

Das Mittelstandskartell als Kooperationsform und Rationalisierungsinstrument mittelständischer Güterkraftverkehrs- und Kraftwagenspeditionsunternehmen^{*)}

VON NORBERT MÜLLER, BONN

I. Einleitung

Auf den Märkten für Güterverkehrsleistungen (= die gewerbsmäßige Übernahme der *Ausführung* der Beförderung von Gütern - § 425 HGB), insbesondere für Straßengüter- (Güterkraft-) Verkehrsleistungen, und für Speditionsleistungen (= die gewerbsmäßige Übernahme der *Besorgung* von Güterversendungen durch Frachtführer für Rechnung eines anderen (des Versenders) in eigenem Namen - § 407 HGB, mit oder ohne Selbstaussführung der Beförderung des Gutes - § 412 HGB), insbesondere für Kraftwagen-Speditionsleistungen, ist seit etwa 15 Jahren ein starker Wandel zu beobachten.

Gegenstand der vorliegenden Untersuchung sind zum einen die Unternehmen des gewerblichen Güterkraftverkehrs, also des gewerblichen Straßengüterfern-, Straßengüterfern- und Umzugsverkehrs, und zum anderen die Unternehmen des Speditions-gewerbes, weil erstens der gewerbliche Güterkraftverkehr der mit Abstand bedeutendste Zweig des gewerblichen Güterverkehrs ist, zweitens zumindest im gewerblichen Binnenstraßengüterfernverkehr in über 80% aller Beförderungsfälle Kraftwagenspeditionen (mit oder ohne Selbsteintritt) in die logistischen Ketten zwischen Versender („Verlader“) und Empfänger eingeschaltet werden und drittens viele Unternehmen sowohl Güterkraftverkehrs- als auch Speditionsleistungen anbieten (sogenannte Gemischtunternehmen).

Dieser Wandel wird durch die Statistik dokumentiert (vgl. Abb. 1).

1970 wie 1985 transportierte das deutsche Güterkraftverkehrsgewerbe 41% des gesamten Straßengüterverkehrsaufkommens. Anders dagegen war und ist die Entwicklung im Segment Straßengüterfernverkehr: Während das deutsche Gewerbe 1970 hier noch 64% des Aufkommens transportierte, waren es 1985 nur noch 42%. Das gesamte Straßengüterverkehrsaufkommen wuchs zwischen 1970 und 1985 um 9,4%, und zwar das Straßengüterfernverkehrsaufkommen um nur 0,7%, das Straßengüterfernverkehrsaufkommen dagegen um 117%; das Aufkommen des deutschen gewerblichen Straßengüterfernverkehrs wuchs um

Anschrift des Verfassers:

Dipl.-Kfm. Norbert Müller
Kölnstraße 431
5300 Bonn 1

^{*)} Der folgende Beitrag ist die Kurzfassung des Ergebnisberichts eines mit Mitteln des Ministers für Wissenschaft und Forschung des Landes Nordrhein-Westfalen geförderten Forschungsprojekts, das der Verfasser von Juli 1985 bis Juni 1986 am Institut für Verkehrswissenschaft an der Universität zu Köln unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Rainer Willeke bearbeitet hat.

b.v.f.a.

Abb. 1: Die Entwicklung des Verkehrsaufkommens (in Mill. t) in den Segmenten des Straßengüterverkehrs in den Jahren 1970 bis 1985

	1970		1985	
	Nahverk.	Fernverk.	Nahverk.	Fernverk.
deutsches Gewerbe, Binnenverkehr	769	104	795	125,3
deutscher Werkverkehr, Binnenverkehr	1203	39,1	1170	115,2 ¹⁾ + 16,0 ²⁾
deutsches Gewerbe, grenzüberschr. Verkehr	6,8	s.o.	13,7	21,2
deutscher Werkverkehr, grenzüberschr. Verkehr	1,9	s.o.	4,8	3,9
ausländ. Gewerbe (nur grenzüberschr. Verk.)	7,2	17,8	13,9	62,5
ausländ. Werkverkehr (nur grenzüberschr. Verk.)	2,0	1,2	5,4	7,4
	1989,9	162,1	2002,8	351,5

Anmerkungen:

- ¹⁾ Von Lkw mit mehr als 4 t Nutzlast und von Zugmaschinen mit mehr als 40 kW (= 55 PS) Motorleistung.
- ²⁾ Von Lkw mit 1 bis 4 t Nutzlast und von Zugmaschinen bis 40 kW (= 55 PS) Motorleistung; letzte Erhebung 1978, fortgeschrieben mit den Veränderungsraten von ¹⁾.

4,2%, das des deutschen gewerblichen Straßengüterfernverkehrs um 41%, das Aufkommen des Straßengüterwerkverkehrs sank sogar um 2,2%, das des Straßengüterwerkverkehrs aber wuchs um 254%. Das Halten des Anteils am gesamten Straßengüterverkehrsaufkommen (41%) hat das deutsche Gewerbe ganz offensichtlich dem Nahverkehr zu verdanken; der deutsche gewerbliche Straßengüterfernverkehr hat an dem Zuwachs im Straßengüterfernverkehrsaufkommen nicht entsprechend partizipieren können. Die Zahl der gewerblichen Straßengüterfernverkehr betreibenden Unternehmen ist von 12.300 im Jahr 1956 auf 9.600 im Jahr 1970 und auf 9.100 im Jahr 1982 gesunken. Es wird also immer mehr Aufkommen von immer weniger Unternehmen transportiert.

Es ist zu vermuten, daß das Profil der Leistungen, die die verladende bei der transportierenden Wirtschaft nachfragt und das Profil der Leistungen, die die transportierende der verladenden Wirtschaft anbietet, nicht zusammenpassen und/oder diese Leistungen zu teuer sind. Es ist weiter davon auszugehen, daß einerseits das Güterkraftverkehrs- und Kraftwagenspeditions-gewerbe trotz eines spürbaren Konzentrationsprozesses noch überwiegend mittel-

ständig strukturiert ist, daß andererseits die Anpassung an die sich wandelnde Nachfrage nur durch Rationalisierung, das heißt durch Kostensenkung bzw. quantitative und qualitative Steigerung des Leistungsangebots vollziehbar ist und daß der wesentliche Teil der gewerbeseitig (noch) bestehenden Rationalisierungsreserven nicht durch Individual-, sondern nur durch Kooperation, das heißt durch Aufnahme bzw. Verstärkung der zwischen- und überbetrieblichen Zusammenarbeit der Unternehmen erschließbar ist. Bei einer Zusammenarbeit zwischen Unternehmen sind aber immer die Wirkungen auf den Wettbewerb auf den relevanten Märkten zu beachten. Im Jahr 1973 wurde mit der zweiten Novelle zum Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) der § 5b (sogenanntes Mittelstandskartell) in das GWB als weitere (vierzehnte) Ausnahme vom grundsätzlichen Verbot von Kartellen eingefügt. Danach gilt der § 1 GWB, also das prinzipielle Kartellverbot, „nicht für Verträge und Beschlüsse, die die Rationalisierung wirtschaftlicher Vorgänge durch eine andere als die in § 5a bezeichnete Art der zwischenbetrieblichen Zusammenarbeit zum Gegenstand haben, wenn dadurch der Wettbewerb auf dem Markt nicht wesentlich beeinträchtigt wird und der Vertrag oder Beschluß dazu dient, die Leistungsfähigkeit kleiner oder mittlerer Unternehmen zu fördern.“

Die Rationalisierungskartellart „Mittelstandskartell“ entspricht als Kooperationsmöglichkeit in hohem Maß den Verhältnissen und dem Bedarf (auch) im Güterkraftverkehrs- und Kraftwagenspeditions-gewerbe: Sie deckt im Gegensatz zu den Rationalisierungskartellarten „Normen- und Typenkartell“ (= § 5 Abs. 1 GWB) und „Spezialisierungskartelle“ (ohne Zusatzabreden = § 5a Abs. 1 Satz 1 GWB, mit Zusatzabreden = § 5a Abs. 1 Satz 2 GWB) alle Arten und Formen zwischen- und überbetrieblicher Zusammenarbeit ab (weite Rationalisierungsklausel) und hat im Vergleich zu den Rationalisierungskartellarten „Rationalisierungskartelle im engeren Sinne“ (einfache = § 5 Abs. 2 GWB, höherstufige = § 5 Abs. 3 GWB) eine moderate Wettbewerbsklausel. Deshalb steht von allen sechs Arten von Rationalisierungskartellen des GWB das sogenannte Mittelstandskartell im Mittelpunkt der Betrachtung.

II. Analyse der Märkte für Güterkraftverkehrs- und Kraftwagenspeditionsleistungen

Im folgenden werden die Wandlungsfaktoren im Güterkraftverkehrs- und Kraftwagenspeditions-gewerbe analysiert. Diese Faktoren stehen nicht isoliert nebeneinander, sondern in einem Wirkungszusammenhang. So fördern zum Beispiel die Rahmenbedingungen der Produktion von Güterkraftverkehrs- und Kraftwagenspeditionsleistungen den Konzentrations-prozeß in diesem Gewerbe: Ein Unternehmen, dessen Inhaber über Genehmigungen zum gewerblichen Straßengüterfernverkehr verfügt, kann seit 1980 nur noch verkauft werden, wenn der Käufer es an Ort und Stelle weiterführt; kleinen Unternehmen, die ein anderes aufkaufen wollen, ist dies, von der Ablösung des hohen Wertes einer Konzession ganz abgesehen, kaum möglich.

II.A. Analyse der Nachfrage nach Güterkraftverkehrs- und Kraftwagenspeditionsleistungen

Das Anspruchsniveau der verladenden Wirtschaft (Gewerbe-, Industrie-, Groß- und Einzelhandelsunternehmen bzw. deren Zentralen) an die Leistungen der transportierenden Wirtschaft ist in den vergangenen 15 Jahren in quantitativer und qualitativer Hinsicht gestiegen,

und zwar sowohl unter Kosten- als auch unter Ertragsaspekten (Doppelstrategie der Logistik).

Einerseits ist die Rationalisierung in den Bereichen der Fertigung (Technisierung) und der nichtphysischen Beschaffung bzw. des nichtphysischen Absatzes (Ökonomisierung der akquisitorischen Distribution, zum Beispiel Einsatz des Scanning für die Beschaffung oder der Selbstbedienung beim Absatz) bereits relativ weit vorgeschritten. Ausschöpfungbare Kostensenkungspotentiale werden vor allem noch im Bereich der physischen Distribution (Transport-Umschlag-Lagerung-Verpackung) vermutet. So sollen zum Beispiel durch den Abbau von Empfangs- und Versandlagern bei den Herstellern (durch Ausgliederung der Zeitüberbrückungsfunktion an den Lieferanten bzw. Abnehmer oder an gewerbliche Lagerhalter oder durch Substitution der Zeit durch die Raumüberbrückung durch die sogenannte just-in-time-production) bestimmte Faktorverbräuche (Raum, Personal, Kapital) weitgehend vermieden werden. Dabei haben Logistikleistungen wie Transport-, Umschlags-, Lager- und Verpackungsleistungen, die zwar von der Outputart her Dienstleistungen sind, durch den hohen Einsatzanteil an materiellen Inputs (Potentialfaktoren wie Kraftfahrzeuge, Umschlagsgeräte usw. und Repletierfaktoren wie Treib-, Schmierstoffe usw.) jedoch von allen Dienstleistungen den Sachleistungen am nächsten stehen, vergleichsweise große Erfolgsaussichten für eine technische und insbesondere aufbau- und ablauforganisatorische Rationalisierung.

Andererseits wird die Logistik unter Ertragsaspekten als Instrument der unternehmerischen Beschaffungs- und Absatzpolitik eingesetzt (Lieferzeit, Lieferzuverlässigkeit als Marketingargumente von Herstellern, Großhändlern und etwa auch Versandhändlern). So geben zum Beispiel die Hersteller (als Versender bzw. Verloader) die von den Händlern (als Empfänger) an sie gestellten Lieferserviceanforderungen (Nachfragemacht des Handels) an die von ihnen beauftragten Transport- und Speditionsunternehmen weiter.

