr als eine Beteiligung an einem weiteren Unternehmen aus dem Kreis hielten. Neben der Deutschen Bank (25 Beteiligungen), der Allianz (15 Beteiligungen), der DZ Bank (fünf Beteiligungen) und der Münchener Rückversicherung (zwei Beteiligungen) traf dies im Berichtsjahr 2018 auch auf die KfW (drei Beteiligungen) zu. Während die Deutsche Bank und die Allianz ihre Minderheitsbeteiligungen an Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ gegenüber dem Jahr 2016 um sechs bzw. vier Beteiligungen erhöhten, blieb die Anzahl dieser Beteiligungen bei der KfW und der Münchener Rückversicherung konstant. Die Commerzbank, die im Jahr 2016 noch in fünf Fällen an Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ beteiligt war, hält im Berichtsjahr 2018 keine Beteiligung mehr von über 1 Prozent an diesen Unternehmen. Umgekehrt ist die DZ Bank im Berichtsjahr 2018 an fünf Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ beteiligt, was im Jahr 2016 noch nicht der Fall war.⁴³

⁴³ Eine Übersicht über die einzelnen Beteiligungsfälle im Kreis der „100 Größten“ und ihre jeweilige Höhe im Vergleich zum Jahr 2016 ist im Anhang zu finden.

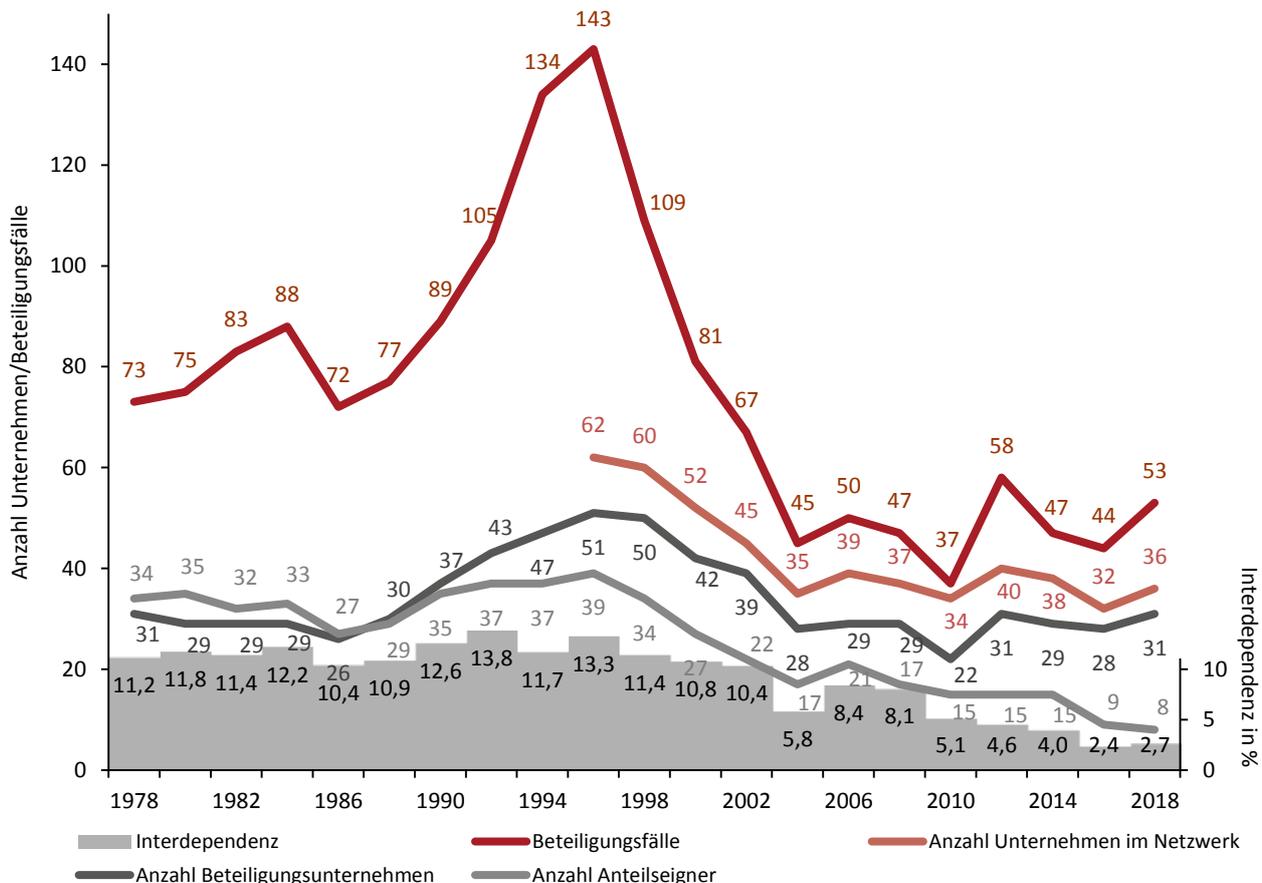
Abbildung II.13: Zahl der Beteiligungsfälle unter den „100 Größten“ 2018 und 2016

Anm.: Erfasst wurden Beteiligungsfälle von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“, die an mehr als einem Unternehmen aus diesem Kreis beteiligt sind.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage der Datenbank „Orbis Europe All Companies“ des Anbieters Bureau van Dijk (Stand: Februar 2019 bzw. Januar 2017) sowie veröffentlichter Geschäftsberichte

214. Abbildung II.14 ordnet den Stand der Kapitalverflechtungen zwischen den „100 Größten“ im Berichtsjahr 2018 in die langfristige Entwicklung seit dem Jahr 1978 ein. Im Berichtsjahr 2018 hielten insgesamt acht Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ Anteile an mindestens einem Unternehmen aus diesem Kreis. Somit setzt sich der Rückgang der Anzahl an Anteilseignern von Minderheitsbeteiligungen unter den „100 Größten“ weiter fort und erreicht den kleinsten Wert seit dem Jahr 1978. Die übrigen in der Abbildung dargestellten Kennzahlen sind im Berichtsjahr 2018 jedoch angestiegen, nachdem seit dem Jahr 2012 eine rückläufige Entwicklung zu beobachten war. Beispielsweise erreicht die Anzahl an Beteiligungsunternehmen, d. h. die Anzahl an Unternehmen, an denen mindestens ein Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ beteiligt ist, im Berichtsjahr 2018 mit 31 Unternehmen wieder den Wert aus dem Jahr 2012. Auch die Anzahl an Beteiligungsfällen erreicht mit 53 Fällen im Berichtsjahr 2018 einen vergleichsweise hohen Wert. Mit Ausnahme des Jahres 2012, in dem eine Umstellung der Datengrundlage erfolgte, handelt es sich um den höchsten Wert seit dem Jahr 2002.

Abbildung II.14: Entwicklung der Kapitalverflechtungen zwischen den „100 Größten“ (1978-2018)



Anm.: Mit dem Berichtsjahr 2012 erfolgte eine Umstellung der Datengrundlage. Daher sind die Werte ab dem Berichtsjahr 2012 nicht vollständig mit denjenigen der Vorjahre vergleichbar. Die Interdependenz gibt an, wie groß der Anteil der Gesamtwertschöpfung der „100 Größten“ ist, an dem Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ über Kapitalbeteiligungen beteiligt sind. Die Anzahl an Beteiligungsfällen gibt die Anzahl an Unternehmensverbindungen über Kapitalbeteiligungen an. Als Beteiligungsunternehmen wird ein Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ erfasst, wenn ein anderes Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ eine Kapitalbeteiligung an diesem Unternehmen hält, die 1 Prozent übersteigt. Als Anteilseigner wird ein Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ erfasst, das an einem weiteren Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ eine Kapitalbeteiligung hält, die 1 Prozent übersteigt. Als Netzwerkunternehmen wird ein Unternehmen erfasst, wenn es ein Beteiligungsunternehmen, Anteilseigner oder beides ist.

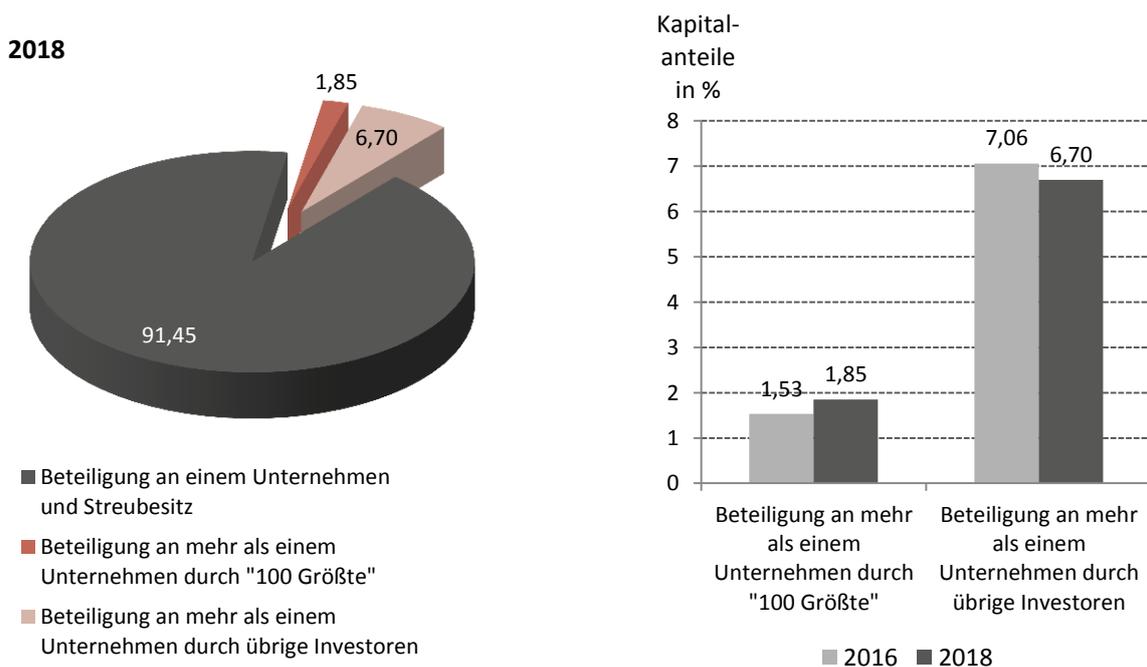
Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage veröffentlichter Geschäftsberichte sowie seit 2012 der Datenbank „Orbis Europe All Companies“ des Anbieters Bureau van Dijk

215. Zusätzlich zu den beschriebenen Indikatoren zur Beurteilung der Entwicklung von Kapitalverflechtungen zwischen den „100 Größten“ wird in Abbildung II.14 die Entwicklung der Interdependenz zwischen den hundert größten Unternehmen dargestellt. Der Interdependenzgrad gibt an, welcher Anteil an der Gesamtwertschöpfung der „100 Größten“ auf Kapitalbeteiligungen aus diesem Kreis entfällt. Er liefert somit zusätzliche Informationen zur Höhe der Kapitalbeteiligungen und dem betroffenen Wertschöpfungsanteil. Wenn jedes Unternehmen aus dem Berichtskreis einem oder mehreren anderen Unternehmen aus diesem Kreis gehörte, ergäbe sich beispielsweise ein Interdependenzgrad von 100 Prozent. Im Berichtsjahr 2018 hat sich der Interdependenzgrad gegenüber dem Berichtsjahr 2016 um 0,3 Prozentpunkte erhöht, nachdem er seit dem Jahr 1996, mit Ausnahme des Jahres 2004, von 13,3 Prozent auf 2,4 Prozent im Jahr 2016 deutlich gesunken war.

216. Neben direkten Kapitalverflechtungen zwischen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ treten auch indirekte Kapitalverflechtungen zwischen diesen Unternehmen auf. Diese indirekten Kapitalverflechtungen bestehen aufgrund von Beteiligungen institutioneller Investoren an mehreren Unternehmen aus dem Kreis der

„100 Größten“. Bei diesen institutionellen Investoren handelt es sich größenbedingt insbesondere um institutionelle Investoren aus dem Ausland, beispielsweise BlackRock oder Vanguard. Die Bedeutung indirekter Kapitalverflechtungen zwischen den „100 Größten“ für das Berichtsjahr 2018 zeigt Abbildung II.15. Dort werden die Anteile am gesamten Kapital der „100 Größten“ dargestellt, die von Investoren gehalten werden, die an mehreren oder nur einem Unternehmen aus dem Kreis beteiligt sind.⁴⁴ Mit etwa 91 Prozent wird der überwiegende Anteil des Kapitals der „100 Größten“ von Anteilseignern gehalten, die lediglich an einem Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ beteiligt sind, sodass über diese Investoren keine indirekten Kapitalverflechtungen zwischen den „100 Größten“ bestehen (Abbildung II.15 links).

Abbildung II.15: Anteilsbesitz an den „100 Größten“ nach Beteiligungsfällen des Investors



Anm.: Unter den Kategorien „Beteiligung an mehr als einem Unternehmen durch „100 Größte““ bzw. „übrige Investoren“ werden Beteiligungen erfasst, die 1 Prozent übersteigen. Betrachtet werden Beteiligungen an den in Tabelle A.2 aufgeführten rechtlichen Unternehmenseinheiten.

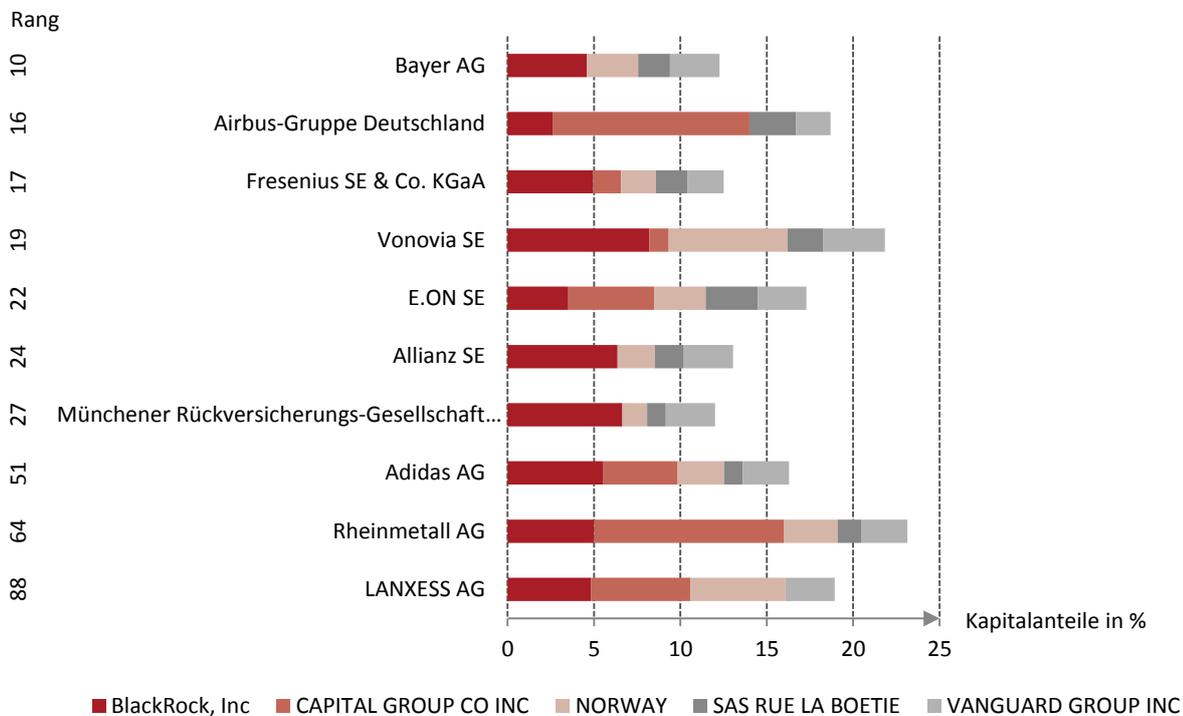
Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage der Datenbank „Orbis Europe All Companies“ des Anbieters Bureau van Dijk (Stand: Februar 2019) sowie veröffentlichter Geschäftsberichte

217. Die übrigen ca. 9 Prozent des Gesamtkapitals werden von Investoren gehalten, die an mehreren Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ beteiligt sind, wobei im Berichtsjahr 2018 1,85 Prozent auf Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ fallen. Es handelt sich hierbei um die in Abbildung II.13 dargestellten Beteiligungen von Banken und Versicherungen aus dem Kreis der „100 Größten“. Diese Unternehmen haben nicht nur die Anzahl ihrer Beteiligungen an Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ erhöht, auch ihr Anteil am Gesamtkapital der „100 Größten“ ist gegenüber dem Berichtsjahr 2016 um 17,4 Prozent gestiegen (vgl. Abbildung II.12 rechts). Gleichzeitig ist der Anteil von Investoren außerhalb der „100 Größten“, beispielsweise Blackrock und Vanguard, am Gesamtkapital der „100 Größten“ von 7,06 auf 6,7 Prozent im Berichtsjahr gesunken. Damit ist die Bedeutung dieser Investoren für die indirekten Kapitalverflechtungen zwischen den „100 Größten“ jedoch weiterhin deutlich größer als diejenige der Investoren, die selbst diesem Kreis angehören.

⁴⁴ Beteiligungen von weniger als 1 Prozent werden als Streubesitz betrachtet und somit der Kategorie „Beteiligung an einem Unternehmen“ zugeordnet.

218. Im Vergleich zum Anteil am Gesamtkapital der „100 Größten“ in Höhe von 91 Prozent, der von Anteilseignern gehalten wird, die lediglich an einem Unternehmen aus dem Kreis beteiligt sind, erscheint der Anteil von 6,7 Prozent, der von Investoren gehalten wird, die an mehreren Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ beteiligt sind und nicht selbst zu diesem Kreis gehören, vergleichsweise gering. Allerdings fallen die kumulierten Anteile, die diese Investoren an einzelnen Unternehmen aus dem Kreis halten, teilweise deutlich höher aus. Einen Einblick gibt Abbildung II.16. Für die Darstellung wurden diejenigen Investoren ausgewählt, die an mehr als zehn Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ beteiligt sind. Diese Investoren halten insgesamt Beteiligungen an 36 Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“. An fünf dieser Unternehmen sind alle fünf Investoren beteiligt. Für die Darstellung in Abbildung II.16 wurden diejenigen zehn Unternehmen ausgewählt, bei denen der kumulierte Anteil der genannten fünf Investoren am größten ist. In zwei Fällen (Vonovia und Rheinmetall) überschreitet dieser Anteil 20 Prozent. Dies war im Berichtsjahr 2016 noch für keines der Unternehmen der Fall.⁴⁵ Die Zahl der indirekten Verflechtungen über institutionelle Investoren hat demnach zumindest für einige Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ zugenommen.

Abbildung II.16: Indirekte Kapitalverflechtungen zwischen den „100 Größten“ 2018



Anm.: Dargestellt werden indirekte Kapitalverflechtungen durch Beteiligungen von Investoren an mehr als zehn Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“, sofern sie 1 Prozent übersteigen. Betrachtet werden die in Tabelle A.2 ausgewiesenen rechtlichen Unternehmenseinheiten.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage der Datenbank „Orbis Europe All Companies“ des Anbieters Bureau van Dijk (Stand: Februar 2019) sowie veröffentlichter Geschäftsberichte

⁴⁵ Monopolkommission, XXII. Hauptgutachten, Wettbewerb 2018, Baden-Baden 2018, Tz. 327, Abbildung II.12.

1.4 Personelle Verflechtungen der „100 Größten“

219. Neben den Verflechtungen über Kapitalbeteiligungen können Unternehmen auch über personelle Verflechtungen miteinander in Verbindung stehen. Hält eine Person ein Geschäftsführungs- oder Kontrollmandat in einem Unternehmen und ein weiteres Mandat in einem anderen Unternehmen, besteht über diese Person eine Verflechtung zwischen den beiden Unternehmen. Da davon ausgegangen werden kann, dass ein solcher Mehrfachmandatsträger grundsätzlich am Erfolg aller Unternehmen interessiert ist, in denen er ein Mandat ausübt, sind personelle Verflechtungen geeignet, eine Gleichrichtung von Interessen herbeizuführen. Die wirtschaftliche Verfügungsgewalt, die sich auf Großunternehmen konzentriert, kann auf diese Weise verstärkt werden. Daher ermittelt die Monopolkommission die personellen Verflechtungen über Mehrfachmandatsträger in Geschäftsführungs- und Kontrollgremien zwischen den „100 Größten“.

220. Die Mitglieder der Geschäftsführungs- und Kontrollgremien der „100 Größten“ lassen sich in der Regel auf Grundlage der veröffentlichten Geschäftsberichte ermitteln, da Kapitalgesellschaften und bestimmte Personengesellschaften, beispielsweise eine GmbH & Co. KG, gemäß § 285 Nr. 10 verpflichtet sind, alle Mitglieder des Geschäftsführungsorgans und des Aufsichtsrats im Anhang zu ihrem Jahresabschluss aufzuführen. Im Berichtsjahr 2018 konnten - abgesehen von der Schwarz- und der Aldi-Gruppe - für alle Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ die erforderlichen Daten ermittelt werden. Die Schwarz- und die Aldi-Gruppe bleiben aufgrund der fehlenden Daten bei der nachfolgenden Untersuchung unberücksichtigt. Tabelle II.3 gibt einen Überblick über die erfassten Geschäftsführungs- und Kontrollgremienmandate der „100 Größten“ im aktuellen und dem vorherigen Berichtsjahr.

Tabelle II.3: Mandate in Geschäftsführungs- und Kontrollgremien der „100 Größten“ 2018 und 2016

| Gruppenzugehörigkeit ¹ | Zahl der Mandate | | Anteil an der jeweiligen Gruppe (in %) | |
|---|------------------|-------|--|------|
| | 2018 | 2016 | 2018 | 2016 |
| Mandatsträger in den Kontrollgremien: | 1.560 | 1.524 | | |
| Arbeitgebervertreter: | 914 | 881 | 58,6 | 57,8 |
| Mitglieder der Geschäftsführung von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ | 42 | 34 | 4,6 | 3,9 |
| Vertreter der öffentlichen Hand ³ | 90 | 94 | 9,8 | 10,7 |
| Sonstige Arbeitgebervertreter | 782 | 753 | 85,6 | 85,5 |
| Arbeitnehmervertreter: | 646 | 643 | 41,4 | 42,2 |
| Gewerkschaftsvertreter ² | 145 | 149 | 22,4 | 23,2 |
| Angestellte des Unternehmens (Betriebsräte, leitende Angest.) | 501 | 494 | 77,6 | 76,8 |
| Geschäftsführer: | 551 | 572 | | |
| Mehrfachmandatsträger | 37 | 27 | 6,7 | 4,7 |

¹ Die Daten beziehen sich auf die 98 (2016: 97) Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“, für die ein Kontrollgremium ermittelt werden konnte. Alle Anteilswerte auf eine Nachkommastelle gerundet

² Gewerkschaftsvertreter gemäß § 7 Abs. 2, § 16 MitbestG

³ Politische Entscheidungsträger auf Bundes-, Länder- und kommunaler Ebene

Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage veröffentlichter Geschäftsberichte

221. Im Rahmen der Untersuchung der personellen Verflechtungen zwischen den „100 Größten“ sind insbesondere zwei der in Tabelle II.3 aufgeführten Gruppen von Mandatsträgern relevant: einerseits die Zahl der Mandate in Kontrollgremien der „100 Größten“, die von Mitgliedern der Geschäftsführung von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ gehalten werden, andererseits die Anzahl an Geschäftsführungsmandaten, die von Personen

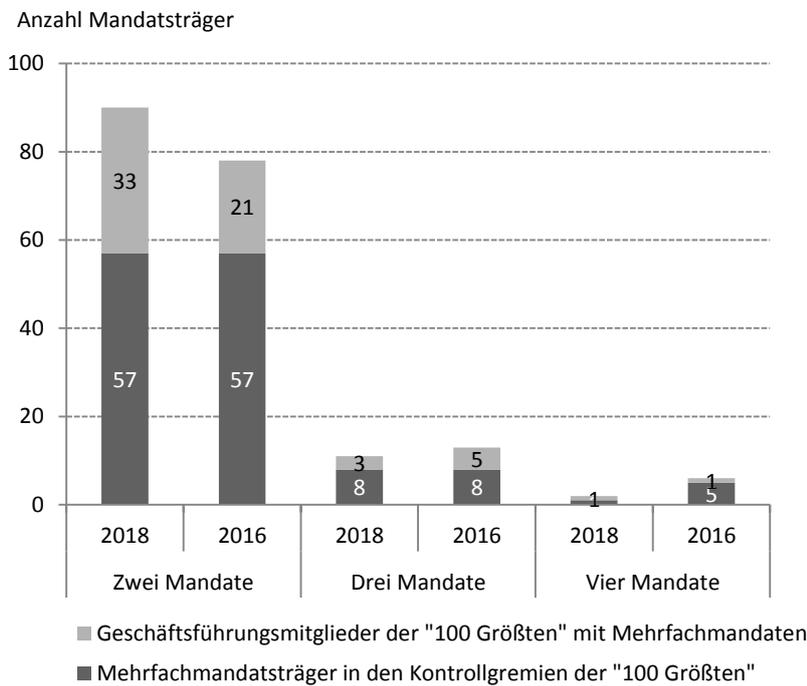
gehalten werden, die gleichzeitig in einem oder mehreren Kontrollgremien von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ vertreten sind. Beide Kennzahlen sind im Vergleich zum Berichtsjahr 2016 angestiegen. Im Berichtsjahr 2018 wurden 42 Kontrollgremiumsmandate der „100 Größten“ von Personen ausgeübt, die gleichzeitig Mitglied der Geschäftsführung eines Unternehmens aus dem Kreis der „100 Größten“ waren. Im Berichtsjahr 2016 traf dies auf 34 Kontrollgremiumsmandate zu. Die Zahl der Geschäftsführungsmandate, die von Personen ausgeübt wurden, die auch in einem oder mehreren Kontrollgremien der „100 Größten“ vertreten waren, ist um zehn Mandate auf 37 Mandate gestiegen. Der Anstieg der genannten Kennzahlen erscheint jedoch aus Wettbewerbs-sicht unproblematisch, da im Berichtsjahr 2014 bereits deutlich höhere Werte beobachtet wurden.⁴⁶ Im Verhältnis zur Gesamtzahl an Mandaten in den jeweiligen Gremien ist die betroffene Zahl an Mandaten zudem vergleichsweise gering. Lediglich 4,6 Prozent der Kontrollgremienmandate wurden von Geschäftsführern der „100 Größten“ gehalten, 6,7 Prozent der Geschäftsführungsmandate von Mehrfachmandatsträgern.

222. In Hinblick auf den möglichen Einfluss von Großunternehmen auf politische Entscheidungen ist die Anzahl an Kontrollmandaten relevant, die von politischen Entscheidungsträgern ausgeübt werden. Diese Zahl ist gegenüber dem Berichtsjahr 2016 etwas gesunken. Im Berichtsjahr 2018 betraf dies 90 Mandate. Im Berichtsjahr 2016 waren es mit 94 Mandaten vier Mandate mehr. Das entspricht etwa 10 Prozent aller Kontrollmandate der „100 Größten“. Zudem ist zu berücksichtigen, dass diese Mandate überwiegend in Zusammenhang mit Kapitalanteilen der öffentlichen Hand stehen. So wurden 85 der 90 Mandate in den Kontrollorganen der „100 Größten“ von Mandatsträgern in 18 Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ ausgeübt, bei denen die öffentliche Hand (i. d. R. auch mehrheitlich) Anteilseigner ist.

223. Im Folgenden werden diejenigen Mandate näher betrachtet, die von Personen gehalten werden, die mehrere Mandate in Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ halten und somit Verbindungen zwischen diesen Unternehmen herstellen. Dies sind einerseits Personen, die in mindestens zwei Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ in den Kontrollgremien vertreten sind, oder Personen, die in einem Unternehmen ein Geschäfts-führungsmandat halten und in mindestens einem weiteren Unternehmen aus dem Kreis ein Kontrollmandat ausüben. Abbildung II.17 führt die genannten Mandatsträger nach der Anzahl ihrer Mandate im Kreis der „100 Größten“ auf. Wie im Berichtsjahr 2016 hält die überwiegende Zahl der Mehrfachmandatsträger auch im Berichtsjahr 2018 insgesamt lediglich zwei Mandate in Geschäfts-führungs- bzw. Kontrollgremien von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“. So halten 33 Geschäftsführer ein weiteres Mandat in einem Kontrollgre-mium eines anderen Unternehmens aus dem Kreis der „100 Größten“ und 57 Personen sind in jeweils zwei Kon-trollgremien von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ zu finden.

224. Im Vergleich zum Berichtsjahr 2016 hat sich die Anzahl der Geschäftsführer, die in einem weiteren Unter-nehmen aus dem Kreis ein Kontrollmandat halten, um 12 Personen erhöht. Die Anzahl an Personen ohne Ge-schäftsführungsmandat, aber mit zwei Kontrollmandaten bei Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ blieb dagegen konstant. In Bezug auf Personen mit mehr als zwei Mandaten für Geschäfts-führungs- und Kontrollgre-mien fällt auf, dass im Berichtsjahr 2018 insgesamt nur noch zwei Personen vier Mandate halten. Im Berichtsjahr 2016 traf dies noch auf 6 Personen zu. Insofern sinkt die Anzahl der Netzwerke durch Mehrfachmandatsträger im Vergleich zum Berichtsjahr 2016. Gleichzeitig stellen allerdings Geschäftsführer aus dem Kreis der „100 Größten“ über ein Mandat in einem Kontrollgremium häufiger eine Verbindung zu einem weiteren Unternehmen aus dem Kreis her.

