

CWVG-Dialog

Magazin der CWG e. V. an der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften der TU Chemnitz

ISSN 1610-8248 (Print) - ISSN 1610-823X (Internet)

AUSGABE 03/02, Dezember 2002

Anti-Dumping und strategisches Verhalten von Unternehmen

von Dr. Pia Weiß

Institut für Wirtschaftspolitik an der Universität zu Köln

Dumping - reale Bedrohung oder Lobbygag?

Seit langem gehört der Begriff "Dumping" zum alltäglichen Sprachgebrauch eines jeden. Neben der "einfachen" Form kennen wir heute die Begriffe des Lohn- und Sozialdumpings. Vor allem Letztere sind nur vor dem Hintergrund des allgemeinen Sprachgebrauchs zu verstehen, nach dem ein Unternehmen Dumping betreibt, wenn es seine Waren oder Dienstleistungen zu (nahezu unanständig) niedrigen Preisen anbietet. Dementsprechend wird Lohndumping immer dann betrieben, wenn einem (in- oder ausländischen) Arbeitnehmer ein geringerer als der "normale" Lohn gezahlt wird. Sozialdumping liegt vor, wenn sich Nationen für geringere als die "normalen" Sozialstandards entscheiden. Das bisher Gesagte dürfte auf breite Zustimmung stoßen. Wenn wir aber einen Schritt weitergehen, und uns fragen, was denn ein "normaler" Preis für ein Gut oder eine Dienstleistung, ein "normaler" Lohn für eine bestimmte Arbeit oder wie hoch die "normalen" Sozialstandards denn sind, werden die Meinungen weit auseinander gehen.

Die ökonomische Literatur kennt eine präzise Definition des Dumping: Dumping liegt immer dann vor, wenn ein Unternehmen für seine Waren oder Dienstleistungen einen geringeren Preis vom Kunden fordert, als seine Herstellungs- oder Beschaffungskosten dafür zu Buche schlagen.¹ Würde diese Definition konsequent angewandt, so dürften sich die meisten Dumpingvorwürfe als haltlos erweisen. Nach einer lang gehegten Weisheit der Ökonomen streben Unternehmen nach Gewinn. Da aber Unternehmen keine Gewinne erzielen können, wenn sie ihre Güter oder Dienstleistungen zu einem niedrigeren Preis als die entsprechenden Herstellungs- oder Beschaffungskosten offerieren, würde das Phänomen des Dumping jeglicher Realitätsnähe entbehren. Vor diesem Hintergrund ist auch zu verstehen, dass Wirtschaftspolitiker denjenigen Unternehmen, die sich über Dumpingpraktiken von Mitkonkurrenten bei Verbänden, der

1. Neben der hier erwähnten Definition, hat noch eine weitere Eingang in die Literatur gefunden. Nach dieser betreibt ein Unternehmen Dumping, wenn es seine Waren oder Dienstleistungen auf dem in- und ausländischen Markt zu unterschiedlichen Preisen anbietet.

Politik oder beim Kartellamt beklagen, unterstellen, staatliche Protektion einzufordern, die einzig und allein dem Zweck dient, dringend notwendige Umstrukturierungsmaßnahmen zu vermeiden oder zumindest zu verschleppen.

Demgegenüber stehen Erkenntnisse aus der jüngeren Geschichte der Ökonomie, die sich allmählich durchsetzen und aus dem Bereich der Netzwerkökonomie stammen. Hinter dem Begriff der Netzwerkökonomie verbirgt sich nichts anderes als eine Forschungsrichtung, die sich hauptsächlich mit den ökonomischen Besonderheiten von Netzwerken, auch Netzwerkeffekte genannt, auseinandersetzt. Netzwerke, wie z.B. die des Telefons oder des Internets etc., zeichnen sich unter anderem dadurch aus, dass der individuelle Nutzen einer konsumierten Ware oder Dienstleistung mit der Anzahl der insgesamt verkauften Güter oder Dienstleistungen steigt. So ist ein Telefon sinnlos, wenn man der Erste und Einzige ist, der dieses besitzt. Je mehr Freunde und Bekannte ein Telefon besitzen, desto besser. Hier beginnt sich eine prekäre Problematik abzuzeichnen: Netzwerke sind für den Einzelnen nur

INHALT

Anti-Dumping	1
Unternehmenskonzentration und Wettbewerbspolitik	4
Europastudien	10
Uni-Börsenspiel	11
Forschungsaufenthalt Israel	11
Praktikumsbericht	12
Geheimnisse Investment Banking	13
Dresdner Bankhaus vergibt Lorbeeren	13
VI. Chemnitzer Ostforum	13
Veranstaltungstermine	14

dann interessant, wenn bereits genügend andere daran partizipieren. Wie kann ein Anbieter eines z. B. konkurrierenden Telefonnetzes oder einer konkurrierenden Software die kritische Masse an Konsumenten gewinnen, um für weitere Kunden interessant oder schlichtweg profitabel zu sein? Wie man zeigen kann, besteht ein Weg darin, die Ware oder Dienstleistung unter Herstellungs- oder Beschaffungskosten anzubieten. Freilich ist dieser nur dann gehbar, wenn den Konsumenten Kosten durch einen Wechsel des Netzes entstehen. Als vielzitiertes Beispiel mag der Fall von Microsoft dienen, die den Microsoft Explorer erst kostenlos zur Verfügung stellten und kurze Zeit später diesen zusammen mit jedem ihrer anderen Produkte auslieferten. Die erklärte Strategie: Microsoft wollte auf dem Markt für Browser Fuß fassen, auf dem es bis dahin nicht tätig war.

Genau genommen handelt es sich bei dem Fall von Microsoft allerdings nicht um Dumping, sondern bestenfalls um unfairen Wettbewerb, da die Hauptbeteiligten amerikanische Unternehmen sind. Klassischerweise erstreckt sich der Begriff des Dumpings ausschließlich auf Situationen, in denen ein ausländisches Unternehmen seine Waren oder Dienstleistungen unter Herstellungs- oder Beschaffungskosten auf dem heimischen Markt anbietet. Nichtsdestoweniger zeigt das Beispiel, dass zumindest temporär die Dumpingproblematik nach strenger Definition real ist, obschon Unternehmen durchaus Anreize haben, Protektion nachzufragen und so Umstrukturierungen zu vermeiden.

Anti-Dumping-Regelungen

Für den Europäischen Binnenmarkt regeln Gesetze der Europäischen Union den Wettbewerb zwischen im Binnenmarkt ansässigen (im Folgenden auch inländische) und ausländischen Unternehmen. Diese orientieren sich an den Regeln des GATT/WTO, die im WTO-Anti-Dumping-Agreement (ADA) niedergelegt wurden. Nach Artikel VI des ADA dürfen Unterzeichnerländer Importzölle unter zwei Bedingungen verhängen: Erstens, es muss Dumping vorliegen und zweitens, Dumping muss eine erhebliche Schädigung der einheimischen Industrie mit sich bringen. Abweichend von der engen ökonomischen

Definition des Dumpings, liegt nach dem Verständnis des ADA bereits dann Dumping vor, wenn der Importpreis geringer ist als der "normale" oder "faire" Preis. Demnach kann ein Importzoll nicht mit dem Hinweis auf die Erfüllung von einer der beiden Bedingungen begründet werden. Wie bereits oben erwähnt, stellt sich jedoch die Frage, was der "normale" Preis für ein Gut ist und wann der Sachverhalt einer erheblichen Schädigung der einheimischen Industrie erfüllt ist. Der Begriff der "erheblichen Schädigung" wurde im ADA nicht klar definiert. Statt dessen wurden 15 Indikatoren aufgeführt, die Hinweise auf eine Schädigung geben sollen. Allerdings wurde den nationalen oder europäischen Behörden ausdrücklich die Möglichkeit eingeräumt, eine Schädigung auch dann festzustellen, wenn keiner der aufgelisteten Fälle zutrifft.

Allerdings kann die Europäische Behörde wie auch ihre amerikanische Schwester nicht eigenständig und auf einen begründeten Verdacht hin aktiv werden. Formell muss bei der zuständigen Behörde ein Antrag auf Untersuchung eines Dumpingverdachts gestellt werden. Antragsteller können sowohl inländische Unternehmen als auch Einzelpersonen sein. In der anschließenden Untersuchung wird geprüft, ob Voraussetzungen für die Verhängung eines Importzolls gegeben sind. Konkret muss also ermittelt werden, wie hoch der "normale" oder "faire" Preis des Gutes ist und ob darüber hinaus eine Schädigung der inländischen Industrie vorliegt. Das Regelwerk des ADA rät den nationalen Behörden, den normalen Preis des betreffenden Gutes mit Hilfe des im Heimatland des beschuldigten Unternehmens herrschenden Marktpreises zu bestimmen. Allerdings können die Behörden zwei andere Verfahren anwenden, falls sich der Heimatmarkt des beschuldigten Unternehmens als ungeeignet für einen Vergleich erweist.² Ein Alternativverfahren zur Bestimmung des normalen Preises für das Gut besteht darin, einen "geeigneten" Gewinnaufschlag auf die Herstellungskosten des ausländischen Unternehmens vorzunehmen. Auch hier bleibt offen, wie der "geeignete" Gewinnaufschlag festzulegen ist.

2. Dies ist z. B. dann gegeben, wenn der gesamte Absatz auf dem ausländischen Markt durch die nationale Behörde als zu gering eingestuft wird.

Des Weiteren müsste das ausländische Unternehmen seine tatsächlichen Herstellungskosten offenlegen. Obwohl ein beschuldigtes Unternehmen sicher Anreize hat mit der Anti-Dumping-Behörde zu kooperieren, ist fraglich, inwieweit die Auskünfte der realen Unternehmenssituation entsprechen. Eine weitere Alternative besteht darin, den Exportpreis des beschuldigten Unternehmens in ein drittes Land als Normalpreis anzusetzen. Offensichtlich hat eine nationale Anti-Dumping-Behörde einen beträchtlichen Spielraum in der Festlegung des "fairen" Preises für ein Produkt.

Angenommen, die inländische Behörde stellt fest, dass das ausländische Unternehmen tatsächlich Dumping betreibt, so muss immer noch geprüft werden, ob die einheimischen Unternehmen dadurch einen Schaden erleiden. Bei der Untersuchung dieses Sachverhalts ist die Behörde auf die Kooperation der inländischen Unternehmen angewiesen. Diese müssten ihrerseits die Herstellungskosten offenlegen. Allerdings, so steht zu vermuten, wird dieser Teil der Untersuchung tendenziell zu einem positiven Ergebnis führen. Für den Fall, dass das beschuldigte Unternehmen tatsächlich Dumping betreibt, sollte es für die inländischen Unternehmen ein Leichtes sein, die Schädigung nachzuweisen. Sofern jedoch die inländischen Unternehmen nur Schutz vor unliebsamen, effizienter wirtschaftenden Konkurrenten suchen, kann das klagende Unternehmen ebenfalls eine Schädigung glaubhaft machen, obwohl hier mehr der Wettbewerb erwünscht wäre.