Auf Seiten der Verloader hat sich dabei der Schwerpunkt des Einsatzes des Instruments Logistik von der ursprünglichen Rationalisierungsseite (Kostenaspekt) zur Marketingseite (Ertragsaspekt) verschoben; hier eröffnen sich Chancen für den gewerblichen Güterkraftverkehr und die Kraftwagenspedition. Aus diesen beiden Aspekten erwächst ein bestimmtes Anforderungsprofil für die von der verladenden bei der transportierenden Wirtschaft nachgefragten Leistungen. Zunehmend mehr Verloader erwarten bzw. verlangen von einem Transporteur, daß dessen Leistungen mindestens die folgenden drei Merkmale aufweisen:

Beförderung (a) innerhalb kürzester Fristen (Laufzeiten von 24 bis 36 Stunden) (b) ohne Rücksicht auf die Sendungsgröße mit (c) Flächendeckung im In- und zumindest im benachbarten europäischen Ausland, und das zu einem möglichst günstigen Preis-Leistungs-Verhältnis.

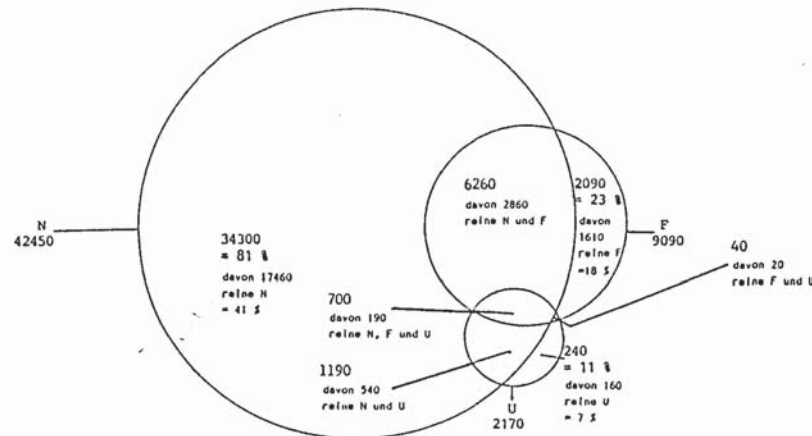
II.B. Analyse des Angebots an Güterkraftverkehrs- und Kraftwagenspeditionsleistungen

II.B.1. Analyse der Struktur des Güterkraftverkehrs- und Kraftwagenspeditions-gewerbes (Leistungsanbieter und angebotene Leistungen)

Der Straßengüterverkehr ist – wie kein anderer Zweig des Güterverkehrs bzw. Verkehrs – gekennzeichnet durch eine besondere Vielfalt von Unternehmensformen und Vielzahl von

Unternehmen. Im Geltungsbereich des Güterkraftverkehrsgesetzes (GüKG), also in der Bundesrepublik Deutschland und Berlin (West), haben zunächst ca. 42.500 Unternehmen ihren Standort, die gewerblich erlaubnispflichtigen Straßengüternahverkehr betreiben,¹⁾ ferner ca. 9.100 Unternehmen, die gewerblich genehmigungspflichtigen Straßengüterfernverkehr betreiben²⁾ und schließlich ca. 2.200 Unternehmen, die erlaubnispflichtigen Umzugsverkehr betreiben.³⁾ Allerdings stehen diese Unternehmen nicht nebeneinander; die Überschneidungen (Unternehmensidentitäten) weist - nach dem Überblick des Verfassers in der Literatur erstmals - Abbildung 2 aus.

Abb. 2: Die Überschneidungen (Unternehmensidentitäten) zwischen gewerblich erlaubnis- bzw. genehmigungspflichtigen Straßengüternah- (N), Straßengüterfern- (F) und Umzugsverkehr (U) betreibenden Unternehmen



(Die Größe der Kreise und ihrer Schnittmengen geben in etwa die tatsächlichen Verhältnisse wieder)

Quellen: Vgl. BAG, BN 3, S. 14; dies., BG 10, S. 20; dies., BU 1, S. 14; eigene Berechnungen.

Danach kann von saldiert rund 44.800 Unternehmen ausgegangen werden, die gewerblich erlaubnis- bzw. genehmigungspflichtigen Straßengüterverkehr betreiben. Zur Zahl der sogenannten Kleintransportunternehmen, die weitestgehend erlaubnis- bzw. genehmigungs-

- 1) Vgl. Bundesanstalt für den Güterfernverkehr (BAG) (Hrsg.), Unternehmen und Fahrzeuge des gewerblichen Güternahverkehrs, Bd. BN 3, Stand: November 1984, Übersicht 1.
- 2) Vgl. dies. (Hrsg.), Unternehmen und Fahrzeuge des gewerblichen Güter- und Möbelfernverkehrs, Bd. BG 10, Stand: November 1982, Übersicht 1a.
- 3) Vgl. dies. (Hrsg.), Unternehmen und Fahrzeuge des Umzugsverkehrs, Bd. BU 1, Stand: November 1984, Übersicht 1.

freien gewerblichen Straßengüterverkehr betreiben, liegen in der Literatur folgende Angaben vor: 150⁴⁾, 200⁵⁾, 6.000⁶⁾, 8.000⁷⁾, 10.000⁸⁾. Straßengüterverkehr betreibende Unternehmen ohne Standort in der Bundesrepublik dürfen (zumindest zur Zeit noch) ausschließlich grenzüberschreitende Transportleistungen anbieten (sogenanntes Kabotageverbot); ihre Zahl ist unbekannt, ihre Bedeutung läßt sich aber aus Abb. 1 ablesen.

Von den rund 6.500 (hauptgewerblich) Spedition und Lagerei betreibenden Unternehmen⁹⁾ produzieren rund 5.000 (neben-)gewerblich erlaubnis- bzw. genehmigungspflichtige Straßengüternah- und/oder Straßengüterfernverkehrsleistungen bzw. rund 5.000 der rund 44.600 gewerblich erlaubnis- bzw. genehmigungspflichtige Straßengüternah- und/oder Straßengüterfernverkehrsleistungen produzierenden Unternehmen betreiben auch Spedition und Lagerei (sog. Gemischtunternehmen).

Insgesamt verfügen nur 0,05 % aller Unternehmen des Speditions- und Lagereigewerbes über ein zur Flächendeckung notwendiges Netz von 21 und mehr (eigenen) Niederlassungen¹⁰⁾. Dabei ist eine Tendenz zu mehr Niederlassungen (also mehr Eigenerstellung/weniger Kooperation) zu erkennen.

Da die Zielgruppe des § 5b GWB die „kleinen oder mittleren Unternehmen sind, gilt es, diese Gruppe zu bestimmen. Das GüKG kennt - zumindest für den gewerblichen Straßengüterfernverkehr - die Unterscheidung in „Klein-, Mittel- und Großunternehmen“ (§ 10 Abs. 3 Satz 2 GüKG). „Für die Abgrenzung der Klein-, Mittel- und Großunternehmen voneinander ist die Zahl der Genehmigungen ein praktikables und aussagefähiges Kriterium. Geht man von der Genehmigungsverteilung auf die Güterfernverkehrsunternehmen aus, so gehört die Masse der Unternehmen zu den Kleinbetrieben mit 1 bis 3 Genehmigungen. Ein mittleres Unternehmen besitzt inzwischen 4 bis 10 und ein Großunternehmen 11 und mehr Genehmigungen.“¹¹⁾ Trotz der Umstellung von Fahrzeug- auf Inhaberkonzession im Jahr 1973 entspricht die Anzahl der Genehmigungen immer noch weitgehend der Anzahl der genehmigungspflichtigen Fahrzeuge. Deshalb können die kleinen und mittleren Unternehmen des Nah-, Fern- und Umzugsverkehrsgewerbes, also solche mit 1 bis 10 Fahrzeugen, unter dem Begriff „mittelständische Unternehmen“ zusammengefaßt werden.

Nach dem Abgrenzungsmerkmal Anzahl der Fahrzeuge pro Unternehmen sind 43.230 der 44.820 Unternehmen des Güterkraftverkehrsgewerbes mittelständisch (= 96%), und zwar

- 4) Vgl. o. V., Post- gegen Privat-Kuriere, in: Der Spiegel, Nr. 36 vom 5. 9. 1983, S. 123, und Hoffmann, W., Kurierdienste. Mit harten Bandagen. Die Post versucht, kleine Wettbewerber zu verdrängen, in: Die Zeit, Nr. 44 vom 25. 10. 1985, S. 46.
- 5) Vgl. o. V., Stadtkuriere. Schnelle Brüder, in: Wirtschaftswoche, Nr. 25 vom 13. 6. 1986, S. 84, und Eggers, E., Stadtkurierdienste, in: Spiegel-Verlag Rudolf Augstein GmbH & Co. KG, Marketingabteilung (Hrsg.), Transportmärkte. Kurier-, Express- und Paketdienste (= Spiegel-Verlagsreihe Märkte im Wandel, Bd. 13), Hamburg, Januar 1987, S. 92.
- 6) Vgl. o. V., Kurierdienste. Kleinunternehmen fühlen sich bedroht, in: DVZ, Nr. 116 vom 27. 9. 1985, S. 2.
- 7) Vgl. o. V., Stadtkuriere, a.a.O., S. 84, und Eggers, E., Stadtkurierdienste, a.a.O., S. 92.
- 8) Vgl. o. V., BSK zum Kurierdienst. Post bedroht 10.000 Existenzen, in: DVZ, Nr. 4 vom 9. 1. 1986, S. 1.
- 9) Vgl. Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Fachserie 14: Finanzen und Steuern, Reihe 8: Umsatzsteuer („Umsatzsteuerstatistik“) 1982, Stuttgart und Mainz, November 1984, S. 17 und S. 59.
- 10) Vgl. Bundesverband Spedition und Lagerei e. V. (BSL) (Hrsg.), Strukturdaten aus Spedition und Lagerei 1985, Bonn, April 1986, S. 35, Tab. 14 i.V.m. S. 16, umgerechnet von Hauptniederlassungen auf alle Betriebe.
- 11) Hein/Eichhoff/Pukall/Krien, Güterkraftverkehrsrecht, 2. Bd., Kennzahl N (= Erläuterungen zum GüKG), § 10, S. 7, Stand: März 1979. Durchgängige Ansicht in der Literatur.

96 % des Nah-, 94 % des Fern- und 95 % des Umzugsverkehrsgewerbes bzw. 84 % der Gemischtunternehmen.

Daneben ist der *Umsatz* ein weiteres quantitatives Selektionsmerkmal. Nach § 24 Abs. 8 Satz 1 Nr. 2 GWB gelten die Absätze 1 bis 7 dieses Paragraphen (Zusammenschlußkontrolle) nicht für Unternehmen mit weniger als 4 Mill. DM Umsatz im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr („kleines Unternehmen“ - überhaupt keine Zusammenschlußkontrolle) bzw. 50 Mill. DM („mittleres Unternehmen“ - keine Zusammenschlußkontrolle, wenn das andere Unternehmen weniger als 1 Mrd. DM Umsatz hatte). nach § 267 Abs. 1 HGB sind „kleine Kapitalgesellschaften“ solche mit (unter anderem) weniger als 8 Mill. DM Umsatz/Jahr, nach § 267 Abs. 2 HGB „mittelgroße Kapitalgesellschaften“ solche mit (unter anderem) weniger als 32 Mill. DM. Die Deutsche Bundesbank sieht in Anlehnung an das Institut für Mittelstandsforschung als kleine Unternehmen solche mit einem Umsatz von bis zu 2 Mill. DM/Jahr, als mittlere solche mit einem Umsatz von bis zu 25 Mill. DM an. Nach den „Einheitlichen Abgrenzungsmerkmalen für den XII. Prüfungsturnus (ab 1. Januar 1985)“ des Bundesministers der Finanzen (BMF) sind „kleine“ Güterkraftverkehrs- und Speditions- und Lagereiunternehmen solche mit weniger als 0,8 Mill. DM Umsatz/Jahr (bis 1985 0,45 Mill. DM), und „mittlere“ solche mit weniger als 6 Mill. DM Umsatz/Jahr (bis 1985 4 Mill. DM). Hauptgewerblich Straßengüterverkehr oder Spedition betreibende Unternehmen mit weniger als 3,5 Mill. DM Umsatz/Jahr sind aufgrund der Förderungsmaßnahmen des Bundes für „mittelständische Unternehmen“ berechtigt, einen Antrag auf Förderung der Beratung ihres Unternehmens (das heißt auf Gewährung eines Zuschusses zu den dem Antragsteller vom Berater in Rechnung gestellten Beratungskosten) zu stellen.