⁴⁶ Zahl der Kontrollgremienmandate, die von Geschäftsführern der „100 Größten“ ausgeübt wurde: 50. Zahl der Geschäfts-führungsmandate, die von Mitgliedern von Kontrollgremien der „100 Größten“ ausgeübt wurde: 42.

Abbildung II.17: Mehrfachmandatsträger in Geschäftsführungs- und Kontrollgremien 2018 und 2016

Anm.: Erfasst wurden Personen mit Mandaten in Geschäftsführungs- bzw. Kontrollgremien mehrerer Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“.

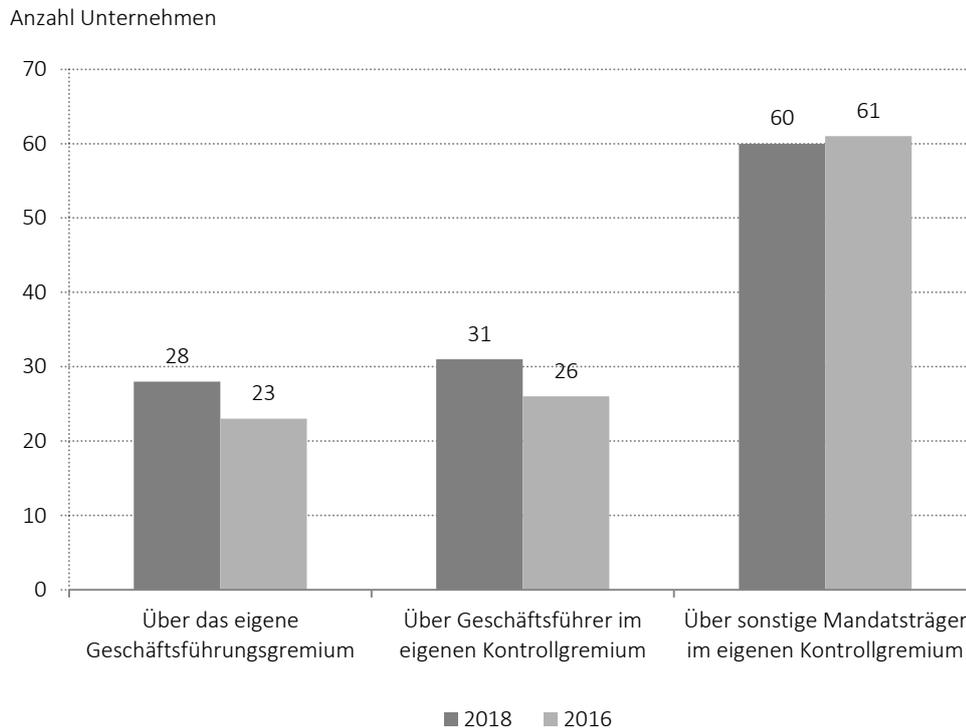
Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage veröffentlichter Geschäftsberichte

225. Mehrfachmandatsträger in den Geschäftsführungs- und Kontrollgremien der „100 Größten“ führen zu personellen Verflechtungen zwischen Unternehmen aus diesem Kreis. Daher wird im Folgenden eine Auswertung auf Unternehmensebene vorgenommen. Dabei wird immer dann eine Verbindung zwischen zwei Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ ausgewiesen, wenn entweder eine Person gleichzeitig dem Geschäftsführungsgremium des einen und dem Kontrollgremium des anderen Unternehmens angehört oder eine Person in den Kontrollgremien von beiden Unternehmen tätig ist. Die Befugnisse der betrachteten Kontrollgremien können sich in Abhängigkeit von der Rechtsform und den Gesellschaftsverträgen der Unternehmen zwar unterscheiden. Da im Rahmen der Analyse der personellen Verflechtungen zwischen den „100 Größten“ dargestellt werden soll, inwiefern die Möglichkeit für zwei Unternehmen besteht, auf hoher hierarchischer Ebene Kontakt herzustellen, werden dennoch alle Kontrollgremien der „100 Größten“ unabhängig von ihren tatsächlichen Befugnissen berücksichtigt.

226. Die entsprechenden Verflechtungen zwischen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ werden im Einzelnen erfasst, indem für jedes⁴⁷ Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ ermittelt wird:

- in wie vielen weiteren Unternehmen Mitglieder der Geschäftsführung des betrachteten Unternehmens als Mandatsträger vertreten sind (Kategorie „Über das eigene Geschäftsführungsgremium“),
- in wie vielen weiteren Unternehmen Mandatsträger im Kontrollgremium des betrachteten Unternehmens Geschäftsführer sind (Kategorie „Über Geschäftsführer im eigenen Kontrollgremium“).
- in wie vielen weiteren Unternehmen sonstige Mandatsträger im Kontrollgremium des genannten Unternehmens ein Mandat in einem Kontrollgremium ausüben (Kategorie „Über sonstige Mandatsträger im eigenen Kontrollgremium“).

⁴⁷ Ausgeschlossen wurden Unternehmen, für welche die Zusammensetzung der Gremien nicht bestimmt werden konnte. Dies traf im Berichtsjahr 2018 auf zwei und im Berichtsjahr 2016 auf drei Unternehmen zu.

Abbildung II.18: Über personelle Verflechtung verbundene Unternehmen

Anm.: Angegeben ist die Anzahl der Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“, die mit weiteren Unternehmen aus diesem Kreis über Mehrfachmandatsträger in Geschäftsführungs- und Kontrollgremien verbunden waren.

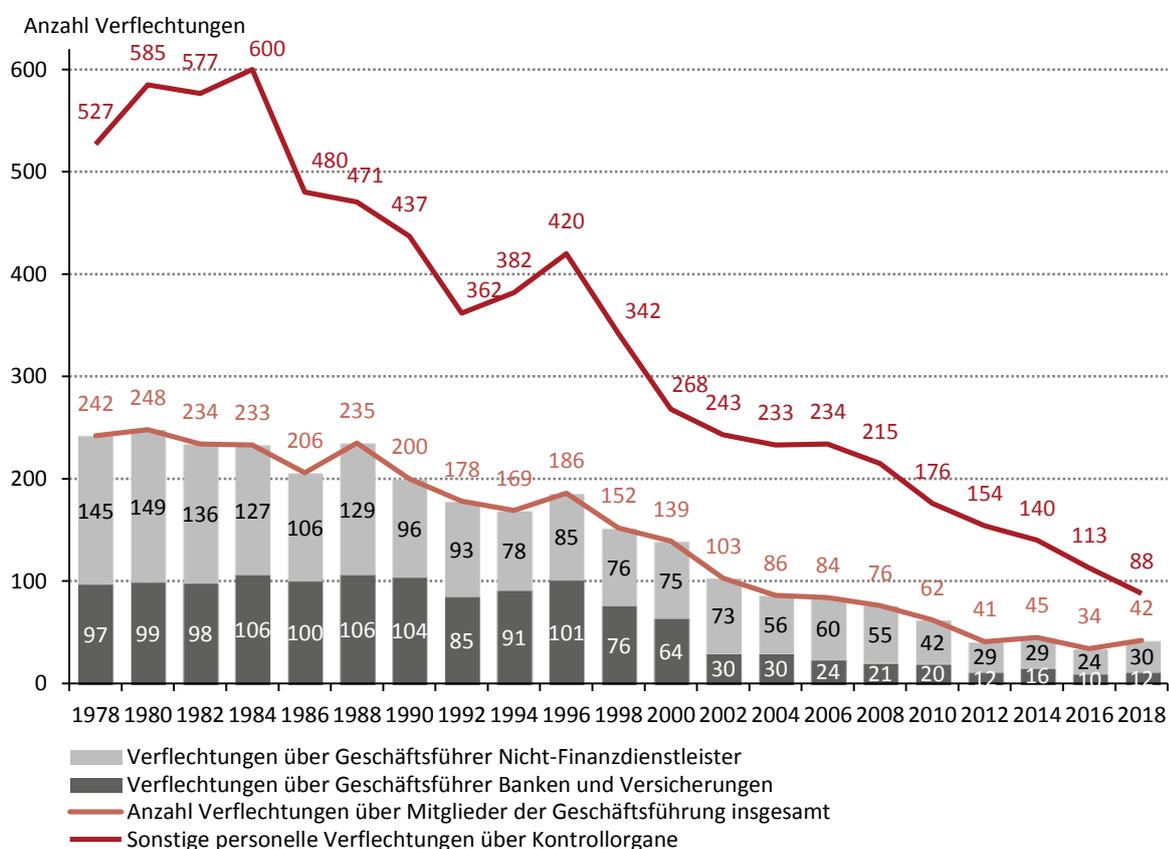
Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage veröffentlichter Geschäftsberichte

227. Wie Abbildung II.18 zeigt, ist die Anzahl der Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“, die über Personen in den Geschäftsführungs- und Kontrollgremien miteinander verbunden sind, in allen Kategorien gestiegen. Im Berichtsjahr 2018 war in 28 Unternehmen mindestens ein Mitglied der Geschäftsführung in mindestens einem weiteren Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ im Kontrollgremium vertreten. Im Jahr 2016 war dies lediglich bei 23 Unternehmen der Fall. Ebenso ist die Anzahl der Unternehmen, in denen mindestens ein Mitglied des Kontrollgremiums gleichzeitig zur Geschäftsführung eines weiteren Unternehmens gehörte, um fünf auf 31 Unternehmen gestiegen. Im Gegensatz dazu ist die Anzahl der Unternehmen, die über sonstige Mandatsträger im eigenen Kontrollgremium miteinander verbunden sind, um eins auf 60 Unternehmen gesunken. Dieses Ergebnis spiegelt die in Abbildung II.17 dargestellte Entwicklung der Anzahl an Mehrfachmandatsträgern in den Geschäftsführungs- und Kontrollgremien der „100 Größten“ wider. Da viele Geschäftsführer gleichzeitig auch in einem Kontrollgremium eines weiteren Unternehmens aus dem Kreis der „100 Größten“ vertreten sind, hat sich auch die Anzahl der Unternehmen erhöht, die auf diese Weise miteinander verbunden sind. Bei Personen ohne Geschäftsführungsmandat ist die Zahl derjenigen, die in zwei Kontrollgremien vertreten sind, konstant geblieben, während weniger Personen in mehr als zwei Kontrollgremien vertreten sind. In der Folge ist die Anzahl an Unternehmen, die über Personen ohne Geschäftsführungsmandat miteinander in Verbindung stehen, etwas gesunken.

228. Die unterschiedliche Entwicklung bei Verflechtungen über Geschäftsführer von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ und Verflechtungen über Personen ohne Geschäftsführungsmandat, die in mehreren Kontrollgremien sitzen, zeigt sich auch bei der Anzahl der erfassten personellen Verflechtungen insgesamt. Während die Zahl der personellen Verflechtungen über Mitglieder der Geschäftsführung um acht Verbindungen auf 42 Verbindungen gestiegen ist, sind die sonstigen Verflechtungen über Kontrollorgane um 25 Verbindungen gesunken, sodass im Berichtsjahr 2018 noch 88 Verbindungen dieser Art bestehen (vgl. Abbildung II.19). Diese Entwicklung entspricht auch dem langfristigen Trend. Nachdem die personellen Verflechtungen der „100 Größten“ im

Berichtsjahr 1978 erstmalig erfasst wurden, war zwar zunächst ein Anstieg auf 600 personelle Verflechtungen über Mandatsträger in den Kontrollgremien der „100 Größten“ im Jahr 1984 zu beobachten. Seither ist jedoch ein abnehmender Trend zu erkennen. Seit dem Jahr 2006 sinkt die Anzahl derartiger Verflechtungen kontinuierlich.⁴⁸ Bei der Zahl der personellen Verflechtungen über Geschäftsführer aus dem Kreis der „100 Größten“ ist insgesamt ebenfalls ein abnehmender Trend zu sehen. Bis 1996 war diese Entwicklung auf einen Rückgang an Verbindungen über Geschäftsführer von Nichtfinanzdienstleistern zurückzuführen, anschließend sank auch die Anzahl der Verbindungen über Geschäftsführer von Banken und Versicherungen. Seit 2012 ist die Anzahl der personellen Verflechtungen über Mitglieder der Geschäftsführung aus dem Kreis der „100 Größten“ allerdings weitgehend stabil. Beispielsweise betrug ihre Gesamtzahl im Jahr 2012 41. In Bezug auf die personellen Verflechtungen über Geschäftsführer deutet sich insofern eine weitere Stabilisierung des Niveaus bei etwa 40 Verbindungen an, während die Anzahl der Verbindungen über Nichtgeschäftsführer weiter abzunehmen scheint.

Abbildung II.19: Personelle Verflechtungen der „100 Größten“ in den Jahren 1978 bis 2018



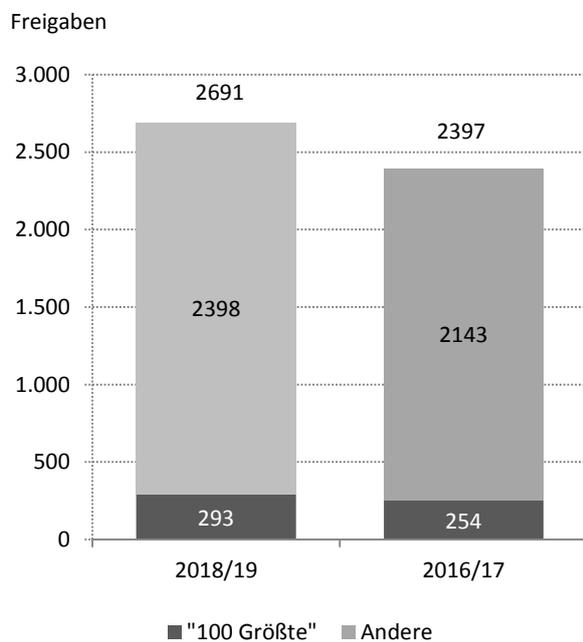
Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage veröffentlichter Geschäftsberichte

⁴⁸ Der rückläufige Trend dürfte u. a. auf den im Jahr 2002 erstmalig veröffentlichten Corporate Governance Kodex zurückzuführen sein. Dieser enthält „Grundsätze, Empfehlungen und Anregungen für den Vorstand und den Aufsichtsrat, die dazu beitragen sollen, dass die Gesellschaft im Unternehmensinteresse geführt wird.“ (Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 16. Dezember 2019, <https://www.dcgk.de/de/kodex/aktuelle-fassung/praeambel.html>, Abruf am 8. Mai 2020). In seiner ersten Fassung im Jahr 2002 beschränkte er die Zahl der Aufsichtsratsmandate in konzernexternen börsennotierten Gesellschaften, die ein Vorstandsmitglied einer börsennotierten Gesellschaft höchstens wahrnehmen sollte, auf fünf. Derartige Beschränkungen wurden sukzessive ausgeweitet: im Jahr 2009 auf drei Aufsichtsratsmandate in externen börsennotierten Gesellschaften und im Jahr 2010 auf Aufsichtsratsmandate in Gesellschaften mit ähnlichen Anforderungen. Gemäß der aktuellen Fassung sollen auch Aufsichtsratsmitglieder, die keinem Vorstand einer börsennotierten Gesellschaft angehören, nicht mehr als fünf externe Aufsichtsratsmandate übernehmen und Vorstände einer börsennotierten Gesellschaft nicht mehr als zwei.

1.5 Beteiligung der „100 Größten“ an Unternehmenszusammenschlüssen

229. Die Analyse der „100 Größten“ schließt im Folgenden mit einer Betrachtung ihrer Zusammenschlussaktivitäten, da externes Unternehmenswachstum zu Veränderungen bei der aggregierten Unternehmenskonzentration beitragen kann. Als Zusammenschlussaktivität werden alle unmittelbaren und mittelbaren Beteiligungen von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ an den beim Bundeskartellamt vor dem Vollzug angemeldeten Unternehmenszusammenschlüssen erfasst. Konkret wird für jedes Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ die Anzahl der Freigabeentscheidungen ermittelt. Da davon ausgegangen werden kann, dass Zusammenschlüsse, die vom Bundeskartellamt freigegeben werden, von den Beteiligten auch vollzogen werden, kann somit auf die Anzahl der Zusammenschlüsse mit Beteiligung eines Unternehmens aus dem Kreis der „100 Größten“ geschlossen werden. Die Zusammenschlussaktivitäten der „100 Größten“ im Berichtszeitraum 2018/2019 werden in Abbildung II.20 mit der Situation im vorangegangenen Berichtszeitraum 2016/2017 verglichen.

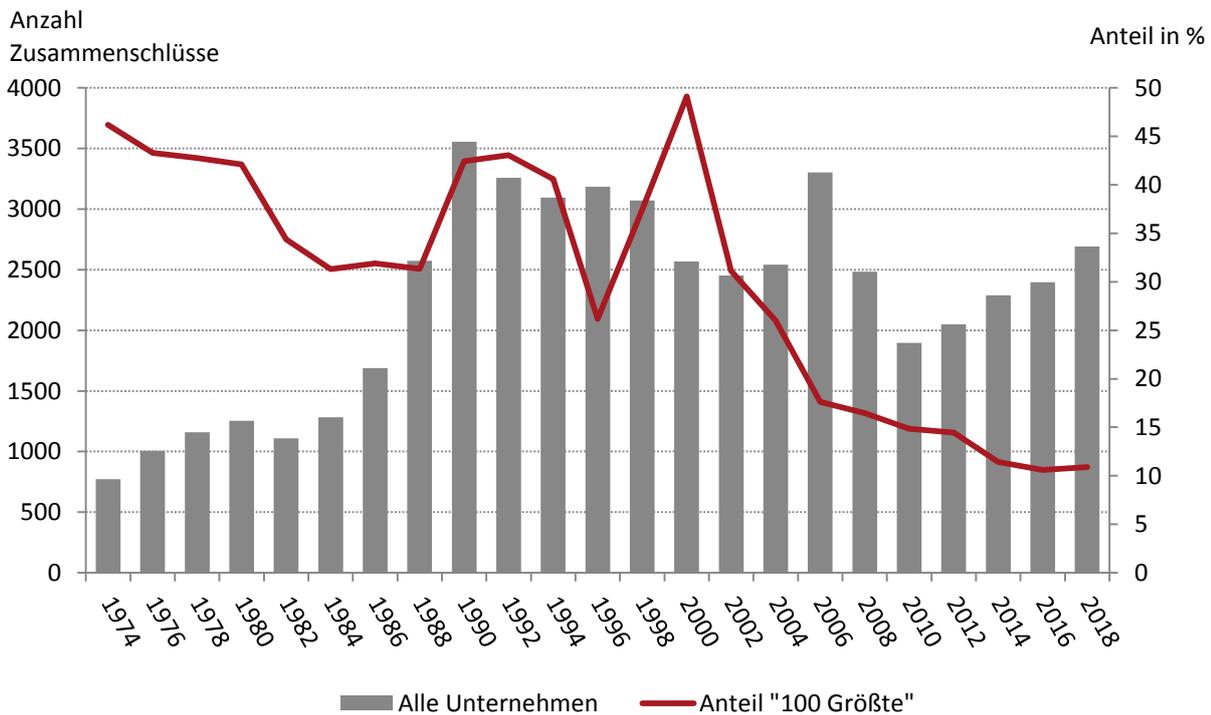
Abbildung II.20: Zusammenschlussaktivitäten 2018/2019 und 2016/2017



Anm.: Es wurden Vorgänge zwischen dem 1. Januar und dem 31. Dezember der jeweiligen Jahre berücksichtigt, bei denen im Vor- oder Hauptprüfverfahren eine Freigabe mit oder ohne Nebenbestimmungen erfolgte. War ein Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ entweder selbst oder seine Obergesellschaft Erwerber oder selbst Erwerbener, werden entsprechende Freigaben unter der Kategorie „100 Größte“ erfasst (hierbei werden auch Fälle erfasst, in denen keine Kontrollpflicht bestand).

Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage von Daten des Bundeskartellamtes

230. Im Berichtszeitraum 2018/2019 ist im Vergleich zum vorangegangenen Berichtszeitraum 2016/2017 eine geringe Zunahme des Anteils der „100 Größten“ an den Zusammenschlussaktivitäten zu verzeichnen. Ihr Anteil an allen freigegebenen Zusammenschlüssen fällt im Berichtszeitraum 2018/2019 mit 10,9 Prozent 0,3 Prozentpunkte höher aus als im vergangenen Berichtszeitraum. Zwar ist die Anzahl aller vom Bundeskartellamt freigegebenen Zusammenschlüsse gegenüber dem vergangenen Berichtszeitraum um 12,3 Prozent auf 2.691 Fälle gestiegen. Allerdings ist im gleichen Zeitraum die Anzahl der Freigabeentscheidungen, von denen ein Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ betroffen war, um 15,4 Prozent auf 293 Fälle gestiegen. Aus diesem Grund ist erstmals seit dem Jahr 2000 ein leichter Anstieg des Anteils der „100 Größten“ an allen freigegebenen Zusammenschlussvorhaben zu beobachten (vgl. Abbildung II.21).

Abbildung II.21: Zusammenschlussaktivität der „100 Größten“ seit 1974

Anm.: Es wurden Vorgänge zwischen dem 1. Januar und dem 31. Dezember des jeweiligen Jahres und des darauffolgenden Jahres berücksichtigt. Gezählt wurden bis einschließlich 2006/07 die beim Bundeskartellamt angezeigten Zusammenschlüsse. Ab 2008/09 wurden die Freigaben im Vor- oder Hauptprüfverfahren mit oder ohne Nebenbestimmungen erfasst.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage von Daten des Bundeskartellamtes

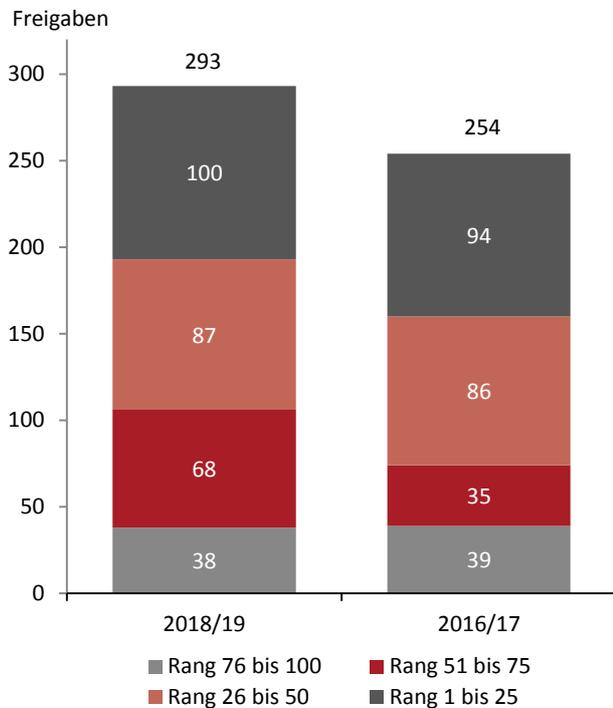
231. Im Berichtszeitraum 2018/2019 wiesen die DZ Bank AG und die E.ON SE, gemessen an der Anzahl der freigegebenen Zusammenschlussvorhaben mit 28 bzw. 19 Freigaben, die höchste Zusammenschlussaktivität aus dem Kreis der „100 Größten“ auf.⁴⁹ Insgesamt waren aus dem Kreis der „100 Größten“ sechs Unternehmen an mehr als zehn Zusammenschlussvorhaben beteiligt, die vom Bundeskartellamt freigegeben wurden. Das sind zwei Unternehmen mehr als im vergangenen Berichtszeitraum 2016/2017. Die Gesamtzahl an Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“, die an einem freigegebenen Zusammenschlussvorhaben beteiligt waren, ist dagegen etwas gesunken. Während im Berichtszeitraum 2016/2017 insgesamt bei 72 Unternehmen mindestens ein Zusammenschlussvorhaben freigegeben wurde, traf dies im aktuellen Berichtszeitraum noch auf 71 Unternehmen zu. Wie im vorangegangenen Berichtszeitraum sind somit bei etwa drei von vier Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ Zusammenschlussaktivitäten festzustellen.

232. Um zu ermitteln, ob die Zusammenschlussaktivität mit der Unternehmensgröße zusammenhängt, wird die Anzahl an Freigaben nach Ranggruppen aufgeschlüsselt. Es zeigt sich, dass auch im aktuellen Berichtszeitraum die Zusammenschlussaktivitäten der Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ mit der Unternehmensgröße zunehmen. Allerdings ist der Unterschied zwischen den größten 50 und den übrigen 50 Unternehmen weniger ausgeprägt als im vorangegangenen Berichtszeitraum. In Abbildung II.22 sind Freigaben der „100 Größten“ nach Ranggruppen mit jeweils 25 Unternehmen dargestellt. Im aktuellen Berichtszeitraum 2018/2019 entfielen 63,8 Prozent der Freigaben von Zusammenschlussvorhaben der „100 Größten“ auf die vorderen 50 Ränge. Im Berichtszeitraum 2016/2017 waren es noch 70,9 Prozent der Freigaben. Diese Veränderung ist darauf zurückzuführen, dass deutlich mehr Freigaben auf Unternehmen auf den Rängen 51 bis 75 entfielen. Die Anzahl ihrer Betei-

⁴⁹ Eine Übersicht der Beteiligung an den Anmeldungen und Freigabeentscheidungen für jedes einzelne Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ ist im Anhang zu diesem Gutachten veröffentlicht.

ligungen an Zusammenschlussvorhaben hat sich gegenüber dem Berichtszeitraum 2016/2017 mit 68 Freigaben im aktuellen Berichtszeitraum in etwa verdoppelt, während Veränderungen in den übrigen Ranggruppen mit maximal sechs zusätzlichen Fällen deutlich geringer ausfallen.

Abbildung II.22: Zusammenschlussaktivität der „100 Größten“ nach Ranggruppen



Anm.: War ein Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ entweder selbst oder seine Obergesellschaft Erwerber oder selbst Erwerbener, werden unter Freigaben Vorgänge erfasst, bei denen im Vor- oder Hauptprüfverfahren eine Freigabe mit oder ohne Nebenbestimmungen erfolgte oder keine Kontrollpflicht bestand.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage von Daten des Bundeskartellamtes

233. Der Vollständigkeit halber wurde zudem untersucht, ob Entscheidungen des Bundeskartellamtes in Form von Untersagungen externes Unternehmenswachstum bei Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ verhindert haben. Im Berichtszeitraum 2018/2019 hat das Bundeskartellamt insgesamt vier Zusammenschlussvorhaben untersagt.⁵⁰ Von diesen vier Untersagungen war ein Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ betroffen. Das Entsorgungsunternehmen Remondis, das zur Rethmann SE & Co. KG gehört, beabsichtigte, das duale System DSD zu übernehmen. Das Bundeskartellamt untersagte das Vorhaben jedoch, weil es auf einem Markt zu einer erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs und auf einem anderen zur Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung geführt hätte.⁵¹ Insofern war die Unternehmensgröße von Rethmann kein ausschlaggebendes Kriterium für die Untersagung des Zusammenschlusses. Im Ergebnis ist dennoch festzustellen, dass im aktuellen Berichtszeitraum externes Unternehmenswachstum eines Unternehmens aus dem Kreis „100 Größten“ durch das Bundeskartellamt unterbunden wurde.

⁵⁰ Daten zur Anzahl der Zusammenschlusspläne, die bereits vor der Anmeldung beim Bundeskartellamt eingestellt wurden, liegen nicht vor. Für einen Überblick der untersagten Fälle vgl. Kapitel III Tz.324.

⁵¹ Für eine detaillierte Betrachtung vgl. Kapitel III Tz. 326.

1.6 Die nach inländischem Geschäftsvolumen größten Unternehmen einer Branche

234. Die Untersuchung der „100 Größten“ wird im Folgenden um eine Analyse der größten Unternehmen nach Branchen ergänzt. So lässt sich die gesamtwirtschaftliche Bedeutung bei einem Großteil der Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ mit derjenigen vergleichen, die das entsprechende Unternehmen für die zugehörige Branche hat. Daher bezieht sich die Untersuchung der größten Unternehmen nach Branchen, wie die Analyse der „100 Größten“, auf (Teil-)konzerne im Inland.

235. Die größten Unternehmen nach Branchen werden auf Grundlage des spezifischen Geschäftsvolumens der betrachteten Branche ermittelt, da dieses die Bedeutung der Unternehmen als Anbieter von Produkten oder Dienstleistungen innerhalb einer Branche widerspiegelt. Erfasst werden:

- Die 50 größten Industrieunternehmen nach Umsatz
- Die 10 größten Handelsunternehmen nach Umsatz
- Die 10 größten Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen nach Umsatz
- Die 10 größten Kreditinstitute nach Bilanzsumme
- Die 10 größten Versicherungsunternehmen nach Bruttobeitragseinnahmen

236. Die Geschäftsvolumina der größten Unternehmen einer Branche werden anschließend preisbereinigt und der entsprechenden gesamtwirtschaftlichen realen Vergleichsgröße gegenübergestellt, um die Bedeutung der Großunternehmen innerhalb der entsprechenden Branche darzustellen.⁵² Da im Rahmen dieser Analyse keine Abgrenzung wettbewerblich relevanter Märkte vorgenommen wird, können auf ihrer Grundlage allerdings keine konkreten Rückschlüsse bezüglich der wettbewerblichen Stellung einzelner Unternehmen abgeleitet werden.