Während des in der Regel langwierigen Prüfungsprozesses hat der Antragsteller jederzeit die Möglichkeit, seinen Antrag zurückzuziehen oder eine "außergerichtliche" Einigung mit dem ausländischen Konkurrenten zu erzielen. In diesen bilateralen Übereinkünften stimmt das ausländische Unternehmen in der Regel zu, entweder seinen Preis anzuheben oder aber seinen Absatz zu beschränken.³ Aber auch der Anti-Dumping-Behörde steht es offen, das ausländische Unternehmen zur Unterlassung des Dumpings zu bewegen. Hier verpflichtet sich das betreffende Unternehmen, den Preis entsprechend nach oben zu korrigieren. Im

3. Letztere Variante wird auch "freiwillige Selbstbeschränkungen" genannt.

Gegenzug kann die Anti-Dumping-Behörde die Untersuchung beenden oder aber lediglich aussetzen. Falls die Bemühungen um eine Unterlassung fehlschlagen, kann ein Importzoll verhängt werden. Dieser wird in der Regel für eine bestimmte Zeitspanne erhoben. Das betroffene Unternehmen hat jedoch in den folgenden Jahren die Möglichkeit, eine Revision zu beantragen, wenn es nachweisen kann, dass Dumping nicht länger vorliegt.

Wie bereits der kurze Überblick über die Anti-Dumping-Regelungen zeigt, ist die Bestimmung des "fairen" Preises, vor allem vor dem Hintergrund fehlender oder ungenauer Datenlage über die Kostenstrukturen von Unternehmen, eine schwierige Angelegenheit. Sowohl inländische als auch ausländische Unternehmen haben durchaus die Möglichkeit, den Ausgang einer Anti-Dumping-Untersuchung durch strategisches Verhalten zu beeinflussen.

Anti-Dumping-Regelungen und strategisches Unternehmensverhalten

Es kann davon ausgegangen werden, dass sowohl in- als auch ausländische Unternehmen die Anti-Dumping-Regelungen kennen. Insbesondere werden sich ausländische Unternehmen darüber bewusst sein, dass sie eine Anti-Dumping-Untersuchung riskieren, wenn sie ihre Produkte zu sehr viel niedrigeren als den im heimischen Markt herrschenden Preisen einführen.

Vor allem in der jüngeren Literatur ist untersucht worden, auf welche Art und Weise die bloße Existenz von Anti-Dumping-Regelungen das Verhalten der in- und ausländischen Unternehmen beeinflusst. So kann z.B. gezeigt werden, dass die Existenz von Anti-Dumping-Regelungen offene oder stillen Absprachen inländischer Unternehmen fördert. Die wenigsten Märkte sind so homogen, dass einheitliche Preise auch nur erwartet werden könnten. So unterscheiden sich z. B. südamerikanische und afrikanische Bananen in Art, Größe und Geschmack. Die meisten Produkte weisen Qualitätsunterschiede auf oder besitzen verschiedene Gebrauchsmerkmale. Ferner sind zum Teil Reputation und Serviceleistungen von Bedeutung. All dies rechtfertigt Preisunterschiede. Eine allzu große Preisdifferenzierung auf

dem heimischen Markt gefährdet allerdings den Erfolg einer später eventuell angestrebten Anti-Dumping-Untersuchung, da ein Unternehmen mit hohem Preisniveau schwerlich überzeugend darzulegen vermag, dass die gesamte inländische Industrie unter Dumping leidet. Aus diesem Grund haben inländische Unternehmen Anreize, offene oder verdeckte Preisabsprachen zu treffen, wenn immer sie von einem bevorstehenden Markteintritt eines ausländischen Unternehmens erfahren. Da die Vorbereitungen für die Markteinführung von Produkten einige Zeit in Anspruch nimmt, kann ein derartiges Verhalten in der Tat von Erfolg gekrönt sein. Dies gilt vor allem vor dem Hintergrund der Schwierigkeiten, die mit der Ermittlung von "normalen" oder "fairen" Preisen verbunden sind.

Überdies steht zu vermuten, dass es zu offenen oder stillschweigenden Absprachen zwischen in- und ausländischen Unternehmen kommt. Da ausländische Unternehmen sich der Gefahr von Anti-Dumping-Untersuchungen sehr wohl bewusst sind, haben diese enorme Anreize, bereits bei Eintritt in den heimischen Markt, sich dem dort herrschenden Preisniveau anzupassen. Dies wird vor allem in Ländern, wie z. B. den Vereinigten Staaten von Amerika, unterstützt, die bereits bei der Einleitung des Untersuchungsverfahrens den ausländischen Unternehmen zum Teil erhebliche Geldeinlagen auferlegen. Diese werden zwar mit Zinsen zurückgezahlt, falls das Verfahren eingestellt werden oder sich der Dumpingverdacht nicht erhärten sollte, doch die Beträge müssen zunächst von den ausländischen Wettbewerbern aufgebracht werden.

Diese Befunde haben eine Reihe von Ökonomen urteilen lassen, dass nicht Dumping eine Gefahr für den Wettbewerb darstellt, sondern die herrschenden Anti-Dumping-Regelungen. So kommt Finger (1993, S. viii)⁴ zu dem Schluss, dass "dumping is whatever you can get the government to act against under the anti-dumping law".

Darüber hinaus kann gezeigt werden, dass Anti-Dumping-Regelungen zu

4. Finger (1993): *Antidumping: How it works and who gets hurt*, University of Michigan Press, Ann Arbor.

Wettbewerbsverzerrungen führen und den Missbrauch dominierender Marktpositionen⁵ durch die inländischen Unternehmen begünstigen, selbst wenn es zu keinen offenen oder stillschweigenden Vereinbarungen zwischen Anbietern kommt. Mit der Einführung eines neuen Produktes in den heimischen Markt entstehen einem ausländischen Unternehmen besondere Kosten, z. B. durch den Aufbau von Vertriebsnetzen, dem Aufbau einer gewissen Konsumentenbasis sowie dem Gewinnen von Konsumentenvertrauen, die markt- und länderspezifisch sind. All diese Kosten können unter dem Begriff der Markteintrittskosten subsumiert werden. In der ökonomischen Literatur ist seit langem bekannt, dass die Existenz von Markteintrittskosten einer bestimmten Höhe dazu führen, dass in- wie ausländische Unternehmen durch die bereits ansässigen Unternehmen vom Markteintritt abgeschreckt werden. Die im Inland bereits tätigen Unternehmen können ihre Produktpreise so anpassen, dass jedem Neuankömmling Verluste durch die zu erbringenden Markteintrittskosten entstehen würden. Sind die Markteintrittskosten allerdings gering, so lohnt es sich für die ansässigen Unternehmen jedoch nicht, neue Wettbewerber abzuschrecken, da sie die Preise zu stark senken müssten, um den gewünschten Effekt zu erzielen. Bestehen jedoch Anti-Dumping-Regelungen in Form von (impliziten) Mindestpreisen, so lohnt sich die Marktabschreckung für die bereits operierenden Unternehmen sogar für niedrige Markteintrittskosten der ausländischen Unternehmen; es kommt zur Wettbewerbsverzerrung.

Eine Anti-Dumping-Behörde könnte nun versuchen, Normalpreise zu finden, die nicht zu solchen Wettbewerbsverzerrungen führen. Dies würde jedoch voraussetzen, dass die Anti-Dumping-Behörde nicht nur Informationen über die wahren Kostensituationen der beteiligten Unternehmen erhalten kann, jetzt braucht das Amt zusätzlich Informatio-

5. Nach einer Definition der OECD missbraucht ein Unternehmen seine Marktposition, wenn "it is systematically restricting the ability of actual or potential competitors to serve consumers, and is doing this without at the same time achieving efficiencies benefiting the consumer." (OECD (2000): *Competition and trade effects of abuse of dominance*, Dokument com/daffe/clp/te21/final, Paris, http://www.oecd.org/ech/index_2.htm 15. Nov. 2002).

nen über die Höhe der Markteintrittskosten. Da diese aber markt- und länder-spezifisch sind, dürfte es der Behörde extrem schwerfallen, die notwendigen Berechnungen exakt vorzunehmen. Des Weiteren kann gezeigt werden, dass es nur einen Normalpreis gibt, bei dem für alle denkbaren Markteintrittskosten keine Wettbewerbsverzerrung vorliegen kann; der Preis müsste den Herstellungskosten entsprechen. Für alle anderen Normalpreise ergeben sich - zumindest für bestimmte Niveaus von Markteintrittskosten - zwangsläufig Verzerrungen.

Zusammenfassend kann man zu dem Schluss kommen, dass eine Anti-Dumping-Regulierung zwar einen fairen Wettbewerb zwischen in- und ausländischen Unternehmen gewährleisten soll, es jedoch höchst fraglich ist, ob dieses Ziel auch erreicht werden kann. Zum einen ist der Spielraum für einen Missbrauch für alle Beteiligten groß. Zum anderen wird es selbst dann zu Wettbewerbsverzerrungen kommen, wenn die bestehenden Anti-Dumping-Regelungen nicht missbraucht werden.

Unternehmenskonzentration und Wettbewerbspolitik in der Europäischen Union

*von Dipl.-Ökonom Jens Metge
Wissenschaftlicher Mitarbeiter an der
Professur für Mikroökonomie
Fakultät für Wirtschaftswissenschaften,
Technische Universität Chemnitz*

Begriffsabgrenzung

Im Verlaufe der Geschichte gab es immer wieder so genannte Konzentrationswellen oder -schübe, in denen eine verstärkte Aktivität der Unternehmen zu Fusionen und Übernahmen (F&Ü) beobachtet werden konnte. Konzentration ist zum einen als ein (markt-)struktureller Zustand zu verstehen, zum anderen als ein strukturverändernder Prozess in der Zeit. Bezogen auf Märkte handelt es sich bei Letzterem in der Regel um einen Ballungs- oder Verdichtungsvorgang, bei dem zum einen die Zahl der selbstständigen Unternehmen (absolut) zurückgehen, zum anderen die Disparität

zwischen den Unternehmen hinsichtlich Marktanteilen (relativ) zunehmen kann. Diese kann durch Fusionen, den Erwerb von Unternehmen, die Gründung von Gemeinschaftsunternehmen oder strategische Allianzen zu Stande kommen.

Konzentrationsprozesse lassen sich systematisch nach ihrer Art unterscheiden. Dabei sind drei Arten von Fusionen bekannt: Zum einen gibt es horizontale Fusionen, bei denen sich branchengleiche Unternehmen zusammenschließen (wie beispielsweise zwei Stahlwerke oder zwei Automobilkonzerne), wobei sich die beteiligten Unternehmen durchaus in ihrer Größe unterscheiden können, jedoch nicht (wesentlich) in ihren Produkten. Des Weiteren existieren vertikale Fusionen. Hierbei ist die Zusammenfassung zweier oder mehrerer Produktionsstufen gemeint. Dies wäre beispielsweise ein Stahlwerk, das eine Maschinenfabrik kauft, für die es zuvor Lieferant war. Diagonale Unternehmenszusammenschlüsse stellen die dritte Möglichkeit dar. In diesem Fall kommt es zu einem Zusammenschluss von Unternehmen aus gänzlich verschiedenen Bereichen und Produktionsstufen. Hierdurch entstehen so genannte Konglomerate. Denkbar wäre hierbei die Fusion eines Automobilkonzerns mit einem Lieferanten für Flugzeughersteller.