Diese 5 Beispiele wurden angeführt, um erstens nicht (wie aber häufig in der Literatur) wahllos eine Umsatzobergrenze zu setzen und zweitens einmal die Unstimmigkeiten in den Umsatzobergrenzen in Gesetzen und Richtlinien aufzuzeigen. Die hier beabsichtigte Quantifizierung des mittelständischen Teils des Güterkraftverkehrs- und Kraftwagenspeditions-gewerbes nach dem Umsatz hat aber die Gegebenheiten der bestehenden (hier: Umsatzsteuer-) Statistik zu berücksichtigen. So werden etwa Unternehmen mit mehr als 50 Mill. DM Umsatz/Jahr (vgl. § 28 Abs. 8 Satz 1 Nr. 2 GWB) überhaupt nicht gesondert ausgewiesen. Eine Wahl von 5 Mill. DM Umsatz/Jahr als Grenze, bis zu der ein Unternehmen noch als mittelständig zu gelten hat, würde zwar eine weitgehende Übereinstimmung mit dem Kriterium „Anzahl der Fahrzeuge pro Unternehmen“ bringen, denn 96 % der Güterkraftverkehr betreibenden Unternehmen besitzen bis zu 10 Fahrzeuge und 98 % der Güterkraftverkehr betreibenden Unternehmen haben weniger als 5 Mill. DM Umsatz/Jahr. Allerdings erscheint die Gruppe der „großen“ mit 1.590 (Unternehmen mit 11 und mehr Fahrzeugen) bzw. 674 (Unternehmen mit mehr als 5 Mill. DM Umsatz) als zu groß. Dagegen würden die Abgrenzungsmerkmale „21 und mehr Genehmigungen“ und „25 und mehr Millionen DM Umsatz/Jahr“ eine Liste der „Top-Hundred“ erzeugen. Unternehmensverflechtungen berücksichtigend, wäre der Rest dann „mittelständig“.

Es gibt 17.340 „mittelständische“ Unternehmen (1 bis 10 Fahrzeuge), die ausschließlich Straßengüternahverkehrsleistungen anbieten (also weder Abfertigungsspedition noch Spedition und Lagerei noch Handel usw. betreiben), 1.580, die ausschließlich Straßengüterfernverkehrsleistungen und 150, die ausschließlich Umzugsverkehrsleistungen anbieten (reine Frachtführer im Güterkraftverkehr ohne weitere(s) Gewerbe). Für diese Einproduktunter-

immer komplexer werdenden Markt zu bestehen. Allerdings gibt es auch 130 „große“ Unternehmen (11 und mehr Fahrzeuge), die ausschließlich Straßengüternahverkehrsleistungen, 30, die ausschließlich Straßengüterfernverkehrsleistungen und 7, die ausschließlich Umzugsverkehrsleistungen anbieten. Nur 11 % der Großunternehmen, aber 44 % der mittelständischen Unternehmen sind Einproduktunternehmen. Generelle Tendenz ist, daß immer mehr Unternehmen in immer mehr Leistungsbereichen tätig werden. 11 % der Unternehmen, die gewerblichen Straßengüternah-, und 7 % der mittelständischen Unternehmen, die gewerblichen Straßengüterfernverkehr betreiben, betreiben in ihrem Unternehmen als weitere Gewerbe den transportintensiven, echten oder unechten (Fuhrmannshandel) Werkverkehr ermöglichenden Baustoff-, Kies- und Sandgroßhandel, während 12 % der großen Unternehmen des gewerblichen Straßengüterfernverkehrs als weitere Gewerbe Tankstellen, Garagen und Autoreparatur betreiben; dies ist insoweit erklärlich, als große Fuhrparke die Errichtung der entsprechenden Infrastruktur (Betankung und Wartung der Fahrzeuge) nahelegen, die dann zur besseren Kapazitätsauslastung gewerblich (also nicht nur für den Eigenbedarf) genutzt wird. Verhältnismäßig viele Unternehmen des Güterkraftverkehrsgewerbes betreiben auch (den ebenfalls transportintensiven) Kohlenhandel (ohne oder mit Heizölhandel) und Mineralölhandel (ohne Kohlenhandel). Von großer Bedeutung für die Unternehmen des Güterkraftverkehrsgewerbes ist das Betreiben von Spedition und Lagerei. Nur 10 % aller mittelständischen, aber 50 % aller großen Unternehmen des Güterkraftverkehrsgewerbes betreiben auch Spedition und Lagerei, sind also sogenannte Gemischtunternehmen/Kraftwagenspediteure mit Selbsteintritt im Güterkraftverkehr nach § 412 HGB. Von den 9.090 gewerblichen Straßengüterfernverkehr betreibenden Unternehmen sind 2/3 Nicht-Speditionen und 1/3 Speditionen; die Nicht-Speditionen betreiben zu 2/3, die Speditionen dagegen zu 90 % auch gewerblichen Straßengüternahverkehr (insbesondere Sammeln und Verteilen von Gütern im Rahmen des Spediteursammelgutverkehrs mit Kraftwagen). Interessanterweise ist der Anteil der Kraftwagenspeditionen mit Selbsteintritt im Güterfernverkehr in der ersten Hälfte der 80er Jahre erstmals seit etwa 20 Jahren leicht gesunken, dabei bei den Mehrbetriebunternehmen stärker als bei den Einbetriebunternehmen. Insbesondere große Speditionen gliedern die Frachtführerfunktion offensichtlich (wieder) aus (ganz oder in Tochterunternehmen).

II.B.2. Die Konzentration im Güterkraftverkehrs- und Kraftwagenspeditions-gewerbe

Großunternehmen hat es im Straßengüterverkehrs- und Speditions-gewerbe - wie in anderen Branchen auch - schon immer gegeben. Im „XVIII. Jahrhundert gab es ihrer in Holland oder Deutschland solche, die bis zu 100 Pferde besaßen.“¹²⁾ Im Jahr 1960 gab es bereits 5 Unternehmen mit 50 und mehr Konzessionen, 1974 und 1978 jeweils 8 Unternehmen mit 61 und mehr Konzessionen und 1982 11 Unternehmen mit 61 und mehr Konzessionen, die zusammen mehr als 1.000 (von insgesamt 32.000) Genehmigungen besaßen (durchschnittlich also 90).¹³⁾ Wegen der zahlreichen Unternehmensidentitäten - es kann davon ausgegangen werden, daß 8.200 der 44.800 Unternehmen des Güterkraftverkehrsgewerbes (= 18 %) durch die Erhebungen der Bundesanstalt für den Güterfernverkehr (BAG) zwei- oder sogar dreimal erfaßt werden - liegen die Verhältnisse in den drei Zweigen des gewerblichen Güterkraftver-

12) Schwiedland, E., Das Transportwesen. Hochschulvorlesung, 1. Aufl., Wien und Leipzig 1913, S. 8.

13) Auskunft der BAG.

kehr überall ähnlich: Auf 4%, 6% bzw. 5% der Unternehmen des Nah-, Fern- bzw. Umzugsverkehrsgewerbes entfallen 27%, 30% bzw. 25% aller Fahrzeuge. Von großer Bedeutung ist auch hier die Unterscheidung in Nicht-Speditionen und Speditionen: Auf 14% aller Gemischtunternehmen/Kraftwagenspeditionen mit Selbsteintritt in den Straßengüterfernverkehr entfallen 42% aller Fahrzeuge; dies zeigt das Gefährdungspotential der mittelständischen Kraftwagenspedition. Während die mittleren Kraftwagenspediteure im Bereich des organisationsintensiven Sammelladungsverkehrs - deregulierungsunabhängig - vor allem durch große Wettbewerber gefährdet werden (höheres Kapitalerfordernis), sind die mittleren Frachtführer im Bereich des Ladungsverkehrs - deregulierungsabhängig - vor allem durch kleine Mitbewerber bedroht (niedrigere Kosten). Die statistischen Zahlen weisen allerdings nur das interne Wachstum (z. B. Zuteilung weiterer Genehmigungen durch die zuständigen Behörden) bzw. externe Wachstum durch Fusion (Ankauf eines vorher rechtlich und wirtschaftlich selbständigen Unternehmens und anschließende Umwandlung in eine Niederlassung) aus; sie können kapital- bzw. konzernmäßige Verflechtungen der Unternehmen untereinander, das heißt externes Wachstum durch Beteiligung an einem Unternehmen unter Beibehaltung der rechtlichen Selbständigkeit nicht berücksichtigen. Die Einbeziehung der Verflechtungen würde einen höheren Konzentrationsgrad ergeben. Angaben zum Ausmaß der kapitalmäßigen Verflechtungen zwischen gewerblichen Güterkraftverkehr/Kraftwagenspedition betreibenden Unternehmen aber lagen (nach dem Überblick des Verfassers) in der Literatur bislang zumindest in systematischer Form nicht vor. Deshalb wird mit den Abbildungen 3 bis 9 (nach dem Überblick des Verfassers erstmals) ein Einblick in den Umfang der kapitalmäßigen Verflechtungen von gewerblichen Güterkraftverkehr und Kraftwagenspedition betreibenden Unternehmen untereinander gegeben (Stand: Ende 1986).

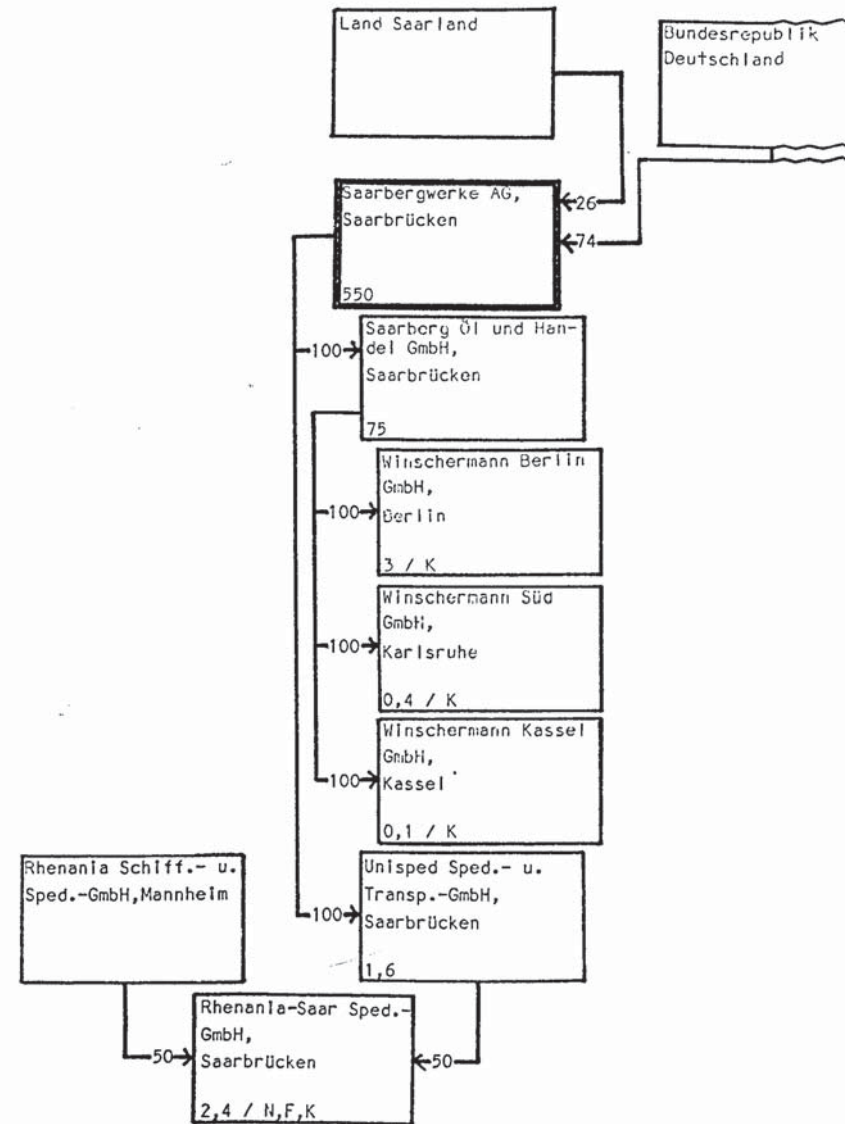


Abb. 3: Beteiligungen insbesondere der Bundesrepublik Deutschland an gewerblichen Straßengüternah-, Straßengüterfern-, Umzugsverkehr und Kraftwagenspedition betreibenden Unternehmen über ihre Beteiligungen an den Industrieunternehmen Saarberg und Salzgitter.