237. Die Unternehmen werden den fünf Branchen anhand der Angaben in der Segmentberichterstattung der Konzernabschlüsse der Unternehmen und der in der Datenbank ORBIS des Anbieters Bureau van Dijk aufgeführten Informationen zugeordnet. Allerdings sind Tochterunternehmen der betrachteten Unternehmen in vielen Fällen nicht derselben Branche zuzuordnen wie der Gesamtkonzern. Zu einigen Kreditinstituten gehören beispielsweise auch Versicherungs- und Dienstleistungsunternehmen. Die betrachteten Unternehmen werden daher anhand des Schwerpunkts ihrer Geschäftstätigkeit im Inland der entsprechenden Branche zugeordnet.⁵³

⁵² Zur Deflationierung der nominalen Größen wird - wie zur Deflationierung der Wertschöpfungsgrößen in Abschnitt 1.2.2 - der implizite Preisindex der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung verwendet (vgl. für ein ähnliches Vorgehen P. Lopez-Garcia, F. di Mauro and the CompNet Task Force, Assessing European competitiveness: the new CompNet micro-based database, European Central Bank - Working Paper Series No 1764, 2015, S. 12.).

⁵³ Eine Ausnahme stellt die DZ Bank dar, die über ihre Bilanzsumme sowohl als Kreditinstitut als auch über die Bruttobeitragseinnahmen der R+V Versicherung als Versicherungsunternehmen erfasst wird.

Die 50 größten Industrieunternehmen

Tabelle II.4: Die nach Umsatz 50 größten Industrieunternehmen 2018

| Rang nach Umsatz (Trend) | Rang nach Wert-schöpfung | Unternehmen | Umsatz inländischer Gesellschaften ¹ in Mio. EUR | Umsatz der Gesamt-konzerne in Mio. EUR | Inlandsanteil in % ² | |
|--------------------------|--------------------------|-------------|--|--|---------------------------------|-------|
| 1 | — | 1 | Volkswagen AG | 158.844 | 235.849 | 67,3 |
| 2 | — | 2 | Daimler AG | 113.590 | 167.362 | 67,9 |
| 3 | ↑ | | Uniper SE | 83.579 | 78.176 | 106,9 |
| 4 | ↓ | 3 | Bayerische Motoren Werke AG | 80.464 | 97.480 | 82,5 |
| 5 | — | 5 | Robert Bosch GmbH | 47.668 | 78.465 | 60,8 |
| 6 | ↑ | 6 | Siemens AG | 35.198 | 83.044 | 42,4 |
| 7 | ↑ | | BP-Gruppe Deutschland | 25.230 ^U | 252.957 | 10,0 |
| 8 | ↑ | 21 | thyssenkrupp AG | 22.391 | 34.777 | 64,4 |
| 9 | — | 36 | Ford-Gruppe Deutschland | 21.093 | 135.758 | 15,5 |
| 10 | ↑ | 8 | INA-Holding Schaeffler GmbH & Co. KG | 20.858 | 59.645 | 35,0 |
| 11 | ↓ | 10 | Bayer AG | 19.002 | 39.586 | 48,0 |
| 12 | ↓ | 57 | RWE AG | 18.952 | 13.388 | 141,6 |
| 13 | ↑ | 55 | PSA-Gruppe Deutschland | 18.716 ^E | 74.027 | 25,3 |
| 14 | ↑ | 13 | BASF SE | 18.365 | 62.675 | 29,3 |
| 15 | ↓ | 16 | Airbus-Gruppe Deutschland | 17.725 | 63.707 | 27,8 |
| 16 | ↓ | 34 | EnBW Energie Baden-Württemberg AG | 17.701 | 20.618 | 85,9 |
| 17 | — | 44 | Shell-Gruppe Deutschland | 17.622 | 328.840 | 5,4 |
| 18 | ↑ | 18 | ZF Friedrichshafen AG | 14.498 | 36.929 | 39,3 |
| 19 | ↓ | 22 | E.ON SE | 13.852 | 29.565 | 46,9 |
| 20 | ↓ | 98 | Vattenfall-Gruppe Deutschland | 12.805 | 15.290 | 83,7 |
| 21 | ↑ | | TOTAL-Gruppe Deutschland | 12.533 | 177.267 | 7,1 |
| 22 | — | 17 | Fresenius SE & Co. KGaA | 10.131 | 33.530 | 30,2 |
| 23 | ↓ | 32 | C. H. Boehringer Sohn AG & Co. KG | 9.750 | 17.498 | 55,7 |
| 24 | ↑ | 46 | Salzgitter AG | 8.535 | 9.278 | 92,0 |
| 25 | ↑ | 69 | Stadtwerke München GmbH | 8.335 | 8.335 | 100,0 |
| 26 | ↑ | | Aurubis AG | 8.230 | 10.424 | 79,0 |
| 27 | ↓ | | Heraeus Holding GmbH | 7.882 | 20.295 | 38,8 |
| 28 | ↑ | 43 | STRABAG-Gruppe Deutschland | 7.877 | 15.221 | 51,8 |
| 29 | ↑ | 23 | Roche-Gruppe Deutschland | 6.795 | 49.217 | 13,8 |
| 30 | ↑ | | Umicore-Gruppe Deutschland | 6.340 | 13.717 | 46,2 |
| 31 | neu | 68 | Liebherr-International-Gruppe Deutschland | 6.100 | 20.551 | 29,7 |
| 32 | neu | 99 | DEERE-Gruppe Deutschland | 6.032 | 28.238 | 21,4 |
| 33 | ↑ | 62 | ExxonMobil-Gruppe Deutschland | 5.931 | 236.510 | 2,5 |
| 34 | ↓ | 83 | EWE AG | 5.654 | 6.113 | 92,5 |
| 35 | ↑ | 90 | Stadtwerke Köln GmbH | 5.646 | 5.646 | 100,0 |
| 36 | ↑ | | ArcelorMittal-Gruppe Deutschland | 4.859 ^S | 64.377 | 7,5 |
| 37 | ↑ | 37 | Sanofi-Gruppe Deutschland | 4.828 | 34.463 | 14,0 |
| 38 | neu | | Johnson Controls-Gruppe Deutschland | 4.822 | 26.586 | 18,1 |
| 39 | ↑ | 25 | Merck KGaA | 4.612 | 14.836 | 31,1 |
| 40 | ↓ | | Dr. August Oetker KG | 4.605 | 7.140 | 64,5 |
| 41 | — | 42 | HGV Hamburger Gesellschaft für Vermögens- und Beteiligungsmanagement mbH | 4.463 ^I | 4.675 | 95,5 |

| Rang nach Umsatz (Trend) | Rang nach Wert-schöpfung | Unternehmen | Umsatz inländischer Gesellschaften ¹ in Mio. EUR | Umsatz der Gesamtkonzerne in Mio. EUR | Inlandsanteil in % ² |
|--------------------------|--------------------------|-----------------------------------|---|---------------------------------------|---------------------------------|
| 42 ↓ | 38 | IBM-Gruppe Deutschland | 4.427 | 67.390 | 6,6 |
| 43 ↑ | 88 | LANXESS AG | 4.328 | 7.197 | 60,1 |
| 44 ↑ | 96 | Saint-Gobain-Gruppe Deutschland | 4.151 | 41.774 | 9,9 |
| 45 neu | | DowDuPont-Gruppe Deutschland | 4.149 | 72.797 | 5,7 |
| 46 neu | 51 | Adidas AG | 4.142 | 21.915 | 18,9 |
| 47 neu | | LyondellBasell-Gruppe Deutschland | 4.131 | 33.134 | 12,5 |
| 48 — | 95 | Novartis-Gruppe Deutschland | 4.104 | 43.944 | 9,3 |
| 49 — | | Thüga AG | 4.021 | 4.021 | 100,0 |
| 50 ↓ | 84 | Wacker Chemie AG | 3.876 | 4.979 | 77,8 |

¹ Konsolidierte Umsätze der inländischen Konzerngesellschaften inklusive der Umsätze mit ausländischen verbundenen Unternehmen. Mit E gekennzeichnete Angaben stehen für den Einzelabschluss, U steht für unkonsolidierte Werte, I für Umsätze im Inland und S für den Summenabschluss.

² Der Inlandsanteil kann 100 Prozent übersteigen, wenn inländische Konzerngesellschaften Umsätze mit ausländischen verbundenen Unternehmen erzielt haben, die im Konzernabschluss konsolidiert wurden.

Quelle: Eigene Erhebungen sowie veröffentlichte Geschäftsberichte

238. Tabelle II.4 zeigt die nach inländischem Umsatz 50 größten Industrieunternehmen in Deutschland im Berichtsjahr 2018. Gegenüber dem jeweils vorangegangenen Berichtsjahr kommt es regelmäßig zu Veränderungen des Kreises der 50 größten Industrieunternehmen, so auch im aktuellen Berichtsjahr. Sechs Unternehmen gehören nun zu den 50 größten Industrieunternehmen, die im vergangenen Berichtsjahr 2016 nicht zu diesem Kreis zählten, dies sind: Die Liebherr-International-Gruppe Deutschland (31), die DEERE-Gruppe Deutschland (32), die Johnson Controls-Gruppe Deutschland (38), die DowDuPont-Gruppe Deutschland (45), die Adidas AG (46) und die LyondellBasell-Gruppe Deutschland (47) (Rang im Jahr 2018 in Klammern). Drei dieser Unternehmen sind im aktuellen Berichtsjahr wieder im Kreis der 50 größten Industrieunternehmen vertreten, nachdem sie im vergangenen Berichtsjahr aus diesem Kreis ausgeschieden waren, und zwar Liebherr, Johnson Controls und LyondellBasell. Ausgeschieden aus dem Kreis der größten Industrieunternehmen sind die Evonik Industries AG (28), die Philip Morris International-Gruppe Deutschland (30), die VNG-Verbundnetz Gas AG (32), die ABB-Gruppe Deutschland (42), die Nestlé-Gruppe Deutschland (43) und die maxingvest AG (50) (Rang im Jahr 2016 in Klammern). Bei der VNG-Verbundnetz Gas AG ist das Ausscheiden darauf zurückzuführen, dass für das Geschäftsjahr 2018 keine Angaben zum inländischen Umsatz veröffentlicht wurden.

239. Neben den Umsätzen der inländischen Gesellschaften sind in Tabelle II.4 die Umsätze des Gesamtkonzerns der 50 größten Industrieunternehmen in Deutschland sowie der Inlandsanteil der Umsätze dieser Unternehmen dargestellt. Der Inlandsanteil der 50 größten Industrieunternehmen liegt durchschnittlich bei 31,9 Prozent. Im vorangegangenen Berichtsjahr 2016 waren es noch 33,9 Prozent. Der Rückgang des durchschnittlichen Inlandsanteils ist darauf zurückzuführen, dass der Umsatz der Gesamtkonzerne stärker gewachsen ist als der Umsatz der inländischen Konzerneinheiten. Während der gesamte Umsatz der 50 größten Industrieunternehmen um 10,4 Prozent auf EUR 3.009,2 Mrd. gestiegen ist, ist der Umsatz der Konzerneinheiten mit Sitz in Deutschland lediglich um vier Prozent auf EUR 958,3 Mrd. gestiegen. Der Rückgang des durchschnittlichen Inlandsanteils ist somit nicht auf eine Verlagerung von Geschäftsaktivitäten in das Ausland zurückzuführen. Dies zeigt auch eine Betrachtung der einzelnen Unternehmen aus dem Kreis der 50 größten Industrieunternehmen. Zwar ist der Umsatz der inländischen Gesellschaften in elf Fällen gesunken, allerdings ging dies in nur zwei Fällen mit einer Erhöhung des weltweiten Umsatzes des entsprechenden Unternehmens einher.

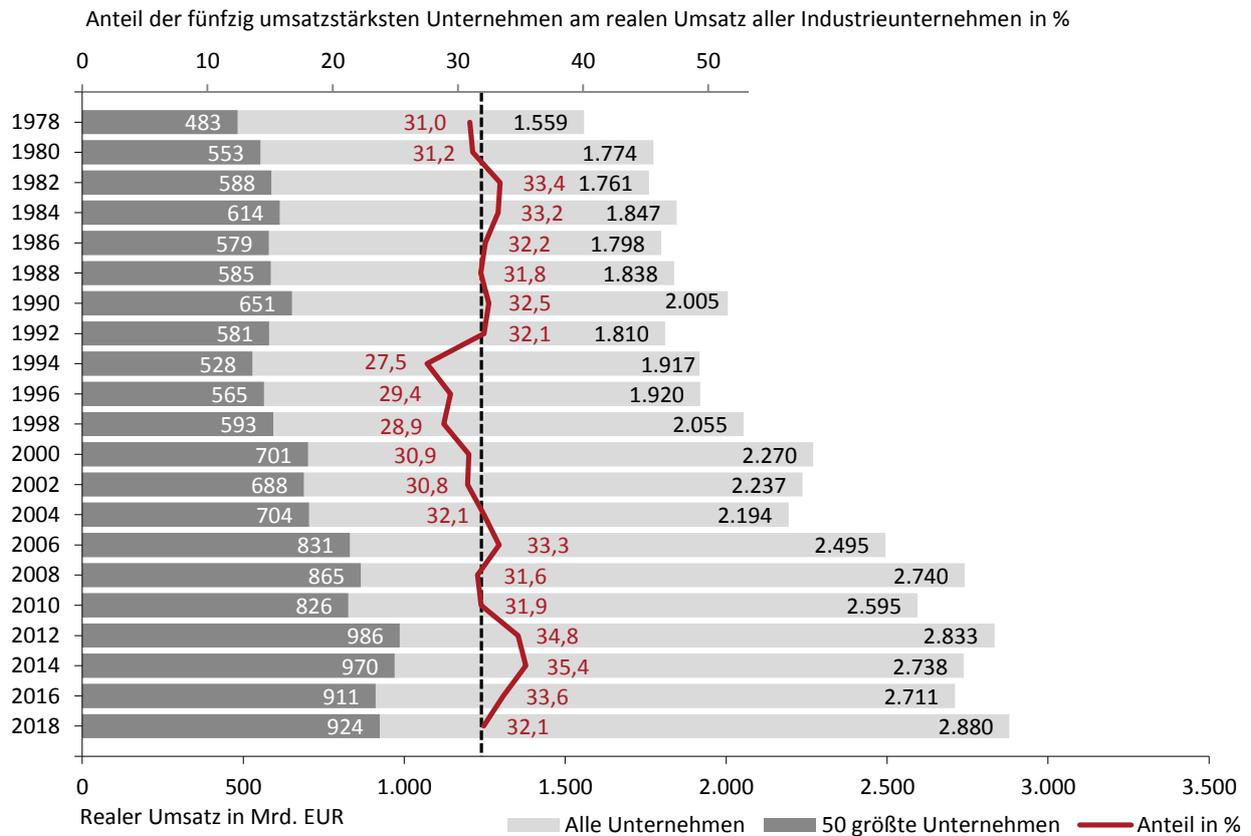
240. Um die Bedeutung der 50 größten Industrieunternehmen innerhalb der Branche darzustellen, wird die Summe ihrer inländischen Umsätze dem Umsatz aller Industrieunternehmen in Deutschland gegenübergestellt. Der Umsatz aller Industrieunternehmen in Deutschland wird der Umsatzsteuerstatistik des Statistischen Bundesamtes entnommen, wobei die Umsatzerlöse der folgenden Wirtschaftsabschnitte aggregiert werden: Bergbau (B), verarbeitendes Gewerbe (C), Energieversorgung (D), Wasserversorgung, Abwasser- und Abfallentsorgung (E) sowie Baugewerbe (F).⁵⁴ Zum Zweck der Betrachtung der beiden Größen im Zeitverlauf werden sie zudem preisbereinigt.⁵⁵

241. Preisbereinigt sind die aggregierten inländischen Umsätze der 50 größten Industrieunternehmen gegenüber dem Berichtsjahr 2016 um 1,4 Prozent auf EUR 923,7 Mrd. gestiegen. Die realen Umsätze aller Industrieunternehmen in Deutschland sind im gleichen Zeitraum um 6,2 Prozent auf EUR 2.880,2 Mrd. gestiegen. Entsprechend ist der Anteil der 50 größten Industrieunternehmen an den Umsätzen aller Industrieunternehmen gegenüber dem Berichtsjahr 2016 gesunken und beträgt nun 32,1 Prozent (vgl. auch Abbildung II.23). Dies entspricht einem Rückgang des Anteils um 1,5 Prozentpunkte. Nachdem der Anteil der 50 größten Industrieunternehmen am Umsatz aller Industrieunternehmen zwischen 2010 und 2014 auf seinen bisherigen Höchststand von 35,4 Prozent gestiegen war, liegt er damit im Berichtsjahr wieder nahe seinem Wert des Jahres 2010 und dem Durchschnitt aller Berichtsjahre; beide Werte liegen bei etwa 31,9 Prozent. Obwohl bei den Industrieunternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ eine Tendenz zu einer Zunahme der aggregierten Konzentration erkennbar war (vgl. Abbildung II.9), ist eine derartige Entwicklung somit nicht festzustellen, wenn der Anteil der größten Industrieunternehmen am Branchenumsatz zur Beurteilung der Konzentration von Großunternehmen in der Industrie herangezogen wird.

⁵⁴ Statistisches Bundesamt, Finanzen und Steuern – Umsatzsteuerstatistik (Voranmeldungen), Fachserie 14 Reihe 8.1, Rechenstand März 2020.

⁵⁵ Verwendet wurde der implizite Preisindex der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung (Vorjahrespreisbasis, Referenzjahr: 2015; Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage von Daten des Statistischen Bundesamtes, Fachserie 18 Reihe 1.5, S. 53, Rechenstand September 2019).

Abbildung II.23: Entwicklung der inländischen Umsätze in der Industrie (1978-2018)



Anm.: Die Angaben für die 50 größten Industrieunternehmen beziehen sich auf die inländischen Konzernbereiche. Als Vergleichsgröße dient der preisbereinigte Gesamtumsatz aller Unternehmen des produzierenden Gewerbes gemäß Umsatzsteuerstatistik des Statistischen Bundesamtes (Vorankündigungen). Die Nominalwerte entsprechen der Summe der Umsatzerlöse der Wirtschaftsschnitte B (Bergbau), C (verarbeitendes Gewerbe), D (Energieversorgung), E (Wasserversorgung, Abwasser- und Abfallentsorgung) sowie F (Baugewerbe). Alle Umsätze wurden mithilfe des impliziten Preisindex der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung deflationiert (Vorjahrespreisbasis, Referenzjahr: 2015; Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage von Daten des Statistischen Bundesamtes, Fachserie 18 Reihe 1.5, S. 53, Rechenstand September 2019). Eine detaillierte Übersicht zu den einzelnen Umsatzangaben, den jeweiligen Anteilswerten sowie den Veränderungsraten ist in den Anlagen zu diesem Gutachten veröffentlicht.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage eigener Erhebungen sowie der Umsatzsteuerstatistik (Vorankündigungen) des Statistischen Bundesamtes

Die zehn größten Handelsunternehmen

Tabelle II.5: Die nach Umsatz zehn größten Handelsunternehmen 2018

| Rang nach Umsatz (Trend) | Rang nach Wert-schöpfung | Unternehmen | Umsatz inländischer Gesellschaften ¹ in Mio. EUR | Umsatz der Gesamt-konzerne in Mio. EUR | Inlandsanteil in % | |
|--------------------------|--------------------------|-------------|---|--|--------------------|-------|
| 1 | — | 26 | EDEKA-Gruppe | 53.244* | 53.244 | 100,0 |
| 2 | — | 12 | REWE-Gruppe | 43.634 | 53.378 | 81,7 |
| 3 | — | 20 | Schwarz-Gruppe | 36.600* | 104.300 | 35,1 |
| 4 | — | 28 | Aldi-Gruppe | 27.200* | 83.220 | 32,7 |
| 5 | neu | 48 | Ceconomy AG | 10.361 | 21.418 | 48,4 |
| 6 | ↑ | 47 | Otto Group | 9.067 | 13.446 | 67,4 |
| 7 | ↓ | | PHOENIX Pharmahandel GmbH & Co. KG | 8.905 ^l | 25.812 | 34,5 |
| 8 | ↑ | | BayWa AG | 7.128 | 16.626 | 42,9 |
| 9 | neu | 80 | dm-drogerie markt Verwaltungs-GmbH | 6.955 | 10.765 | 64,6 |
| 10 | ↓ | | Lekkerland AG & Co. KG | 6.946 | 12.384 | 56,1 |

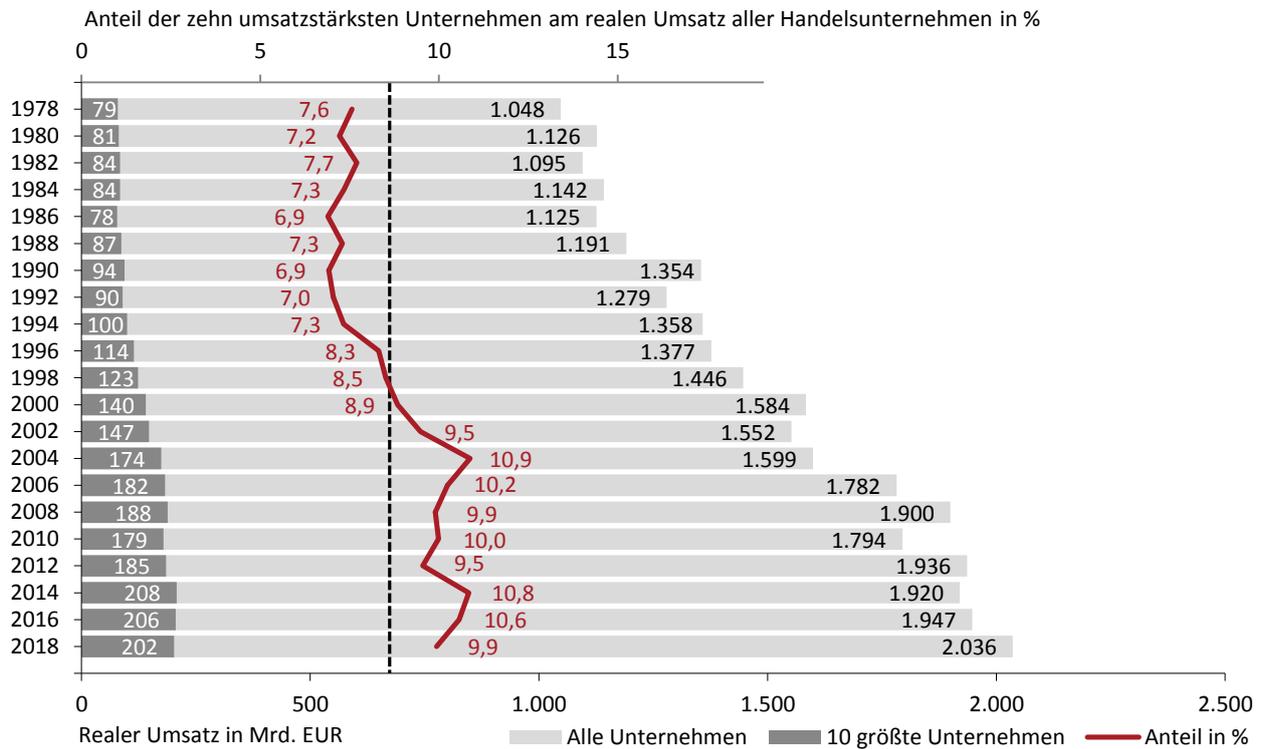
¹ Konsolidierte Umsätze der inländischen Konzerngesellschaften inklusive der Umsätze mit ausländischen verbundenen Unternehmen. Bei mit * gekennzeichneten Werten handelt es sich um Schätzwerte, l steht für den Umsatz im Inland.

Quelle: Eigene Erhebungen sowie veröffentlichte Geschäftsberichte. Die Umsatzerlöse der Aldi-, der EDEKA- und der Schwarz-Gruppe wurden den um die Umsatzsteuer korrigierten Angaben in den Veröffentlichungen des Datenanbieters TradeDimensions entnommen

242. Der Kreis der nach inländischem Umsatz zehn größten Handelsunternehmen hat sich gegenüber dem vergangenen Berichtsjahr um zwei Unternehmen verändert. Mit Rang 5 neu eingetreten ist die Ceconomy AG, die das Elektronikgeschäft der ehemaligen METRO AG übernommen hat. Entsprechend ist die METRO AG im Berichtsjahr 2018 nicht weiter unter den zehn größten Handelsunternehmen zu finden (Rang 2016: 5). Ausgeschieden ist außerdem die Marquard & Bahls AG, die im vorangegangenen Berichtsjahr noch Rang 10 einnahm. Die dm-drogerie markt Verwaltungs-GmbH hat ihren inländischen Umsatz im Vergleich zum Berichtsjahr 2016 um etwa EUR 600 Mio. gesteigert und ist somit auf Rang 9 in den Kreis der zehn größten Handelsunternehmen eingetreten und hat damit die Marquard & Bahls AG aus diesem Kreis verdrängt. Gegenüber dem Berichtsjahr 2016 unverändert bleibt allerdings der Kreis derjenigen Unternehmen, welche die Liste der größten Handelsunternehmen anführen. Hierbei handelt es sich weiterhin um die großen Lebensmitteleinzelhändler: die EDEKA-Gruppe (1), die REWE-Gruppe (2), die Schwarz-Gruppe (3) und die Aldi-Gruppe (4).

243. Zwar ist der inländische Umsatz der zehn größten Handelsunternehmen gegenüber dem Berichtsjahr 2016 um 0,8 Prozent auf EUR 210 Mrd. gestiegen, wird allerdings die Preisentwicklung berücksichtigt, stellt man fest, dass der Gesamtumsatz der zehn größten Handelsunternehmen um 1,7 Prozent gesunken ist. Ihr aggregierter realer Umsatz liegt im Berichtsjahr 2018 bei EUR 211,5 Mrd. Die gesamtwirtschaftliche Vergleichsgröße ist gegenüber dem Berichtsjahr 2016 dagegen real um 4,6 Prozent auf EUR 2.035,9 Mrd. gestiegen. Somit ergibt sich für das Berichtsjahr 2018 ein Anteil der zehn größten Handelsunternehmen am Umsatz aller Handelsunternehmen in Deutschland in Höhe von 9,9 Prozent. Das sind etwa 0,7 Prozentpunkte weniger als im Berichtsjahr 2016. Abbildung II.24 zeigt die Entwicklung dieses Anteils im Zeitverlauf seit 1978. Der durchschnittliche Anteil der größten Handelsunternehmen am Umsatz aller Handelsunternehmen liegt über alle Berichtsjahre hinweg bei 8,7 Prozent. Allerdings lagen die Anteile in den Jahren bis 1994 deutlich unterhalb von 8 Prozent und stiegen anschließend zehn Jahre kontinuierlich auf 10,9 Prozent. Der aktuelle Anteil im Berichtsjahr 2018 entspricht in etwa dem Durchschnitt der vergangenen zehn Jahre in Höhe von 10 Prozent.

Abbildung II.24: Entwicklung der inländischen Umsätze im Handel (1978-2018)



Anm.: Die Angaben für die zehn größten Handelsunternehmen beziehen sich auf die inländischen Konzernbereiche. Als Vergleichsgröße dient der preisbereinigte Gesamtumsatz aller Handelsunternehmen gemäß Umsatzsteuerstatistik des Statistischen Bundesamtes (Vor Anmeldungen). Die Nominalwerte entsprechen den Umsatzerlösen des Wirtschaftsabschnitts G (Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen). Alle Umsätze wurden mithilfe des impliziten Preisindex der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung deflationiert (Vorjahrespreisbasis, Referenzjahr: 2015; Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage von Daten des Statistischen Bundesamtes, Fachserie 18 Reihe 1.5, S. 53, Rechenstand August 2019). Eine detaillierte Übersicht zu den einzelnen Umsatzangaben, den jeweiligen Anteilswerten sowie den Veränderungsdaten ist in den Anlagen zu diesem Gutachten veröffentlicht.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage eigener Erhebungen sowie der Umsatzsteuerstatistik (Vor Anmeldungen) des Statistischen Bundesamtes

Die zehn größten Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen

Tabelle II.6: Die nach Umsatz zehn größten Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen 2018

| Rang nach Umsatz (Trend) | Rang nach Wert-schöpfung | Unternehmen | Umsatz inländischer Gesellschaften ¹ in Mio. EUR | Umsatz der Gesamt-konzerne in Mio. EUR | Inlandsanteil in % ² | |
|--------------------------|--------------------------|-------------|---|--|---------------------------------|-------|
| 1 | ↑ | 11 | Deutsche Lufthansa AG | 25.231 | 35.844 | 70,4 |
| 2 | — | 4 | Deutsche Bahn AG | 24.970 | 44.065 | 56,7 |
| 3 | ↓ | 7 | Deutsche Telekom AG | 24.358 | 75.656 | 32,2 |
| 4 | ↑ | 15 | SAP SE | 15.718 | 24.708 | 63,6 |
| 5 | ↓ | 9 | Deutsche Post AG | 14.353 | 61.550 | 23,3 |
| 6 | — | | Vodafone-Gruppe Deutschland | 11.708 | 33.888 | 34,5 |
| 7 | neu | | Hapag-Lloyd AG | 11.555 | 11.515 | 100,3 |
| 8 | ↓ | 35 | Rethmann SE & Co. KG | 9.200 | 15.382 | 59,8 |
| 9 | ↓ | | Telefónica-Gruppe Deutschland | 7.320 | 48.693 | 15,0 |
| 10 | ↓ | 30 | Bertelsmann SE & Co. KGaA | 7.146 | 17.673 | 40,4 |

¹ Konsolidierte Umsätze der inländischen Konzerngesellschaften inklusive der Umsätze mit ausländischen verbundenen Unternehmen.