Historische Entwicklung – schubartige Konzentrationsbewegungen

Bei der Betrachtung der historischen Entwicklung fällt auf, dass in den verschiedenen Dekaden jeweils bestimmte Arten von Konzentration dominiert haben. Seit dem Beginn der Industrialisierung sind fünf Konzentrationswellen zu verzeichnen. In den letzten Jahren des neunzehnten Jahrhunderts sollten umfassende Kartelle und große Konzerne eine Stabilisierung des Marktes bewirken. Dies führte zu horizontaler Konzentration und zur Gründung diverser großer Konzerne wie beispielsweise General Electric oder DuPont. In den Zwanzigerjahren des letzten Jahrhunderts gab es einen wahren Konzentrationsboom, ausgelöst durch eine Modernisierungs- und Automatisierungswelle. Der Kauf beziehungsweise nachgelagerter Unternehmen sollte zu einer Optimierung der Wertschöpfungskette führen. In diesem Zeitraum ist unter anderem der

US-amerikanische Automobilkonzern General Motors entstanden.

Die späten Sechzigerjahre des zwanzigsten Jahrhunderts gingen mit einem wirtschaftlichen Aufschwung einher. In dieser Zeit waren vermehrt diagonale Zusammenschlüsse zu beobachten. Unternehmen richteten ihre Strategie hauptsächlich gemäß der Risikodiversifikationstheorie aus, nach der das Portfolio zur Minimierung des Risikos weitgehend zu streuen ist. Unternehmen wie beispielsweise Gulf & Western bildeten infolge dessen große Konglomerate. Exemplarisch hierfür ist zudem die ehemalige Daimler-Benz Aktiengesellschaft (AG), die auf dem Weg zum angestrebten Technologiekonzern diverse branchenfremde Unternehmen übernommen hat; unter anderem MTU und MBB sowie die Unternehmen Dornier und AEG. Beteiligungen an weiteren Unternehmen machten die Daimler-Benz AG, gemessen am Jahresumsatz, zum größten Industrieunternehmen der Bundesrepublik Deutschland.



Dipl.-Ökonom Jens Metge

In den frühen Achtzigerjahren vollzog sich praktisch eine Kehrtwende der Strategie und Philosophie der Unternehmen. Seither konzentriert man sich zunehmend auf den jeweils effizientesten Geschäftsbereich. Dieser Spezialisierung auf das Kerngeschäft ist in der Regel eine Entflechtung, eine Dekonzentration vorgeschaltet; diversifizierte Unternehmensbereiche werden demgemäß veräußert. Die mit dem Börsencrash im Jahre 1987 beendete, rege F&Ü-Aktivität seitens der Unternehmen, die auf eine solche Kernkompetenzorientierung ab-

zielte, wurde 1993 wieder aufgenommen. Ein Beispiel für den Verlauf dieses Prozesses stellt die TUI AG dar. Ein im Stahlgewerbe tätiges Unternehmen, die Preussag AG, veräußerte sukzessiv die angestammten Unternehmensteile. Es hat sich nunmehr ausschließlich auf die Tourismusbranche spezialisiert. Mit der Umbenennung in TUI AG ist die Wandlung komplett vollzogen. Ein weiteres Beispiel stellt wiederum die ehemalige Daimler-Benz AG dar. Diese hat sich im vergangenen Jahrzehnt von sämtlichen Töchtern getrennt, um daraufhin die Chrysler Corporation zu übernehmen und Anteile an Mitsubishi Motors zu kaufen. Seither firmiert und fungiert die Gesellschaft unter dem Namen DaimlerChrysler AG.

mit 281,1 Mrd. EUR noch vergleichsweise hoch.

Trotz des Rückgangs der F&Ü-Tätigkeit der EU-Unternehmen, kommt der gegenwärtigen Konzentrationswelle eine neue Qualität zu. Denn wie in Tabelle 2 dargestellt wird, scheint bei innergemeinschaftlichen Zusammenschlüssen eine Zweiklassengesellschaft zu existieren.

Unternehmen aus wirtschaftlich starken Mitgliedstaaten – wie beispielsweise der Bundesrepublik Deutschland oder dem Vereinigten Königreich, aber auch Luxemburg und den Niederlanden – sind in der Regel Unternehmenskäufer, wohingegen Unternehmen aus wirtschaftlich

Ursachen und Folgen

Allgemein gibt es zwei Ursachen für F&Ü: Zum einen sind dies Gründe der Kostenersparnis, wie insbesondere eine Größenkostenersparnis und synergetische Effekte. Andererseits spielen strategische Gründe eine wesentliche Rolle. Dies sind vor allem die Erschließung neuer Märkte, Geschäftsfelder und Kundenkreise sowie die Erleichterung der Distribution. Ein Entscheidungskriterium bei (horizontalen) Zusammenschlüssen, ob man die Übernahme eines nationalen oder internationalen Unternehmens vorzieht, stellen die Transaktionskosten dar. Dies wären beispielsweise durch unterschiedliche Bilanzierungsvorschriften entstehende Kosten.

Tabelle 1: Entwicklung der unter Beteiligung von EU-Unternehmen durchgeführten F&Ü

Jahr	Anz. aller F&Ü unter Beteiligung von EU-Unternehmen	Prozentuale Änderung zum Vorjahr	Anz. internat. F&Ü mit Beteiligung mind. eines EU-Unternehmens	Transaktionsvol. der internat. F&Ü mit Beteiligung mind. eines EU-Unternehmens (in Mrd. EUR)	Anz. innergemeinschaftlicher Zusammenschlüsse	Transaktionsvol. der innergemeinschaftlichen Zusammenschlüsse (in Mrd. EUR)
1991	10.657	(keine Ang.)	1.548	35,4	1.264	22,8
1992	10.074	-5,47	1.434	27,7	1.165	28,4
1993	8.759	-13,05	1.649	38,9	1.030	28,8
1994	9.050	3,32	1.859	50,4	1.171	23,6
1995	9.854	8,88	2.246	92,2	1.267	29,8
1996	8.975	-8,92	2.330	114,0	1.135	29,6
1997	9.784	9,01	2.546	140,8	1.366	91,9
1998	11.300	15,49	3.210	318,1	1.593	153,6
1999	14.335	26,86	3.785	426,7	2.036	547,9
2000	16.750	16,85	4.247	596,4	2.548	330,7
2001	12.557	-25,03	3.028	281,1	1.869	145,2

Quelle: Europäische Kommission - Generaldirektion Wirtschaft und Finanzen: Europäische Wirtschaft, Beiheft A - Wirtschaftsanalysen, Nr. 12 - Dezember 2001.

Im Jahre 1992 betrug der kumulierte Kaufpreis aller Transaktionen, bei denen in der Europäischen Union (EU) ansässige Unternehmen (EU-Unternehmen) als Käufer oder Übernahmziel von nicht in der EU ansässigen Unternehmen (Nicht-EU-Unternehmen) beteiligt waren, etwa 27,7 Mrd. Euro (EUR). 1995 wurden bereits 92,2 Mrd. EUR akquiriert. Wie in Tabelle 1 dargestellt wird, stieg dieser Betrag bis in das Jahr 1998 auf 318,1 Mrd. EUR, im Jahr 2000 auf 596,4 Mrd. EUR. Auch das akquirierte Transaktionsvolumen im Jahr 2001 war

weniger starken Volkswirtschaften – wie insbesondere aus Portugal und Spanien – statistisch gesehen eher an ausländische verkauft werden. Betrachtet man überdies die geographische Verteilung der Fusionen, so fällt zunächst auf, dass trotz existentem Europäischen Binnenmarkt ein Großteil der F&Ü, nämlich rund die Hälfte der Transaktionen, bei denen EU-Unternehmen beteiligt sind, bisweilen auf nationaler Ebene stattfindet.

Des Weiteren spielen hier zudem Mentalitätsunterschiede und Sprachbarrieren mit herein. Ein wichtiges Entscheidungskriterium stellt zudem die Möglichkeit der Erlangung so genannter Lerneffekte von Fusionen dar, also die hieraus erlangte Erfahrung, zuerst nationale und dann internationale F&Ü durchzuführen. Das belegt der in Tabelle 3 dargestellte, weiterhin hohe prozentuale Anteil an nationalen Zusammenschlüssen.

Tabelle 2: Prozentuale länderspezifische Verteilung der innergemeinschaftlichen F&Ü nach der Herkunft der Käufer- und Zielländer, 2000-2001

Land	Gesamtzahl an innergemeinschaftlichen F&Ü-Beteiligungen	Ziel		Käufer		Anteil der Unternehmensverkäufe an der Gesamtzahl der innergemeinschaftlichen F&Ü in Prozent
		Verteilung nach Zielländern in der EU in Prozent	Berechnete Anzahl nach Zielländern in der EU	Verteilung nach Käuferländern in der EU in Prozent	Berechnete Anzahl nach Käuferländern in der EU	
Vereinigtes Königreich	1.511	14,6	645	19,6	866	42,69
Luxemburg	110	1,1	49	1,4	62	44,00
Dänemark	362	3,7	163	4,5	199	45,12
Niederlande	826	8,6	380	10,1	446	45,99
Deutschland	1.374	14,7	649	16,4	724	47,27
Belgien	526	5,7	252	6,2	274	47,90
Irland	265	2,9	128	3,1	137	48,33
Schweden	618	6,9	305	7,1	314	49,29
Finnland	358	4,0	177	4,1	181	49,38
Frankreich	1.259	14,8	654	13,7	605	51,93
Griechenland	93	1,1	49	1,0	44	52,38
Italien	583	7,2	318	6,0	265	54,55
Österreich	278	3,6	159	2,7	119	57,14
Portugal	146	2,3	102	1,0	44	69,70
Spanien	526	8,8	389	3,1	137	73,95

Quelle: Europäische Kommission - Generaldirektion Wirtschaft und Finanzen: Europäische Wirtschaft, Beiheft A - Wirtschaftsanalysen, Nr. 12 - Dezember 2001; eigene Berechnungen, gerundete Zahlen.