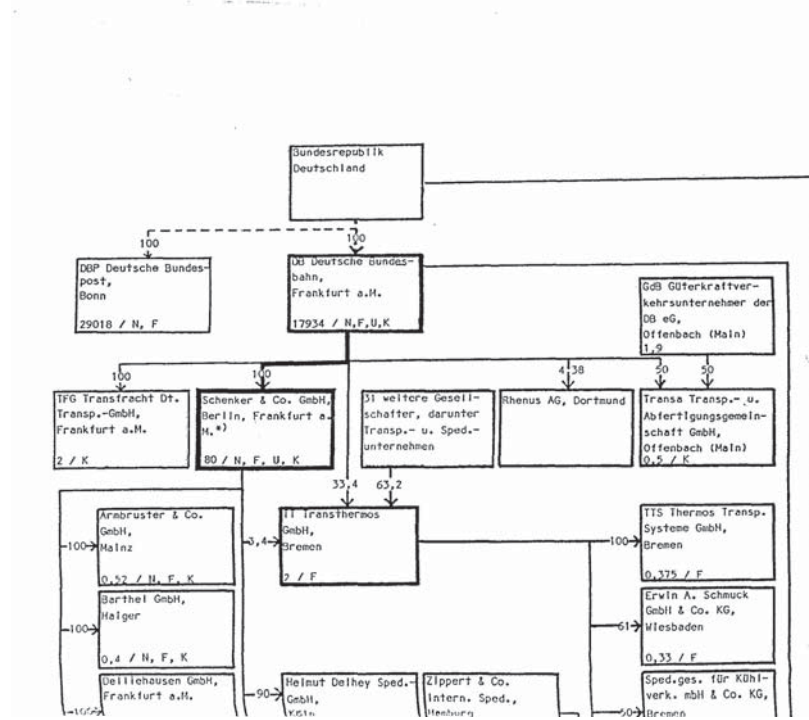
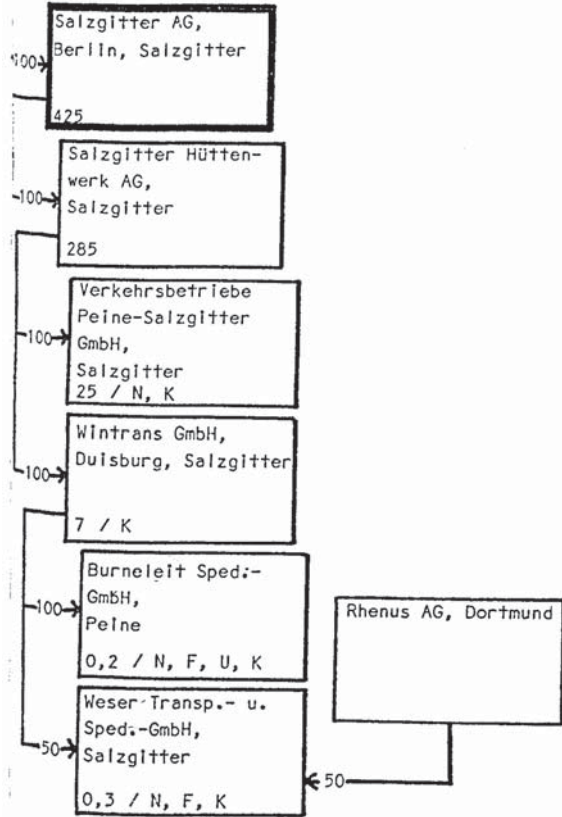


Abb. 4: Beteiligungen insbesondere der Bundesrepublik Deutschland an gewerblichen Straßengüternah-, Straßengüterfern-, Umzugsverkehr und Kraftwagenspedition betreibenden Unternehmen über die Deutsche Bundesbahn bzw. Schenker.

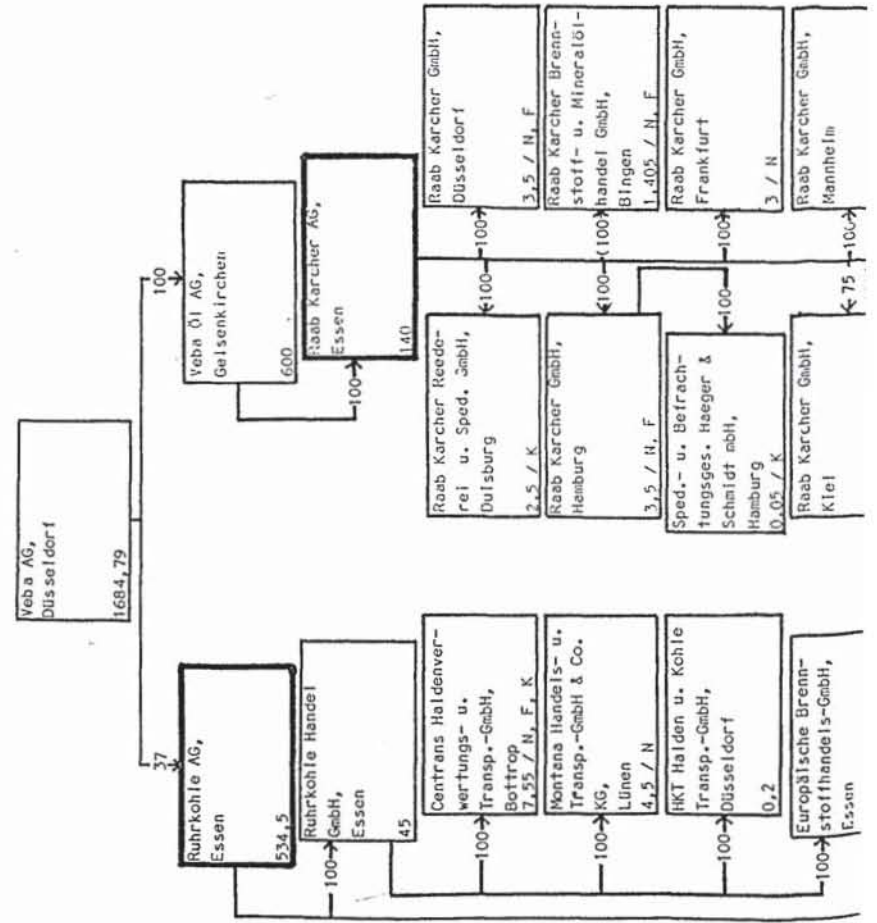
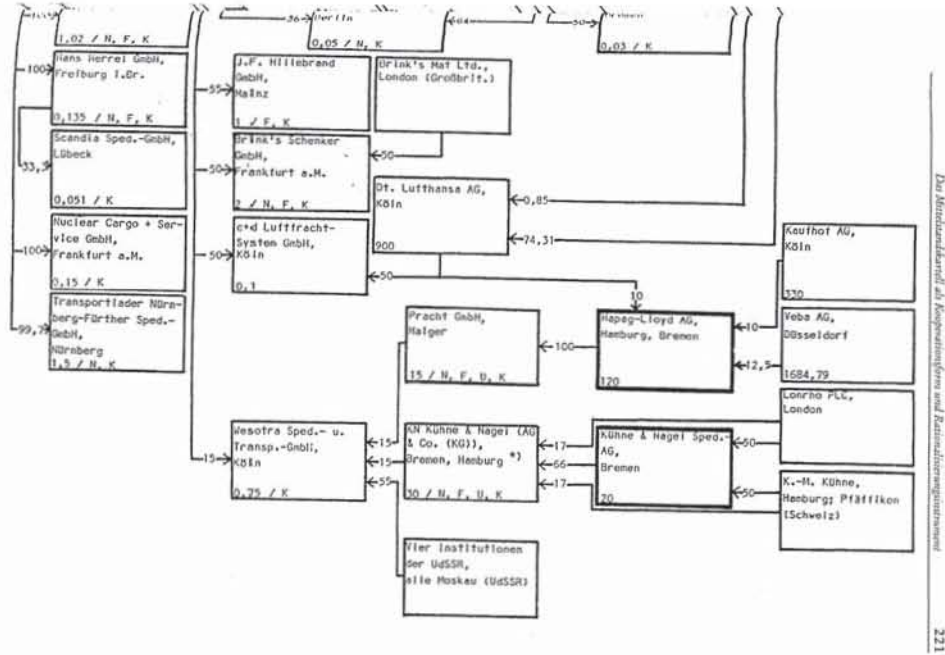
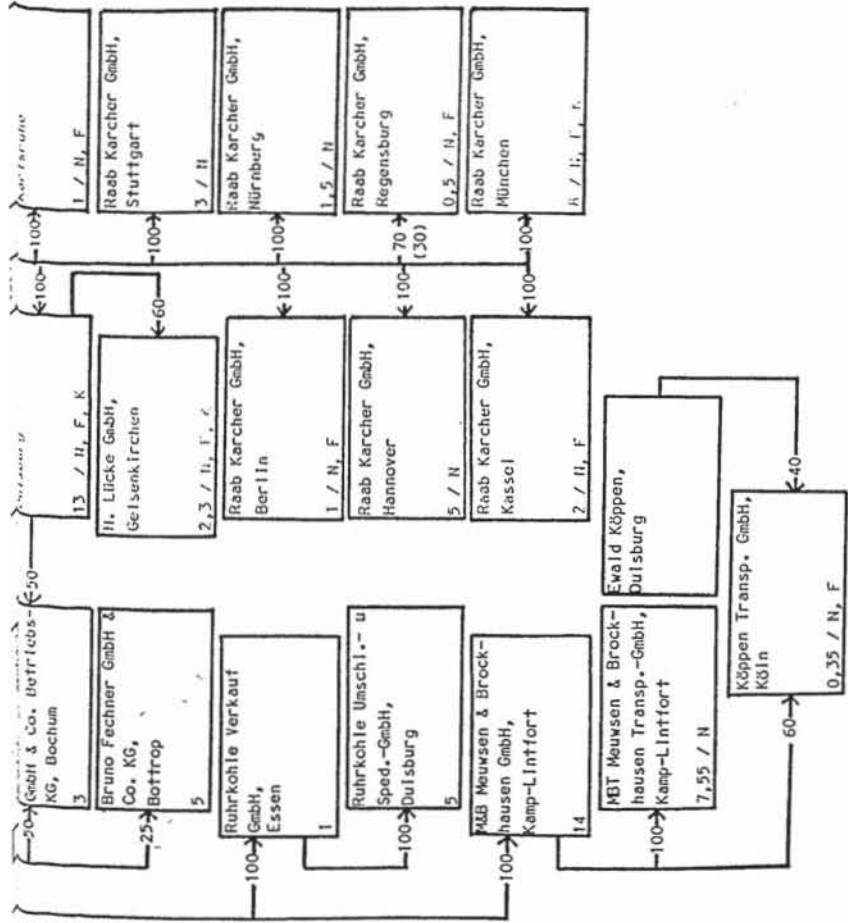


Abb. 5: Beteiligungen der Veba an gewerblichen Straßengüternah-, Straßengüterfern-, Umzugsverkehr und Kraftwagenspedition betreibenden Unternehmen über die Ruhrkohle und Raab Karcher.