² Der Inlandsanteil kann 100 Prozent übersteigen, wenn inländische Konzerngesellschaften Umsätze mit ausländischen verbundenen Unternehmen erzielt haben, die im Konzernabschluss konsolidiert wurden.

Quellen: Eigene Erhebungen sowie veröffentlichte Geschäftsberichte

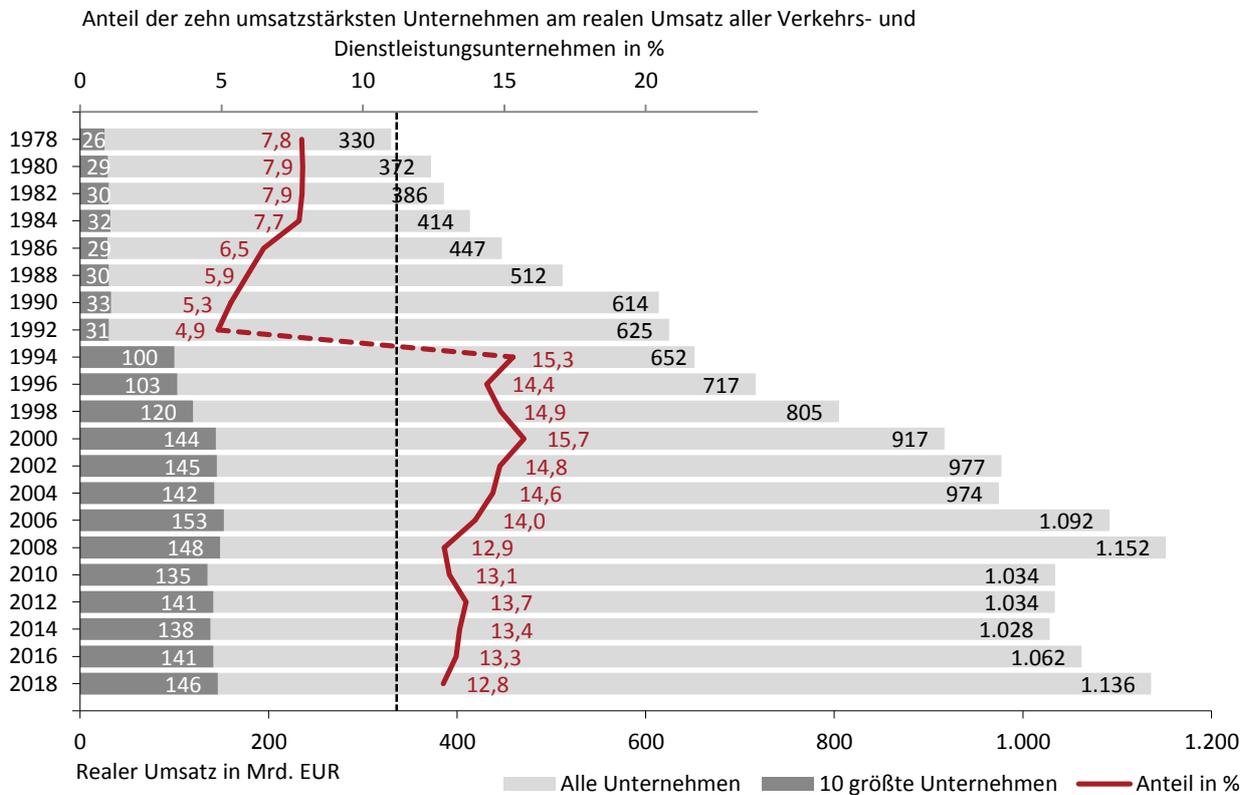
244. Verglichen mit dem vorangegangenen Berichtsjahr hat sich der Kreis der zehn größten Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen lediglich um ein Unternehmen verändert. Ausgeschieden aus dem Kreis dieser Unternehmen ist die TUI AG, die im Berichtsjahr 2016 noch auf Rang 10 zu finden war. Sie wurde aus dem Kreis der zehn größten Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen verdrängt, weil die Hapag-Lloyd AG im aktuellen Berichtsjahr neu unter diesen Unternehmen auf Rang 7 zu finden ist. Zudem hat sich die Rangfolge der übrigen Unternehmen verändert. So ist SAP um einen weiteren Rang gestiegen und befindet sich - nach Rang 6 im Berichtsjahr 2014 und Rang 5 im Berichtsjahr 2016 - nun auf Rang 4. Außerdem ist die Deutsche Telekom AG im Berichtsjahr 2018 nicht weiter auf Rang 1 zu finden. Stattdessen ist das größte Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen in Deutschland nun die Deutsche Lufthansa AG.

245. Die aggregierten inländischen Umsatzerlöse der zehn größten Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen liegen im Berichtsjahr 2018 bei etwa EUR 152 Mrd. und sind somit gegenüber dem Berichtsjahr 2016 um 6 Prozent gestiegen. Auch preisbereinigt ergibt sich somit noch eine Steigerung um 3,3 Prozent auf etwa EUR 146 Mrd. Die gesamtwirtschaftliche Vergleichsgröße hat sich allerdings 6,9 Prozent erhöht, sodass der Anteil der zehn größten Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen im Berichtsjahr 2018 mit 12,8 Prozent 0,45 Prozentpunkte kleiner ausfällt als im Berichtsjahr 2016.⁵⁶ Abbildung II.25 stellt die Entwicklung des Anteils seit 1978 dar. Seit der erstmaligen Einbeziehung der ehemaligen Deutschen Bundespost sowie der Deutschen Bahn AG

⁵⁶ Als Grundlage für die gesamtwirtschaftliche Vergleichsgröße dient die Umsatzsteuerstatistik des Statistischen Bundesamtes. Der Nominalwert entspricht der Summe der Umsatzerlöse der Wirtschaftsabschnitte H (Verkehr und Lagerei), J (Information und Kommunikation), L (Grundstücks- und Wohnungswesen), M (Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen), N (Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen), R (Kunst, Unterhaltung und Erholung) sowie S (Erbringung von sonstigen Dienstleistungen). Dieser wurde mithilfe des impliziten Preisindex der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung deflationiert (Vorjahrespreisbasis, Referenzjahr: 2015; Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage von Daten des Statistischen Bundesamtes, Fachserie 18 Reihe 1.5, S. 53, Rechenstand August 2019).

im Berichtsjahr 1994 ist der Anteil der größten Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen an der gesamtwirtschaftlichen Vergleichsgröße tendenziell rückläufig. Dieser Trend setzt sich im Berichtsjahr 2018 fort.

Abbildung II.25: Entwicklung der inländischen Umsätze im Verkehrs- und Dienstleistungssektor (1978-2018)



Anm.: Die Angaben für die zehn größten Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen beziehen sich auf die inländischen Konzernbereiche. Als Vergleichsgröße dient der preisbereinigte Gesamtumsatz aller Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen gemäß Umsatzsteuerstatistik des Statistischen Bundesamtes (Vorankündigungen). Die Nominalwerte entsprechen der Summe der Umsatzerlöse der Wirtschaftsabschnitte H (Verkehr und Lagerei), J (Information und Kommunikation), L (Grundstücks- und Wohnungswesen), M (Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen), N (Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen), R (Kunst, Unterhaltung und Erholung) sowie S (Erbringung von sonstigen Dienstleistungen). Alle Umsätze wurden mithilfe des impliziten Preisindex der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung deflationiert (Vorjahrespreisbasis, Referenzjahr: 2015; Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage von Daten des Statistischen Bundesamtes, Fachserie 18 Reihe 1.5, S. 53, Rechenstand August 2019). Eine detaillierte Übersicht zu den einzelnen Umsatzangaben, den jeweiligen Anteilswerten sowie den Veränderungsdaten ist in den Anlagen zu diesem Gutachten veröffentlicht. Die außergewöhnliche Umsatzsteigerung der zehn größten Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen zwischen 1992 und 1994 ist auf die erstmalige Einbeziehung der Unternehmen der ehemaligen Deutschen Bundespost sowie der Deutschen Bahn AG in die Untersuchung zurückzuführen.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage eigener Erhebungen sowie der Umsatzsteuerstatistik (Vorankündigungen) des Statistischen Bundesamtes

Die zehn größten Kreditinstitute

Tabelle II.7: Die nach Bilanzsumme zehn größten Kreditinstitute 2018

| Rang nach Bilanzsumme (Trend) | Rang nach Wert-schöpfung | Unternehmen | Bilanzsumme inländischer Gesellschaften in Mio. EUR | Bilanzsumme des Gesamt-konzerns in Mio. EUR | Inlands-anteil in % |
|-------------------------------|--------------------------|--|---|---|---------------------|
| 1 — | 14 | Deutsche Bank AG | 845.272 | 1.348.137 | 62,7 |
| 2 ↑ | 58 | DZ Bank AG | 518.069 | 518.733 | 99,9 |
| 3 ↓ | 40 | KfW Bankengruppe | 485.790 | 485.790 | 100,0 |
| 4 — | 29 | Commerzbank AG | 344.947 | 462.369 | 74,6 |
| 5 ↑ | 53 | UniCredit-Gruppe Deutschland | 222.624 | 286.688 | 77,7 |
| 6 — | 62 | Bayerische Landesbank | 214.197 | 220.227 | 97,3 |
| 7 ↓ | 90 | Landesbank Baden-Württemberg | 211.769 | 241.214 | 87,8 |
| 8 ↑ | | Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale | 152.643 | 162.968 | 93,7 |
| 9 ↑ | | NRW.BANK | 149.083 | 149.083 | 100,0 |
| 10 ↓ | | Norddeutsche Landesbank Girozentrale | 136.754 | 154.012 | 88,8 |

Quelle: Eigene Erhebungen sowie veröffentlichte Geschäftsberichte

246. Der Kreis der zehn größten Kreditinstitute hat sich im Vergleich zum vorangegangenen Berichtsjahr nicht verändert. Die ING-Gruppe Deutschland zählt zwar möglicherweise zu den zehn größten Kreditinstituten in Deutschland. Allerdings wurde sie in der vorliegenden Betrachtung auf Grundlage der Bilanzsumme der inländischen Konzerngesellschaften nicht berücksichtigt, da der Monopolkommission keine Daten zur Bilanzsumme in Deutschland vorliegen. Zur Schätzung der Tätigkeit im Inland läge lediglich die Anzahl der im Inland Beschäftigten vor.⁵⁷ Eine Schätzung auf Grundlage dieser Größe erscheint zu ungenau, um als Basis für die Aufnahme in die zehn größten Kreditinstitute herangezogen zu werden. Größtes Kreditinstitut ist - wie im Berichtsjahr 2016 - die Deutsche Bank, obwohl sie die Bilanzsumme ihrer inländischen Gesellschaften um 6 Prozent auf 865,3 Mrd. reduziert hat. Die Commerzbank und die Norddeutsche Landesbank haben ihre Bilanzsummen im Inland sogar um ca. 21 bzw. 15 Prozent reduziert.

247. Ursache für den Rückgang von Bilanzsummen bei einigen großen Kreditinstituten könnte die verstärkte Bankenregulierung infolge der Finanzkrise sein. So traten in der EU im Jahr 2014 neue Kapitalvorgaben für (systemrelevante) Banken in Kraft, die u. a. eine schrittweise Erhöhung der Eigenkapitalquote bis 2021 vorschreiben.⁵⁸ Systemrelevante Banken müssen zusätzliche Puffer vorhalten.⁵⁹ Die Deutsche Bank wird in diesem Zusammenhang als global systemrelevant eingestuft und mit Ausnahme der KfW werden auch die übrigen Banken aus dem Kreis der zehn größten Kreditinstitute als anderweitig systemrelevant eingeordnet.⁶⁰ Insgesamt liegt die aggregierte konsoli-

⁵⁷ Die ING-Gruppe beschäftigt im Berichtsjahr 2018 in Deutschland etwa 4.500 Mitarbeiter. Die Norddeutsche Landesbank, die auf Rang 10 der größten Kreditinstitute zu finden ist, beschäftigt etwa 1.000 Mitarbeiter mehr.

⁵⁸ Die Kapitalvorgaben sind vor allem in der Verordnung 575/2013 (CRR), der Richtlinie 2013/36/EU (CRD IV) und Durchführungsrechtsakten festgelegt (Verordnung 575/2013 über Aufsichts-anforderungen an Kreditinstitute und Wertpapierfirmen und zur Änderung der Verordnung 646/2012, ABl. L 176, 27. Juni 2013, S. 1; Richtlinie 2013/36/EU, über den Zugang zur Tätigkeit von Kreditinstituten und die Beaufsichtigung von Kreditinstituten und Wertpapierfirmen, zur Änderung der Richtlinie 2002/87/EG und zur Aufhebung der Richtlinien 2006/48/EG und 2006/49/EG, ABl. L 176 vom 27. Juni 2013, S. 338.).

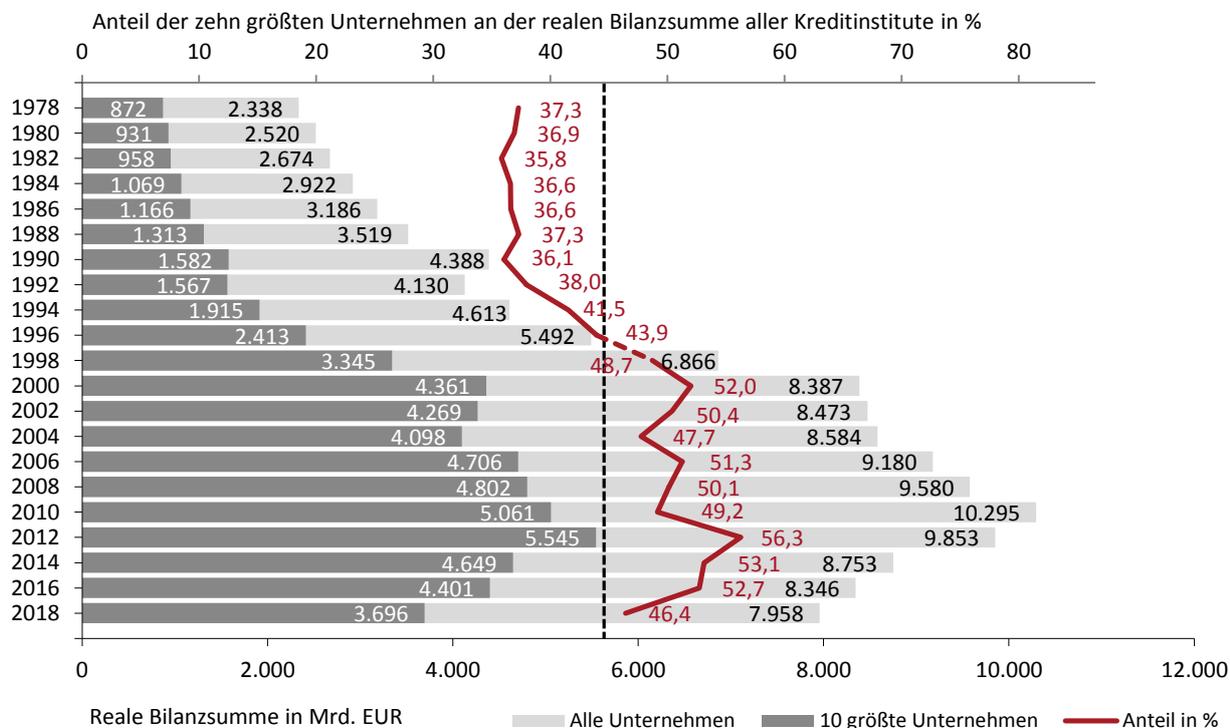
⁵⁹ RICHTLINIE 2013/36/EU DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS UND DES RATES vom 26. Juni 2013 über den Zugang zur Tätigkeit von Kreditinstituten und die Beaufsichtigung von Kreditinstituten und Wertpapierfirmen, zur Änderung der Richtlinie 2002/87/EG und zur Aufhebung der Richtlinien 2006/48/EG und 2006/49/EG; ABl. L176 vom 27. Juni 2013, S. 338, Art. 131 Abs. 4 ff.

⁶⁰ Vgl. Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, <https://www.bafin.de/dok/13772602> und <https://www.bafin.de/dok/8233664>, Abruf am 27. Mai 2020.

dierte Bilanzsumme der zehn größten Kreditinstitute im Berichtsjahr 2018 bei EUR 3.281 Mrd. und ist damit gegenüber dem Berichtsjahr 2016 abermals um etwa EUR 100 Mrd. gesunken.

248. Da sich die Deutsche Bundesbank, deren Statistik im Folgenden als gesamtwirtschaftliche Vergleichsgröße genutzt wird, bei ihren Erhebungen zur Ermittlung der Bilanzsummen auf die Einzelabschlüsse der Kreditinstitute stützt, wird zur Gegenüberstellung mit der Bilanzsumme der zehn größten Kreditinstitute die unkonsolidierte Bilanzsumme verwendet. Die preisbereinigte unkonsolidierte Bilanzsumme der zehn größten Kreditinstitute in Deutschland beträgt im Berichtsjahr 2018 insgesamt EUR 3.696 Mrd. und ist damit um 16 Prozent gesunken. Im gleichen Zeitraum ist die reale Bilanzsumme aller Kreditinstitute lediglich um 4,6 Prozent auf EUR 7.958 Mrd. gesunken. Möglicherweise sind Großbanken in Bezug auf ihre Bilanzsumme von der verschärften Regulierung stärker betroffen als die übrigen Banken in Deutschland. Dies könnte erklären, weshalb der Anteil der zehn größten Kreditinstitute gegenüber dem Berichtsjahr 2016 um 6,3 Prozentpunkte - und damit recht deutlich - auf 46,4 Prozent gesunken ist. Dies ist der niedrigste Wert seit dem Berichtsjahr 1996 (vgl. Abbildung II.26).

Abbildung II.26: Entwicklung der Bilanzsummen im Kreditgewerbe (1978-2018)



Anm.: Bei der Bilanzsumme der zehn größten sowie derjenigen aller Kreditinstitute handelt es sich um preisbereinigte Größen. Die nominalen Werte wurden mithilfe des impliziten Preisindex der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung deflationiert (Vorjahrespreisbasis, Referenzjahr: 2015; Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage von Daten des Statistischen Bundesamtes, Fachserie 18 Reihe 1.5, S. 53, Rechenstand August 2019). Bis einschließlich 1996 ist in der Abbildung die preisbereinigte konsolidierte Bilanzsumme der zehn größten Kreditinstitute dargestellt. Ab 1998 handelt es sich um die preisbereinigte unkonsolidierte Bilanzsumme. Eine detaillierte Übersicht zu den einzelnen Angaben zur Bilanzsumme, den jeweiligen Anteilswerten sowie den Veränderungsraten ist in den Anlagen zu diesem Gutachten veröffentlicht.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage eigener Erhebungen sowie der Bankenstatistik der Deutschen Bundesbank (Statistisches Beiheft 1 zum Monatsbericht, Januar 2020, S. 106)

Die zehn größten Versicherungsunternehmen

Tabelle II.8: Die nach Beitragseinnahmen zehn größten Versicherungsunternehmen 2018

| Rang nach Beitrags-einnah-men (Trend) | Rang nach Wert-schöpfung | Unternehmen | Beitragsein-nahmen inländischer Gesellschaften in Mio. EUR | Beitragsein-nahmen des Gesamtkon-zerns in Mio. EUR | Inlands-anteil in % |
|---------------------------------------|--------------------------|---|--|--|---------------------|
| 1 — | 27 | Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft | 31.342 | 49.064 | 63,9 |
| 2 — | 24 | Allianz SE | 27.566 | 77.824 | 35,4 |
| 3 ↑ | | R+V Versicherung AG | 14.274 | 16.133 | 88,5 |
| 4 ↓ | | Generali-Gruppe Deutschland | 13.577 | 66.691 | 20,4 |
| 5 — | 56 | AXA-Gruppe Deutschland | 10.700 | 96.309 | 11,1 |
| 6 — | 82 | Debeka-Gruppe | 10.668 | 10.664 | 100,0 |
| 7 — | | HDI Haftpflichtverband d. dt Industrie V. a. G. | 8.571 | 34.887 | 24,6 |
| 8 — | 86 | Versicherungskammer Bayern VöR | 8.314 | 8.314 | 100,0 |
| 9 — | 71 | HUK-COBURG | 7.665 | 7.666 | 100,0 |
| 10 — | | Zurich Insurance-Gruppe Deutschland | 5.548 | 39.827 | 13,9 |

Quelle: Eigene Erhebungen sowie veröffentlichte Geschäftsberichte

249. In Tabelle II.8 sind die nach ihren konsolidierten Beitragseinnahmen zehn größten Versicherungsunternehmen in Deutschland im Berichtsjahr 2018 dargestellt. Gegenüber dem Berichtsjahr 2016 hat sich der Kreis dieser Unternehmen nicht verändert. Auch die Rangfolge der Unternehmen ist weitestgehend unverändert. Lediglich die R+V Versicherung AG und die Generali-Gruppe Deutschland haben die Ränge 3 und 4 getauscht. Insgesamt haben die zehn größten Versicherungsunternehmen in Deutschland im Berichtsjahr 2018 Beitragseinnahmen in Höhe von EUR 138,2 Mrd. erzielt. Gegenüber dem Berichtsjahr 2016 entspricht dies einem Rückgang um 2,2 Prozent.

250. Um die Entwicklung der Beitragseinnahmen der größten Versicherungsunternehmen mit der Entwicklung des gesamten Versicherungsgewerbes in Deutschland vergleichen zu können, wird die Statistik der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht zum Beitragsvolumen aller Versicherungsunternehmen verwendet.⁶¹ Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht ermittelt das Beitragsvolumen aller Versicherungsunternehmen allerdings auf Grundlage von Einzelabschlussdaten. Daher werden für die Gegenüberstellung dieser Größe mit den Beitragseinnahmen der zehn größten Versicherungsunternehmen in Deutschland die unkonsolidierten Beitragseinnahmen dieser Unternehmen genutzt. Beide Größen werden zum besseren Vergleich im Zeitverlauf um Preisentwicklungen bereinigt.⁶² Das preisbereinigte unkonsolidierte Beitragsvolumen der zehn größten Versicherungsunternehmen beträgt im Berichtsjahr 2018 insgesamt EUR 151,5 Mrd. Gegenüber dem vorangegangenen Berichtsjahr entspricht dies einem Rückgang um 3,1 Prozent. Im gleichen Zeitraum ist das preisbereinigte Beitragsvolumen aller Versicherungsunternehmen um 3,6 Prozent gestiegen. Daher ist der Anteil der zehn größten Versicherungsunternehmen gegenüber dem Berichtsjahr 2016 vergleichsweise deutlich gesunken und beträgt im Berichtsjahr 2018 55,7 Prozent.

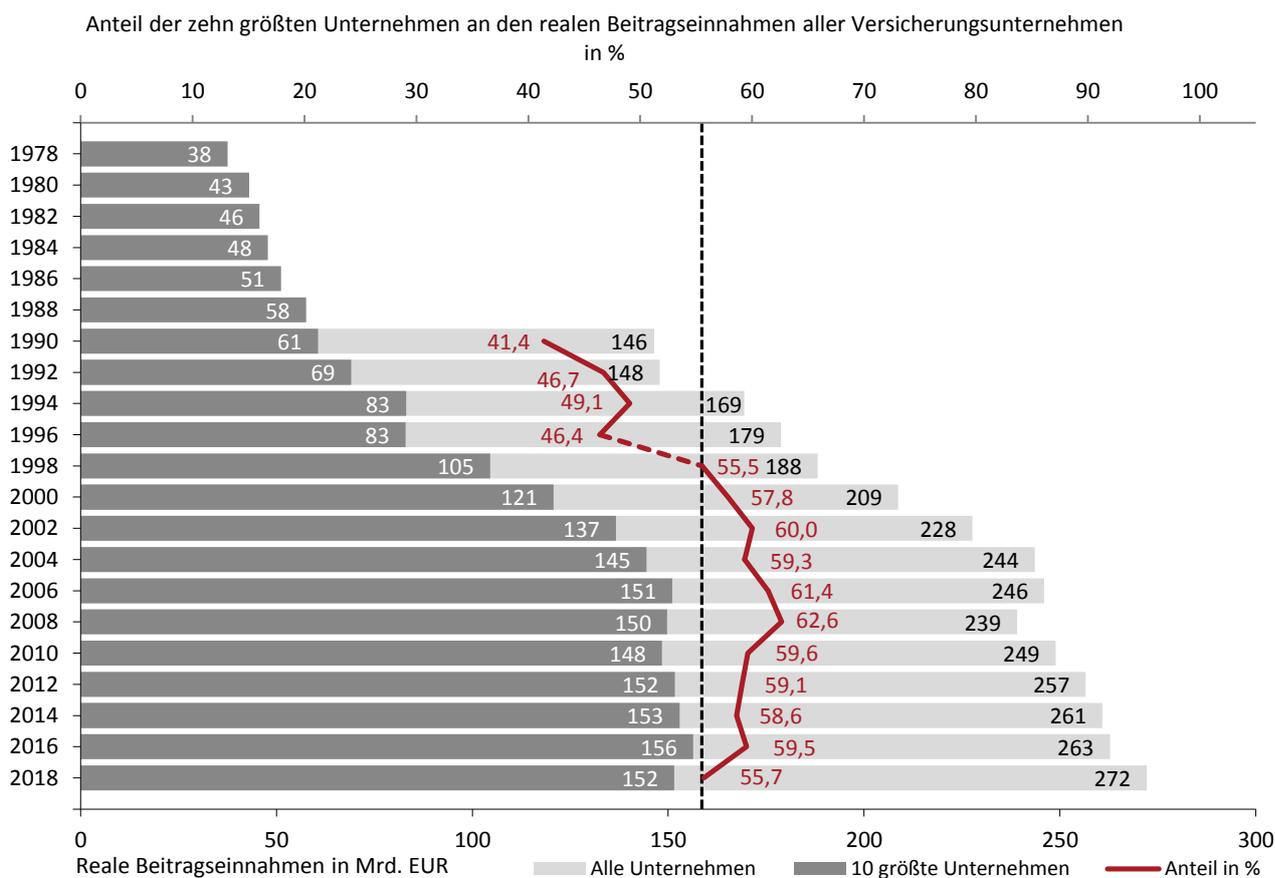
251. Abbildung II.27 zeigt die Entwicklung des Anteils der zehn größten Versicherungsunternehmen am Beitragsvolumen aller Versicherungsunternehmen in Deutschland seit dem Berichtsjahr 1990. Nachdem bis zum Berichts-

⁶¹ Vgl. Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, Statistik der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht Erstversicherungsunternehmen und Pensionsfonds - 2018, S. 14.

⁶² Die unkonsolidierten Beitragseinnahmen in jeweiligen Preisen wurden mithilfe des impliziten Preisindex der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung deflationiert (Vorjahrespreisbasis, Referenzjahr: 2015; Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage von Daten des Statistischen Bundesamtes, Fachserie 18 Reihe 1.5, S. 53, Rechenstand August 2019).

jahr 2008 ein Anstieg des Anteils der zehn größten Versicherungsunternehmen an der gesamtwirtschaftlichen Vergleichsgröße zu beobachten war, verhält er sich seither tendenziell rückläufig. Mit dem vergleichsweise deutlichen Rückgang im Berichtsjahr 2018 liegt der Anteil der zehn größten Versicherungsunternehmen aktuell lediglich 0,2 Prozentpunkte über dem durchschnittlichen Anteil aller Berichtsjahre, der 55,5 Prozent beträgt. Werden nur die Berichtsjahre betrachtet, bei denen für die Gegenüberstellung mit der gesamtwirtschaftlichen Vergleichsgröße die unkonsolidierten Beitragseinnahmen der zehn größten Versicherungen verwendet wurden, stellt man fest, dass der durchschnittliche Anteil der zehn größten Versicherungsunternehmen bei 59,4 Prozent liegt. Der aktuelle Anteil fällt fast 4 Prozentpunkte geringer aus und entspricht damit in etwa wieder dem Anteil des Jahres 1998.

Abbildung II.27: Entwicklung der Beitragseinnahmen im Versicherungsgewerbe (1978-2018)



Anm.: Ab 1995 sind in der Abbildung die unkonsolidierten Beitragseinnahmen der zehn größten Versicherungskonzerne dargestellt. Bis einschließlich 1996 wurde der Anteil anhand der konsolidierten Beitragseinnahmen der zehn größten Versicherungskonzerne ermittelt. Alle Größen wurden mithilfe des impliziten Preisindex der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung deflationiert (Vorjahrespreisbasis, Referenzjahr: 2015; Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage von Daten des Statistischen Bundesamtes, Fachserie 18 Reihe 1.5, S. 53, Rechenstand August 2019). Ausführliche Angaben zu den Beitragseinnahmen, den jeweiligen Anteilswerten sowie den Veränderungsraten sind in den Anlagen zu diesem Gutachten veröffentlicht.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage eigener Erhebungen sowie der Statistik der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (Statistik der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht - Erstversicherungsunternehmen und Pensionsfonds - 2018, S. 14)

2 Entwicklung sektorübergreifender Marktmachtindikatoren

252. Nachfolgend wird die durchschnittliche Entwicklung der Konzentration und von Preisauflschlägen von Anbietern in einzelnen Wirtschaftsbereichen in Deutschland untersucht.