Tabelle 3: Entwicklung der geografischen Verteilung der gesamten F&Ü nach der Herkunft der beteiligten Unternehmen

Jahr	Nationale F&Ü		Grenzüberschreitende F&Ü						Käufer unbekannt		Insgesamt	
			Inneregemeinschaftlich		International		Grenzüberschreitend insgesamt					
	Anzahl	Prozent	Anzahl	Prozent	Anzahl	Prozent	Anzahl	Prozent	Anzahl	Prozent	Anzahl	Prozent
1991	5.787	54,3	1.268	11,9	1.545	14,5	2.813	26,4	2.057	19,3	10.657	100,0
1992	5.853	58,1	1.169	11,6	1.431	14,2	2.599	25,8	1.622	16,1	10.074	100,0
1993	5.028	57,4	1.025	11,7	1.647	18,8	2.671	30,5	1.060	12,1	8.759	100,0
1994	5.312	58,7	1.167	12,9	1.855	20,5	3.023	33,4	715	7,9	9.050	100,0
1995	5.656	57,4	1.271	12,9	2.247	22,8	3.518	35,7	680	6,9	9.854	100,0
1996	4.918	54,8	1.131	12,6	2.334	26,0	3.464	38,6	592	6,6	8.975	100,0
1997	5.479	56,0	1.370	14,0	2.544	26,0	3.914	40,0	391	4,0	9.784	100,0
1998	6.046	53,5	1.593	14,1	3.209	28,4	4.803	42,5	452	4,0	11.300	100,0
1999	7.985	55,7	2.036	14,2	3.784	26,4	5.820	40,6	530	3,7	14.335	100,0
2000	9.162	54,7	2.546	15,2	4.255	25,4	6.801	40,6	787	4,7	16.750	100,0
2001	6.793	54,1	1.871	14,9	3.026	24,1	4.897	39,0	866	6,9	12.557	100,0

Quelle: Europäische Kommission - Generaldirektion Wirtschaft und Finanzen: Europäische Wirtschaft, Beiheft A - Wirtschaftsanalysen, Nr. 12 - Dezember 2001; eigene Berechnungen.

Auf der Suche nach den konkreten Ursachen der gegenwärtigen Fusionswelle fällt zunächst auf, dass der Fusionsboom – obschon mit zeitlicher Verzögerung – stark mit der sukzessiven Liberalisierung des Waren- und Dienstleistungswirtschafts sowie des Personen- und Kapitalverkehrs bis hin zum Ausruf des Binnenmarktes am 1. Januar 1993 korreliert. Denn hierdurch hat sich der potenzielle Aktionsradius der EU-Unternehmen um ein Vielfaches vergrößert. Im Zuge dessen stieg die Anzahl potenzieller Konkurrenten und damit der Wettbewerbsdruck. Im Gefolge der voranschreitenden Globalisierung stellt ferner die Konkurrenz von Nicht-EU-Unternehmen einen zunehmend wichtigen Faktor dar.

Die unter verstärktem Wettbewerbsdruck agierenden Unternehmen werden gezwungen, alle Möglichkeiten auszuschöpfen, um dem Druck standhalten und im verschärften Wettbewerb weiterhin bestehen zu können. Durch den Zusammenschluss mit anderen Unternehmen eröffnen sich hierbei in vielerlei Hinsicht Chancen. Zum einen tritt bei F&Ü eine Größenkostensparnis, so genannte Economies of Scale auf, die sich bei erhöhter Produktion in Form der Senkung der anteiligen Fixkosten je Ausbringungsmenge bemerkbar macht. Andererseits können synergetische Effekte, so genannte Economies of Scope genutzt werden, um in bestimmten Bereichen wie der Forschung und Entwicklung, aber auch in der Verwaltung Kosten zu senken und Erfahrungen einzubringen. Ein Beispiel für die Ausnutzung von Economies of Scope bieten vor allem die Pharma- und Chemieindustrie, in denen der Forschungsaufwand für neue Produktreihen und Produkte vergleichsweise hoch ist. Auf der anderen Seite kann ein Unternehmen unter Umständen bereits durch puren Größenzuwachs an Marktmacht gewinnen, etwa durch die verbesserte Möglichkeit, Preiskämpfe zu bestreiten, ohne dabei allzu schnell in Liquiditätsprobleme zu kommen. Neben dem Eingehen von Allianzen oder Unternehmensverbindungen bietet sich indes die Möglichkeit eines unternehmerischen Alleingangs. Einige oftmals als so genannte Fusionsverweigerer bezeichnete Unternehmen, unter diesen exemplarisch die Unternehmen Boss, H & M sowie die Dr. Ing. h.c. F. Porsche AG, belegen, dass das Verfolgen einer unabhängigen Unternehmens-

strategie in Form eines strategischen Alleingangs für ein Unternehmen, gepaart mit einschlägigen und sich von der Masse abhebenden Konzepten sowie gezielter Einsparungspolitik, durchaus zum Erfolg und zur Sicherung der Marktposition führen kann.

Eine wesentliche Bedeutung für die Entwicklung hinsichtlich F&Ü kommt den internationalen Finanzmärkten zu. Früher lief der typische Finanzierungsprozess der Unternehmen über die Banken als so genannte Intermediäre. Diese traditionelle Rolle der Banken verliert jedoch zunehmend an Bedeutung, die der Finanzmärkte als Finanzierungsquelle für die Unternehmen nimmt hingegen zu. Unternehmen finanzieren ihre Vorhaben mittlerweile, wie es insbesondere bei Übernahmen der Fall ist, mit Hilfe der Ausgabe von Aktien. Dies wiederum führt zu einer verstärkten Ausrichtung der Unternehmen auf den – in der Regel nur aufgrund von zahlreichen Annahmen berechneten – Marktwert des Eigenkapitals des Unternehmens. Hiermit ist der veranschlagte Eigentümerwert des Unternehmens gemeint, der so genannte Shareholder Value. Zur Optimierung des Shareholder Value ist jedoch eine Konzentration auf das Kerngeschäft notwendig. Mit dieser Abkehr von der sicherheitsorientierten Diversifikationstheorie ist der Trend zur Entflechtung der in den späten Sechzigerjahren des zwanzigsten Jahrhunderts entstandenen Strukturen zu erklären. Die sich dadurch herausbildenden größeren Einheiten können wiederum die Synergieeffekte besser nutzen. Dies führt letztlich zu einer Steigerung der Rentabilität und somit zur Erhöhung der Kurswerte. Man könnte nun zunächst einmal denken, dass einem Unternehmen nach der Ausgabe von Aktien der Kurs relativ gleichgültig sein müsste. Denn den Gegenwert dafür hat es ja bereits erhalten. Gleichwohl scheinen die Unternehmen sich zum einen zukünftige Finanzierungschancen über die Emission weiterer Aktien offen halten zu wollen. Andererseits soll die zu hohen Aktienkursen führende Unternehmenspolitik die Aktiengesellschaften vor potenziellen feindlichen Übernahmen schützen. Diese Strategie geht zudem mit der Tatsache einher, dass Angehörige des Managements oftmals einen Teil ihrer Vergütung in Form von Aktienoptionen erhalten.

Allgemeinen Schätzungen zufolge können bei etwa drei Viertel der vollzogenen Fusionen die durch die Umstellung entstandenen Verluste anschließend nicht gänzlich amortisiert werden. Bei einer gemäß den Angaben der Europäischen Kommission (Kommission) vorliegenden Anzahl von 12.557 angezeigten Zusammenschlüssen unter Beteiligung mindestens eines EU-Unternehmens im Jahre 2001 (vgl. Tabelle 1), dürften demnach bei mindestens 9.417 die Kapitalkosten nicht wieder erwirtschaftet worden sein. Seit Jahren wird die Fusion der Siemens AG mit Nixdorf exemplarisch für das Auftreten ungeahnter Probleme genannt. Die anfänglich unterschätzten Schwierigkeiten der notwendigen Integration der beiden unterschiedlichen Datenverarbeitungs- und Logistiksysteme ließ diese misslingen. Eine strategische Allianz in Form einer zeitlich begrenzten Kooperation hätte den Beteiligten diese Probleme möglicherweise früher aufgezeigt. Überdies hätte eine Auflösung der Kooperation weniger Probleme bereitet.

Die möglichen Folgen der Entwicklung der vergangenen Jahre sind nicht abzusehen. Durch die Errichtung des Binnenmarktes ist ein verschärfter Wettbewerb herbeigeführt worden. Die Verantwortlichen haben sich hiervon – im Sinne der Erkenntnis Konkurrenz belebt das Geschäft – eine Reihe positiver Effekte für die Verbraucher erhofft. So sollten unter dem verstärkten Druck Kosteneinsparungen geschehen, die niedrigere Konsumentenpreise zur Folge hätten. Durch die Annahme wachsender Kaufkraft und die sich damit aller Voraussicht nach einstellende Nachfrageerhöhung wurden letztlich positive Effekte auf den Arbeitsmärkten prognostiziert. Mehr Wettbewerb bedeutet jedoch nicht zwangsläufig eine Wohlstandsmehrung.

In den letzten Jahren gab es eine neue Fusionswelle, die durch vorhandene Economies of Scale und Economies of Scope hervorgerufen wurde. Den Anlass hierfür stellte – insbesondere in der EU – die mit der Beseitigung der tarifären und nicht-tarifären Maßnahmen einhergehende Liberalisierung der Märkte dar. Denn durch den Wegfall dieser künstlichen Barrieren und die erhöhte Anzahl an Marktteilnehmern gab es zunächst einmal einen gewissen Rationalisierungsbedarf, dem wiederum eine er-

höhte Rationalisierungsaktivität folgte. Dies führte vor allem auf dem Europäischen Binnenmarkt zu einer Konzentration. Würde man diesen Prozess nun bis zum Ende verfolgen, gäbe es – zumindest national – in jedem Segment irgendwann ausschließlich einen übrig gebliebenen Monopolisten, so genannte Große Sieger. Dies ist nur eines von vielen diskutierten Szenarien.

Institutionalisierte Kontrollmechanismen

Ungeachtet der Spekulation, ob dieses Szenario eintreten wird oder nicht, sind jedoch wirkungsvolle Kontrollmechanismen erforderlich. Innerhalb der EU existiert eine Fusionskontrolle, die darauf ausgerichtet ist, wettbewerbsbeschränkende Zusammenschlüsse zu verhindern beziehungsweise zu untersagen. Dabei muss jedoch gemäß Artikel 2 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung (FKVO) Nummer (EWG) 4064/89 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen in der Fassung vom 21. Dezember 1989, zuletzt geändert durch die Verordnung Nummer (EG) 1310/97, stets die Entwicklung des technischen und wirtschaftlichen Fortschritts berücksichtigt werden. Wenn es sich also um die Aufrechterhaltung der Marktstrukturen oder um staatliche Industriepolitik handelt, finden die Regelungen der FKVO keine Anwendung. Eine Fusionskontrolle erscheint insofern notwendig zu sein, als durchweg ein funktionsfähiger Wettbewerb sicherzustellen ist.