Diese Abbildungen machen die teilweise Entmutigung des Mittelstandes verständlich. Die Konzernunternehmen arbeiten auch untereinander zusammen bzw. sind an überbetrieblichen Kooperationen beteiligt. In einer Untersuchung der Abteilung Absatzwirtschaft und



Verkehr des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung München aus dem Jahre 1977 gab immerhin 1/5 der befragten Speditionen an, „ein anderes Unternehmen der Branche übernommen oder eine entsprechende Beteiligung erworben zu haben.“¹⁴⁾ Das Bundeskartellamt datiert den Beginn des Konzentrationsprozesses im Speditionsgewerbe auf das Jahr 1973; es vermutet als Ursache „die relativ starke Marktstellung der Deutschen Bundesbahn mit ihrer Toch-

14) Out, H., Analyse der Strukturen und Wettbewerbsverhältnisse im Bereich Spedition-Lagerei-Umschlag (= Ifo-Studien zur Verkehrswirtschaft, Nr. 9), München 1978, S. 27.

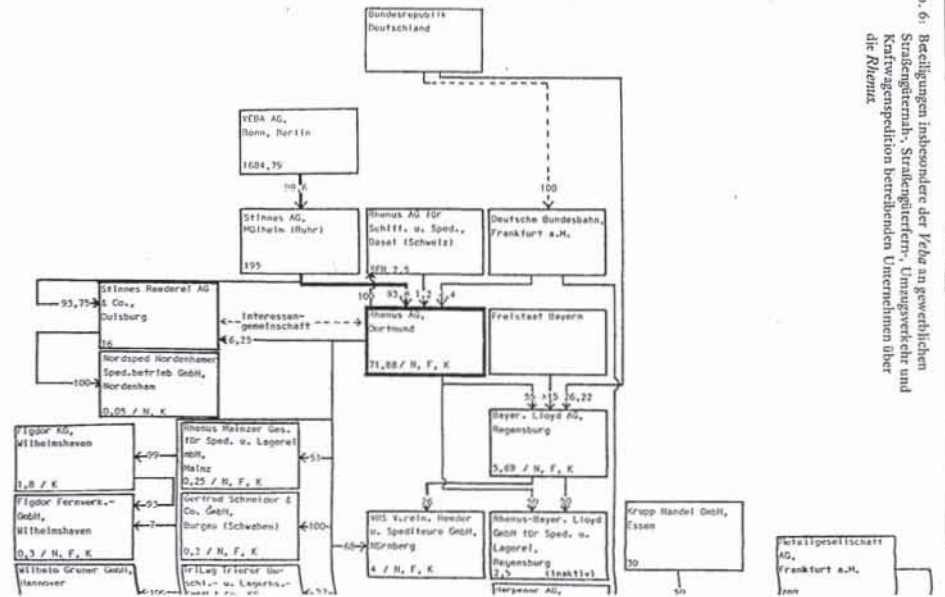
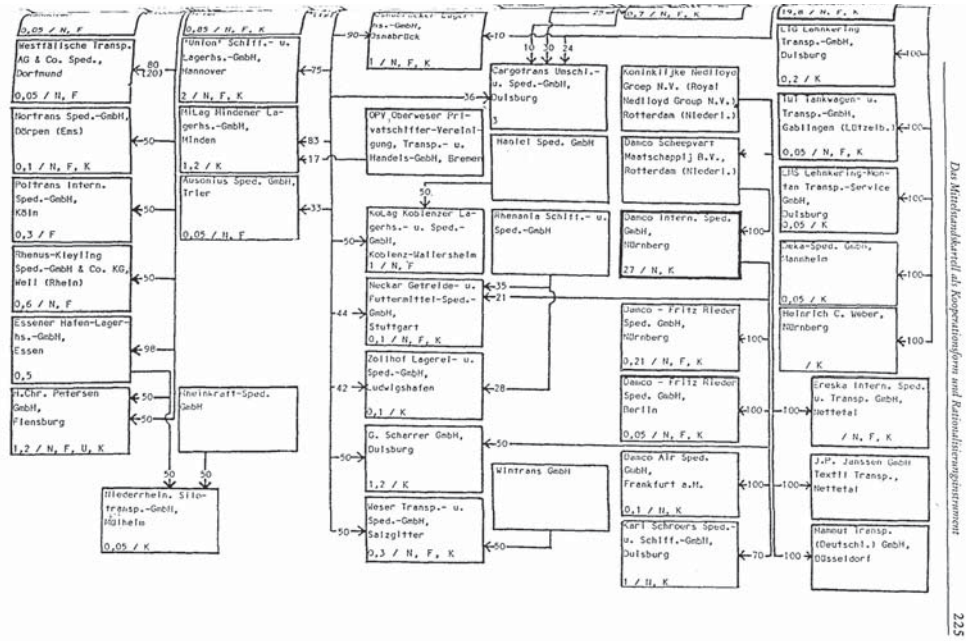


Abb. 6: Belegungen insbesondere der Veba an gewerblichen Straßengüter-, Straßengüter-, Umzugsverkehr und Kartwagenspedition betreibenden Unternehmen über die Rheine

Abb. 7: Beteiligungen insbesondere der *Thyssen AG* an gewerblichen Straßengüternah-, Straßengüterfern-, Umzugsverkehr und Kraftwagenspedition betreibenden Unternehmen.



Das Aktienkapital der Konzernfirmen nach Bilanzstichtag 31.12.1965

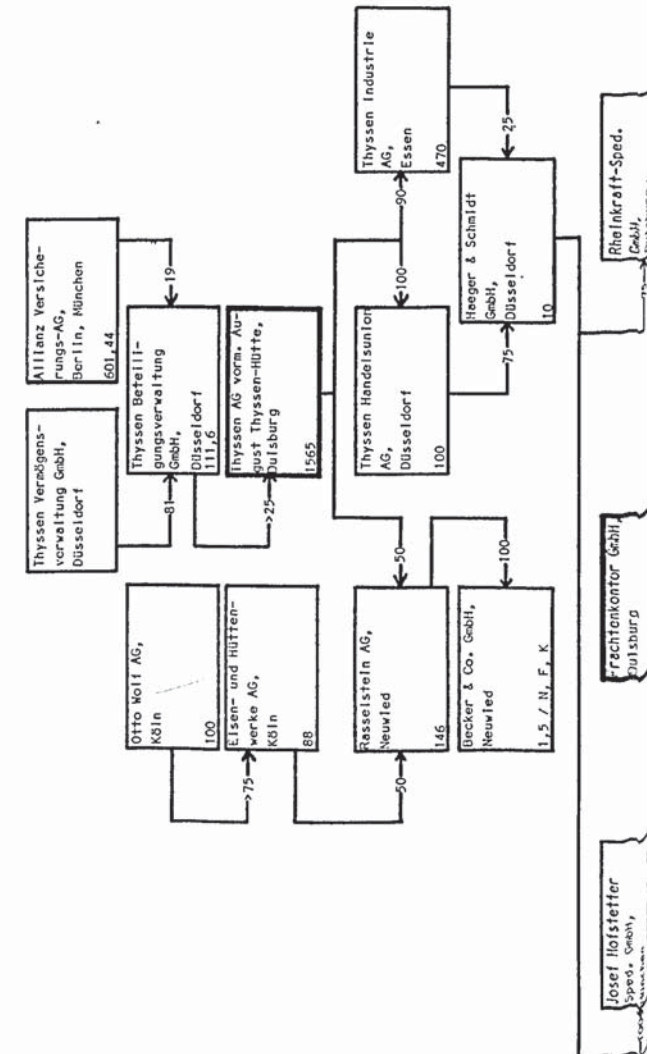
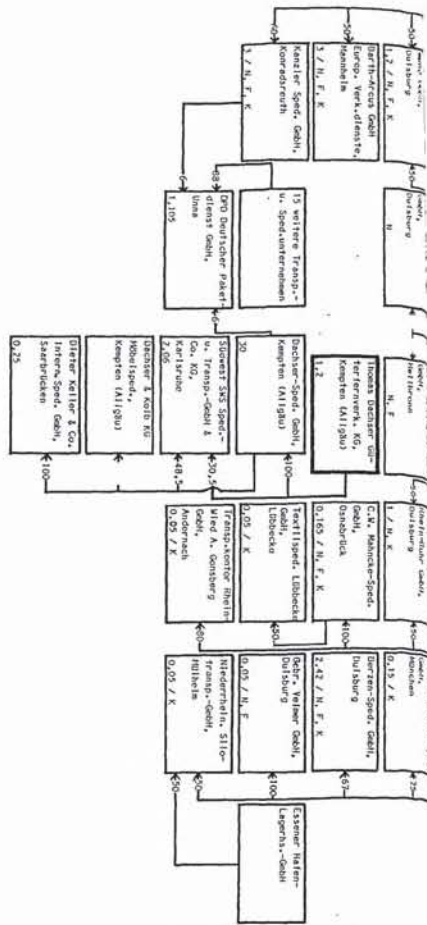


Abb. 8: Beteiligungen insbesondere der Rhenania Schifffahrts- und Speditionen-GmbH an gewerblichen Straßengüterfahr-, Straßengüterfern-, Umzugsverkehr und Kraftwagenspedition betreibenden Unternehmen.



Das Mittelständertum ist Kooperationsform und Rationalisierungsinstrument

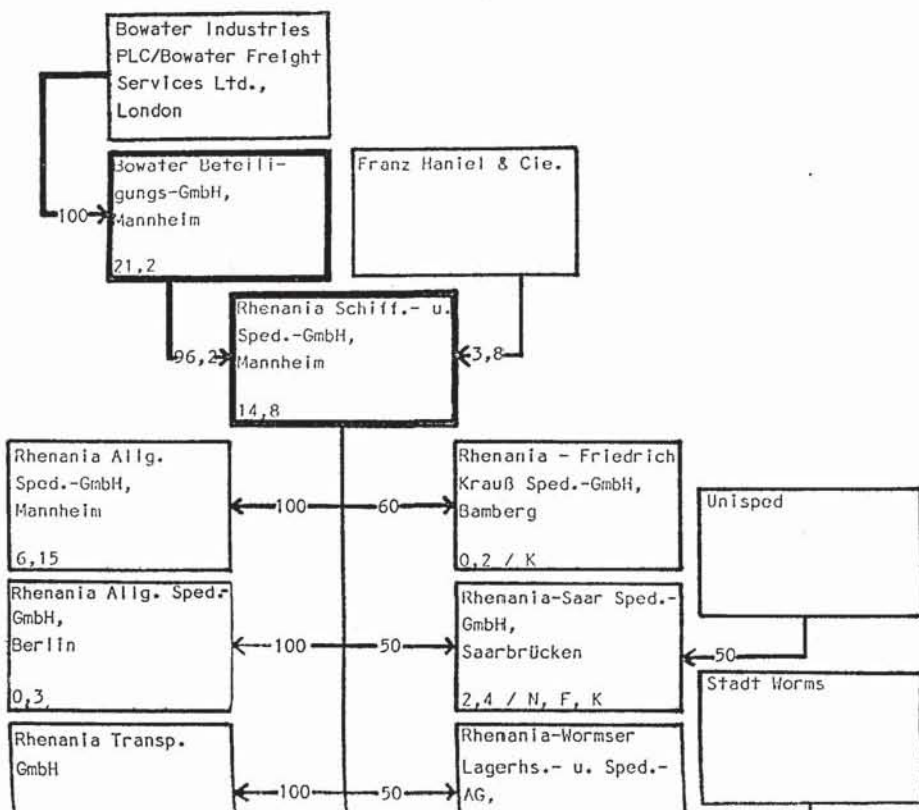
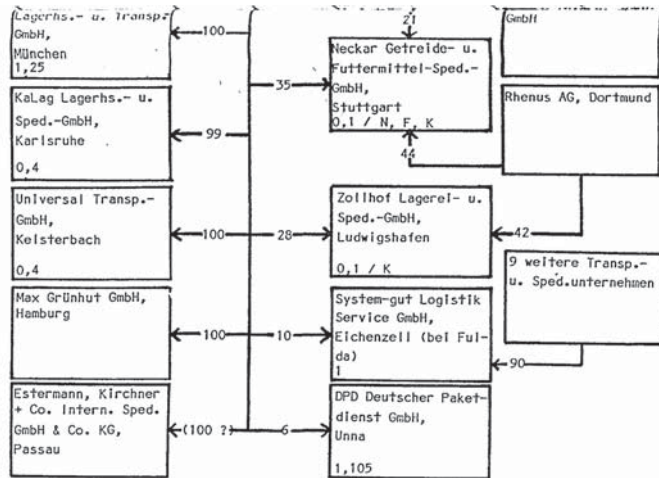
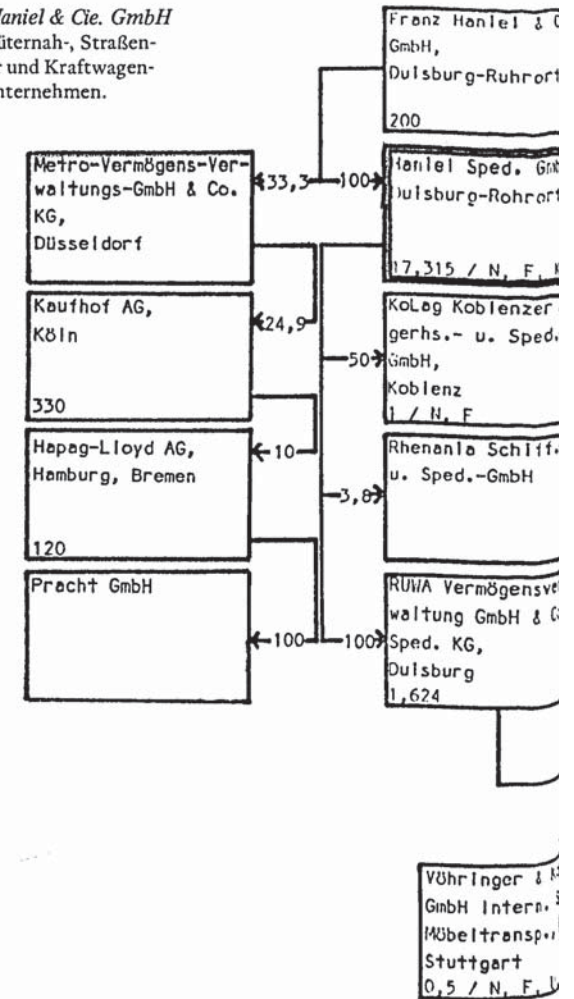