253. Die Konzentration wirtschaftlicher Aktivität in Märkten sowie ein damit verbundener Verhaltensspielraum von Unternehmen hat in den vergangenen Jahren sowohl in der wirtschaftswissenschaftlichen als auch in der wettbewerbpolitischen Debatte an Bedeutung gewonnen. Ursache hierfür sind vor allem empirische Studien aus den USA, die einen sektorübergreifenden durchschnittlichen Anstieg der Unternehmenskonzentration sowie der von Unternehmen erhobenen Preisauflschläge beobachten. Ansteigende ökonomische Preisauflschläge – also die Spanne zwischen dem Preis eines Produkts und seinen Grenzkosten – können möglicherweise hierbei als Hinweis auf Marktmacht dienen, insofern sie die Möglichkeit von Unternehmen widerspiegeln, von ihren Kunden Preise zu verlangen, die über dem Wettbewerbsniveau liegen. So ist die Unternehmenskonzentration in den USA in den letzten zwei Jahrzehnten in 75 Prozent der Wirtschaftsbereiche angestiegen und die Preisauflschläge von US-Unternehmen haben sich seit 1980 im Durchschnitt um 40 Prozentpunkte erhöht.⁶³

254. Bereits in ihrem letzten Hauptgutachten hat die Monopolkommission untersucht, wie sich Konzentration und Preisauflschläge in Deutschland entwickelt haben.⁶⁴ Im Ergebnis konnte kein deutlicher sektorübergreifender durchschnittlicher Anstieg der Unternehmenskonzentration zwischen den Jahren 2007 und 2015 festgestellt werden, der in seinem Ausmaß mit dem in den USA vergleichbar wäre. Andere Untersuchungen zur Konzentrationsentwicklung in Deutschland bestätigen dieses Ergebnis, obgleich Unterschiede zwischen einzelnen Wirtschaftsbereichen bestehen können.⁶⁵ Beispielsweise können im Dienstleistungssektor einzelne Wirtschaftszweige mit einer zunehmenden Unternehmenskonzentration identifiziert werden.⁶⁶ Auch erste Untersuchungen der durchschnittlichen Entwicklung von Preisauflschlägen in Deutschland deuten auf eine – im Vergleich zu den USA – moderate Entwicklung hin.⁶⁷ Dennoch zeigt sich ein Anstieg der durchschnittlichen Preisauflschläge auch in Deutschland, der nach einem Rückgang während der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009 – das Vorkrisenniveau übersteigt. Da die Ermittlung von Preisauflschlägen – im Gegensatz zur Berechnung von Konzentrationskennzahlen – auf einem verhältnismäßig komplexen ökonometrischen Schätzverfahren beruht, hat sich in der empirischen Literatur bisher keine standardisierte Methodik etabliert. Ebenso können die Ergebnisse stark von der Qualität und Repräsentativität der verwendeten Datenbasis abhängen. Aufgrund der wenigen bisher vorliegenden Studien zu Preisauflschlägen in Deutschland können bisher keine stilisierten Fakten zu deren Entwicklung abgeleitet werden.⁶⁸

255. Die aktuelle wirtschaftspolitische Bedeutung belastbarer Ergebnisse zur Marktmachtentwicklung von Unternehmen auch aus einer sektorübergreifenden makroökonomischen Perspektive ist groß. Gründe hierfür sind Tendenzen einer zuletzt aktiveren Industriepolitik auf deutscher und europäischer Ebene sowie einer fortschreitenden

⁶³ Vgl. Grullon, G./Larkin, Y./Michaely, R., Are US industries becoming more concentrated, *Review of Finance*, 23(4), 2019, S. 697–743; De Loecker, J./Eeckhout, J./Unger, G., The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications, *The Quarterly Journal of Economics*, 135(2), 2020, S. 561–644.

⁶⁴ Monopolkommission, XXII. Hauptgutachten, Wettbewerb 2018, Baden-Baden 2018, Kap. 2.3.

⁶⁵ Vgl. Ponattu, D./Sachs, A./Weinelt, H./Sieling, A., Unternehmenskonzentration und Lohnquote in Deutschland, Gütersloh, Bertelsmann Stiftung, 2018; Deutsche Bundesbank, Mark-ups of firms in selected European countries, Deutsche Bundesbank Monthly Report, Dezember 2017, S. 53–57. Cavalleri u. a. beobachten in den von ihnen genutzten Daten sogar einen durchschnittlichen Rückgang der Unternehmenskonzentration in Deutschland (Cavalleri, M. C./Eliet, A./McAdam, P./Petroulakis, F./Soares, A./Vansteenkiste, I., Concentration, market power and dynamism in the euro area, ECB Working Paper 2253, 2019).

⁶⁶ Vgl. Ponattu, D./Sachs, A./Weinelt, H./Sieling, A., Unternehmenskonzentration und Lohnquote in Deutschland, a. a. O.

⁶⁷ Vgl. Monopolkommission, XXII. Hauptgutachten, a. a. O., Kap. 2.3. und Weche, J. P./Wambach, A., The fall and rise of market power in Europe, ZEW Discussion Paper 18–003, 2018.

⁶⁸ Weitere Studien zu Preisauflschlägen in Deutschland sind: Deutsche Bundesbank, Mark-ups of firms in selected European countries, a. a. O. und Ganglmair, B./Hahn, N./Hellwig, M./Kann, A./Peters, B./Tsanko, I., Price Markups, Competition, and Productivity: Evidence from Germany, Projektbericht im Auftrag der Bertelsmann Stiftung, 2020.

digitalen Transformation und damit einhergehenden Monopolisierungstendenz von Plattformmärkten.⁶⁹ Wettbewerb ist ein wesentliches Merkmal einer marktwirtschaftlichen Wirtschaftsordnung. Ein sektorübergreifender Marktmachtanstieg hätte demnach Folgen für die Strukturen der sozialen Marktwirtschaft der Bundesrepublik Deutschland. So wird eine zunehmende Marktmacht sowohl für ein verlangsamtes Produktivitätswachstum als auch für eine sinkende Lohnquote und eine zunehmende Einkommensungleichheit verantwortlich gemacht.⁷⁰

256. Zudem stellt sich vor dem Hintergrund der COVID-19-Pandemie und der damit verbundenen weltweiten Beeinträchtigung der wirtschaftlichen Aktivität auch die Frage nach deren Auswirkungen auf Marktstrukturen und den Wettbewerb.⁷¹ Rezessionen bergen grundsätzlich das Potenzial unternehmensdemografischer Restrukturierungsprozesse, die sich auf Marktstrukturen und damit auf die wettbewerblichen Bedingungen von Unternehmen auswirken können. So ist davon auszugehen, dass weniger wettbewerbsfähige Anbieter in einer Rezession aus Märkten ausscheiden, da sie den Nachfragerückgang und verschlechterte Finanzierungsmöglichkeiten nicht kompensieren können.⁷² In der Folge könnte sich die Unternehmenskonzentration auf Märkten erhöhen. Zum anderen ist davon auszugehen, dass aber auch die durchschnittliche Produktivität ansteigen, wenn es die effizienteren Unternehmen sind, die sich am Markt halten können. Im Rahmen der durch die COVID-19-Pandemie ausgelösten wirtschaftlichen Krise sind durch die politischen Maßnahmen zur Begrenzung der Ausbreitung von SARS-CoV-2-Infektionen – trotz umfangreicher staatlicher Hilfsmaßnahmen – branchenübergreifende Finanzierungsschwierigkeiten zahlreicher Unternehmen zu erwarten. Aktuelle Zahlen zu angemeldeten Insolvenzverfahren zeigen zwar einen deutlichen Rückgang der Anmeldungen im ersten Quartal 2020 im Vergleich zum Vorjahr, was aber eher auf die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht ab dem 1. März als auf eine tatsächliche Reduzierung der Anzahl von Unternehmen mit Zahlungsschwierigkeiten zurückzuführen ist.⁷³ Insbesondere die Finanzkraft eines Unternehmens könnte sich während und nach der aktuellen Wirtschaftskrise als kritischer Faktor der Wettbewerbsfähigkeit herausstellen, da eine große Finanzkraft dazu beiträgt, die Existenz von Unternehmen zu sichern, und in der Folge die Übernahme finanziell angeschlagener Konkurrenten oder ein größeres Investitionsvolumen zusammen mit besseren Finanzierungsbedingungen ermöglicht. Grundsätzlich handelt es sich bei finanziell besser aufgestellten Unternehmen gleichfalls oftmals um größere Unternehmen, die ohnehin bereits über hohe Marktanteile verfügen, wodurch sich marktmächtige Stellungen verfestigen könnten.⁷⁴ Wie die Anmeldungen von Unternehmensinsolvenzen ist auch die Anzahl der Fusionskontrollanmeldungen beim Bundeskartellamt in den Monaten April und Mai 2020 im Vergleich zu den Vorjahresmonaten allerdings deutlich zurückgegangen. Der Grund hierfür könnte die Verschiebung vieler Anmeldungen auf einen späteren Zeitpunkt sein. Insgesamt ist in den kommenden Monaten

⁶⁹ Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, Nationale Industriestrategie 2030 – Strategische Leitlinien für eine deutsche und europäische Industriepolitik, Berlin, Februar 2019, https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Publikationen/Industrie/nationale-industriestrategie-2030.pdf?__blob=publicationFile&v=22, Abruf am 10. Juli 2020, und die Ausführungen zur Reform der Missbrauchsaufsicht in Kap. I in diesem Gutachten.

⁷⁰ Vgl. u. a. De Loecker, J./Eeckhout, J./Unger, G., The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications, a. a. O.; Gutierrez, G./Philippon, T., Declining competition and investment in the U. S., NBER Working Paper 23583, 2017; Cavalleri, M. C. u. a., Concentration, market power and dynamism in the euro area, a. a. O.; Barkai, S., Declining labor and capital shares, Stigler Center for the Study of the Economy and the State University of Chicago Booth School of Business Working Paper Series Nr. 2, 2016; Autor, D./Dorn, D./Katz, L. F./Patterson, C./Van Reenen, J., The fall of the labor share and the rise of superstar firms, The Quarterly Journal of Economics, 135(2), 2020, S. 645–709. Vgl. für eine ausführliche Diskussion möglicher makroökonomischer Folgen Monopolkommission, XXII. Hauptgutachten, a. a. O., Kap. 2.3 sowie Wambach, A./Weche, J. P., Sektorübergreifende Konzentrations- und Margenzunahme: Bestandsaufnahme, Ursachen und Folgen, Perspektiven der Wirtschaftspolitik, 21(2), 1–16.

⁷¹ Zu den kartellrechtlichen Ausnahmeregelungen aufgrund der Corona-Krise, siehe Kapitel III in diesem Gutachten.

⁷² Vgl. u. a. Foster, L./Grim, C./Haltiwanger, J., Reallocation in the Great Recession: Cleansing or Not?, Journal of Labor Economics, 34(1), 2016, S. 293–331.

⁷³ Vgl. Pressemitteilung des Statistischen Bundesamtes Nr. 205 vom 8. Juni 2020.

⁷⁴ Ein aktuelles Ranking von US-amerikanischen und europäischen Unternehmen nach ihrer finanziellen Belastbarkeit (*resilience*) der Zeitschrift *The Economist* zeigt, dass es sich bei den belastbarsten Unternehmen tendenziell um Großunternehmen aus den Bereichen Pharma und Technologie handelt (*The Economist*, 28. März 2020, S. 57). Kriterien für das Ranking sind dabei die Kosten für Kreditausfallversicherungen, operative Gewinnmargen, Liquiditätsreserven sowie das Verhältnis von Fremd- zu Eigenkapital.

mit einer deutlichen Zunahme von Fusionskontrollanmeldungen im Rahmen einer bevorstehenden Übernahmewelle zu rechnen.⁷⁵

257. Im nachfolgenden Abschnitt wird zunächst die zur Konzentrationsmessung verwendeten Indikatoren vorgestellt und hinsichtlich ihrer Aussagekraft für die Verhaltensspielräume von Unternehmen auf Märkten diskutiert. Anschließend werden konzentrationsstatistische Kennzahlen der amtlichen Statistik im Zeitverlauf analysiert, um den aktuellen Stand der Unternehmenskonzentration zu beurteilen. Danach wird die mittelfristige Entwicklung der Konzentration vor dem Hintergrund der Corona-Krise eingeschätzt. Aufgrund der tendenziell größeren Aussagekraft für den tatsächlichen Wettbewerbsdruck werden im darauffolgenden Abschnitt Preisaufschläge auf Grundlage repräsentativer Mikrodaten der amtlichen Statistik für das deutsche verarbeitende Gewerbe und den Dienstleistungssektor analysiert. Da die Ergebnisse von Preisaufschlagschätzungen nach der verwendeten Methode und auch der zugrunde liegenden Datenbasis variieren können, werden beide Aspekte zunächst diskutiert und bei der ökonomischen Ermittlung von Preisaufschlägen berücksichtigt. Ziel ist es, belastbare Aussagen über die Entwicklung von Preisaufschlägen in deutschen Wirtschaftsbereichen treffen zu können sowie sektorale Unterschiede zu identifizieren. Die Ergebnisse lassen jedoch weder konkrete Rückschlüsse auf die Wettbewerbsintensität in sachlich und räumlich relevanten Märkten zu, noch können wettbewerbspolitische Empfehlungen für einzelne Märkte abgeleitet werden. Demnach stellt die sektorübergreifende Perspektive der nachfolgenden Untersuchungen ein Komplement zu marktspezifischen Analysen dar.

2.1 Sektorübergreifende Unternehmenskonzentration

2.1.1 Empirische Indikatoren

258. Die Monopolkommission analysiert in ihrem Gutachten die Entwicklung der Umsatzkonzentration deutscher Unternehmen im Zeitraum 2007 bis 2017 unter Zuhilfenahme zweier Indikatoren, des Herfindahl-Hirschman-Index (HHI) und der Konzentrationsrate (CR), der größten Unternehmen eines Marktes.

259. Der HHI bildet den Konzentrationsgrad eines Marktes ab und basiert auf den Umsatzanteilen (s_i) aller Unternehmen (i) auf einem betrachteten Markt. Der HHI berechnet sich, indem die individuellen Umsatzanteile mit 100 multipliziert, anschließend quadriert und über alle N Unternehmen eines Marktes aufsummiert werden:

$$\text{HHI} = \sum_{i=1}^N (s_i * 100)^2$$

Der Wertebereich des HHI liegt zwischen $10.000/N$ und 10.000, was dem wettbewerblichen Kontinuum vom perfekten Wettbewerb bis hin zum Monopol entspricht.

260. Während der HHI-Wert alle Marktteilnehmer berücksichtigt und damit eine Einschätzung der gesamten Marktstruktur ermöglicht, liefert die Konzentrationsrate (CR_n) einen strukturellen Hinweis auf mögliche Oligopolisierungstendenzen unter den n größten Anbietern eines Marktes.⁷⁶ Die Monopolkommission analysiert die Kon-

⁷⁵ Vgl. hierzu u. a. auch die Einschätzung des Präsidenten des Bundeskartellamtes: „Kartellamt rechnet mit Übernahmewelle“, Süddeutsche Zeitung vom 11. Mai 2020.

⁷⁶ Bei einem Angebotsoligopol halten wenige Unternehmen in Summe einen sehr hohen Marktanteil. Es ist zu beachten, dass die Konzentrationsrate lediglich die Höhe der gemeinsamen Marktanteile der größten Anbieter beschreibt und damit keine Aussagen über ihr Wettbewerbsverhalten trifft. Märkte mit hohen Konzentrationsraten bedürfen dennoch einer verstärkten Aufmerksamkeit der Wettbewerbsbehörden, da das Risiko für kollusives Verhalten mit der Konzentrationsrate steigt. Ursächlich hierfür kann beispielsweise eine erleichterte Abstimmung oder Sanktionierung durch eine geringe Anzahl von Konkurrenten sein sowie eine gesteigerte Markttransparenz. Die Konzentrationsrate und der Herfindahl-Hirschman-Index sind positiv miteinander korreliert. Sie korrelieren insbesondere dann stark miteinander, wenn nur wenige Unternehmen auf einem Markt aktiv sind und diese Unternehmen in der Konzentrationsrate berücksichtigt werden bzw. wenn die restlichen Unternehmen, die nicht in der Konzentrationsrate berücksichtigt werden, in Summe sehr geringe Umsatzanteile aufweisen. Relative Verschiebungen der Umsatzanteile unter den betrachteten größten Unternehmen im Zeitverlauf bildet die Konzentrationsrate im Gegensatz zum HHI allerdings nicht ab. Hierfür ist ein Vergleich der Entwicklung unterschiedlicher Konzentrationsraten, beispielsweise von CR_6 und CR_3 , notwendig.

zentrationenrate der sechs größten Unternehmen. Sie wird als die Summe ihrer jeweiligen Umsatzanteile (s_i) am Markt berechnet:

$$CR_6 = \sum_{i=1}^6 s_i * 100$$

Die Konzentrationsrate kann Werte zwischen 0 und 100 annehmen. Im Falle einer großen Zahl an Wettbewerbern ohne nennenswerte Marktanteile liegt die Konzentrationsrate nahe 0; wird der Markt hingegen nur von 6 Unternehmen bedient, beträgt die Konzentrationsrate 100. Weist die Konzentrationsrate CR_6 beispielsweise den Wert 50 auf, können die sechs größten Anbieter 50 Prozent des Marktumsatzes auf sich vereinen.

261. Sowohl der HHI als auch die Konzentrationsrate werden von Wettbewerbsbehörden zur Beurteilung der Wettbewerbssituation herangezogen. Nach deutschem Recht wird eine Marktbeherrschung unter anderem dann vermutet, wenn ein Unternehmen einen Marktanteil von mindestens 40 Prozent, bis zu drei Unternehmen einen Marktanteil von 50 Prozent oder bis zu fünf Unternehmen einen Marktanteil von zwei Drittel erreichen. Auf europäischer Ebene schätzt die EU-Fusionskontrolle einen Zusammenschluss auf einem Markt in der Regel als unbedenklich ein, wenn der HHI zwischen 1.000 und 2.000 liegt und die Veränderung der Konzentration durch den Zusammenschluss weniger als 250 Punkte beträgt. Bei einem HHI über 2.000 wird eine Fusion als unbedenklich eingestuft, wenn die Veränderung weniger als 150 Punkte beträgt.⁷⁷ Das US-amerikanische Justizministerium klassifiziert Märkte mit einem HHI zwischen 1.500 und 2.500 als moderat konzentriert und mit einem HHI über 2.500 als hoch konzentriert.⁷⁸ Die genannten Schwellenwerte dienen den Kartellbehörden jedoch lediglich als Orientierungshilfe zur Beurteilung von Marktstrukturen.

262. Die Umsatzkonzentration ist als Indikator zur Beschreibung der Marktstruktur und erst recht der vorherrschenden Wettbewerbssituation mit einigen inhaltlichen und methodischen Problemen verbunden. Bis in die 70er-Jahre des 20. Jahrhunderts war in der Industrieökonomie die Argumentation verbreitet, dass die Struktur eines Marktes das Verhalten der Marktteilnehmer einseitig bestimmt und damit einen direkten Effekt auf das Marktergebnis hat.⁷⁹ Dieses sogenannte Struktur-Verhalten-Ergebnis-Paradigma gilt jedoch als überholt. Stattdessen hat sich die Ansicht durchgesetzt, dass Marktstruktur und Verhalten weder zwangsläufig miteinander korreliert sind noch von einer einseitig kausalen Beziehung ausgegangen werden kann. Es ist daher durchaus möglich, dass das Marktergebnis die Marktstruktur bestimmt und gerade eine hohe Marktkonzentration durch realisierte Skaleneffekte zu einem intensiven Wettbewerb zwischen den Unternehmen führt.

263. Ein methodisches Problem der Umsatzkonzentration besteht in der sachlichen und geografischen Marktabgrenzung. Das Statistische Bundesamt verwendet zur Berechnung von Konzentrationskennzahlen die Wirtschaftszweigklassifikation der amtlichen Statistik, die keine ökonomische Marktabgrenzung darstellt.⁸⁰ Die Konzentra-

⁷⁷ Europäische Kommission, Leitlinien zur Bewertung horizontaler Zusammenschlüsse gemäß der Ratsverordnung über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen (2004/C 31/03), 2004.

⁷⁸ Das US-amerikanische Justizministerium bewertet Fusionen u. a. anhand der absoluten HHI-Werte und anhand von Veränderungen der HHI-Werte. Fusionen in Märkten mit einem HHI-Wert von weniger als 1.500 gelten als nicht wettbewerbsschädlich und werden normalerweise nicht weiter untersucht. Fusionen in Märkten mit einer moderaten oder hohen Konzentration und einer Steigerung des HHI-Wertes von mehr als 100 Punkten gelten als möglicherweise wettbewerbsschädlich und werden häufig überprüft. Fusionen auf Märkten mit einer hohen Konzentration und einem Anstieg des HHI-Wertes von mehr als 200 Punkten gelten als sehr wettbewerbsschädlich, sodass der Wettbewerbsschaden von den beteiligten Unternehmen widerlegt werden muss (vgl. DOJ/FTC, Horizontal Merger Guidelines, 19. August 2010, <https://www.justice.gov/atr/horizontal-merger-guidelines-08192010>, Abruf am 10. Juli 2020).

⁷⁹ Mason (1939, 1949) und Bain (1951, 1956) entwickelten den Struktur-Verhalten-Ergebnis-Ansatz, der die traditionelle Industrieökonomie bis in die 70er-Jahre des 20. Jahrhunderts prägte (vgl. Mason, E.S., Price and Product Policies of Large-Scale Enterprise, *American Economic Review*, 29, 1939, S. 61-74; Mason, E.S., The Current State of the Monopoly Problem in the United States, *Harvard Law Review*, 62(8), 1949, S. 1265-1285; Bain, J.S., Relation of Profit Rate to Industry Concentration: American Manufacturing, 1936-1940, *Quarterly Journal of Economics*, 65, 1951, S. 293-324; Bain, J.S., Barriers to New Competition, 1956, Harvard University Press, Cambridge, MA).

⁸⁰ Das Statistische Bundesamt klassifiziert nach der Wirtschaftszweigklassifikation 2008 Wirtschaftstätigkeiten pyramidenförmig nach einem vorgegebenen Schema. An der Spitze der Pyramide werden die wirtschaftlichen Aktivitäten zunächst in Abschnitte

tionskennzahl kann daher nicht als Marktkonzentration, sondern lediglich als inländische Unternehmenskonzentration innerhalb des jeweiligen Wirtschaftszweigs interpretiert werden. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund, dass die Berechnung auf Deutschland beschränkt ist und damit die Relevanz von Umsätzen aus Exporten im grenzüberschreitenden Handel nicht berücksichtigt wird.

264. Ein weiteres Problem besteht darin, dass die Zuordnung jedes Unternehmens zu einem bestimmten Wirtschaftszweig auf Basis seiner jeweiligen Haupttätigkeit erfolgt. Die Zuordnung erfolgt grundsätzlich anhand der Wertschöpfungsanteile der einzelnen Aktivitäten.⁸¹ Bei der Berechnung der Umsatzkonzentration auf Wirtschaftszweigebene werden die gesamten Unternehmensumsätze dem Wirtschaftszweig dieser Haupttätigkeit zugewiesen, was den Indikator verzerren kann.⁸² Trotz dieser Probleme wird die Umsatzkonzentration weiterhin als Indikator für das Bestehen von Marktmacht verwendet. Es ist jedoch zu beachten, dass sektorübergreifende Konzentrationskennzahlen vor allem Hinweise auf ein wettbewerbliches Risikopotenzial eines Wirtschaftszweigs liefern, aber keine Aussage über die auf sachlich und räumlich relevanten Märkten tatsächlich vorherrschende Wettbewerbssituation zulassen.

2.1.2 Durchschnittliche Unternehmenskonzentration in Deutschland weitgehend konstant

265. Die durchschnittliche Umsatzkonzentration über alle deutschen Wirtschaftsbereiche entwickelte sich im Zeitraum von 2007 bis 2015 weitgehend konstant.⁸³ Erst zwischen 2015 und 2017 kann in einigen Wirtschaftsbereichen eine steigende Konzentration festgestellt werden. Abbildung II.28 stellt die Konzentrationsentwicklung auf Basis des Herfindahl-Hirschman-Indexes (HHI) dar. Im gesamten Analysezeitraum liegt sowohl der gewichtete als auch der ungewichtete durchschnittliche HHI-Wert bei etwa 1.000 Punkten. Zwischen einzelnen Wirtschaftszweigen bestehen jedoch große Unterschiede hinsichtlich des Konzentrationsgrads.

einsortiert, danach weiter in Abteilungen aufgeteilt und anschließend weiter in Gruppen, Klassen und Unterklassen unterteilt. Die vom Statistischen Bundesamt in diesem Gutachten verwendeten Daten befinden sich auf der Ebene der insgesamt 615 Klassen (Wirtschaftszweige auf 4-Steller-Ebene). Wirtschaftliche Tätigkeiten werden dann zu einer Klasse zusammengefügt, wenn sie einen ähnlichen Herstellungsprozess für Waren und Dienstleistungen aufweisen; vgl. Statistisches Bundesamt, Klassifikation der Wirtschaftszweige, 2008, S. 18 f.

⁸¹ Sollte die Wertschöpfung nicht bekannt sein, kann die Klassifizierung anhand von Ersatzkriterien, z. B. den Umsätzen, der Bruttoproduktion oder Mitarbeiterzahlen, erfolgen; vgl. Statistisches Bundesamt, Klassifikation der Wirtschaftszweige, 2008, S. 23 ff.

⁸² In komplexen Fällen mit mehreren Tätigkeiten ohne eindeutigen Wertschöpfungsschwerpunkt wird die Haupttätigkeit eines Unternehmens nach der Top-down-Methode bestimmt. Damit wird die Kohärenz der Klassifizierung auf unterster Ebene mit allen höheren Gliederungsebenen sichergestellt. Allerdings kann dadurch der Fall auftreten, dass ein wesentlicher Teil der Unternehmenswertschöpfung in einem Wirtschaftszweig stattfindet, der nicht der Klassifikation der Haupttätigkeit entspricht; vgl. Statistisches Bundesamt, Klassifikation der Wirtschaftszweige, 2008, S. 23 ff.

⁸³ Die Ergebnisse basieren auf einer Sonderaufbereitung des Statistischen Bundesamtes auf Basis des amtlichen Unternehmensregisters für die Monopolkommission nach § 47 GWB. Die Daten sind bei der Monopolkommission verfügbar. Für eine allgemeine Beschreibung der Verfügbarkeit konzentrationsstatistischer Daten für Deutschland und der Zugangsmöglichkeiten sei verwiesen auf Heidorn, H./Weche, J., Business Concentration Data for Germany, Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik/Journal of Economics and Statistics, 2020, <https://doi.org/10.1515/jbnst-2020-0010>.

Abbildung II.28: Entwicklung der Umsatzkonzentration in Deutschland (2007-2017)

Anm.: Berechnungen auf der Grundlage von Herfindahl-Hirschman-Indizes für 4-Steller-Wirtschaftszweige nach WZ 2008 unter Berücksichtigung von Unternehmensgruppen

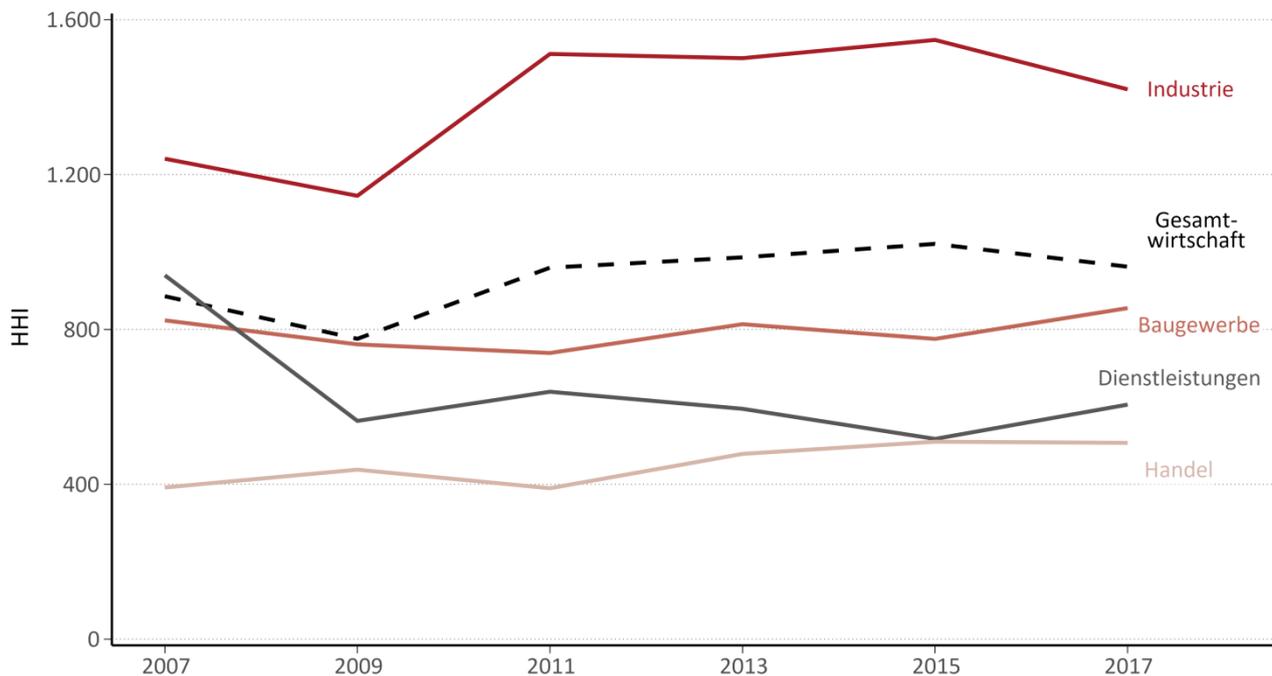
Quelle: Statistisches Bundesamt, Konzentrationsstatistische Sonderaufbereitung im Auftrag der Monopolkommission auf Basis des amtlichen Unternehmensregisters; eigene Berechnungen

266. Während im Zeitraum von 2007 bis 2017 75 Prozent der Wirtschaftszweige einen HHI-Wert von weniger als 1.500 aufwiesen (75. Perzentil) und sich damit unterhalb der europäischen und der US-amerikanischen Richtwerte konzentrierter Märkte befanden⁸⁴, wiesen 10 Prozent der Wirtschaftszweige einen HHI-Wert zwischen 2.500 und 4.000 (90. Perzentil) auf. Die US-amerikanische Wettbewerbsbehörde geht bereits ab einem Wert von 2.500 von einer hohen Konzentration aus.⁸⁵ Für dieses ohnehin hoch konzentrierte Perzentil kann zudem für die Periode 2015 bis 2017 ein überproportional hoher Anstieg der Konzentration um 10 Prozent festgestellt werden. Im Durchschnitt über alle Wirtschaftszweige betrug der Anstieg des ungewichteten HHI-Wertes lediglich 3,5 Prozent, während der gewichtete Mittelwert um 5,8 Prozent in demselben Zeitraum sank.