Bei welchen Fusionen dies nun der Fall ist und bei welchen nicht, wird durch klar definierte Kriterien gemäß Artikel 1 Absatz 2 Buchstaben a und b FKVO festgelegt. Demzufolge wird die EU-Fusionskontrolle dann aktiv, wenn der weltweite Umsatz der beteiligten Unternehmen mindestens 5 Mrd. EUR beträgt und mindestens zwei der beteiligten Unternehmen einen jährlichen, in der EU erzielten Umsatz von mehr als 250 Mio. EUR aufweisen. Das zweite Kriterium besagt, dass alle beteiligten Unternehmen zusammen einen weltweiten kumulierten Gesamtumsatz von mehr als 2,5 Mrd. EUR und gleichzeitig mindestens zwei von diesen einen gemeinschaftsweiten Umsatz in Höhe von jeweils mehr als 100 Mio. EUR erzielen müssen, alle partizipierenden Unternehmen

zusammen in mindestens drei EU-Mitgliedstaaten einen Gesamtumsatz in Höhe von jeweils mehr als 100 Mio. EUR erwirtschaften und zudem in diesen drei Mitgliedstaaten die betreffenden Unternehmen einen Umsatz von jeweils mehr als 25 Mio. EUR erwirtschaften müssen. Auch dann tritt der Kontrollmechanismus in Kraft.

Liegt ein derartiger Fall vor, kann die Fusion entweder untersagt oder aber mit Auflagen belegt werden, die eine Aufrechterhaltung des Wettbewerbs sicherstellen sollen. Des Weiteren besteht die Möglichkeit, dass der Zusammenschluss ohne Auflagen erlaubt wird. Wenn man bedenkt, dass im Jahr 2001 laut Kommissionsangaben 335 geplante F&Ü bei der hierfür zuständigen Generaldirektion Wettbewerb der Kommission aktenkundig wurden, von denen bei 322 ein Urteil zu fällen war, ist der für die Prüfung maximal vorgeschriebene Zeitraum von lediglich vier Wochen vergleichsweise knapp bemessen.

Wurden jedoch mindestens zwei Drittel des von den Unternehmen in der EU erzielten Umsatzes in ein und demselben Mitgliedstaat erwirtschaftet, liegt die Zuständigkeit nach dem Subsidiaritätsprinzip gemäß Artikel 5 Satz 2 des Vertrages zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft (EGV) in der Fassung vom 26. Februar 2001 bei dem jeweiligen EU-Mitgliedstaat. Ein diesbezüglicher Fall stellt beispielsweise der geplante Anteilserwerb des Elf Mineralölhandel Ost an dem Esso Sachsen Mineralölvertrieb dar, der gegenwärtig vom Bundeskartellamt unter dem Aktenzeichen B8-133/02 geprüft wird.

Um einen ungehinderten Warenverkehr innerhalb der EU gewährleisten zu können, wurde eigens eine Reihe von Zielen der gemeinschaftlichen Wettbewerbspolitik festgelegt. Im Wesentlichen soll sie die Herstellung und Aufrechterhaltung eines funktionsfähigen Wettbewerbs und wirtschaftlicher Gerechtigkeit sowie die Wahrung der Einheit des Binnenmarktes gewährleisten. Die durch den Binnenmarkt eröffneten Marktfreiheiten dürfen demzufolge nicht durch private oder öffentliche Wettbewerbsbeschränkungen ganz oder teilweise aufgehoben werden. Die Voraussetzung dafür stellt gemäß Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe g EGV die Einbettung des

Marktes in ein System dar, „das den Wettbewerb innerhalb des Binnenmarktes vor Verfälschungen [und Missbrauch] schützt.“

Als so genannte Hüterin der Verträge ist die Kommission das ausführende Organ der gemeinschaftlichen Wettbewerbspolitik. Die Kontrolle über die Einhaltung der ihr gemäß Vertragswerk zugesicherten Befugnisse obliegt dem Europäischen Gerichtshof (EuGH). Zum Schutz vor privatwirtschaftlichen Beschränkungen des freien Wettbewerbs stehen der Kommission im Wesentlichen die Artikel 81 EGV und Artikel 82 EGV sowie die oben beschriebene FKVO zur Verfügung. Des Weiteren verfügt sie über Instrumente, die staatliche Wettbewerbsbeschränkungen verhindern sollen. Diese kommen häufig in Form von staatlichen Beihilfen (Subventionen) oder in gewissen Formen von staatlichen Monopolen vor. Der Artikel 81 EGV befasst sich mit dem Verbot wettbewerbsbehindernder Vereinbarungen oder Beschlüsse (Kartelle). Hiernach sind „alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, welche den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet sind und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezwecken oder bewirken“, mit dem Binnenmarkt unvereinbar und daher nicht zulässig.

Artikel 82 EGV regelt den Missbrauch von Markt beherrschenden Stellungen, also jene, durch die ein Unternehmen auf einem Bedarfsmarkt die Fähigkeit besitzt, unabhängig Marktstrategien zu entwickeln. Beispiele hierfür stellen Kampfpreisunterbietungen (Dumping), bestimmte Boykotte und Lieferverweigerungen sowie (Preis-) Diskriminierungen, Ausschließbarkeits- und Koppelungsbindungen dar. Gemäß Artikel 82 EGV ist „die missbräuchliche Ausnutzung einer beherrschenden Stellung auf dem Gemeinsamen Markt oder auf einem wesentlichen Teil desselben durch ein oder mehrere Unternehmen“ ebenfalls mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar und deshalb verboten. Ein Beispiel für einen solchen Missbrauch, aber auch für die Ahndung der Ausnutzung einer beherrschenden Stellung,

stellt das EuGH-Urteil gegen die deutsche Volkswagen AG dar. VW war bis dato der einzige Automobilhersteller, dem ein konkreter Missbrauch nachgewiesen werden konnte. Das Unternehmen hatte seinen ausländischen Händlern untersagt, die von ihm bezogenen Autos an deutsche Kunden zu verkaufen. Dieser mit einem Bußgeld in Höhe von umgerechnet 30 Mio. EUR belegte Zusammenschluss, war bereits die zweite Bußgelderhebung gegen VW, nachdem das Unternehmen im Jahre 1998 ein derartiges Vorgehen bereits speziell für den italienischen Markt nachgewiesen werden konnte, welches mit einem Bußgeld in Höhe von 90 Mio. EUR belegt wurde. Dieses wettbewerbschädigende Vorgehen stellte zudem den Anfang für weitere Überprüfungen dar. Verstoßverfahren gegen andere Automobilkonzerne, wie insbesondere gegen die DaimlerChrysler AG mit 71,825 Mio. EUR Bußgeld oder die niederländische Tochtergesellschaft der Adam Opel AG mit umgerechnet 22 Mio. EUR, folgten. Beiden Gesellschaften konnte ebenfalls nachgewiesen werden, preiswerte Reimporte behindert zu haben. DaimlerChrysler beispielsweise hat dies in den vergangenen fünf Jahren nachweislich mit dem Verbot der Gewährung von Rabatten für deutsche Kunden bei belgischen Autohäusern und Niederlassungen erwirkt.

Eine weitere Möglichkeit derartiger Einflussnahmen hat die Kommission bei extraterritorialen Zusammenschlüssen. In den vergangenen zehn Jahren wurden zwischen der Kommission und den US-amerikanischen Aufsichts- und Kontrollbehörden zwei Abkommen über die bessere Zusammenarbeit geschlossen. Seither tauschen die beiden Institutionen die aktenkundigen F&U samt notwendiger Nebeninformationen gegenseitig aus. Eine Rechtsangleichung konnte bisher nicht umgesetzt werden. Bei dem Zusammenschluss der US-amerikanischen Kampf- und Linienflugzeughersteller Boeing International Corporation und McDonnell Douglas, als die Kommission gegenüber der US-amerikanischen Aufsichtsbehörde ihre Bedenken äußerte, kam es daher auch zu erheblichen Meinungsdivergenzen. Denn die US-amerikanischen Behörden gaben schließlich dem offensichtlichen politischen Druck nach und ließen die Übernahme zu. Gemäß der ihr obliegenden

Befugnisse und geäußerten Bedenken hätte die Kommission nun jedes in den gemeinschaftlichen Handelsraum einfliegende oder importierte Flugzeug mit Strafzöllen belegen können. Dies hätte die Kommission beispielsweise in Form eines hundertprozentigen Aufschlags bei den Kerosin-Preisen durchsetzen können. Bei dem geplanten Zusammenschluss der US-amerikanischen Unternehmen General Electric und Honeywell hingegen setzte sich die Kommission letztlich durch. Sie meldete erhebliche Bedenken an, dass die Fusion in den Marktsegmenten Luftfahrtprodukte und Industriesysteme wettbewerbsbeschränkende Wirkung haben könnte. Konkret wurde befürchtet, dass durch den Zusammenschluss Verdrängungseffekte hätten erwachsen können, die vor allem wegen des komplementären Charakters der Produkte (in Form von Strahltriebwerken und Anlassen für Flugzeuge beziehungsweise kleinen Schiffsturbinen) und Dienstleistungen (Einbau und Wartung der Maschinensysteme) realistisch waren. Die beiden Unternehmen setzten die Pläne infolge dessen nicht um. Einen Hauptgrund hierfür stellte wiederum die Möglichkeit der Einflussnahme durch die Kommission auf europäische Außenstellen der Unternehmen dar.

Einige Wirtschaftsbereiche sind von den Maßnahmen zum Schutz vor privatwirtschaftlichen Beschränkungen (teilweise) ausgeklammert worden. Der Agrarsektor beispielsweise ist von den Regelungen der Artikel 81 und 82 EGV gänzlich ausgenommen. Der Transportbereich, genauer der Land-, Schifffahrts-, Schienen- und Luftverkehr, unterliegt bestimmten Sonderregelungen, da ihm eine vitale Bedeutung für die Wirtschaft auf dem Binnenmarkt zukommt. Im Versicherungssektor sind bestimmte Vereinbarungen erlaubt, die in anderen Branchen unzulässig wären. Hierbei handelt es sich insbesondere um die Berechnung der Durchschnittskosten für die Risikodeckung und die gemeinsame Deckung bestimmter Arten von Risiken.

Schlussfolgerungen

Der Beginn der Industrialisierung stellte den Auftakt dar für bisher fünf Konzentrationswellen. Eine Besonderheit dieser Entwicklung war und ist der Zwang zur Konzentration in Form von Unterneh-

menszusammenschlüssen. Seither wurden fünf so genannte Konzentrationswellen ausgemacht, die in bestimmten Abständen zur Umverteilung des Kapitals und der Marktanteile führten, wobei die Beweggründe, Ausprägungen und Verhaltensweisen der beteiligten Unternehmen stets unterschiedlich waren. Mit der Liberalisierung der internationalen Märkte und der damit einhergehenden Errichtung des Europäischen Binnenmarktes wurde ein Rationalisierungsbedarf freigesetzt, sodass es zu einer erneuten, der momentan fünften Übernahmewelle kam, die bis heute allgegenwärtig ist. Wie die vorausgegangenen vier, zeichnet auch diese sich durch bis dato nicht gekannte Merkmale und Ausmaße aus. Eine große Bedeutung kommt zudem den internationalen Finanzmärkten und der nunmehr verfolgten Shareholder-Value-Politik zu. So wird die – mit der vierten Übernahmewelle in den 1980er Jahren begonnene – Spezialisierung auf das Kerngeschäft nunmehr fortgesetzt und intensiviert. Wohin diese Entwicklung führen wird, ist noch nicht absehbar.