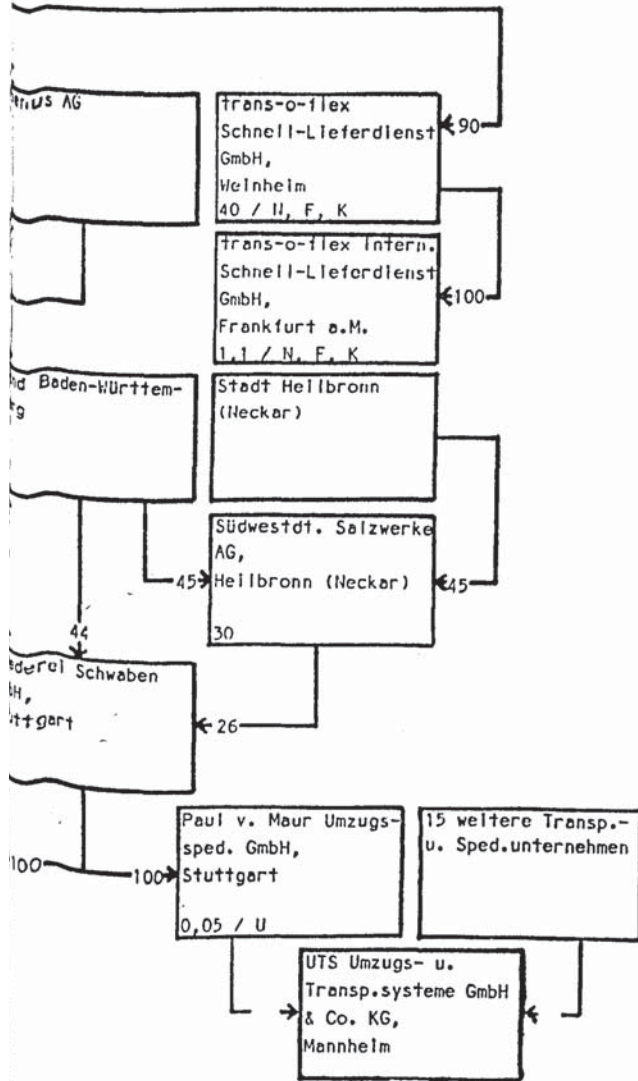
Abb. 9: Beteiligungen der *Franz Haniel & Cie. GmbH* an gewerblichen Straßengüternah-, Straßengüterfern-, Umzugsverkehr und Kraftwagen-
spedition betreibenden Unternehmen.



Das Mitwirkendeverhältnis als Kooperationsform und Rationalisierungsinstrument



Vöhringer & H. GmbH Intern. Möbeltransp. Stuttgart 0,5 / N, F, K



tergesellschaft Schenker & Co.“.¹⁵⁾ Für das Bundeskartellamt ist das Speditionsgewerbe ein Markt, der infolge von Kettenreaktionen aus mittelständischen in hochkonzentrierte Oligopole umgewandelt wird.¹⁶⁾ Die 5 Großunternehmen, deren Beteiligungspolitik nach Meinung der von Ifo befragten Speditionen den Wettbewerb im Bereich Spedition nicht unwesentlich intensiviert (verschärft) hat, finden sich sämtlich in den Abbildungen 3 bis 8 wieder; es sind dies die Firmen Rhenus, Schenker, Haniel, Rhenania und Kühne + Nagel. Im Speditionsgewerbe entfallen auf die ca. 3% umsatzgrößten Unternehmen (= 185 Unternehmen) ca. 60% aller Umsätze, im Binnenschiffahrtsgewerbe auf die ebenfalls ca. 3% umsatzgrößten Unternehmen (= 57 Unternehmen), aber ca. 80% des Gesamtumsatzes.¹⁷⁾

II.B.3. Die wirtschaftliche Lage des Güterkraftverkehrs- und Kraftwagenspeditionsgewerbes

Ein weiteres Motiv für eine verstärkte zwischen- oder überbetriebliche Zusammenarbeit könnte eine sich verschlechternde wirtschaftliche Situation der Unternehmen des Güterkraftverkehrs- und Kraftwagenspeditionsgewerbes sein. Ein Maßstab für die wirtschaftliche Lage eines Unternehmens ist zum Beispiel die Umsatzrendite. Eine Analyse des verfügbaren Zahlenmaterials hat gezeigt, daß die Umsatzrenditen zum Teil über denen der Gesamtwirtschaft, zum Teil ganz erheblich über denen des Groß- und Einzelhandels lagen. Die vergleichsweise positive Entwicklung der Saldogröße Jahresüberschuß bei Einbrüchen in der Mengenkomponekte des Umsatzes, bei im wesentlichen nicht über dem allgemeinen Preisanstieg liegenden Erhöhungen der Preiskomponekte des Umsatzes (die die Mengenverluste hätte kompensieren können) und bei steigenden Faktorpreisen ist nur durch große Anstrengungen der Unternehmen auf der Kostenseite (Faktorkombination) erklärlich. Dies zeigt, daß auch auf regulierten Märkten Anlaß und Anreiz zu kostenwirtschaftlichem Verhalten (Rationalisierung) bestehen kann. Eine Prognose der Ertragslage und damit eines Aspektes des zukünftigen Kooperationsbedarfs ist schwierig. Die Entwicklung des Güterkraftverkehrsaufkommens (Übernahme von Werkverkehr durch den gewerblichen Verkehr bei einer Liberalisierung?) oder des Preisniveaus (Sinken der Preise für Straßengüterverkehrsleistungen bei einer Liberalisierung?), (weitere Verbesserungen bei der Kombination der Produktionsfaktoren (z. B. Kraftfahrzeug-Treibstoff) oder die Entwicklung der Faktorpreise mit ihren zum Teil kompensatorischen Wirkungen sind schwer abzuschätzen. Allerdings kommt bereits heute im grenzüberschreitenden Güterkraftverkehr - und bei einem Fortfall des Kabotageverbots auch im Binnenverkehr - angesichts der fast durchgängig niedrigeren Kosten ausländischer Wettbewerber der Senkung der Kosten existenzielle Bedeutung zu.

II.C. Die Rahmenbedingungen der Produktion von Güterkraftverkehrs- und Kraftwagenspeditionsleistungen

Der Verkehrsbereich ist wie kein anderer durch einen bis in letzte Einzelheiten gehenden hoheitlichen Eingriff gekennzeichnet. Allerdings wurde in den vergangenen Jahren und Jahrzehnten auf der Seite des Angebots von Straßengüter-, insbesondere Straßengüterfern-

15) Bericht des Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit im Jahr 1976, S. 22.

16) Vgl. Harms, W., § 24 (Zusammenschlußkontrolle), in: Benisch, W. et al. (Hrsg.), Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen und Europäisches Kartellrecht. Gemeinschaftskommentar (GK), 4. Aufl., Köln u. a. 1984, Rn. 717 Statistik.

17) Vgl. Statistisches Bundesamt, Umsatzsteuerstatistik 1982, S. 110, Nr. 5131 und S. 111, Nr. 5511.

verkehrsleistungen der Wettbewerb durch Maßnahmen der verkehrlichen Ordnungspolitik intensiviert. Zu nennen sind hier für die Regelung des Marktzugangs beispielsweise die Ausweitung der Konzessionskontingente und die Herausnahme des Umzugsfernverkehrs aus der Konzessionsierungs- und Kontingentierungspflicht aufgrund eines Urteils des Bundesverfassungsgerichts aus dem Jahre 1975. Für die Regelung der Entgelte sind wiederum für den Fernverkehr die Umstellung der Tarife von Fest- auf Margentarife mit immer weiteren Spielräumen seit 1966 und die seit 1975 endgültig freie Preisbildung im Spediteursammelgutverkehr mit Kraftwagen als Beispiele für eine Lockerung des Ordnungsrahmens anzuführen. Die nach dem Urteil des Europäischen Gerichtshofs vom 22. Mai 1985 akute Deregulierung (im Extremfall Fortfall von Konzessionierung/Kontingentierung, Kabotage- und Drittladeverbot und Tarifen) wird den Wettbewerb auf den Märkten für Straßengüterverkehrsleistungen sicher weiter intensivieren.

II.D. Die Substitutionskonkurrenz der anderen Verkehrsträger

Ein Druck, sich der Nachfrage nach logistischen Leistungen (besser) anzupassen, kann für das Güterkraftverkehrs- und Kraftwagenspeditions-gewerbe auch von dem Angebot der anderen Verkehrsträger ausgehen. Anzuführen ist hier das Beispiel Containerverkehr. Zwar werden heute im Binnenverkehr noch über 80% der Container (ausschließlich) mit dem Lkw, 15% mit dem Binnenschiff und 3% mit der DB befördert¹⁸⁾ (mit den entsprechenden Vor- und Nachläufen auf der Straße), dennoch könnten neue (insbesondere preisgünstigere) Konzepte insbesondere in der Binnenschifffahrt zu Marktanteilsverlusten des gewerblichen Straßengüterfernverkehrs führen.