267. Abbildung II.29 zeigt die Entwicklung der nach Umsatz gewichteten durchschnittlichen HHI-Werte für die Sektoren Bau, Handel, verarbeitendes Gewerbe und Dienstleistungen. Die einzelnen Sektoren weisen in Bezug auf die Höhe der Umsatzkonzentrationen deutliche Unterschiede auf: Während im Jahr 2017 der Handel und die Dienstleistungen HHI-Werte zwischen lediglich 500 und 600 Punkten erreichten, ist das Baugewerbe mit 855 Punkten im Jahr 2017 etwas konzentrierter strukturiert. Demgegenüber weist die Industrie mit einem HHI-Wert von 1.420 Punkten eine überdurchschnittlich hohe Konzentration auf. Gemessen an den Richtwerten der EU-Kommission liegt die Konzentration des Handels, der Dienstleistungen und des Baugewerbes jeweils in einem Bereich, in dem eine Fusion als unbedenklich gälte, solange dadurch der HHI nicht auf einen Wert über 1.000 ansteige. Hinsichtlich der Entwicklung der Umsatzkonzentrationen zeigt sich insbesondere, dass die Konzentration im Dienstleistungsbereich und im Baugewerbe zwischen 2015 und 2017 mit 17,1 Prozent bzw. 10,3 Prozent deutlich angestiegen ist. Dagegen hat sich im Industriebereich im selben Zeitraum die gewichtete durchschnittliche Konzentration verringert (-8,3 Prozent); der Handel blieb nahezu unverändert (-0,6 Prozent).

⁸⁴ Vgl. Tz. 261.

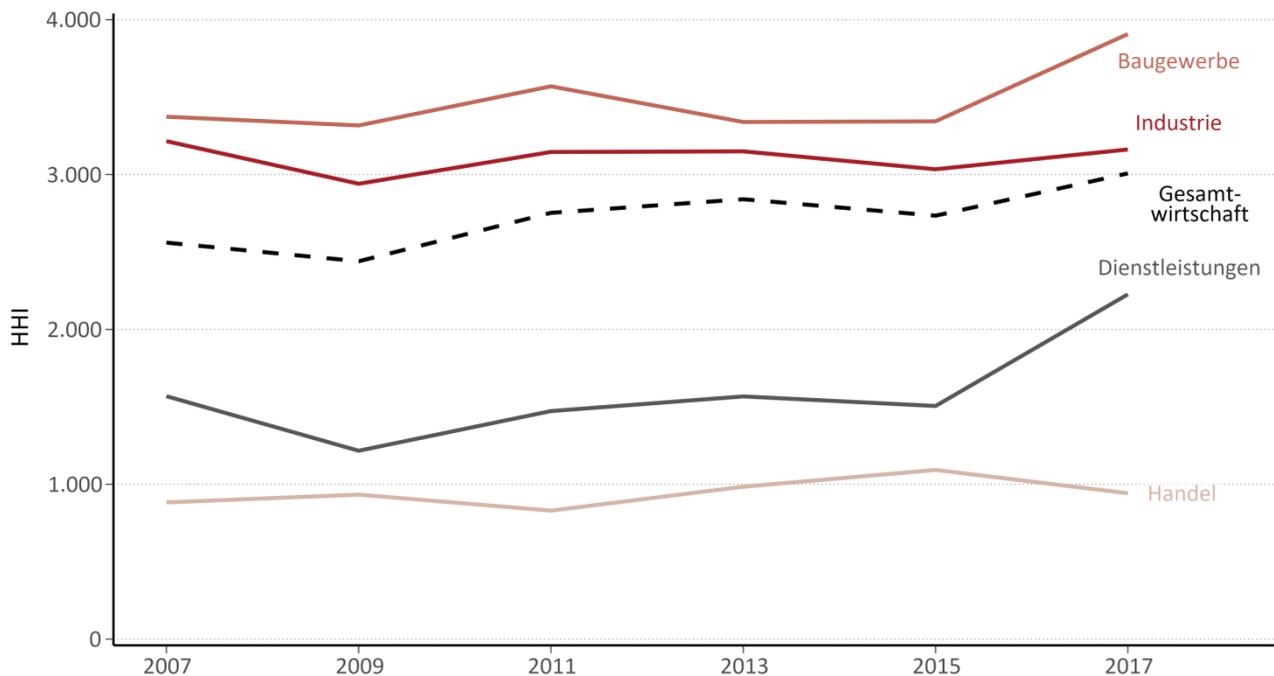
⁸⁵ DOJ/FTC, Horizontal Merger Guidelines, a. a. O.

Abbildung II.29: Sektorale Konzentrationsentwicklung (2007-2017)

Anm.: Berechnung von sektoralen gewichteten Durchschnittsn auf der Grundlage von Herfindahl-Hirschman-Indizes für 4-Steller-Wirtschaftszweige nach WZ 2008 unter Berücksichtigung von Unternehmensgruppen; sektorale Durchschnitte sind nach Gesamtumsatz der entsprechenden 4-Steller-Wirtschaftszweige gewichtet; die Kategorie „Industrie“ schließt in dieser Abbildung nicht das Baugewerbe ein.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Konzentrationsstatistische Sonderaufbereitung im Auftrag der Monopolkommission auf Basis des amtlichen Unternehmensregisters; eigene Berechnungen

268. Der größte Anstieg der Konzentration seit dem Jahr 2015 ist im 90. Perzentil – unter den 10 Prozent am höchsten konzentrierten Wirtschaftszweigen – zu verzeichnen (vgl. Abbildung II.30). Dies gilt vor allem für das Baugewerbe, dessen 90. Perzentil bereits bis zum Jahr 2015 ein hoch konzentriertes HHI-Niveau von über 3.300 Punkten erreicht hatte und bis 2017 nochmals um 17 Prozent auf rund 3.900 Punkte anstieg. Parallel dazu ist die Konzentration im 90. Perzentil des Dienstleistungssektors seit 2015 um 48 Prozent gestiegen. Sie überschreitet damit die Schwelle von 1.500, bis zu der eine unbedenkliche Konzentration vorliegt, und erreichte im Jahr 2017 einen HHI-Wert von 2.227.

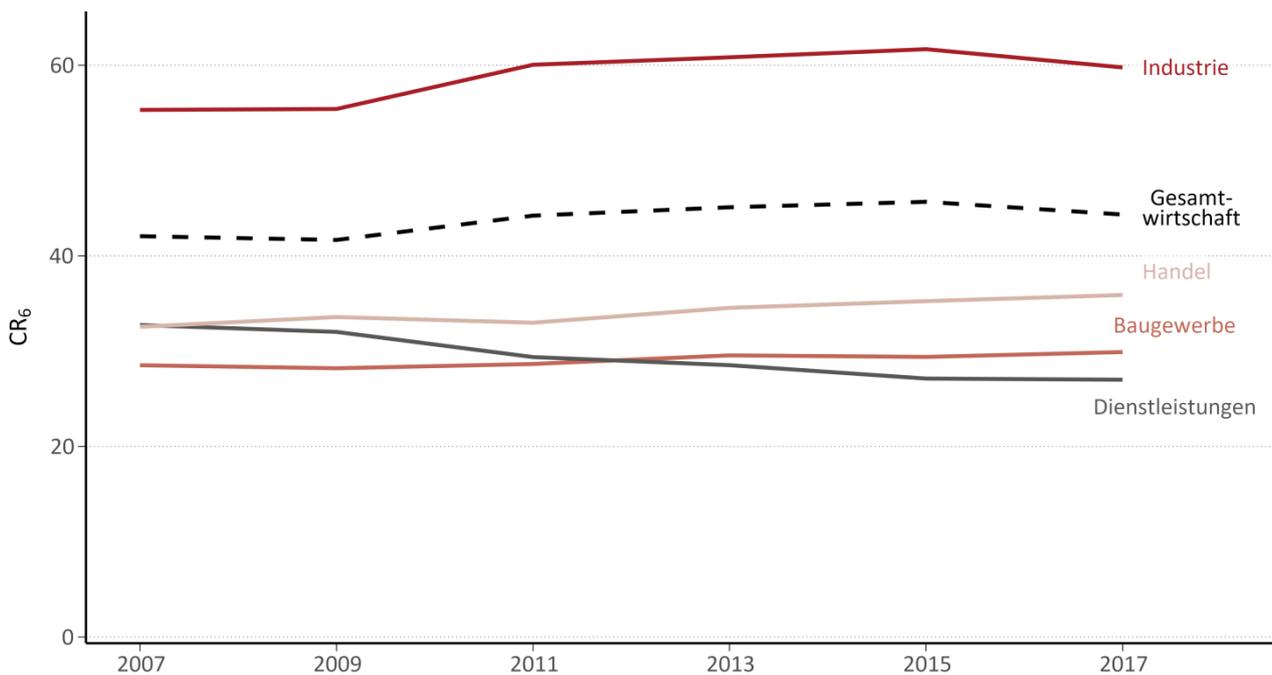
Abbildung II.30: Sektorale Konzentrationsentwicklung des 90. Perzentils (2007-2017)

Anm.: Berechnungen auf der Grundlage von Herfindahl-Hirschman-Indizes für 4-Steller-Wirtschaftszweige nach WZ 2008 unter Berücksichtigung von Unternehmensgruppen; die Kategorie „Industrie“ schließt in dieser Abbildung nicht das Baugewerbe ein.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Konzentrationsstatistische Sonderaufbereitung im Auftrag der Monopolkommission auf Basis des amtlichen Unternehmensregisters; eigene Berechnungen

269. Während der Herfindahl-Hirschman-Index einen Überblick über die Verteilung der gesamten Marktanteile eines Wirtschaftszweiges liefert, bildet die Konzentrationsrate die Dominanz der nach Marktanteilen größten Unternehmen eines Wirtschaftszweiges ab und ermöglicht damit eine Einschätzung des Potenzials zur Oligopolbildung. In Abbildung II.31 wird die Entwicklung der durchschnittlichen Konzentrationsrate der sechs größten Anbieter (CR_6) dargestellt. Die Konzentrationsrate entspricht den aufsummierten Marktanteilen der sechs größten Anbieter eines Wirtschaftszweiges. Über den Zeitraum von 2007 bis 2017 weist die gesamtwirtschaftliche Konzentrationsrate einen leicht steigenden Trend auf und lag im Jahr 2017 bei 46 Prozent. Die Industrie liegt im gesamten Zeitraum als einziger Sektor über dem Durchschnitt und erreichte 2017 eine Konzentrationsrate von 55 Prozent; Handel (32 Prozent), Dienstleistungsbereich (35 Prozent) und Baugewerbe (36 Prozent) sind bezogen auf die jeweils größten sechs Unternehmen deutlich weniger konzentriert. Nach GWB § 18 Abs. 6 Satz 2 liegt eine marktbeherrschende Stellung dann vor, wenn bis zu fünf Unternehmen einen Marktanteil von zwei Drittel einnehmen. Diese Schwelle wird im Durchschnitt für sechs Unternehmen über alle Wirtschaftszweige und jeweils im Durchschnitt in den einzelnen Wirtschaftsbereichen nicht überschritten.⁸⁶ Auch wenn sich die absoluten aggregierten Marktanteile des Handels und des Dienstleistungsbereichs auf einem niedrigen Niveau befinden, sind dies die Wirtschaftsbereiche, die seit dem Jahr 2007 einen überproportional hohen Konzentrationsanstieg von 12 Prozent (Handel) bzw. 5 Prozent (Dienstleistungen) aufweisen.

⁸⁶ Gleichwohl ist zu beachten, dass die Konzentrationsrate von einer sachlichen und räumlichen Marktabtrennung eines Wirtschaftszweigs ausgeht. Die tatsächliche Marktabtrennung und die Probleme, die sich im Rahmen der Konzentrationsrate und des Herfindahl-Hirschman-Index ergeben, werden in der Tz. 263 beschrieben.

Abbildung II.31: Durchschnittliche Konzentrationsrate der sechs größten Unternehmen nach Sektoren (2007-2017)

Anm.: Berechnungen auf der Grundlage von Konzentrationsraten der sechs größten Unternehmen für 4-Steller-Wirtschaftszweige nach WZ 2008 unter Berücksichtigung von Unternehmensgruppen; die Kategorie „Industrie“ schließt in dieser Abbildung nicht das Baugewerbe ein.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Konzentrationsstatistische Sonderaufbereitung im Auftrag der Monopolkommission auf Basis des amtlichen Unternehmensregisters; eigene Berechnungen

2.1.3 Zu möglichen Auswirkungen der Corona-Krise auf die Unternehmenskonzentration

270. Bei der Einschätzung der zukünftigen Entwicklung der Unternehmenskonzentration spielen die erwarteten Auswirkungen der Corona-Krise eine wesentliche Rolle. Für das Jahr 2020 wird ein Rückgang der Wirtschaftsleistung um 6,5 Prozent erwartet.⁸⁷ Damit einher gehen eine Zunahme von Unternehmensinsolvenzen verbunden mit vermehrten Unternehmenszusammenschlüssen und möglicherweise geringeren Gründungsanreizen. Deshalb wird in vielen stark von der Krise betroffenen Wirtschaftsbereichen mit einer Zunahme der Unternehmenskonzentration gerechnet.⁸⁸

271. Ein Nachfragerückgang und verschlechterte Finanzierungsmöglichkeiten erhöhen in Rezessionen das Insolvenzrisiko von Unternehmen. Bei der Finanzierung spielt die Bonität von Unternehmen eine wichtige Rolle. Dabei verfügen kleinere Unternehmen zumeist über schlechtere Bonitätsbewertungen als größere.⁸⁹ Falls dies zu vermehrten Schließungen kleinerer Unternehmen führt, wäre ein Anstieg in der Unternehmenskonzentration die Folge. Branchen mit hohen Anteilen kleiner Unternehmen mit schwacher Bonität sind in Deutschland zum Beispiel die Gastronomie, KFZ-Zulieferer, die chemische Industrie und das Baugewerbe.⁹⁰ Aktuelle Zahlen zu angemeldeten Insolvenzverfahren zeigen zwar einen deutlichen Rückgang der Anmeldungen im ersten Quartal 2020 im Vergleich

⁸⁷ Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Konjunkturprognose 2020 und 2021, 23. Juni 2020.

⁸⁸ Die größten Kapazitätseinbrüche verzeichneten während der Corona-Schließungen nach Angaben des ifo-Instituts Reisebüros und -veranstalter, die Luftfahrtbranche, das Gastgewerbe, das Gesundheitswesen und die Bereiche Kunst, Unterhaltung und Erholung sowie der Fahrzeugbau. Vgl. Ifo-Institut, Pressemitteilung vom 28. April 2020.

⁸⁹ ZEW News, Die Corona-Pandemie gefährdet die Existenz vieler Unternehmen in Deutschland, April 2020.

⁹⁰ Ebd.

zum Vorjahr, dies ist aber eher auf die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht für Unternehmen unter bestimmten Umständen bis zum 30. September 2020 als auf eine tatsächlich geringere Anzahl von Unternehmen mit Zahlungsschwierigkeiten zurückzuführen.⁹¹ Im Mai und Juni haben laut dem Institut für Wirtschaftsforschung Halle Insolvenzen bereits zugenommen. Sie lagen 5,5 und 13 Prozent höher als im jeweiligen Vorjahresmonat und betrafen – wie bereits in der Finanzkrise 2008/2009 – auch größere Unternehmen, wodurch sich Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt verstärken.⁹²

272. Unternehmenszusammenschlüsse haben ebenfalls direkte Auswirkungen auf die Unternehmenskonzentration und Marktstrukturen. Die Anzahl von Fusionskontrollanmeldungen beim Bundeskartellamt ist in den Monaten April und Mai 2020 im Vergleich zu den Vorjahresmonaten zurückgegangen. Ähnlich wie bei den Insolvenzanmeldungen ist dieser Rückgang vermutlich auf die Verschiebung vieler Anmeldungen zurückzuführen – um die das Bundeskartellamt ausdrücklich gebeten hatte. In den kommenden Monaten wird jedoch mit einer deutlichen Zunahme von Fusionskontrollverfahren gerechnet.⁹³

273. Unternehmensgründungen können die konzentrationssteigernden Auswirkungen von Insolvenzen und Zusammenschlüssen kompensieren und sind ein wichtiger Faktor für neue Wettbewerbsimpulse. Allerdings zeigt zum Beispiel die Anzahl gewerblicher Existenzgründungen einen langfristig negativen Trend. Zudem war der Saldo von Gründungen und Liquidationen zuletzt negativ, d. h. die Anzahl von Liquidationen überstieg die der Gründungen.⁹⁴ Auch die Gründungsrate beschreibt in Deutschland einen langfristig negativen Trend.⁹⁵ Die Gründungsrate ist der Quotient aus der Zahl der Unternehmensgründungen im Berichtszeitraum und der Zahl der im Berichtszeitraum aktiven Unternehmen. Der wissenschaftliche Beirat des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie befürchtet, dass Start-ups durch mangelnde Finanzierungsmöglichkeiten in der Corona-Krise kurzfristig besonders hart getroffen werden könnten und die Gründerkultur in Deutschland nachhaltig Schaden nehmen könnte.⁹⁶ Insofern stellt das EUR 2 Mrd. umfassende Hilfspaket der Bundesregierung für Start-ups eine wichtige Maßnahme dar, um die möglichen negativen Effekte auf Neugründungen zu kompensieren. Dennoch bleibt abzuwarten, ob positive Impulse für die Unternehmensgründungen in Deutschland, die einen Anstieg der Konzentration durch Marktaustritte und Zusammenschlüsse kompensieren können, in mehr als lediglich Teilbereichen der Wirtschaft zu beobachten sein werden.⁹⁷

274. Um die potenziellen Auswirkungen der Corona-Krise auf die Unternehmenskonzentration in Deutschland abzuschätzen, kann eine ökonometrische Analyse durchgeführt werden, die es ermöglicht, Änderungen der Konzentration auf konjunkturelle Einflüsse zurückzuführen. So kann mithilfe von Daten vergangener Konjunkturschocks bestimmt werden, in welchem Maße eine Krise die Unternehmenskonzentration verändert. Dazu muss zunächst der Konjunktoreinfluss geeignet quantifiziert werden. Zwar liegt es nahe, Veränderungen der wirtschaftlichen Aktivität, beispielsweise den Rückgang von Umsatz oder Wertschöpfung, heranzuziehen, da sie die unmittelbare Auswirkung einer wirtschaftlichen Krise auf einen Wirtschaftszweig widerspiegeln. Dabei würden jedoch insbesondere Markteingriffe des Staates durch Finanzhilfen, Beteiligungen oder regulatorische Erleichterungen

⁹¹ Vgl. Pressemitteilung des Statistischen Bundesamtes Nr. 205 vom 8. Juni 2020.

⁹² IWH, Pressemeldung vom 5. Juni 2020, IWH-Insolvenztrend: Immer größere Firmen gehen pleite, 8/2020; IWH, Pressemeldung vom 3. Juli 2020, IWH-Insolvenztrend: Weniger Firmenpleiten, aber viel mehr Jobs betroffen, 12/2020.

⁹³ Vgl. hierzu u. a. auch die Einschätzung des Präsidenten des Bundeskartellamtes: „Kartellamt rechnet mit Übernahmewelle“, Süddeutsche Zeitung vom 11. Mai 2020. Darüber hinaus wird zum Beispiel auch in der Baubranche sowie dem gesamten Mittelstand mit einer Konsolidierungswelle gerechnet (vgl. u. a. „In der Bauindustrie geht die Angst vor dem Crash um“, Handelsblatt vom 15. Juni 2020 und „Selbst solide Mittelständler geraten in Existenznot“, Handelsblatt vom 20. April 2020).

⁹⁴ Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn, https://www.ifm-bonn.org/fileadmin/data/redaktion/statistik/gruendungen-und-unternehmensschliessungen/dokumente/GewExGr_Li_D_2009-2019.pdf, Abruf am 1. Juli 2020.

⁹⁵ Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=de&pcode=tin00142&plugin=1>, Abruf am 1. Juli 2020.

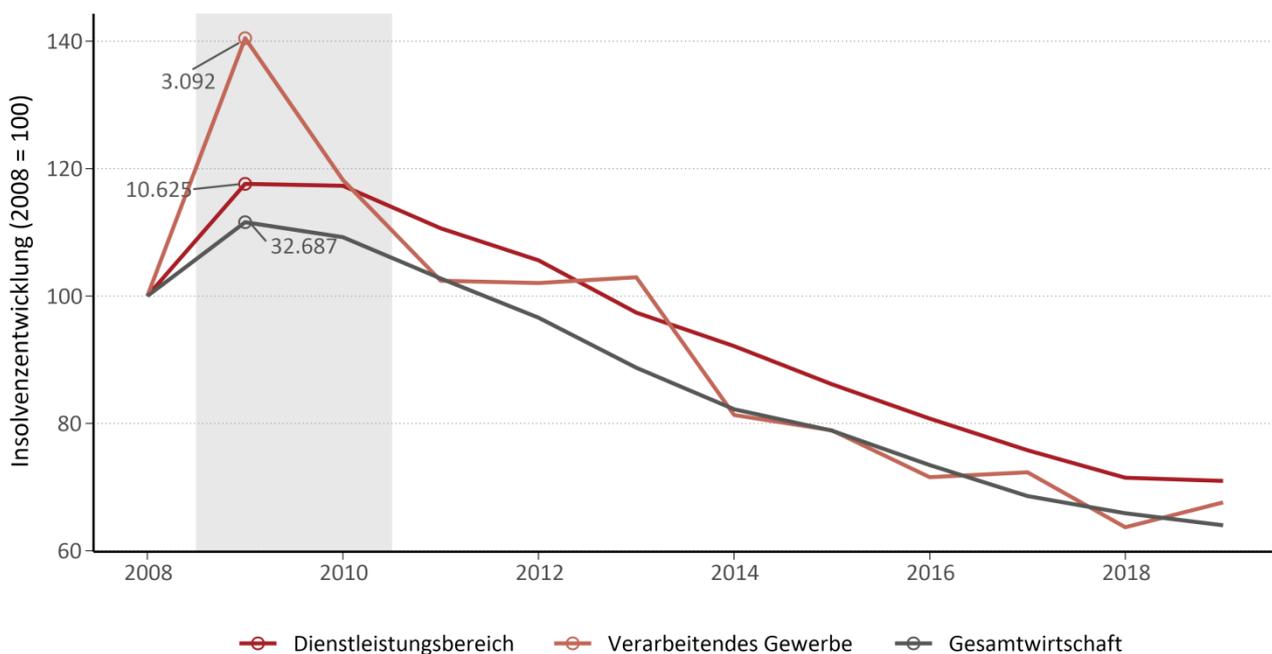
⁹⁶ Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, offener Brief zur Corona-Krise an den Bundesminister für Wirtschaft und Energie vom 24. April 2020.

⁹⁷ Zur Einschätzung des Hilfspakets der Bundesregierung für Start-ups vgl. Tz. 31 und Tz. 43.

unberücksichtigt bleiben, obwohl sie die realwirtschaftlichen Effekte des Konjunkturschocks maßgeblich verringern. Insofern ist es zielführend, den Konjunktoreinfluss aus einer Ex-post-Perspektive und sein Ausmaß auf Basis des Marktergebnisses – einschließlich potenziell vorhandener Markteingriffe – zu bewerten. Zu diesem Zweck stellen Insolvenzzraten einen geeigneten Indikator dar, da sich in ihnen Entscheidungen von Unternehmen unter Einbezug aller wirtschaftlichen und institutionellen Rahmenbedingungen widerspiegeln. Insolvenzen bilden damit direkt ab, wie stark ein Sektor oder Wirtschaftszweig von der Konjunktorentwicklung betroffen ist.

275. Für einen Vergleich mit dem Konjunkturschock der Corona-Krise bietet sich die globale Finanz- und Wirtschaftskrise zwischen 2008 und 2010 an. Abbildung II.32 zeigt den Verlauf beantragter Unternehmensinsolvenzen seit 2008. Hierbei wird deutlich, dass die Wirtschaftskrise sowohl gesamtwirtschaftlich als auch in einzelnen Wirtschaftsbereichen einen sprunghaften Anstieg der Insolvenzen nach sich zog. Zwar mögen sich Ausmaß und Betroffenheit einzelner Wirtschaftszweige unterscheiden; eine Einschätzung gesamtwirtschaftlicher Auswirkungen lässt der Vergleich der Corona-Krise mit der Finanz- und Wirtschaftskrise dennoch zu. Denn entscheidend ist neben der Größe des Konjunkturschocks vielmehr die Gemeinsamkeit, dass beide Krisen globale Effekte entfalten, die beispielsweise Lieferketten, den internationalen Handel und die Realwirtschaft beeinträchtigen. Gleichwohl gilt es zu berücksichtigen, dass die Konjunktur infolge der Pandemie wesentlich schneller eingebrochen ist als dies zum Ende des Jahres 2008 der Fall war.