Eine vergleichsweise pessimistische Prognose besagt, dass als letzte Konsequenz ausschließlich Große Sieger übrig bleiben und somit als Monopolisten gegebenenfalls die nationalen Märkte beherrschen werden. Derlei Neigungen wirkt die EU-Wettbewerbspolitik entgegen. Mit Hilfe dieser im Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft und der Fusionskontrollverordnung Nummer 4064/89 festgeschriebenen Institutionalisierung auf supranationaler Ebene, die von der Europäischen Kommission aus- und durchgeführt wird, kann man möglichen schädlichen Konzentrationsentwicklungen vorbeugen. Denn in Anbetracht der aktuellen Übernahmeaktivitäten stellt sie die Basis dar für die Aufrechterhaltung und Gewährleistung des Wettbewerbs.

Heute ist bereits absehbar, dass in den kommenden Jahren aller Voraussicht nach eine weitere Entwicklung zu berücksichtigen sein wird; die Ausdehnung der Aktivitäten auf transatlantische Zusammenschlüsse. Mit dieser zunehmenden Verknüpfung von EU-Unternehmen mit Nicht-EU-Unternehmen wird womöglich eine Ausdehnung der EU-Wettbewerbspolitik hin zur globalen Zusammenarbeit der Wettbewerbsbe-

hörden von Nöten sein. Zudem arbeitet die hierfür zuständige Generaldirektion Wettbewerb der Kommission derzeit an einem Vorschlag für eine neue Fusionskontrollverordnung, die ebenfalls auf die veränderten und prognostizierten Bedingungen eingehen soll. Da deren Fertigstellung und Ratifizierung jedoch noch nicht in Aussicht steht, ist abzuwarten, wie diese Herausforderung zukünftig angegangen wird.

Literatur

- Behrens, Peter: Merger Control – Conflicts between the E.E.C. and the U.S.A., in: Kantzenbach, Erhard et al. (Hrsg.): Competition Policy in an Interdependent World Economy, Veröffentlichung des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, Band 3, Baden-Baden: Nomos 1993.
- Europäische Kommission: Fusionskontrollverordnung Nummer (EWG) 4064/89 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen in der Fassung vom 21. Dezember 1989, in: Europäische Gemeinschaften: Official Journal L257, Luxemburg 1990.
- Europäische Kommission – GD Wettbewerb: XXIX. Bericht über die Wettbewerbspolitik 1999, Europäische Gemeinschaften: Brüssel und Luxemburg 2000.
- Europäische Kommission – GD Wettbewerb: XXX. Bericht über die Wettbewerbspolitik 2000, Europäische Gemeinschaften: Brüssel und Luxemburg 2001.
- Europäische Kommission – GD Wettbewerb: XXXI. Bericht über die Wettbewerbspolitik 2001, Europäische Gemeinschaften: Brüssel und Luxemburg 2002.
- Europäische Kommission – GD Wirtschaft und Finanzen: Europäische Wirtschaft, Beiheft A – Wirtschaftsanalysen, Nr. 12/2001.
- Herdzina, Klaus: Wettbewerbspolitik, 5. Aufl., Stuttgart: Lucius und Lucius 1999.
- Kantzenbach, Erhard: Knowledge Resulting from Merger Policy in WestGermany, in: Jacquemin, Alexis; et al.: Merger and Competition Policy in the European Community, Cambridge/MA (USA) und Oxford (UK): Basil Blackwell 1990.
- Läufer, Thomas: Vertrag von Nizza, Bonn: Europa Union Verlag 2002.
- Mestmäcker, Ernst-Joachim: Competition Policy and Antitrust - Some Comparative Observations, in: Scherer, F. M.: Monopoly and Competition Policy, Vol. I, Brookfield/Vt (USA): Edgar Elgar Publ. 1993.
- Monopolkommission: Wettbewerbspolitik oder Industriepolitik – Hauptgutachten IX 1990/1991, Baden-Baden: Nomos 1992.

- Monopolkommission: Mehr Wettbewerb auf allen Märkten – Hauptgutachten X 1992/1993, Baden-Baden: Nomos 1994.
- Monopolkommission: Wettbewerbspolitik in Zeiten des Umbruchs – Hauptgutachten XI 1994/1995, Baden-Baden: Nomos 1996.
- Neumann, Manfred: Wettbewerbspolitik – Geschichte, Theorie, Praxis, Wiesbaden: Gabler 2000.
- Porter, Michael E.: Wettbewerbsstrategie – Methoden zur Analyse von Branchen und Konkurrenten, 10. Aufl., Frankfurt/Main und New York: Campus Verlag 1999.
- Schmidt, Ingo: First Experiences with the EEC Merger Control System, in: Kantzenbach, Erhard, et al. (Hrsg.): Competition Policy in an Interdependent World Economy, Veröffentlichung des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, Band 3, Baden-Baden: Nomos 1993.
- Schmidt, Ingo: Wettbewerbspolitik und Kartellrecht – eine interdisziplinäre Einführung, 7. Aufl., Stuttgart: Lucius und Lucius 2001.
- Ströbele, Margit: Die Deregulierungswirkungen der europäischen Integration – das Beispiel der Sondermärkte, Frankfurt/Main, Berlin und andere: Lang 1999

Europastudien - Neuer Studiengang

von Dr. Thomas Steger

Seit dem Wintersemester 2001/2002 gibt es ihn auch an der TU Chemnitz: einen Europa-Studiengang. Wobei – genau genommen sind es sogar drei Studiengänge, nämlich einen mit kulturwissenschaftlichem, einen mit sozialwissenschaftlichem und einen mit wirtschaftswissenschaftlichem Profil. Die Resonanz auf die drei neuen Bachelor-Studiengänge war mit über 100 Studierenden im ersten Studienjahr so groß, dass bereits für die Zweitaufgabe in diesem Wintersemester ein interner Numerus clausus eingeführt werden musste.

Pünktlich zu Beginn des zweiten Studienjahres gibt es noch eine weitere wichtige Neuerung zu vermelden: Zum 1. Oktober wurden an der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften mit Blick auf die Europa-Studiengänge je eine volkswirtschaftliche und eine betriebswirtschaftliche Juniorprofessur eingerichtet - die Juniorprofessur für Europäische Wirtschaft (Inhaber: Dr. Dirk Rübhelke) und die Junior-

professur für Europäisches Management (Dr. Thomas Steger). Diese gehören nicht nur zu den ersten errichteten Juniorprofessuren an der TU Chemnitz, sondern haben für ganz Sachsen Modellcharakter.

Die beiden Juniorprofessuren verstehen sich als Schnittstelle zwischen der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften und den (interfakultären) Europa-Studiengängen. Dabei – das soll hier keinesfalls verschwiegen werden – gibt es durchaus noch einige Ineffizienzen und „Kinderkrankheiten“, welche in enger Kooperation mit Kollegen der Philosophischen Fakultät ausgeräumt werden müssen. Dies ist nicht zuletzt auch bedeutsam einerseits im Hinblick auf die noch anstehende Akkreditierung der drei Bachelor-Studiengänge und andererseits für die bereits angelaufene Konzeptionierung von drei konsekutiven Master-Studiengängen.

Darüber hinaus sehen sich die beiden Juniorprofessuren - trotz noch einiger offener rechtlicher Probleme - auch dem weiteren Ausbau bzw. der Profilbildung der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften verpflichtet. Hier geht es vor allem um die Stärkung der europäischen und internationalen Dimension sowohl der Betriebs- wie auch der Volkswirtschaftslehre. Erste konkrete Kooperationen (z.B. zwischen der Juniorprofessur für Europäisches Management und der Marketing-Professur) sind bereits angelaufen.

Die beiden Inhaber der neuen Juniorprofessuren sind gerne bereit, nähere Auskünfte zu erteilen und sind offen für Gespräche und Kooperationen innerhalb der Fakultät, im Rahmen der Universität, aber auch mit Vertretern der regionalen Wirtschaft und Politik.

Das Uni-Börsenspiel von n-tv und Berenberg Bank

von Dipl.-Kaufmann Volker Weber

Im Frühjahr 2002 wurde der Technischen Universität Chemnitz angeboten, am Uni-Börsenspiel des Nachrichtensenders n-tv und der Berenberg Bank mitzuwirken. Nach kurzen Abstimmungen erklärten sich Mitarbeiter der Professuren Analysis und Wirtschaftsmathematik, der Professur Finanzwirtschaft und Bankbetriebslehre sowie der Studentische Börsenverein Chemnitz-Mittweida bereit, diese Herausforderung anzunehmen. Weiterhin konnten 15 Studenten dafür begeistert werden, an einer im Rahmen dieses Börsenspiels durchzuführenden Fallstudienübung teilzunehmen.

Ziel des Spiels, an dem außerdem die Universitäten aus Hamburg, Köln, Basel und die WHU Vallendar teilnehmen, ist es, ein fiktives Anfangsvermögen von 250.000 Euro innerhalb eines Jahres (bis Ende August 2003) so stark wie möglich zu vermehren. Als Anlagespektrum stehen dabei alle im DAX100, Nemax50, SDAX, S&P100, Nasdaq100, Dow Jones oder MSCI-World vertretenen Aktien sowie alle an der EUWAX in Stuttgart gelisteten Optionsscheine und Zertifikate zur Verfügung. Die fünf Teilnehmer waren aufgefordert, vor Beginn des Spiels eine Strategie zu erarbeiten und schriftlich zu fixieren. Damit sollte von Anfang an Transparenz geschaffen und wahlloses Handeln während des Spiels vermieden werden. Die vorgelegten Strategien sind - neben Kurzportraits der Unis und weiteren Details zum Spiel - ebenso wie die aktuellen Depotzusammensetzungen unter

<http://www.n-tv.de/boersenspiel> für jeden Interessierten abrufbar und können anhand der ebenfalls veröffentlichten und begründeten Wertpapiergeschäfte überprüft werden.

Die TU Chemnitz tritt mit einer zweiteiligen Strategie an. Die Zusammensetzung des größten Teils des Portfolios (80%) wird mittel- bis langfristig durch einen Top-Down-Ansatz bestimmt. Wesentliche Entscheidungsgrundlage hierbei ist ein auf Zeitreihenanalysen basierender Portfoliooptimierungsprozess.

Die restlichen 20% des Kapitals werden mit Hilfe von Technischen Indikatoren kurzfristig gemanaged. Das Besondere bei unserem Vorgehen ist, dass nicht allein nach herkömmlicher Weise auf steigende Kurse gesetzt, sondern auch von fallenden Kursen durch den Erwerb entsprechender Wertpapiere profitiert werden soll. Zur Umsetzung der lang- und kurzfristigen Strategie werden keine Einzelwerte, sondern börsennotierte Zertifikate (Teilschuldverschreibungen), die sich auf Indizes beziehen, eingesetzt. Um den Diversifikationsgedanken der Portfoliotheorie möglichst nahe zu kommen, werden nicht nur Aktien-, sondern auch Rohstoff- und Rentenindizes in die Auswahl einbezogen.