II.E. Anpassungsstrategien

Unternehmen, die ihr Leistungsangebot an die veränderte Nachfrage anpassen wollen und dabei ihre rechtliche und (zumindest im Grundsatz) auch wirtschaftliche Selbständigkeit behalten wollen, können nur zwei Strategien verfolgen: Die Vertiefung ihres bestehenden Produktionsprogramms (Spezialisierung) oder die Verbreiterung des Produktionsprogramms (Diversifikation), und zwar - da (wie gezeigt), den meisten Unternehmen internes und externes Wachstum kaum möglich sein dürfte - durch Gruppenbildung (Kooperation), wobei beide Strategien keine sich ausschließenden Alternativen, sondern durchaus kombinierbar sind (sich gegenseitig ergänzende spezialisierte Unternehmen in einem Verbund). Ein Unternehmen kann sich durch Spezialisierung zum Beispiel auf den Transport bestimmter Güter gewisse Vorteile im Wettbewerb verschaffen. Allerdings sind mit dieser Strategie auch Risiken verbunden: Abhängigkeit von bestimmten Verladern bzw. der Konjunktur der beförderten Güter ohne Kompensationsmöglichkeit, noch größere Probleme des Akquirierens von Bei- und Rückladungen (etwa im Silotransport). Hinzu kommt, daß die meisten Segmente in den Märkten für Spezialtransport bzw. Spezialspedition besetzt sein dürften. Wegen des ganz offensichtlich bereits erreichten hohen Grades an Spezialisierung im Güterkraftverkehrs- und Kraftwagenspeditions-gewerbe (großer Anteil von Fachspeditionen) scheiden die Spezialisierungskartelle nach § 5a GWB, die die „Rationalisierung wirtschaftlicher Vorgänge durch Spezialisierung“ zum Gegenstand haben, als mögliche Rationa-

18) Vgl. o. V., Mehrumsatz mußte teuer erkaufte werden, in: FAZ, Nr. 124 vom 2. 6. 1986, S. 17.

lisierungskartellarten für das Güterkraftverkehrs- und Kraftwagenspeditions-gewerbe weitgehend aus.

III. Verstärkung der Zusammenarbeit zwischen den Anbietern von Güterkraftverkehrs- und Kraftwagenspeditionsleistungen als Anpassungsstrategie an eine sich wandelnde Nachfrage

III.A. Der Umfang der zwischen- und überbetrieblichen Zusammenarbeit im Güterkraftverkehrs- und Kraftwagenspeditions-gewerbe

Zur Feststellung des Ausmaßes der Zusammenarbeit in der Wirtschaft liegen 5 Untersuchungen vor, und zwar zwei für Industrie/Handel und drei für Güterkraftverkehr/Spedition.

Im Jahr 1974 befragte die IHK Koblenz in ihrem Bezirk ca. 600 Industrieunternehmen (der Größenklasse 10 und mehr Beschäftigte); davon antworteten 390 (= 65%). Auf die Frage „Was war für Sie der Anlaß zu kooperieren? (Nur Ausfüllen, wenn es zur Kooperation gekommen ist)“ antworteten 105 Unternehmen (= 27%). Ein Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße und Kooperationsgrad konnte nicht festgestellt werden.¹⁹⁾

Im Jahr 1977 befragte die Forschungsgruppe Bonn des Instituts für Mittelstandsforschung 4.620 Industrie- und Handelsunternehmen im IHK-Bezirk Aachen; davon antworteten 1.305 (= 28%). Auf die Frage „Haben Sie bereits einmal kooperiert?“ antworteten 253 Unternehmen mit ja (= 19%). Ein Zusammenhang, und zwar ein positiver, zwischen Unternehmensgröße und Kooperationsgrad konnte festgestellt werden.²⁰⁾

Ebenfalls im Jahr 1977 befragte die Forschungsgruppe Verkehrswirtschaft der TU Braunschweig rund 2.400 Unternehmen des Straßengüter-nah-, Straßengüterfern-, Speditions- und Lagereigewerbes in der Bundesrepublik; es antworteten 484 Unternehmen (= 20%). Auf die Frage „Arbeiten Sie mit anderen Unternehmen Ihrer Branche zusammen (z. B. Kooperation in Form von Einkaufsgemeinschaften, Laderaum-Verteilungsstellen, Werbegemeinschaften etc.)?“ antworteten 227 Unternehmen mit ja (= 47%). Ein Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße und Kooperationsumfang konnte nicht festgestellt werden.²¹⁾

Diese Untersuchung zeigt allerdings, daß Kooperationsumfang und Kooperationsintensität streng voneinander getrennt werden müssen. So nahmen zum Beispiel 15% aller Unternehmen an der Laderaumverteilung durch die entsprechenden Stellen der regionalen Straßenverkehrsgenossenschaften teil (72 von 484 Unternehmen); deren Ergebnisse lassen aber vermuten, daß von dieser Möglichkeit nur sehr selten tatsächlich Gebrauch gemacht wurde. Nur 8% der reinen Frachtführer, aber 16% der Gemischtunternehmen und der reinen Spediteure nahmen an der Laderaumverteilung teil.

19) Vgl. IHK Koblenz, Kooperation nicht gefragt? Die überbetriebliche Zusammenarbeit in der mittelständischen Industrie, Koblenz, Oktober 1974.

20) Vgl. Naujoks, W. u. Pausch, R. unter Mitarbeit von Weiler, H., Kooperationsverhalten in der Wirtschaft. Eine empirische Untersuchung unter besonderer Berücksichtigung der grenzüberschreitenden Kooperation (= Beiträge zur Mittelstandsforschung, Heft 32), Göttingen 1972, S. 44, 54 ff. und 109 f.

21) Vgl. Schmid, W.-M., Verkehrswirtschaftlicher Strukturwandel und Möglichkeiten der Stabilisierung des gewerblichen Straßengüterfernverkehrs, Diss. Braunschweig 1978, und Günter, H., Marketing und Unternehmensstruktur des gewerblichen Güterfernverkehrs (= Schriften der Forschungsgruppe Verkehrswirtschaft, Bd. I), Braunschweig 1978.

Nochmals im Jahr 1977 hat die Abteilung Absatzwirtschaft und Verkehr des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung, München, rund 300 Unternehmen des Speditions-, Lagerei- und Umschlagsgewerbes befragt; es antworteten etwa 130 Unternehmen (= 44%); „gut die Hälfte dieser Unternehmen gab an, die Kooperation bewußt als Instrument einzusetzen“.²²⁾

Im Jahr 1981 befragte die Invest-Industriemarktforschung Dr. Albin Weiss GmbH, München, 176 Unternehmen (= 244 Betriebe) des Straßengüternah-, Straßengüterfern-, Speditions- und Lagereigewerbes, die, da mündlich befragt wurde, auch alle antworteten. Auf die Frage „Arbeiten Sie derzeit mit anderen Verkehrsunternehmen zusammen? Gemeint ist hier nicht die übliche Zusammenarbeit etwa mit der Bundesbahn, Reedereien oder Korrespondenzspediteuren, sondern weitergehende Kooperation wie zum Beispiel eine Umschlagsgemeinschaft“ antworteten 39 Betriebe mit ja (= 16%). Ein Zusammenhang, und zwar ein positiver, zwischen Unternehmensgröße und Kooperationsumfang konnte festgestellt werden.²³⁾

Eine Ursache für den relativ geringen Grad an „intern-horizontaler“ Kooperation könnte eine „nicht-intern-horizontale“ Befriedigung des vorhandenen Kooperationsbedarfs sein; gemeint sind damit Beschäftigungsverträge von gewerblichen Straßengüterverkehr betreibenden Unternehmen, zum Beispiel mit Speditionen, mit der Deutschen Bundesbahn und/oder mit Verladern. Wegen des intensiven Wettbewerbs unter den Güterkraftverkehrsleistungen anbietenden Unternehmen handelt es sich hierbei allerdings kaum um eine echte Kooperation im Sinne gleichberechtigter Partnerschaft. Das Ausmaß nicht-intern-horizontaler Kooperation soll im folgenden quantifiziert werden.

Erste Anhaltspunkte liefert die sogenannte Transportkettenanalyse. Die Transportkettenmethode verfolgt die verschiedenen Wege zu transportierender Güter vom Versender (Verlader) über die eventuell eingeschalteten Transportunternehmen (Frachtführer) und Speditionen (Speditionen, Umschlagsunternehmen, Lagereien usw.) bis zum Empfänger und bringt sie in ein System. Diese Methode ist in ihrer Zielsetzung auf die Erfassung und Strukturanalyse der Wege und Kosten von Aufenthaltsortsveränderungen von Gütern ausgerichtet. Das Grundscheina der Transportketten zeigt, daß die Spedition als Transportkettenglied - ähnlich wie die Handelsvermittler (Handelsvertreter, Kommissionäre, Handelsmakler) in Warenhandelsketten - zweifach ausschaltungsgefährdet ist: Erstens durch den Werkverkehr der Verloader und zweitens durch die direkte Beziehung zwischen Verloader und Frachtführer. Im Binnen-Straßengüterfernverkehr werden von den Versendern für den Transport von mittlerweile weniger als 50% der zu befördernden Güter Frachtführer und/oder Speditionen in die Transportketten eingeschaltet.

Dabei ist der Einschaltungsgrad noch relativ hoch; in die Handelsketten der - leistungstypologisch den Güterverkehrsleistungen vergleichbaren - Produktionsgüter (Umsatzpartner sind in beiden Fällen Unternehmen und nicht - wie bei Konsumgütern bzw. Personenverkehrsleistungen - private Haushalte) werden von den Produzenten (Groß-)Handelsbetriebe

22) *Out, H.*, Analyse der Strukturen ..., a.a.O., S. 35.

23) Vgl. Invest-Industriemarktforschung Dr. Albin Weiss GmbH, Akzeptanz- und Motivationsuntersuchung der Konzeption für ein alternatives Gütertransportsystem auf der Basis des kombinierten Verkehrs. Ergebnisbericht. Im Auftrag des BMW, München 1981, S. 16-18, 53-58, Anh. S. 3-4.

schätzungsweise nur zu 10% eingeschaltet.²⁴⁾ Wenn Versender sich dafür entscheiden, ein weiteres Glied in die Transportketten einzuschalten, sind dies in den allermeisten Fällen Speditionen; diese schalten wiederum überwiegend Frachtführer ein.

Mit der Deutschen Bundesbahn arbeiten (bei weitgehender Unternehmensidentität) rund 1.200 Unternehmen des Güterkraftverkehrs- bzw. Kraftwagenspeditions-gewerbes mit etwa 3.000 Fahrzeugen im Stückgutverkehr (Nahverkehr),²⁵⁾ rund 1.100 Unternehmen mit etwa 1.400 Fahrzeugen im Expressgutverkehr (ebenfalls Nahverkehr),²⁶⁾ rund 500 Unternehmen mit 600 Fahrzeugen im Nahverkehr,²⁷⁾ rund 950 Unternehmen mit etwa 2.900 Konzessionen und 4.500 Fahrzeugen im DB-Güterkraftverkehr (Fernverkehr),²⁸⁾ 220 Unternehmen als Kommanditisten in der Kombiverkehr, rund 1.600 Unternehmen als Abfertigungsspeditoren für den DB-Güterkraftverkehr²⁹⁾ und 50 Unternehmen (zumeist Kurierdienst-, Taxi- und Mietwagenunternehmen) im IC-Kurierdienst-Service zusammen,³⁰⁾ mit der Deutschen Bundespost im Rahmen des Betriebsversuchs „S+P“ (Spedition und Post) (Sammeln und Vorlauf von Paketen bis 20kg durch Speditionen, Hauptlauf und Verteilen durch die Deutsche Bundespost) 33 Unternehmen.³¹⁾ Etwa 1/3 der gewerblichen Straßengüternah- und Straßengüterfernverkehr betreibenden Unternehmen arbeitet längerfristig mit (anderen) Speditionen, der DB und/oder Verladern zusammen. Dabei hat sich der Anteil der Unternehmen, zum Beispiel des gewerblichen Straßengüterfernverkehrs, mit Beschäftigungsverträgen mit (anderen) Speditionen und/oder der DB von 1956 bis 1982 fast verdreifacht (von 9% auf 24%). Das Gewicht hat sich dabei durchgängig vom Verloader zum Spediteur verschoben. Kleine und mittlere Unternehmen kooperieren eher mit Spediteuren bzw. der DB, größere (die selber schon Speditionen sind) eher mit Verladern. Ein Beispiel für eine - allerdings sehr intensive - Form horizontaler Zusammenarbeit, nämlich zwischen Straßengüternahverkehr und Spedition ist die Firma Hansetrans Hanseatische Transportgesellschaft Adolff und Schmidt mbH, Hamburg. Die Firma Hansetrans beschäftigt Kleinunternehmer als Subunternehmer bzw. Unterfrachtführer, die über 1, 2 oder 3 Lkw verfügen; sie erledigt für diese Unternehmen nicht nur die Transportvermittlung, sondern auch den Einkauf und die Finanzierung der Fahrzeuge.³²⁾ Hier dürften de facto Abhängigkeitsverhältnisse vorliegen. Generell laufen Güterkraftverkehrsunternehmen mit der Entscheidung für nicht-intern-horizontale Zusammenarbeit eher Gefahr, ihre wirtschaftliche Selbständigkeit weitgehend aufzugeben; bei den meisten Unternehmen kann dann nicht mehr von „Unternehmern“,

24) Vgl. *Klein-Blenkers, F.*, Handelsbetriebe, in: Handbook of German Business Management (noch nicht erschienen) (Manuskript-Blatt-Nr. 15, Tab. 3).