Abbildung II.32: Kumulative Insolvenzen nach Sektor (2008-2019)



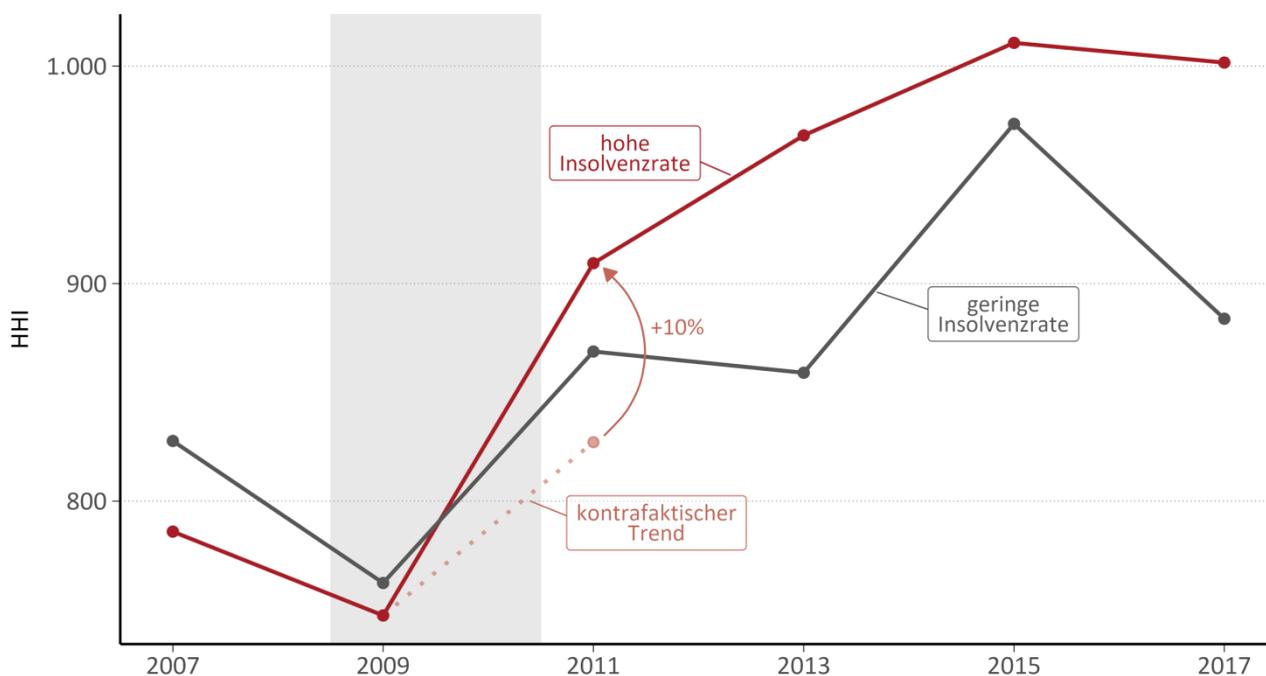
Anm.: Die Anzahl der Insolvenzen werden in Relation zur Zahl im Jahr 2008 abgebildet. Der Krisenzeitraum von Ende 2008 bis Mitte 2010 ist grau eingefärbt. Für jede Zeitreihe ist die absolute Zahl beantragter Insolvenzen zum Höhepunkt der Krise angegeben.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Insolvenzverfahren (Unternehmen): Deutschland, Jahre, Beantragte Verfahren, Wirtschaftszweige (5-Steller (Unterklassen)); eigene Berechnungen

276. Um den kausalen Effekt eines Konjunkturerinbruchs auf die Entwicklung der Unternehmenskonzentration anhand der Insolvenzen innerhalb eines Wirtschaftszweigs zu bestimmen, wird ein Differenz-in-Differenzen-Ansatz gewählt. Damit werden in quasi-experimenteller Form zwei Gruppen von Wirtschaftszweigen verglichen, die sich annahmegemäß im Durchschnitt einzig darin unterscheiden, ob sie dem Konjunkturschock ausgesetzt waren. Mit Hilfe eines solchen quasi-experimentellen Ansatzes lässt sich der kausale Effekt eines Konjunkturschocks auf die Unternehmenskonzentration isolieren. Zwar ist es fraglich, ob einzelne Wirtschaftszweige in der Kontrollgruppe überhaupt nicht von der Konjunktorentwicklung während der Finanz- und Wirtschaftskrise betroffen waren. Für

eine sachgerechte Analyse ist es jedoch ausreichend, die Unterscheidung anhand der Stärke des jeweils erlittenen Konjunkturschocks vorzunehmen. Folglich werden all jene Wirtschaftszweige mit hohen Insolvenzraten verglichen mit Wirtschaftszweigen, deren Insolvenzrate während der Krise nicht stark angestiegen ist.⁹⁸ Laut Grundannahme des Differenz-in-Differenzen-Ansatzes haben beide Gruppen denselben grundlegenden Trend, d. h. die durchschnittliche Unternehmenskonzentration würde sich über die Zeit parallel entwickeln. Wie Abbildung II.33 zeigt, entsprechen die Trends zwischen 2007 und 2009 dieser Annahme. Der einzige Einfluss – dessen Effektgröße diese Analyse bestimmen soll – ist der Konjunkturschock im Rahmen der Wirtschaftskrise (im grau eingefärbten Bereich der Abbildung). Wären die beiden Gruppen von Wirtschaftszweigen nicht unterschiedlich stark betroffen gewesen, wäre die rote Trendlinie dem gepunkteten kontrafaktischen Trend gefolgt. Aufgrund der Wirtschaftskrise lag in den betroffenen Wirtschaftszweigen die durchschnittliche Unternehmenskonzentration um 10 Prozent höher als dies unter sonst gleichen Umständen zu erwarten gewesen wäre.

Abbildung II.33: Durchschnittliche Umsatzkonzentration in 4-Steller-Wirtschaftszweigen mit hohen und geringen Insolvenzraten (2007-2017)



Anm.: Der Krisenzeitraum von Ende 2008 bis Mitte 2010 ist grau eingefärbt. Die Einteilung in Gruppen basiert auf der Stärke des jeweiligen Konjunkturschocks, gemessen an den Insolvenzraten in 4-Steller-Wirtschaftszweigen (vgl. Fn. 98). Abgetragene Werte entsprechen dem umsatzgewichteten Durchschnittswert der 4-Steller-Wirtschaftszweige in der jeweiligen Gruppe. Die gepunktete Linie bildet die kontrafaktische Entwicklung der durchschnittlichen Unternehmenskonzentration in Wirtschaftszweigen mit hohen Insolvenzraten ab, wenn es keine Wirtschaftskrise gegeben hätte.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Insolvenzverfahren (Unternehmen): Deutschland, Jahre, Beantragte Verfahren, Wirtschaftszweige (5-Steller (Unterklassen)); Statistisches Bundesamt, Konzentrationsstatistische Sonderaufbereitung im Auftrag der Monopolkommission auf Basis des amtlichen Unternehmensregisters; eigene Berechnungen

277. Mit den Erfahrungen aus der Finanzkrise ist somit zu erwarten, dass auch in der Corona-Krise in stark betroffenen Wirtschaftszweigen deutliche Auswirkungen auf die Unternehmenskonzentration zukommen werden (vgl. auch Abbildung II.28, Entwicklung des gewichteten Mittelwerts zwischen 2007 und 2011). Es ist davon auszuge-

⁹⁸ Zur Bestimmung der Insolvenzraten wurden die absoluten Insolvenzen der Krisenjahre 2009 und 2010 je 4-Steller-Wirtschaftszweig aufsummiert und in Relation gesetzt zur Anzahl der aktiven Unternehmen vor Krisenbeginn im Jahr 2007. Die Gruppenzuordnung basiert auf der Verteilung dieser Insolvenzraten: Die mittleren 10 Prozent zwischen dem 45. und 55. Perzentil wurden von der Analyse ausgeschlossen; der obere Teil der Verteilung bildet die Gruppe „hohe Insolvenzrate“, der untere Teil die Gruppe „geringe Insolvenzrate“.

hen, dass die Unternehmenskonzentration in Wirtschaftszweigen, die trotz vereinzelter Staatshilfen einen starken konjunkturellen Einbruch erleben, um durchschnittlich 10 Prozent höher liegen wird als dies ohne die Corona-Krise der Fall sein würde.

278. Die Auswirkungen einer zunehmenden Unternehmenskonzentration auf die tatsächliche Wettbewerbssituation auf Märkten bleiben indes unklar. Insbesondere können Konzentrationssteigerungen die Folge der Realisierung von Größen- und Effizienzvorteilen sein.⁹⁹ Der Wettbewerb könnte infolgedessen trotz einer zunehmenden Konzentration sogar intensiver werden.

2.2 Entwicklung von Preisauflschlägen in Deutschland

2.2.1 Preisauflschläge als Marktmachtindikator

279. Neben der Umsatzkonzentration werden im Folgenden unternehmensspezifische Preisauflschläge zur Analyse der sektorübergreifenden Wettbewerbsintensität herangezogen. Ökonomische Preisauflschläge sind Konzentrationskennzahlen insofern konzeptionell überlegen, als sie unmittelbar beim Preisverhalten der Unternehmen ansetzen und nicht abhängig von einer konkreten Marktdefinition sind. Der Interpretation der Preisauflschläge als Marktmachtindikator liegt die Annahme zugrunde, dass ein Unternehmen im vollständigen Wettbewerb seine Produkte zu einem Preis in Höhe seiner Grenzkosten anbietet. Der Preisauflschlag μ_{it} eines Unternehmens i zum Zeitpunkt t ist definiert als das Verhältnis des Preises P_{it} eines Produktes zu dessen Grenzkosten λ_{it} :

$$\mu_{it} = \frac{P_{it}}{\lambda_{it}}$$

Im vollständigen Wettbewerb liegt der Preisauflschlag somit bei $\mu_{it} = 1$. Ist es einem Unternehmen möglich, langfristig einen Preis über seinen Grenzkosten zu erzielen (was ein μ_{it} größer als eins widerspiegelt), dann kann dies unter bestimmten Umständen dahin gehend interpretiert werden, dass dieses Unternehmen über Marktmacht verfügt. Zur Beurteilung der Wettbewerbssituation innerhalb eines Marktes kann der (gewichtete) durchschnittliche Preisauflschlag über alle relevanten Unternehmen herangezogen werden. Je höher der durchschnittliche Preisauflschlag liegt, desto geringer ist die Wettbewerbsintensität.

280. Zur Bestimmung von produktspezifischen Preisauflschlägen sind unternehmensspezifische Informationen zu Preisen und Grenzkosten eines Produktes notwendig. Während Preise in marktspezifischen Analysen unmittelbar erhoben werden können, sind die Grenzkosten eines Unternehmens grundsätzlich unbekannt und erfordern zur Bestimmung eine detaillierte Datenerfassung zum Produktionsprozess. Informationen zu Preisen und Grenzkosten stehen in sektorübergreifenden Analysen, die eine Vielzahl von Branchen erfassen, erst recht nicht in hinreichender Detailtiefe zur Verfügung. Zur sektorübergreifenden Analyse von Preisauflschlägen wird in der jüngeren empirischen Forschungsliteratur daher auf den sogenannten Produktionsansatz zurückgegriffen, der es ermöglicht, auf Basis von Bilanzdaten Preisauflschläge zu ermitteln. Zum Beispiel kann der Preisauflschlag als das Verhältnis der Produktionselastizität θ_{it}^X eines variablen Produktionsfaktors X und des Umsatzanteils seiner Kosten bestimmt werden:¹⁰⁰

$$\mu_{it} = \theta_{it}^X \left(\frac{P_{it}^X X_{it}^v}{P_{it} Q_{it}} \right)^{-1}$$

281. Die Produktionselastizität θ_{it}^X gibt an, um wie viel Prozent sich die produzierte Menge ändert, wenn die Menge des Produktionsfaktors um 1 Prozent steigt.

282. Während der Umsatzanteil der Kosten eines Produktionsfaktors den Unternehmensdaten direkt entnommen werden kann, ist es notwendig, die Produktionselastizität θ_{it}^X ökonomisch zu bestimmen. Dazu werden Produk-

⁹⁹ Vgl. zur Aussagekraft der Unternehmenskonzentration für die Wettbewerbsintensität auch Abschnitt 2.1.1.

¹⁰⁰ De Loecker, J./Warzynski, F., Markups and Firm Level Export Status, American Economic Review, 102/6(2012), S. 2437-2471, <https://doi.org/10.1257/aer.102.6.2437>.

tionsfunktionen geschätzt, aus denen Produktionselastizitäten einzelner Einsatzfaktoren abgeleitet werden. Eine detaillierte Erklärung der angewandten Methode findet sich in Anhang 3 dieses Gutachtens.

2.2.2 Datengrundlage

283. Bei der Bestimmung von Preisaufschlägen sind die Qualität und die Zusammensetzung der zugrunde liegenden Unternehmensdaten für die Interpretation und die Aussagekraft der Ergebnisse entscheidend. Wie in Abschnitt 2.2.1 bereits angesprochen, erfordern jüngere methodische Ansätze detaillierte Daten zum Produktionsprozess auf Unternehmensebene. Dabei lassen sich die von einschlägigen Studien verwendeten Datenquellen zuvorderst nach ihrer Herkunft unterscheiden: Aktuelle Schätzungen von Preisaufschlägen verwenden entweder Erhebungen der amtlichen Statistikbehörden oder Unternehmensdatenbanken privater Anbieter, die größtenteils öffentlich zugängliche Informationen zusammenführen.

284. Unternehmensdatensätze der amtlichen Statistik basieren zumeist entweder auf Vollerhebungen oder auf repräsentativen Zufallsstichproben der relevanten Unternehmen. In Deutschland stellen die Forschungsdatenzentren der Statistischen Ämter des Bundes und der Länder (FDZ) entsprechende Mikrodatensätze zur wissenschaftlichen Nutzung bereit.¹⁰¹ Für das vorliegende Gutachten sind speziell die Paneldatensätze zu Unternehmen in der Industrie und im Dienstleistungsbereich relevant, womit derzeit rund 54 Prozent der Bruttowertschöpfung in Deutschland abgedeckt sind. Bei den Datensätzen handelt es sich jeweils um geschichtete Zufallsstichproben¹⁰² von Unternehmen in den jeweiligen Sektoren, wodurch die Repräsentativität der Daten auch in Untergruppen gewahrt bleibt und beispielsweise belastbare Auswertungen nach Größenklassen der Unternehmen möglich sind. Die Stichproben werden regelmäßig neu anhand eines Zufallsprozesses bestimmt und umfassen durchschnittlich bis zu 45 Prozent (Produzierendes Gewerbe) bzw. 15 Prozent (Dienstleistungsbereich) aller im amtlichen Unternehmensregister enthaltenen und dem jeweiligen Sektor zugewiesenen Unternehmen.¹⁰³

285. Alternativ zu diesen Mikrodaten der amtlichen Statistik können Unternehmensdatenbanken privater Anbieter (z. B. Bureau Van Dijk¹⁰⁴, Thomson Reuters¹⁰⁵ oder Standard & Poor's¹⁰⁶), die größtenteils auf öffentlich zugänglichen Jahresabschlüssen basieren, zur Schätzung von Preisaufschlägen genutzt werden.¹⁰⁷ Im Gegensatz zu den Daten der amtlichen Statistik, deren gesetzlicher Auftrag die Anonymisierung von Identifikationsmerkmalen und unter Umständen auch die Geheimhaltung einzelner Informationen vorschreibt, können in den privaten Unter-

¹⁰¹ Vergleichbare Mikrodaten der amtlichen Statistik werden beispielsweise in Großbritannien vom Office for National Statistics und in den USA vom United States Census Bureau aufbereitet (<http://doi.org/10.5255/UKDA-SN-6697-10>, <https://www.census.gov/programs-surveys/economic-census/about.html>, Abruf am 10. Juli 2020).

¹⁰² Eine geschichtete Zufallsstichprobe besteht aus einer Grundgesamtheit, die in Untergruppen (sogenannte Schichten) unterteilt wird (z. B. Bundesländer, Wirtschaftszweige oder Beschäftigten- und Umsatzgrößenklassen). Die Schichten werden so festgelegt, dass die gezogenen Elemente innerhalb einer Schicht möglichst homogen sind und zwischen den Untergruppen möglichst große Unterschiede aufweisen. Innerhalb der Schichten werden daraufhin Zufallsstichproben gezogen, die anschließend zu einer gemeinsamen Zufallsstichprobe zusammengefügt werden. Dadurch wird vermieden, dass die gesamte Zufallsstichprobe einseitig viele Elemente aus nur einer Schicht aufweist.

¹⁰³ Das amtliche Unternehmensregister ist eine auf Verwaltungsdaten basierende Unternehmensdatenbank, die u. a. Informationen zu Umsatz, sozialversicherungspflichtig Beschäftigten und Wirtschaftszweigen von Unternehmen und Betrieben enthält; vgl. Statistisches Bundesamt, Strukturhebung im Dienstleistungsbereich Qualitätsbericht 2017, S. 7.

¹⁰⁴ Der niederländische Anbieter Bureau van Dijk ist ein Tochterunternehmen von Moody's Analytics und verfügt mit seiner Unternehmensdatenbank Orbis über weltweite Unternehmensdaten, die sich aus öffentlich zugänglichen Geschäftsdaten, beispielsweise Handelsbilanzen sowie Gewinn- und Verlustrechnungen, zusammensetzen.

¹⁰⁵ Thomson Reuters bietet mit seiner Unternehmensdatenbank Worldscope Global über Daten zu Gewinn- und Verlustrechnungen, Bilanzen, Cashflow-Berichte, finanzwirtschaftliche Kennzahlen und Produktinformationen börsennotierter Unternehmen an.

¹⁰⁶ Standard & Poor's verfügt mit der Datenbank Compustat über historische Bilanzdaten, Cashflow-Kennzahlen sowie Gewinn- und Verlustinformationen mit einem Schwerpunkt auf amerikanische börsennotierte Unternehmen.

¹⁰⁷ Aktuelle Studien, die Compustat bzw. Orbis verwenden, sind beispielsweise Díez, F./Leigh D./Tambunlertchai S., *Global Market Power and Its Macroeconomic Implications*. Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2018 und Calligaris S./Crisuolo C./Marcolin L., *Mark-Ups in the Digital Era*, OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 25. April 2018. <https://doi.org/10.1787/4efe2d25-en>.

nehmensdatenbanken einzelne Unternehmen identifiziert und über einen längeren Zeitraum beobachtet werden, weil diese zumeist nur öffentlich verfügbare Informationen erfassen.¹⁰⁸ Zudem sind je nach Umfang der Datenbasis auch vergleichende Analysen zwischen Staaten möglich.

286. Trotz der in Teilen größeren Datenmenge privater Unternehmensdatenbanken und der unmittelbaren Vergleichbarkeit mit existierenden Studien zur Entwicklung von Preisaufschlägen in anderen Volkswirtschaften werden für das vorliegende Gutachten die Mikrodaten der amtlichen Statistik verwendet. Die nachfolgenden Ergebnisse in Abschnitt 2.2.4 entstammen Schätzungen auf Basis der beiden amtlichen Firmendatenpanels (AFiD-Panel) „Industrieunternehmen“ und „Strukturerhebung im Dienstleistungsbereich“, die durch die FDZ zur wissenschaftlichen Nutzung aufbereitet und bereitgestellt werden. Hauptgrund für die Wahl der AFiD-Daten ist ihre Repräsentativität, die durch regelmäßige Stichprobenziehungen aus der Grundgesamtheit aller im jeweiligen Sektor tätigen Unternehmen sichergestellt wird.¹⁰⁹ Dadurch lassen sich auf Basis der geschätzten Preisaufschläge allgemeine Aussagen über sektorale Trends in Deutschland ableiten, ohne die Ergebnisse z. B. auf öffentlich gehandelte Unternehmen einschränken zu müssen. Zudem ermöglicht die Art der Stichprobenziehung eine differenzierte Analyse nach 4-Steller-Wirtschaftszweigen und Unternehmensgrößenklassen, was nicht zuletzt dabei helfen kann, mögliche Ursachen zeitlich und branchenübergreifend variierender Preisaufschläge zu identifizieren.

287. Ein Vergleich zwischen Preisaufschlagschätzungen aus amtlichen Daten mit den Ergebnissen aus privaten Datenbanken kann allerdings auch neue Erkenntnisse bezüglich der potenziellen Aussagekraft dieser in der Forschungsliteratur weitverbreiteten Datensätze liefern. Da bei den privaten Datenbanken größere Unternehmen mit höherer Wahrscheinlichkeit enthalten sind als kleinere Unternehmen, bilden die Daten einen Großteil der nationalen bzw. teilweise auch sektoralen Umsätze ab. Das lässt zunächst darauf schließen, dass die Daten allgemeine wirtschaftliche Zusammenhänge widerspiegeln. Dass gleichzeitig kleine Unternehmen teilweise unterrepräsentiert sind, kann sich jedoch auf die Höhe der sektorübergreifend geschätzten Preisaufschläge auswirken: Mehrere Studien weisen darauf hin, dass unternehmensspezifische Preisaufschläge mit der Unternehmensgröße korrelieren.¹¹⁰ Noch ist allerdings unklar, ob und in welchem Ausmaß die aus privaten Unternehmensdaten geschätzten Preisaufschläge dadurch verzerrt sind. Insofern können die Ergebnisse dieses Gutachtens als Maßstab dienen. Wenn private und amtliche Daten übereinstimmende Preisaufschläge liefern, ist die mangelnde statistische Repräsentativität privater Datenbanken für diese Schätzungen vernachlässigbar. Falls die Ergebnisse auffällig voneinander abweichen, können Folgeanalysen der amtlichen Daten Hinweise darüber liefern, welchen Einschränkungen die Interpretation privater Daten unterliegt.

288. Die AFiD-Panels bieten über ihre Repräsentativität hinaus in mehrfacher Hinsicht eine hohe Datenqualität. Aufgrund der gesetzlichen Auskunftspflicht der Unternehmen besteht nicht – wie bei gewöhnlichen Umfragen – das Problem geringer Rücklaufquoten.¹¹¹ Fehlen dennoch einzelne Werte, werden sie von den FDZ beispielsweise geschätzt. Dadurch ist sichergestellt, dass für die komplette repräsentative Zufallsstichprobe Daten vorliegen. Weiterhin finden in unterschiedlichen Verfahren Plausibilitätskontrollen statt, woraufhin beispielsweise im Falle von Mess- oder Eingabefehlern durch gezielte Rückfragen an die Unternehmen Einzelinformationen korrigiert werden. Diese hohe Qualität der Datensammlung und -aufbereitung hat zur Folge, dass im Vorfeld der im Rahmen dieses Gutachtens durchgeführten Analyse nahezu keine Beobachtungen durch Datenbereinigung verloren gehen.

289. Insgesamt umfassen die hier analysierten Daten knapp 1,6 Millionen Beobachtungen einzelner Unternehmensjahre im Zeitraum 2007 bis 2017. Wie Tabelle II.9 verdeutlicht, stammen davon fast 90 Prozent aus dem Dienstleistungsbereich. Dadurch werden 113 4-Steller-Wirtschaftszweige aus den Abschnitten „Verkehr und Lage-

¹⁰⁸ Die Forschungsdatenzentren weisen beispielsweise aus Gründen des Schutzes von Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen keine Einzelwerte aus und zieht in regelmäßigen Abständen eine neue Stichprobe. Damit ist eine Betrachtung einzelner Unternehmen über mehrere Jahre schwer möglich.

¹⁰⁹ Unternehmen mit weniger als 20 Beschäftigten werden in der Industrie nicht berücksichtigt.

¹¹⁰ Díez, F. J./Fan, J./Villegas-Sánchez C., *Global Declining Competition*. Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2019; van Heuvelen, G. H./Bettendorf, L./Meijerink, G., *Estimating Markups in the Netherlands*, CPB Background Document, März 2019.

¹¹¹ Beispielsweise liegt bei der Kostenstrukturerhebung im Produzierenden Gewerbe die Zahl der Antwortausfälle bei etwa 2 Prozent.

rei“ (H), „Information und Kommunikation“ (I), „Grundstücks- und Wohnungswesen“ (L), „Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen“ (M), „Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen“ (N) und der Abteilung „Reparatur von Datenverarbeitungsgeräten und Gebrauchsgütern“ (S-95) repräsentativ abgebildet. Bei der Industrie kann zwischen 245 4-Steller-Wirtschaftszweigen unterschieden werden, die alle den Abschnitten „Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden“ (B) oder „Verarbeitendes Gewerbe“ (C) zugeteilt sind. Die Kombination aus einer höheren Zahl an Wirtschaftszweigen und wesentlich geringerer Beobachtungszahl im Industriedatensatz lässt bereits vermuten, dass in einzelnen 4-Steller-Wirtschaftszweigen nur eine geringe Zahl an Unternehmen tätig ist. Zwar ist der Datensatz dabei repräsentativ und spiegelt insbesondere Umsatz, Wertschöpfung und Beschäftigung in den jeweiligen Wirtschaftszweigen wider. Allerdings kann eine geringe Beobachtungszahl in einzelnen Untergruppen zweierlei Effekte haben: Zum einen können aufgrund der FDZ-Geheimhaltungsvorschriften selbst Aggregate nicht ausgewiesen werden, wenn sie auf nur wenigen Einzelwerten beruhen; zum anderen können die ökonometrischen Schätzungen von Produktionsfunktionen nicht verlässlich durchgeführt werden, da sie eine gewisse Mindestanzahl an Beobachtungen voraussetzen, um unverzerrte Ergebnisse zu liefern. Von diesen Einschränkungen sind in Wirtschaftsabschnitt B alle Abteilungen außer „Gewinnung von Steinen und Erden, sonstiger Bergbau“ betroffen sowie die Tabakverarbeitung in Abschnitt C.

290. Anhang 3.2 dieses Kapitels enthält weitere Details zur Aufbereitung der AFiD-Rohdaten. Dazu zählen Angaben über die in den Modellschätzungen verwendeten Merkmale, eine Beschreibung der Deflationierung nominaler Daten einschließlich der dabei verwendeten Deflatoren sowie eine Erklärung, nach welcher Methode unternehmensspezifische Kapitalstöcke berechnet wurden.

Tabelle II.9: Anzahl der Beobachtungen nach Jahr und Datensatz

| Jahr | Industrie | Dienstleistungsbereich | Summe |
|---------------|----------------|------------------------|------------------|
| 2008 | 17.304 | 116.694 | 133.998 |
| 2009 | 16.735 | 127.605 | 144.340 |
| 2010 | 16.226 | 133.027 | 149.253 |
| 2011 | 15.766 | 139.416 | 155.182 |
| 2012 | 17.148 | 144.673 | 161.821 |
| 2013 | 16.639 | 150.148 | 166.787 |
| 2014 | 16.187 | 158.310 | 174.497 |
| 2015 | 15.646 | 159.864 | 175.510 |
| 2016 | 16.969 | 144.561 | 161.530 |
| 2017 | 16.425 | 151.248 | 167.673 |
| Gesamt | 165.045 | 1.425.546 | 1.590.591 |

Quelle: AFiD-Panel Industrieunternehmen 2008–2017 (DOI: 10.21242/42221.2017.00.01.1.1.0); AFiD-Panel Strukturerhebung im Dienstleistungsbereich 2008–2017 (DOI: 10.21242/47415.2017.00.01.1.1.0)

2.2.3 Empirische Methoden

291. Die größte Herausforderung bei der Bestimmung von Preisaufschlägen nach dem Produktionsansatz ist die Schätzung von Produktionsfunktionen, aus denen anschließend Elastizitäten der Einsatzfaktoren abgeleitet werden können. Geschätzte Produktionsfunktionen bilden den Zusammenhang zwischen Einsatzfaktoren und der Ausbringungsmenge ab. Auf Unternehmensebene spielt dabei die jeweilige Produktivität, in der sich beispielsweise spezielles Humankapital, Managementqualität oder die Antizipation von Rüstzeiten widerspiegeln, eine entscheidende Rolle. Die Produktivität ist unternehmensintern bekannt und beeinflusst dadurch stets Entscheidungen über Faktoreinsatzmengen. In den erfassten Daten zum Produktionsprozess findet sich allerdings kein Maß für die unternehmensspezifische Produktivität, sodass bei der rückblickenden Analyse zufällige Schocks nicht von diesem

einflussreichen Faktor unterschieden werden können. Dieser Umstand ist in der Forschungsliteratur u. a. als Simultanitätsproblem bekannt und Gegenstand methodenorientierter Forschung.¹¹²

292. Dem aktuellen Forschungsstand folgend wird bei den Schätzungen für dieses Gutachten ein sogenannter Kontrollfunktionsansatz verwendet.¹¹³ Dabei läuft die Schätzung der exakten Produktionsfunktion unter Annahme eines Zusammenhangs zwischen der Produktivität und einem vollständig flexiblen Einsatzfaktor zweistufig ab: Zunächst werden unsystematische Schocks von der erwarteten Produktionsleistung getrennt und erst anschließend wird die Produktivität gemeinsam mit den Koeffizienten der einzelnen Einsatzfaktoren bestimmt. Die Identifikationsstrategie dieses Ansatzes wird detailliert in Anhang 3.1.2 beschrieben.

293. Neben dem Simultanitätsproblem bestehen weitere ökonomische Herausforderungen bei der Schätzung von Preisaufschlägen, da hierbei Annahmen (i) zur funktionalen Form der Produktionsfunktion, (ii) zur verwendeten Produktionstechnologie und damit teilweise zusammenhängend Entscheidungen über (iii) den variablen Einsatzfaktor, mit dessen Hilfe der Preisaufschlag bestimmt wird, sowie schließlich (iv) über die Verbreitung und den zeitlichen Wandel einer bestimmten Technologie getroffen werden müssen. In der empirischen Forschung können drei gängige Ansätze unterschieden werden, um die Produktionstechnologie zu beschreiben: Eine Schätzung der Bruttoproduktion erklärt die gesamte Produktionsmenge mithilfe der Einsatzfaktoren Arbeit, Kapital und der eingesetzten Vorprodukte. Alternativ kann die Produktionsmenge nur mithilfe von Kapital und Arbeit erklärt werden: Damit verbunden ist die Annahme, dass die benötigte Menge an Vorprodukten als perfektes Komplement bereits durch den Einsatz der beiden anderen Faktoren bestimmt wird. Dieser Ansatz wird auch als struktureller Wertschöpfungsansatz („structural value added approach“) bezeichnet. Als Drittes wird im Rahmen eines eingeschränkten Wertschöpfungsansatzes („restricted value added approach“) lediglich der Mehrwert, d. h. die von Vorleistungen bereinigte Bruttoproduktion, durch den Kapital- und Arbeitseinsatz erklärt. Für jede dieser Technologiearten muss jeweils der funktionale Zusammenhang von produzierten Gütern und eingesetzten Faktoren spezifiziert werden. Üblicherweise werden dazu Cobb-Douglas- oder Translog-Produktionsfunktionen verwendet.¹¹⁴

294. Bestehende empirische Studien zu Preisaufschlägen schätzen meist mehrere dieser Technologie- und Funktionsvarianten und vergleichen die Ergebnisse. Dabei zeigt sich, dass der eingeschränkte Wertschöpfungsansatz zu vergleichsweise hohen absoluten Preisaufschlägen führt.¹¹⁵ Dies gilt insbesondere dann, wenn eine Cobb-Douglas-Produktionsfunktion verwendet wird. Eine Schätzung der strukturellen Wertschöpfung bietet dagegen bei einer Cobb-Douglas-Produktionsfunktion und bei einer Translog-Produktionsfunktion Preisaufschläge in einer vergleichbaren und moderaten Höhe und liefert damit plausible Ergebnisse. Der Bruttoproduktionsansatz führt vor allem unter Verwendung einer Translog-Produktionsfunktion zu Preisaufschlägen, deren absolute Höhe vergleichsweise hoch ist.¹¹⁶

295. Grundsätzlich empfiehlt es sich daher, die Robustheit von Ergebnissen durch den Vergleich mehrerer Modellvarianten zu überprüfen. Deshalb wurden für das vorliegende Gutachten die in der Literatur gängigen Kombinationen von Varianten geschätzt.