Dipl.-Kaufmann Volker Weber

Damit das Portfoliomanagement strukturiert angegangen werden konnte, wurden mehrere Gruppen gebildet. Diese beschäftigen sich mit den Teilaufgaben Portfoliooptimierung, Fundamentalanalyse, Technische Analyse und Risikoccontrolling. Auf den zweiwöchentlich stattfindenden Treffen werden die jeweiligen Ergebnisse präsentiert und diskutiert sowie die infolgedessen durchzuführenden Handelsgeschäfte beraten und abgestimmt.

Für alle Beteiligten ist es immer wieder spannend, wenn Entscheidungen über das Eingehen neuer oder das Auflösen bestehender Positionen getroffen werden müssen. Keiner möchte falsche Entscheidungen treffen, aber jedem ist klar, dass ohne eine Entscheidung das Spiel wohl kaum gewonnen werden kann. Besonders aufregend sind die aus kurz-

fristiger Gewinnerzielungsabsicht eingegangenen Geschäfte, die nicht nur täglich, sondern manchmal stündlich überwacht werden müssen, um den Erfolg nicht zu gefährden.

Mit der Teilnahme an diesem Börsenspiel besteht für alle Beteiligten die Chance, theoretisches Wissen unter praxisnahen Umständen auf systematische Weise ein- und umzusetzen, ohne gleich mit dem eigenen Geldbeutel zu haften. Weiterhin bekommt das Chemnitzer Team die Chance (wie die anderen Teams auch), alle sechs Wochen über die gewählte Strategie und deren Umsetzung in der Fernsehsendung 'Telebörse' zu berichten.

Der Depotwert konnte zwar bis Ende Oktober noch nicht erhöht werden, trotzdem rangierte die TU Chemnitz meistens auf einem der ersten beiden Plätze, was zumindest die relative Vorteilhaftigkeit der gewählten Strategie unterstreicht.

Forschungsaufenthalt in Israel

Im August/September 2002 hielt sich Herr Dr. Dirk Rübhelke, Inhaber der Juniorprofessur für Europäische Wirtschaft, zu Forschungszwecken an der Hebräischen Universität in Jerusalem auf. Dort arbeitete er gemeinsam mit dem renomierten Finanzwissenschaftler Prof. Eytan Sheshinski, der sowohl an der Hebräischen Universität als auch an der amerikanischen Princeton Universität lehrt. Die beiden Wissenschaftler beschäftigten sich bei ihren gemeinsamen Forschungen mit der Thematik der Osterweiterung. Dabei lag der Schwerpunkt auf den Möglichkeiten zur Internalisierung Externer Effekte. Sheshinski und Rübhelke untersuchten, wie EU-Transfers an die mittel- und osteuropäischen Beitrittsstaaten zur Schaffung einer effizienteren Lösung beitragen können. Hierbei spielt die Ausgestaltung der Steuersysteme eine entscheidende Rolle. Die beiden Wissenschaftler verabredeten eine Weiterführung und Vertiefung ihrer gemeinsamen Arbeit.

Teil des Mythos werden

von Daniel Beckert

Ein wesentlicher Anteil des wirtschaftswissenschaftlichen Hauptstudiums an der Technischen Universität Chemnitz ist das Praktikantenprogramm. Dieses soll einen Einblick in das Geschehen der Praxis in Wirtschaft und Verwaltung geben. Außerdem bietet es eine wichtige Ergänzung zur theoretischen Ausbildung an der Universität.



Die Studienordnung für den Diplomstudiengang Betriebswirtschaftslehre sieht ein sechzehnwöchiges Pflichtpraktikum vor, welches jedoch durch das Absolvieren einer kaufmännischen Ausbildung ganz oder teilweise substituiert werden kann. Diese Regelung traf auch auf mich zu, da ich vor dem Beginn meines Studiums eine Ausbildung zum Bankkaufmann erfolgreich abschloss. Dennoch wollte ich meinen Erfahrungshorizont erweitern und entschloss mich im April 2002, eine Bewerbung für ein dreimonatiges Praktikum an die Porsche AG, welche in einem Internet-Karriere-Portal eine Anzeige geschaltet hatte, zu senden.

Kurz darauf erhielt ich eine Einladung zu einem Vorstellungsgespräch bei der Porsche Financial Services GmbH mit Sitz in Bietigheim-Bissingen. Nachdem mir Martin Reeker, Doktorand am Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre I, noch ein

paar gute Tipps für das Bewerbungsgespräch mit auf den Weg gegeben hatte, fuhr ich nach Süddeutschland. Enttäuscht war ich von diesem Gespräch zwar nicht, aber Zweifel an der eigenen Kompetenz blieben, als das Gespräch mit Herrn Thelen, Prokurist und General Manager, schon nach zehn Minuten beendet war.

Nach drei Tagen erhielt ich dann wieder Erwarten die Praktikumszusage, so dass ich am 12.08.2002 das Praktikum beginnen konnte.

Die Porsche Financial Services GmbH ist eine einhundertprozentige Tochtergesellschaft der Dr. Ing. h.c. F. Porsche AG. Die Mitarbeiterzahl liegt bei unter fünfzig. Die vier wichtigsten Geschäftsfelder der Porsche Financial Services GmbH sind folgende:

- Leasing
- Finanzierung
- Versicherung
- PorscheCard,

wobei der Schwerpunkt klar im Leasinggeschäft liegt.

Mein Praktikum umfasste Tätigkeiten unterschiedlichster Art. Den Hauptteil nahmen das Auswerten und die übersichtliche Darstellung der Vertriebszahlen und der Marktdurchdringung des vorangegangenen Wirtschaftsjahres der Porsche Financial Services GmbH in Form einer Präsentation ein. Weiterhin

oblag es mir, die Entwicklung der Penetration und der Stückzahlen, bezogen auf die einzelnen Porsche Zentren, darzustellen. Fast nebenher wurden die geleisteten Bonus- und Provisionszahlungen an die Porsche Zentren für den Jahresabschluss ausgewertet. Anschließend konnten die so gewonnenen Werte in das Bonussystem übernommen werden und den Ergebnissen der Berechnung nach dem vorhergehenden Bonussystem gegenübergestellt werden. Für die Buchhaltungsabteilung wurde durch mich eine Übersicht erstellt, welche die Anteile der vorzeitig beendeten Verträge mit den ursprünglich abgeschlossenen Kontrakten vergleicht. Daraufhin wurde ich in die Entwicklung der neuen Extranet-Seiten der Porsche Financial Services GmbH eingebunden. Dabei konnte ich meiner Kreativität im Rahmen der Corporate Identity freien Lauf lassen.

Alle Tätigkeiten aufzuzählen, würde in mangelnder Übersichtlichkeit enden, so dass ich an dieser Stelle darauf verzichte. Grundsätzlich kann aber gesagt werden, dass mir dieses Praktikum sehr weitergeholfen hat. Einerseits sind es neue praktische Erfahrungen, welche ich sammeln konnte. Andererseits war dieses Praktikum eine sehr gute und in diesem Falle, denke ich, erfolgreiche Möglichkeit, Kontakte zu einem der rentabelsten Automobilhersteller zu knüpfen. Außerdem kam ich in den Genuss, mit verschiedenen Porsche 911 Carrera (Coupé und Cabrio) sowie mit Breiten-erprobungsfahrzeugen des neuen Porsche-Modells Cayenne zu fahren.

An dieser Stelle danke ich den Herren Albert Moser und Herbert Wörner (Geschäftsführung), Herrn Michael Thelen (Vertriebsleiter Deutschland) sowie der gesamten Belegschaft der Porsche Financial Services GmbH, insbesondere aber Frau Zita Sickinger (Assistentin der Geschäftsführung), welche für einen reibungslosen Ablauf meines Praktikums sorgte.

Email: db2@gmx.de

Geheimnisse des Investment Banking werden gelüftet

Das Kreditgewerbe steckt in der Krise. Große wie kleine Banken werden durch Kreditausfälle und die Zusammenbrüche der Wertpapiermärkte immer mehr in die Zange genommen. Das Bankgeschäft wird sich ändern. Wie geht es weiter im Investment Banking? Ein neues Fachbuch zeigt auf, worauf es heute im Wertpapiergeschäft ankommt.

Unter dem Titel „Investment Banking“ erscheint das Lehrbuch am 07. November 2002 im Verlag Schäffer-Poeschel. Mitherausgeber ist Prof. Dr. Friedrich Thießen, der an der TU Chemnitz die Professur für Finanzwirtschaft und Bankbetriebslehre leitet. Es richtet sich nicht nur an Studierende, die in ihrem Studium das Wertpapiergeschäft kennenlernen, sondern vermittelt ebenso den Beschäftigten in Banken, Sparkassen und Wertpapierhäusern wichtige Hintergrundinformationen. Auch kapitalsuchende Unternehmen können sich mit den Gepflogenheiten des Investment Banking vertraut machen.

Zum Inhalt: Neben der Geschichte des Investment Banking und der Institutionenlehre behandelt das Buch eingangs die relevanten finanzwirtschaftlichen Theorien sowie die Grundzüge der Preisbildung ausgewählter Produkte. Im zweiten Teil steht das Geschäft des Investment Banking im Vordergrund. Behandelt werden das Emissionsgeschäft, Research, Trading und Sales, Vermögensverwaltung/Asset Management, Private Equity und Corporate Finance-Beratung. Die Geschäftspolitik und International Technologies im Investment Banking bilden abschließend die Schwerpunkte einer zentralen Geschäftssteuerung.

Das Buch „Investment Banking“ vermittelt den Lehrstoff so geschäftsbezogen wie möglich. Theoretische Aspekte werden mit Fragen der Geschäftsorganisation verbunden. In dem Lehrbuch steht die reale Welt des Investment Banking im Vordergrund: Es stellt die typischen Vorgehensweisen und Methoden zusammen, deren sich ein Investment-Banker täglich bedienen muss.

Bibliographische Angaben: Heinz-Josef Hockmann, Friedrich Thießen (Hg.): Investment Banking. Stuttgart: Verlag Schäffer Poeschel, 2002, ISBN 3791019821, Preis: 64,95 Euro.

Weitere Informationen gibt Prof. Dr. Friedrich Thießen, Professor für Finanzwirtschaft und Bankbetriebslehre der TU Chemnitz, unter Telefon (0371) 531-4174 oder per E-Mail f.thiessen@wirtschaft.tu-chemnitz.de

Dresdner Bankhaus vergibt Lorbeeren - zwei Wirtschaftswissenschaftler der TU Chemnitz erhalten den „BFI Bank Preis“

Am 06. November 2002 wurde in der sächsischen Landeshauptstadt der „BFI Bank Preis für ausgewählte Dissertationen und Diplomarbeiten“ zum dritten Mal verliehen. In diesem Jahr geht der Preis des Dresdner Bankhauses, der bei Diplomarbeiten mit je 1.500 Euro - und bei Dissertationen mit je 2.500 Euro prämiert ist, an eine Studentin und fünf Studenten der Universitäten in Chemnitz, Dresden und Leipzig. Bei den Dissertationen und Diplomarbeiten wurde die beste Arbeit der jeweiligen wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät bewertet.

Die beiden Preisträger der TU Chemnitz sind Dr. Matthias Seifert, der zum Thema „Vertrauensmanagement in Unternehmen“ eine empirische Studie über Vertrauen zwischen Angestellten und ihren Führungskräften“ promovierte, sowie Michael Zeidler, der sich in seiner Diplomarbeit mit dem Thema „Nutzen-Kosten-Analyse bei Flughäfen - Konzeption einer empirischen Studie“ beschäftigte. Betreut wurden die Arbeiten von Prof. Dr. Peter Pawlowsky, Professur Personalwesen und Führungslehre, sowie von Prof. Dr. Klaus Dieter John, Professur Wirtschaftspolitik.

VI. Chemnitzer Ostforum - Tagung bilanziert Transformationsprozesse in Mittel- und Osteuropa

Vom 20. bis 22. März 2003 findet im Renaissance Chemnitz Hotel das VI. Chemnitzer Ostforum statt. Interessenten können sich ab sofort anmelden. Die internationale Tagung geht der Frage nach, ob die Transformation in Mittel- und Osteuropa beendet ist oder nicht. In diesem Zusammenhang diskutieren die Tagungsteilnehmer etwa über Wirtschaftsethik, über die Rolle von Führungskräften und Personalmanagement im Transformationsprozess in diesem Teil Europas, über Wissen und Lernprozesse in der Transformation und über den Wandel von Unternehmenskulturen. Hochkarätige Referenten aus fünf Ländern werden ihre persönlichen Erfahrungen einbringen. Zugleich ziehen die teilnehmenden Wissenschaftler eine Bilanz der bisherigen Transformationsforschung. Schirmherr der Tagung ist der Sächsische Staatsminister für Wirtschaft und Arbeit, Dr. Martin Gillo.

Parallel zum wissenschaftlichen Programm ist am 21. März 2003 ein „Praktikertag“ vorgesehen, der gemeinsam mit der Chemnitzer Wirtschaftsförderungs- und Entwicklungsgesellschaft (CWE) durchgeführt wird. An diesem Tag können sich interessierte Unternehmer unter anderem über wirtschaftliche, interkulturelle und rechtliche Rahmenbedingungen des Osteuropa-Geschäftes informieren. Anwälte, Marketing- und Wirtschaftsexperten sowie Vertreter von Finanzinstituten stehen von 09.00 bis 18.00 Uhr Rede und Antwort.

Das komplette Tagungsprogramm ist erhältlich über die Technische Universität Chemnitz, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften, Professur BWL V, 09107 Chemnitz, Telefon (0371) 531-3962, Fax (0371) 531-3987, E-Mail ramona.alt@wirtschaft.tu-chemnitz.de. Das Programm des „Praktikertages“ ist erhältlich über Jan Wabst, Telefon (0371) 3660237, E-Mail wabst@cwe-chemnitz.de. Interessenten finden alle Tagungsinformationen auch im Internet unter <http://www.tu-chemnitz.de/wirtschaft/bwl5/ostforum.htm>. Der Konferenzbeitrag beträgt 125 Euro. Teilneh-

mern aus osteuropäischen Staaten werden nach Möglichkeit dieser Beitrag sowie Reise- und Aufenthaltskosten erstattet.

Veranstaltungstermine

Chemnitzer Volkswirtschaftliches Forschungsseminar im Wintersemester 2002/2003

04.12.2002

Dr. Axel Ockenfels, Max-Planck-Institut Jena zur Erforschung von Wirtschaftssystemen
„Sniping' and the rule for ending second-price internet auctions“

11.12.2002

Dr. habil. Peter Deegen, Technische Universität Dresden
„Die ökonomische Analyse der Nachhaltigkeit in der Forstwirtschaft als dynamisches Problem“

18.12.2002

PD Dr. Walter Elberfeld, Universität zu Köln und Technische Universität Chemnitz
„Einführung neuer Technologien in oligopolistischen Industrien“

09.01.2003

Dr. Dr. Thomas Brenner, Max-Planck-Institut Jena zur Erforschung von Wirtschaftssystemen
„History-friendly modelling of the early development of the dye industry“

14.01.2003

Prof. Dr. Ulrich Häde, Universität Frankfurt (Oder)
„Aktuelle Fragen der Finanzverfassung aus juristischer Sicht“

22.01.2003

Prof. Dr. Dr. Peter Friedrich, Universität der Bundeswehr München
„Ein Steuerüberwälzungsmodell für öffentliche Verwaltungen“

Veranstaltungsort und -zeit:

Fakultätsraum 638, Reichenhainer Str. 39, mittwochs 18.30 Uhr

Veranstalter:

Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät der Technischen Universität Chemnitz

Organisation:

Prof. Dr. Thomas Kuhn, TU Chemnitz, Reichenhainer Str. 39, Tel.: 0371/531-4941, e-mail: t.kuhn@wirtschaft.tu-chemnitz.de

Weitere Veranstaltungen an der Technischen Universität Chemnitz

09.12.2002, 17.15 - 19.00 Uhr

Forschung und Beratung im Berufsgenossenschaftlichen Institut Arbeit und Gesundheit
Philosophische Fakultät, Praktikumsamt
Ort: Wilhelm-Raabe-Str. 43, Raum 101
Referent: Dr. Dirk Windemuth, Dresden

11.12.2002, 16.30 - 18.00 Uhr

Das Patentinformationszentrum der TU Chemnitz
Universitätsbibliothek, Patentinformationszentrum
Ort: Bahnhofstr. 8, Int. Begegnungs- und Informationszentrum
Referentin: Dipl.-Dok. Petra Zimmermann, TU Chemnitz

11.12.2002, 17.15 - 19.15 Uhr

Informationsveranstaltung: „Der höhere Auswärtige Dienst. Ein Traumberuf - aber nicht nur für Träumer“
Arbeitsamt Chemnitz
Ort: Reichenhainer Str. 70, Raum N 004
Referentin: Nikola Gillhoff, Auswärtiges Amt Berlin

12.12.2002, 15.30 - 17.00 Uhr

Praktika in Europa - LEONARDO-Programm
Universitätsverwaltung, Internationales Universitätskolleg
Ort: Straße der Nationen 62, HS 375
Referentin: Frau Martina Lorenz vom IUK und Frau Gabel vom LEONARDO-Büro Part Sachsen

17.12.2002, 17.15 - 18.45 Uhr

Institutskolloquium: „Kognitive Ressourcen: Wenn weniger mehr bedeutet“
Philosophische Fakultät, Institut für Psychologie
Ort: Wilhelm-Raabe-Str. 43, Raum 102
Referent: Dr. Ralf Hertwig, Max-Planck-Institut für Bildungsforschung Berlin

07.01.2003, 17.15 - 18.45 Uhr

Institutskolloquium: „Entwicklung von Assistenzsystemen mit ingenieurpsychologischen Werkzeugen“
Philosophische Fakultät, Institut für Psychologie
Ort: Wilhelm-Raabe-Str. 43, Raum 102
Referent: Prof. Dr. Hartmut Wandke, Humboldt-Universität Berlin

08.01.2003, 17.15 - 18.45 Uhr

Vertriebskonzept
Fakultät für Maschinenbau und Verfahrenstechnik
Ort: Reichenhainer Str. 70, Raum NK 003
Referent: Dr. Olaf Gierhake

15.01.2003, ab 14.00 Uhr

Dies academicus
TU Chemnitz, Bereich Marketing/Öffentlichkeitsarbeit
Ort: Reichenhainer Str. 70, Zentrales Hörsaal- und Seminargebäude

15.01.2003, 17.15 - 18.45 Uhr

Wissenschaftliches Publizieren
TU Chemnitz, Institut für Physik
Ort: Reichenhainer Str. 70, N 013
Referent: Dr. habil. Claus Ascheron, Springer-Verlag, Heidelberg

15.01.2003, 17.15 - 18.45 Uhr

Finanzkonzept
Fakultät für Maschinenbau und Verfahrenstechnik
Ort: Reichenhainer Str. 70, Raum NK 003
Referent: Dr. Olaf Gierhake

16.01.2003, 15.30 - 17.00 Uhr

Allgemeine Informationen zum Auslandsstudium und -praktikum
Universitätsverwaltung, Internationales Universitätskolleg
Ort: Straße der Nationen 62, HS 375
Referentin: Frau Martina Lorenz

16.01.2003, 17.00 - 19.00 Uhr

QM-Systeme in Unternehmen Osteuropas
DGQ-Regionalkreis Chemnitz
Ort: Reichenhainer Str. 70, Raum B 3

21.01.2003, 19.00 - 20.30 Uhr
Bildungsportal Sachsen - Basis für das e-Learning

Philosophische Fakultät, Germanistische Sprachwissenschaft, NMB-Projekt
Ort: Raum wird noch bekannt gegeben
Referent: Prof. Dr. Bernd Stöckert (Fakultät für Wirtschaftswissenschaften - Professur Wirtschaftsinformatik I)

22.01.2003, 17.15 - 18.45 Uhr
Personalkonzept

Fakultät für Maschinenbau und Verfahrenstechnik
Ort: Reichenhainer Str. 70, Raum NK 003
Referent: Dr. Olaf Gierhake

29.01.2003, 17.15 - 18.35 Uhr
Unternehmensnachfolge als Perspektive für Gründer

Fakultät für Maschinenbau und Verfahrenstechnik
Ort: Reichenhainer Str. 70, Raum NK 003
Referent: Prof. Dr. Kajo Schommer

Max-Planck-Institut Jena

17.12.2002, 16.15 - 17.45 Uhr

Vortrag
„Productive Opportunity, Productive Threat, and Dominant Resources: A Penrosian Perspective on New Venture Growth“
Oliver Hugo, Cambridge

Impressum:

Herausgeber: Chemnitzer Wirtschaftswissenschaftliche Gesellschaft e.V.

c/o Fakultät für Wirtschaftswissenschaften, TU Chemnitz, 09107 Chemnitz

Annahme von Beiträgen und Redaktion:
Dr. Dirk Rübelke, Reichenhainer Str. 39, Zi. 515, Telefon: 0371/531-4212, Telefax: 0371/531-3963, E-mail: dirk.ruebelke@wirtschaft.tu-chemnitz.de

Layout: Marlene Richter, Reichenhainer Str. 39, Zi. 518, Telefon: 0371/531-4197, E-mail: marlene.richter@wirtschaft.tu-chemnitz.de

ISSN (Print-Ausgabe): 1610-8248
ISSN (Internet-Ausgabe): 1610-823X

■
CHEMNITZER WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTLICHE GESELLSCHAFT
C/O FAKULTÄT FÜR WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTEN
TECHNISCHE UNIVERSITÄT CHEMNITZ
REICHENHAINER STR. 39
09107 CHEMNITZ