¹¹² Die Beschreibung des Simultanitätsproblems reicht zurück bis zum Jahr 1944 (Marschak, J./Andrews, W. H., *Random Simultaneous Equations and the Theory of Production*, *Econometrica* 12(3/4), 1944, S. 143–205, <https://doi.org/10.2307/1905432>) und beschäftigt seitdem die quantitative Forschung (vgl. beispielsweise Gandhi, A./Navarro, S./Rivers, D. A., *On the Identification of Gross Output Production Functions*, *Journal of Political Economy*, im Erscheinen, 2019, <https://doi.org/10.1086/707736>).

¹¹³ Der Ansatz geht zurück auf Olley, G. S./Pakes, A., *The dynamics of productivity in the telecommunications equipment industry*, *Econometrica* 64(6), 1996, S. 1263–97 und wurde seitdem weiterentwickelt (z. B. Levinsohn, J./Petrin, A., *Estimating Production Functions Using Inputs to Control for Unobservables*, *The Review of Economic Studies* 70(2), 2003, S. 317–41, <https://doi.org/10.1111/1467-937X.00246>; Akerberg, D. A./Caves, K./Frazer, G., *Identification Properties of Recent Production Function Estimators*, *Econometrica* 83(6), 2015, S. 2411–51, <https://doi.org/10.3982/ECTA13408>).

¹¹⁴ Die Cobb-Douglas-Produktionsfunktion und die Translog-Produktionsfunktion werden im Anhang 3.1.2, Tz. 287 näher erläutert.

¹¹⁵ De Loecker, J./Scott, P., *Estimating market power – Evidence from the US Brewing Industry*, NBER Working paper 22957, Dezember 2016, S. 29.

¹¹⁶ Ebd.

2.2.4 Preisaufschläge steigen in der Industrie und sinken bei den Dienstleistungen

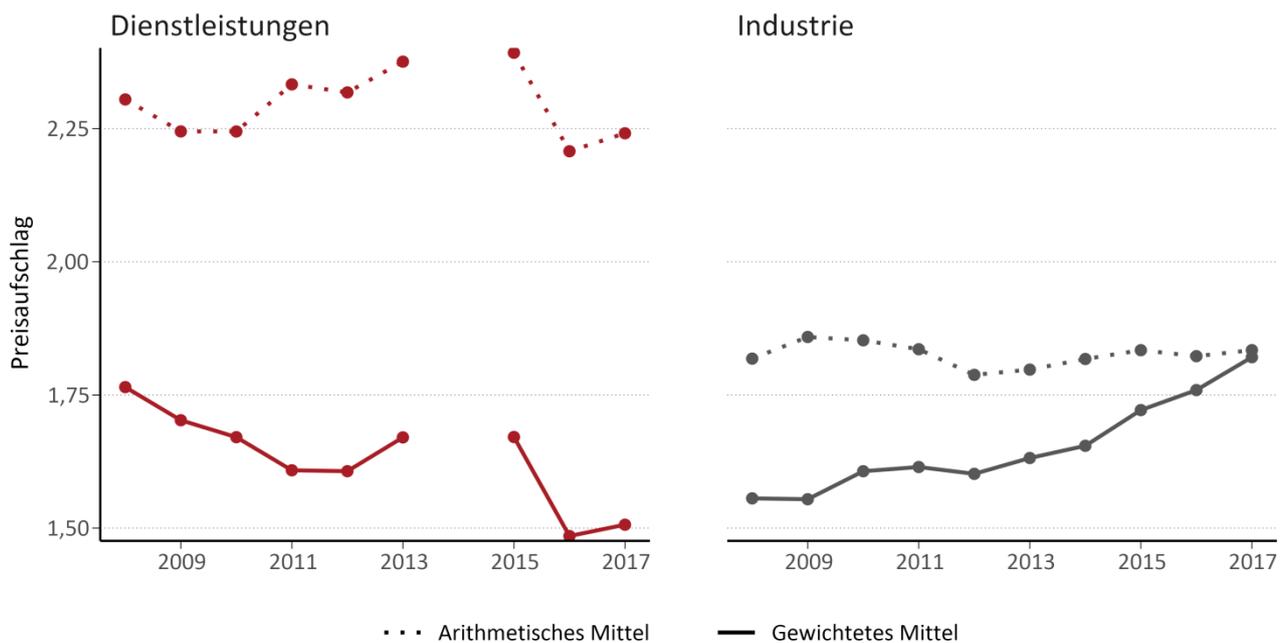
296. Die ökonometrischen Schätzungen liefern jährliche Preisaufschläge auf Unternehmensebene. Um ihren Trend für einzelne Wirtschaftsbereiche nachzuvollziehen, werden sie zu sektoralen Aggregaten μ_{st} zusammengefasst, die gemäß

$$\mu_{st} = \frac{\sum_{i \in S} Y_{it}}{\sum_{i \in S} Y_{it}} \mu_{it}$$

alle Unternehmen i im Sektor s anhand ihres jeweiligen Umsatzes Y_{it} gewichten. Demgegenüber kann das einfache (arithmetische) Mittel aller unternehmenseigenen Preisaufschläge eines Sektors die Entwicklung eines hypothetischen Durchschnittsunternehmens veranschaulichen.

297. Ähnlich der sektoralen Entwicklung der Umsatzkonzentration weisen die aggregierten Preisaufschläge von Industrie und Dienstleistungsbereich gegenläufige Trends auf. Während in der Industrie zwischen 2008 und 2017 der gewichtete durchschnittliche Preisaufschlag um 17 Prozent angestiegen ist, sank er bei den Dienstleistungen im selben Zeitraum um gut 14 Prozent (vgl. Abbildung II.34).

Abbildung II.34: Durchschnittliche Preisaufschläge nach Wirtschaftsbereich (2008-2017)



Anm.: Die Schätzungen beruhen auf einem strukturellen Wertschöpfungsansatz mit wirtschaftsabteilungsspezifischer Cobb-Douglas-Produktionsfunktion. Geschätzte Preisaufschläge wurden um Ausreißer bereinigt (oberes und unteres Perzentil). Für das gewichtete Mittel wurden die unternehmensspezifischen Preisaufschläge mit dem jeweiligen Jahresumsatz gewichtet. Die Werte des Jahres 2014 im Dienstleistungsbereich wurden vom Forschungsdatenzentrum aus Gründen der statistischen Geheimhaltung gesperrt.

Quelle: Eigene Berechnungen basierend auf AFiD-Panel Industrieunternehmen 2008-2017 (DOI:10.21242/42221.2017.00.01.1.1.0) und AFiD-Panel Strukturerhebung im Dienstleistungsbereich 2008-2017 (DOI: 10.21242/47415.2017.00.01.1.1.0)

298. In der Industrie lag der aggregierte Preisaufschlag zu Beginn des Analysezeitraums gut 25 Prozentpunkte unter dem eines hypothetischen Durchschnittsunternehmens (abgebildet im arithmetischen Mittel aller Preisaufschläge), was den Schluss nahelegt, dass hohe Preisaufschläge häufiger von kleineren, umsatzschwächeren Unternehmen erzielt wurden. Dass diese Differenz zwischen Durchschnittsunternehmen und Sektoraggregat im Zeitverlauf stetig gesunken ist und im Jahr 2017 nur etwa einen Prozentpunkt betrug, kann zwei unterschiedliche Ursachen haben: Zum einen ist es möglich, dass kleine Unternehmen, die bereits hohe Preisaufschläge erzielten, ihre Marktanteile ausbauen konnten; zum anderen könnten einzelne Unternehmen mit hohen Umsätzen ihre Preisauf-

schläge vergrößert haben. Die Ergebnisse einer Untersuchung der Entwicklung von Preisauflschlägen in der deutschen Industrie auf Grundlage von Unternehmen, die über den gesamten Zeitraum 2005 bis 2013 in der Stichprobe enthalten sind (balanciertes Panel), ergibt keinen deutlichen Anstieg durchschnittlicher Preisauflschläge.¹¹⁷ Dies kann als Hinweis darauf gewertet werden, dass die hier beschriebenen ansteigenden Durchschnittspreisauflschläge eher auf eine Umverteilung der Umsätze zwischen Unternehmen der Industrie – wie zum Beispiel unternehmensdemografische Effekte – zurückzuführen sind als auf stark angestiegene Preisauflschläge einzelner Unternehmen.

299. Das schnellere Wachstum des sektoral durchschnittlichen Preisauflschlags im Vergleich zu dem eines durchschnittlichen Unternehmens bietet empirische Hinweise für die in der jüngsten Forschungsliteratur untersuchte Hypothese, dass „Superstar-Unternehmen“ in konzentrierten Märkten durch hohe Produktivität und hohe Preisauflschläge zunehmend den Wettbewerb dominieren.¹¹⁸ Im Gegensatz zu Ergebnissen empirischer Studien zur US-Wirtschaft lag in der deutschen Industrie der gewichtete Durchschnittspreisauflschlag im Untersuchungszeitraum stets unter dem arithmetischen Mittel, was grundsätzlich gegen eine vorherrschende Dominanz großer Unternehmen spricht. Dennoch sollte die Wachstumsdifferenz zwischen sektorialem Durchschnitt und Durchschnittsunternehmen als Anlass genommen werden, den Trend im Industriebereich weiterhin zu beobachten.

300. Bei Dienstleistungsunternehmen liegt das arithmetische Mittel der Preisauflschläge ebenfalls über dem sektoralen gewichteten Durchschnitt und zeugt von hohen Preisauflschlägen bei überwiegend kleinen Unternehmen. Anders als bei der Industrie ist im Dienstleistungsbereich allerdings ein Auseinanderdriften der beiden Kennzahlen zu beobachten, d. h. Preisauflschläge umsatzstarker Unternehmen sind in überdurchschnittlichem Maße zurückgegangen.

301. Sektorale Unterschiede zwischen Industrie und Dienstleistungen werden auch in anderen Untersuchungen zur Marktmacht gefunden. So steigt zum Beispiel die Unternehmenskonzentration im Bereich nicht-finanzieller Dienstleistungen in Nordamerika deutlich steiler an als dies für die Industrie der Fall ist. In Europa scheint dies jedoch nicht der Fall zu sein.¹¹⁹ Grundsätzlich werden im Dienstleistungsbereich regelmäßig absolut höhere Preisauflschläge beobachtet, was möglicherweise auf einen stärker ausgeprägten internationalen Wettbewerbsdruck in der Industrie und auf in räumlicher Hinsicht oft kleinere Märkte für Dienstleistungen zurückzuführen ist.¹²⁰ Auch die gegenläufige Entwicklung der Durchschnittspreisauflschläge von Industrie und Dienstleistungen bzw. eine ausgeprägtere Rolle sinkender Preisauflschläge im Dienstleistungsbereich wird beispielsweise in einer Studie für die Niederlande beobachtet.¹²¹

302. Bezüglich der zeitlichen Entwicklung von Preisauflschlägen ist der im vorliegenden Gutachten beobachtete Anstieg im Industriesektor konsistent mit den Ergebnissen anderer Studien mit Fokus auf Deutschland. Beispielsweise sehen die Autoren einer Studie im Auftrag der Bertelsmann Stiftung einen etwa zehnpromzentigen Anstieg der Preisauflschläge im Industriebereich.¹²² Auch unter Berücksichtigung alternativer Modellvarianten liegt die Untergrenze des Anstiegs bei rund 5,2 Prozent (vgl. Abbildung II.35). Der Rückgang bei den Dienstleistungen fällt in anderen ökonometrischen Spezifikationen ebenfalls moderater aus. Laut Schätzungen nach Bruttoproduktionsansatz und unter Verwendung einer Translog-Produktionsfunktion ist ein leichter Anstieg um 3,7 Prozent zu beobachten. Die übrigen Schätzungen weisen jedoch auf einen Rückgang zwischen 5 und 14 Prozent hin. Auffällig ist, dass

¹¹⁷ Weche, J./Wagner, J., Markups and concentration in the context of digitization: Evidence from German manufacturing industries, 2020, unveröffentlichtes Manuskript.

¹¹⁸ Autor, D. u. a., The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms, a. a. O.

¹¹⁹ Bajgar, M. u. a., Industry Concentration in Europe and North America, OECD Productivity Working Papers, 2019–18, OECD Publishing, 2019, Paris.

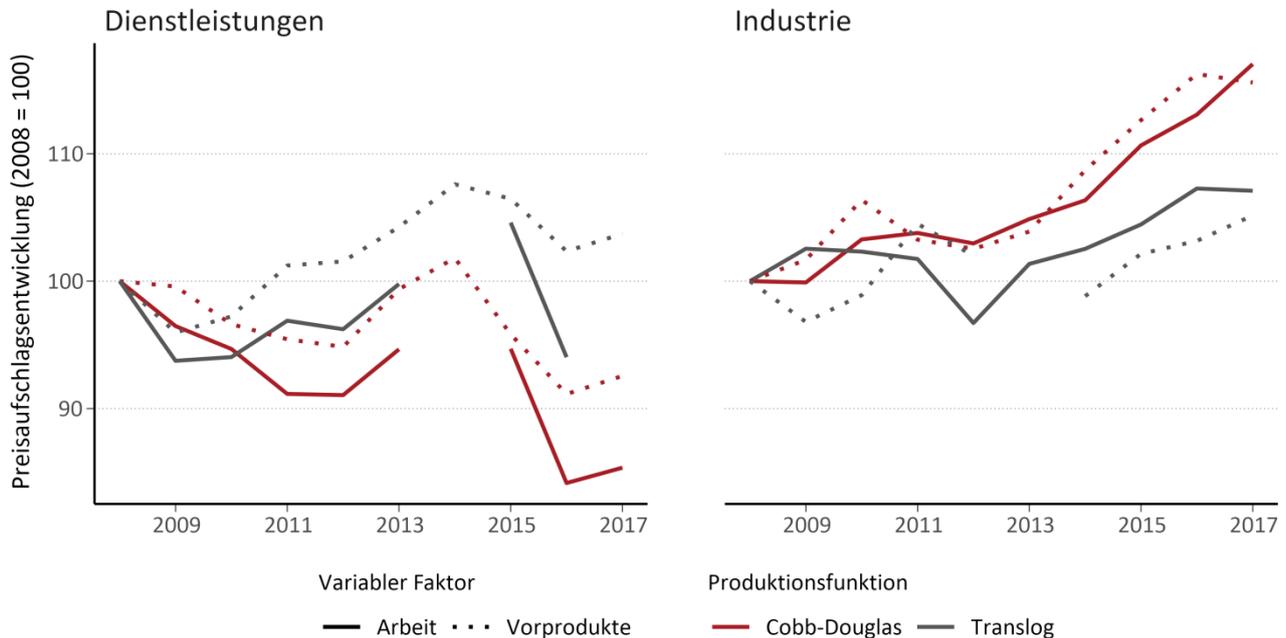
¹²⁰ Christopoulou, R./Vermeulen, P., Markups in the euro area and the US over the period 1981-2004: a comparison of 50 sectors, ECB, 2008, Working Paper 856.

¹²¹ van Heuvelen, G. H./Bettendorf, L./Meijerink, G., Estimating Markups in the Netherlands, a. a. O.

¹²² Ganglmair, B. u. a., Price Markups, Innovation, and Productivity: Evidence from Germany, a. a. O. Auch Gibbon und Schain schätzen für den europäischen Durchschnitt einen Anstieg um 10 Prozent im selben Zeitraum (Gibbon, A. J./Schain, J. P., Rising markups, common ownership, and technological capacities, DICE Discussion Paper 340, 2020).

in beiden Sektoren die Änderung von Preisauflschlägen am geringsten ist, wenn zur Schätzung Vorprodukte und eine flexible Translog-Funktion verwendet werden.

Abbildung II.35: Vergleich von Modellspezifikationen nach Wirtschaftsbereich



Anm.: Preisauflschläge, die über die Outputelastizität des Faktors Arbeit geschätzt wurden, basieren auf einem strukturellen Wertschöpfungsansatz; für die Schätzung mit Vorprodukten wurde ein Bruttoproduktionsansatz verwendet. Geschätzte Preisauflschläge wurden um Ausreißer bereinigt (oberes und unteres Perzentil) und mit dem unternehmenseigenen Jahresumsatz gewichtet. Fehlende Einzelwerte wurden vom Forschungsdatenzentrum aus Gründen der statistischen Geheimhaltung gesperrt.

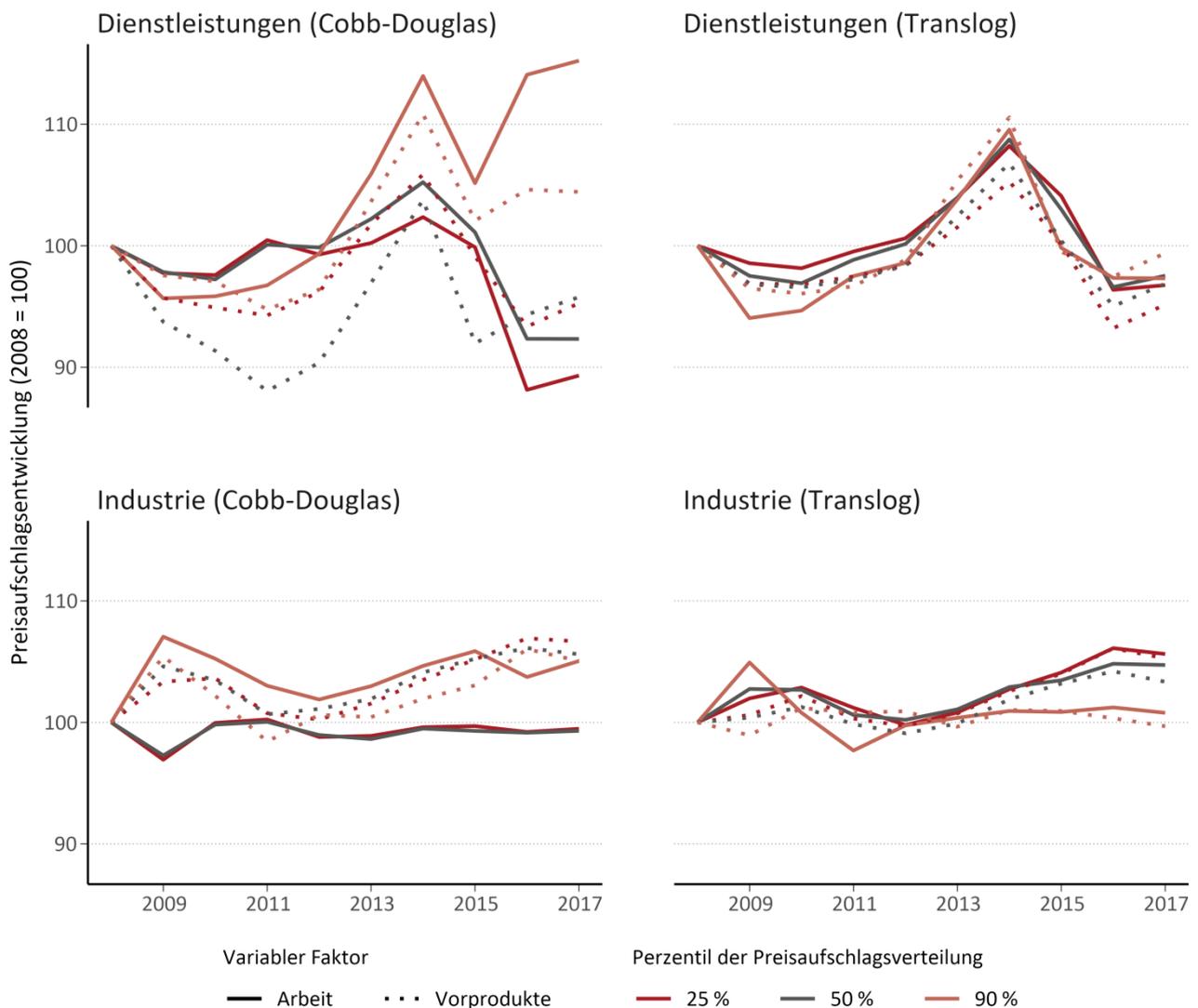
Quelle: Eigene Berechnungen basierend auf AFiD-Panel Industrieunternehmen 2008-2017 (DOI:10.21242/42221.2017.00.01.1.1.0) und AFiD-Panel Strukturerhebung im Dienstleistungsbereich 2008-2017 (DOI: 10.21242/47415.2017.00.01.1.1.0)

303. Die absolute Höhe des Preisauflschlags im Industriebereich in Abbildung II.34 unterscheidet sich von den Ergebnissen vergleichbarer Studien zu Deutschland. Beispielsweise schätzen Ganglmair u. a. den Preisauflschlag im Industriebereich 2016 auf etwa 45 Prozent, wohingegen er nach den hier präsentierten Berechnungen bei rund 75 Prozent liegt.¹²³ Beiden Schätzungen liegt ein struktureller Wertschöpfungsansatz mit Cobb-Douglas-Produktionsfunktion zugrunde. Ein möglicherweise entscheidender Unterschied liegt in der Verwendung amtlicher Unternehmensstatistiken im vorliegenden Gutachten, die aufgrund ihrer Repräsentativität auch eine Vielzahl kleiner Unternehmen umfassen.¹²⁴ Wie die Differenz von arithmetischem und umsatzgewichtetem Mittel der Preisauflschläge zeigt, weisen kleine Unternehmen überdurchschnittlich hohe Preisauflschläge auf. Wenn private Unternehmensdatenbanken Informationen über kleine Unternehmen mit einer systematisch geringeren Wahrscheinlichkeit enthalten, ist darin eine Ursache für Unterschiede in der Höhe geschätzter Preisauflschläge zu sehen. Im Dienstleistungsbereich entspricht der Preisauflschlag von durchschnittlich 50 bis 75 Prozent dem Ergebnis von Ganglmair u. a.

¹²³ Ganglmair, B. u. a., Price Markups, Innovation, and Productivity: Evidence from Germany, a. a. O., S. 20.

¹²⁴ Vgl. diesbezüglich Abschnitt 2.2.2 und insbesondere Tz. 287.

Abbildung II.36: Kumulative Entwicklung von Perzentilen der Preisaufschlagsverteilung (2008-2017)



Anm.: Preisaufschläge, die über die Outputelastizität des Faktors Arbeit geschätzt wurden, basieren auf einem strukturellen Wertschöpfungsansatz; für die Schätzung mit Vorprodukten wurde ein Bruttoproduktionsansatz verwendet. Geschätzte Preisaufschläge wurden um Ausreißer bereinigt (oberes und unteres Perzentil).

Quelle: Eigene Berechnungen basierend auf AFiD-Panel Industrieunternehmen 2008-2017 (DOI:10.21242/42221.2017.00.01.1.1.0) und AFiD-Panel Strukturerhebung im Dienstleistungsbereich 2008-2017 (DOI: 10.21242/47415.2017.00.01.1.1.0)

304. Um die zeitliche Entwicklung von Preisaufschlägen umfassend zu beurteilen, sind nicht nur (gewichtete) Durchschnitte, sondern auch die Verteilung von Preisaufschlägen im gesamten Sektor in die Analyse miteinzubeziehen. Dadurch kann beispielsweise identifiziert werden, ob Trends von Teilgruppen der Unternehmen getrieben werden, die besonders hohe oder niedrige Preisaufschläge aufweisen. Zu diesem Zweck stellt Abbildung II.36 den Verlauf ausgewählter Perzentile der Preisaufschlagsverteilung im Dienstleistungsbereich und in der Industrie dar. Darin zeigt sich vor allem, dass die gesamte Verteilung in beiden Sektoren überwiegend gleichförmige Trends aufweist. Unabhängig von der modellierten Technologie, d. h. sowohl unter Nutzung eines Bruttoproduktionsansatzes, dessen Preisaufschläge auf dem Vorprodukteinsatz basieren, als auch bei einer Schätzung über Arbeit in einem strukturellen Wertschöpfungsansatz, verlaufen Preisaufschläge im unteren Quartil, im Median sowie im obersten Dezil weitestgehend parallel. Insbesondere lässt sich kein eindeutiger überproportionaler Anstieg am oberen Ende der Verteilung beobachten, der auf eine Zunahme von Preisaufschlägen von Unternehmen hindeuten könnte, die ohnehin über vergleichsweise hohe Preisaufschläge verfügen oder zumindest auf ein Auseinander-

derdriften der Preisaufschläge innerhalb des Wirtschaftsbereichs. Allerdings gilt hier zu beachten, dass es sich um die Betrachtung einer ungewichteten Verteilung handelt, die eine andere Interpretation erfordert als die Berücksichtigung einer gewichteten Verteilung. Bei der Betrachtung einer gewichteten Verteilung werden die Ergebnisse von großen Unternehmen getrieben, was eine überproportionale Entwicklung von Preisaufschlägen kleinerer Unternehmen verdecken könnte.

2.3 Zusammenfassung der sektorübergreifenden Marktmachtentwicklung

305. Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass sich die sektorübergreifende Unternehmenskonzentration in Deutschland im Zeitraum 2007 bis 2015 weitgehend konstant entwickelt hat und allenfalls ein leichter Aufwärtstrend zu verzeichnen ist. Zwischen den Jahren 2015 und 2017 kann jedoch in einigen Wirtschaftsbereichen zuletzt eine steigende Konzentration festgestellt werden. Zudem lässt sich ein überproportionaler Konzentrationsanstieg in Wirtschaftsbereichen am oberen Ende der Verteilung beobachten. Die sektorale Analyse ergibt einen deutlichen Anstieg der Konzentration in den Bereichen Dienstleistungen und Baugewerbe von zuletzt 17,1 Prozent bzw. 10,3 Prozent (2015–2017). In der Industrie hat sich die Konzentration im selben Zeitraum dagegen um durchschnittlich 8,3 Prozent verringert; der Handel blieb nahezu unverändert. Eine Interpretation der Ergebnisse zur Unternehmenskonzentration muss dabei vor dem Hintergrund einer begrenzten Aussagekraft für tatsächliche Wettbewerbsverhältnisse erfolgen. Die Ergebnisse können daher vor allem Hinweise auf ein wettbewerbliches Risikopotenzial einzelner Wirtschaftsbereiche liefern.

306. Vor dem Hintergrund der Corona-Krise ist davon auszugehen, dass der konjunkturelle Einbruch in einzelnen stark betroffenen Wirtschaftszweigen mittelfristig zu einem Anstieg der Unternehmenskonzentration führen wird. Vergleichbare wirtschaftliche Entwicklungen haben im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise der Jahre 2008 bis 2010 die Konzentration einzelner Wirtschaftszweige um durchschnittlich 10 Prozent erhöht. Unklar bleibt jedoch, wie sich ein derartiger Konzentrationsanstieg auf die tatsächliche Wettbewerbssituation auf einzelnen Märkten auswirkt, da er Folge der Realisierung von Größen- und Effizienzvorteilen sein kann und damit potenziell die durchschnittliche Produktivität erhöht.

307. Eine Analyse der sektorübergreifenden Entwicklung von Preisaufschlägen auf Grundlage repräsentativer Unternehmensdaten der amtlichen Statistik ergibt einen durchschnittlichen Anstieg in der Industrie seit 2008. Der umsatzgewichtete durchschnittliche Preisaufschlag ist in der Industrie zwischen 2008 und 2017 um 17 Prozent angestiegen. Damit ist der im vorliegenden Gutachten beobachtete Anstieg in der Industrie konsistent mit den Ergebnissen anderer Studien mit Fokus auf Deutschland. Im Gegensatz zu Ergebnissen empirischer Studien zur US-Wirtschaft lag in der deutschen Industrie der gewichtete Durchschnittspreis aufschlag im Untersuchungszeitraum stets unter dem arithmetischen Mittel, was grundsätzlich gegen eine vorherrschende Dominanz großer Unternehmen spricht. Dennoch sollte die Wachstumsdifferenz zwischen sektoralem Durchschnitt und Durchschnittsunternehmen als Anlass genommen werden, den Trend im Industriebereich weiterhin zu beobachten. Im Dienstleistungssektor weisen die Ergebnisse dagegen auf ein Sinken des gewichteten Durchschnittspreis aufschlages im selben Zeitraum um gut 14 Prozent hin. Die Bedeutung stark sinkender Preisaufschläge bei Dienstleistungen wird zum Beispiel auch in den Niederlanden beobachtet.¹²⁵ Nichtsdestotrotz besteht insbesondere für den besonders heterogenen Dienstleistungssektor weiterer Forschungsbedarf zur Entwicklung von Preisaufschlägen.

308. Grundsätzlicher Forschungsbedarf besteht auch weiterhin vor allem zur Klärung der Ursache ansteigender Preisaufschläge. Entgegen der weitverbreiteten Interpretation geschätzter Preisaufschläge als Indikator für Preissetzungsspielräume aufgrund der Marktmacht von Anbietern, könnten steigende Preisaufschläge zum Beispiel auch zur Finanzierung eines steigenden Fixkostenanteils in der Produktion benötigt werden.¹²⁶ Hohe Preisaufschläge und auch ein ansteigender intersektoraler durchschnittlicher Preisaufschlag würden dann nicht auf ein

¹²⁵ van Heuvelen, G. H./Bettendorf, L./Meijerink, G., Estimating Markups in the Netherlands, a. a. O.

¹²⁶ Vgl. u. a. Traina, J., Is aggregate market power increasing? Production trends using financial statements, 2018, University of Chicago Booth School of Business Working Paper 17.

mögliches Marktmachtproblem hindeuten, sondern allenfalls auf steigende Markteintrittshürden aufgrund steigender Fixkosten.