25) Vgl. *Peters, K.A.*, Hier Partner - dort Konkurrent. Wie sich die Spedition auf die neue Bahn einstellt, in: DVZ, Nr. 136 vom 14. 11. 1985, S. 29.

26) Vgl. *ebenda*.

27) Vgl. *Dietrich, G.*, Güterkraftverkehrsunternehmen der Bundesbahn. Die „Getreuen der Bahn“ ergänzen das Schienennetz, in: DVZ, Nr. 125 vom 18. 10. 1984, S. 31.

28) Vgl. *ders.*, DB-Güterkraftverkehrsunternehmen. Gleichberechtigte Partner in einer gewollten Kooperation, in: DVZ, Nr. 136 vom 14. 11. 1986, S. 38.

29) Vgl. *Peters, K.A.*, Hier Partner - dort Konkurrent ..., a.a.O.

30) Vgl. Werbeamt der Deutschen Bundesbahn (Hrsg.), Neu: Der IC-Kurierdienst-Service bringt alles Eilige direkt dorthin, wo es gebraucht wird. Übersicht aller empfohlenen Transportunternehmen und Höchstpreise. Stand: Oktober 1984.

31) Vgl. *Raschke, U.*, Betriebsversuch Spedition + Post (S + P). Kooperation funktioniert, in: DVZ, Nr. 36 vom 26. 3. 1987, S. 26.

32) Vgl. *o. V.*, Hansetrans/Hamburg. 100. Ford-Lkw in Dienst gestellt, in: DVZ, Nr. 93 vom 7. 8. 1982, S. 2.

sondern nur noch von „Lkw-Besitzern“ gesprochen werden. Es besteht nur noch eine formale, nicht jedoch materielle Handlungsfreiheit. Trotzdem werden die Strategien der internhorizontalen und der vertikalen Kooperation von Unternehmen im Bereich Spedition - Lagerei - Umschlag etwa gleich bewertet. Dies hat mit großer Wahrscheinlichkeit seine Ursachen in schlechten Erfahrungen und/oder mangelnden Alternativen.

III.B. Zwischen- und überbetriebliche Zusammenarbeit im Güterkraftverkehrs- und Kraftwagenspeditions-gewerbe

III.B.1. Zwischen- und überbetriebliche Zusammenarbeit außerhalb von Mittelstandskartellen

III.B.1.a. Beispiele für zwischenbetriebliche Zusammenarbeit im Güterkraftverkehrs- und Kraftwagenspeditions-gewerbe

Die klassische Form der zwischenbetrieblichen Zusammenarbeit im Güterkraftverkehrs- und Kraftwagenspeditions-gewerbe ist der Spediteursammelgutverkehr mit Kraftwagen. Für mittelständische Kraftwagensammelgutpediteure ohne großes Filialnetz läßt sich das Verteilen der Sendungen an den Empfangsorten nur mit Korrespondenten bewältigen. Über 2.000 Speditionsbetriebe betätigen sich im Sammelgutverkehr mit Kraftwagen.³³⁾ Von den 1984 im gewerblichen Binnen-Straßengüterfernverkehr beförderten 122 Mill. t Gütern wurden 19,8 Mill. t (= 16%) im Spediteursammelgutverkehr transportiert.³⁴⁾ Von den etwa 33 Mrd. DM Umsatz/Jahr des Speditions- und Lagereigewerbes entfallen 6 bis 7 Mrd. DM (= 20%) auf den Spediteursammelgutverkehr.³⁵⁾ Intensive Formen solcher Korrespondenzbeziehungen sind zum Beispiel Europa-Expresß und Eurapid. Bei Europa-Expresß handelt es sich um eine Kooperation von 10 großen Speditionen in Europa auf dem Sektor Eilfracht; deutscher Partner ist trans-o-flex, eine Tochter der Haniel. Eurapid ist der Schnellservice der schweizer Spedition Danzas; sie vermarktet das von ihr entwickelte System im Franchise-Verfahren. Franchisee zum Beispiel für den Großraum Hamburg ist die Firma Hansetrans; sie hat (gegen Entrichtung einer Lizenzgebühr an Danzas) das Recht, Eurapid anzubieten, also unter diesem geschützten Markenzeichen Güter zu verteilen und zu sammeln. Auch die Kooperationen System-gut Logistik-Service, Pinguin Frisch-Fracht und UTS Umzugs- und Transportsysteme arbeiten auf Franchisebasis; hier sind allerdings die Systemzentralen (Franchisors) kooperative Gemeinschaftsunternehmen und nicht - wie im Fall Eurapid - Einzelunternehmen. Das Franchise-System erlaubt - im Gegensatz zum konventionellen Korrespondentensystem - die ständige Überprüfung jedes Gebietspartners durch die Systemzentrale auf die Einhaltung seines vertraglich vorgegebenen Leistungsstandards im kaufmännischen und technischen Bereich (sogenanntes Systemcontrolling). Hier stellt sich die Frage nach der Ausbaunotwendigkeit und Ausbaufähigkeit bestehender Korrespondentennetze als Systeme bilateraler Beziehungen zu multilateralen Unternehmensgemeinschaften. Eine wei-

33) Vgl. BSL, Strukturdaten 1985, a.a.O., S. 26.

34) Vgl. ebenda, Tab. 10.

35) Vgl. Statistisches Bundesamt, Umsatzsteuerstatistik 1982, a.a.O., S. 111 und May, W., Das ordnungspolitische Problem/Nebeneinander von festen und freien Preisen bei Gütertransporten. Leistungen nach Tarif haben bei vielen Verkehren nur noch einen verhältnismäßig geringen Anteil, in: Handelsblatt, Nr. 95 vom 21.5.1986, S. 42.

tere Form der zwischenbetrieblichen Zusammenarbeit, der sogenannte Begegnungsverkehr, macht sich die Möglichkeit der Trennung von Antriebsaggregat und Ladegefäß zunutze. Daß dieses Verfahren immer breitere Anwendung findet bzw. zunehmend festzustellen sein soll, kann nicht bestätigt werden. Als Beispiele aus der Praxis sind lediglich die Zusammenarbeit erstens der Firmen Gebr. Hellmann, Osnabrück, und Dachser, Niederlassung Kornwestheim, und zweitens von Schier, Otten und Co., Wien und Weichelt, Coburg, bekannt.

III.B.1.b. Beispiele für überbetriebliche Zusammenarbeit

Während die zwischenbetriebliche Zusammenarbeit aus einsichtigem Grund nur exemplarisch zu dokumentieren war, war es ein Ziel der Arbeit, unabhängig von den bereits vorliegenden Untersuchungen zum Umfang zwischen- und überbetrieblicher horizontaler Zusammenarbeit einen möglichst vollständigen Überblick über Art und Umfang der überbetrieblichen horizontalen Zusammenarbeit zu geben. Dies ist mit der Abbildung 9, dem Verzeichnis der überbetrieblichen wirtschaftlichen Organisationen (kooperative Gemeinschaftsunternehmen), an denen gewerblichen Straßengüterfern-, Straßengüterfern-, Umzugsverkehr und/oder Kraftwagenspedition (mit oder ohne Selbsteintritt) betreibende deutsche Unternehmen beteiligt sind (Kooperationsregister), in systematischer Art geschehen. Dabei waren einige (insbesondere wettbewerbspolitisch relevante) Merkmale vorzugeben und deren Ausprägungen bei den einzelnen kooperativen Gemeinschaftsunternehmen (soweit dies aus der Literatur möglich war) zusammenzustellen.

Abb. 9: Verzeichnis der überbetrieblichen *wirtschaftlichen* Organisationen (kooperativen Gemeinschaftsunternehmen), an denen gewerblichen Straßengüterfern-, Straßengüterfern-, Umzugsverkehr und/oder Kraftwagenspedition betreibende deutsche Unternehmen beteiligt sind (ohne die „politischen“ Organisationen des Gewerbes (Verbände/Vereine auf Länder-/Bundes-/europäischer und internationaler Ebene) und ohne die *Regieunternehmen* der *wirtschaftlichen* (z.B. BZG/SVG-DBD) und *politischen* Organisationen des Gewerbes (z.B. BSL-USL). (Mehrfachmitgliedschaften einzelner Unternehmen sind durchaus möglich).

	1 / 2 / 3 / 4 / 5 / 6
I. Deutsche überbetriebliche Wirtschaftsorganisationen:	
A. Beim Bundeskartellamt (BKartA)/Bei den Landeskartellbehörden (LKartB) angemeldete und in Kraft befindliche sog. <i>Mittelstandskartelle</i> nach § 5b GWB:	
1. Überregionale:	
(1) conFern Möbeltransportbetriebe GmbH & Co. KG, Mannheim	1966 / 13 / 87
(2) DMS Deutsche Möbelspedition GmbH & Co. System Transport, Düsseldorf	1968 / 21 / 75 / 2000 / 600
(3) System-gut Logistik-Service GmbH, Eichenzell	1986 / 10 / 10
(4) UTS Umzugs- und Transportsysteme GmbH & Co. KG, Mannheim	1985 / 16 / 16
(5) Pinguin Frisch-Fracht System-Zentrale GmbH, Castrop-Rauxel	1986 / 471 / 471 / 5

2.	Regionale:		
a.	Kurierdienste:		
I)	In Hessen:		
A)	In Frankfurt a.M.:		
(6)	(Gemeinschaft der Transportunternehmer) Funk-Boten-Kurierdienst KG	1976 / 90 / 180	
(7)	Blitz Kurier-Service (Inhaber Reinhard Ganter)	1976 / 23 / 211	
(8)	(Gemeinschaft der Transportunternehmer) Funk Expresß Ziegler GmbH	1977 / 10 / 10	
(9)	„Flitzer“ Funkkurier Service GmbH	1979 / 33 / 51	
(10)	Königs-Kurier Service GmbH	1979 / 19 / 24	
(11)	Arbeitsgemeinschaft der angeschlossenen Unternehmer bei der EK Eil-Kurier-Service GmbH	1981 / 21 / 21	
(12)	FCK-Frankfurter Courier-Kartell	1985 / 27 / 52	
B)	In Offenbach:		
(13)	Sternkurier Service Betriebsgesellschaft Kaltenbach & Voigt oHG	1980 / 28 / 28	
C)	In Wiesbaden:		
(14)	FKG-Funk-Kurier GmbH	1977 / 5 / 21	
(15)	R-M-Trans-GmbH	1980 / 10 / 10	
II)	In Hamburg:		
(16)	City-Expresß-Transportgesellschaft Wolkenhauer & Co.	1981 / 48 / 48	
(17)	Gemeinschaft der Kuriere/Der Kurier GmbH Vermittlungszentrale für Botenfahrten	1982 / 105 / 260	
III)	In Baden-Württemberg:		
(18)	Rationalisierungskartell für den Verkehr mit Mietwagen, Karlsruhe	1986 / 19 / 19	
b.	Abschleppdienste:		
(19)	Abschlepp-Arbeits-Gemeinschaft, Frankfurt	1974 / 6 / 8	
(20)	Ludwigsburger Abschlepp- und Bergungsgemeinschaft, Ludwigsburg	1983 / 3 / 3	
(21)	Hans Reiter & Partner GbR, Göttinger Abschlepp-Zentrale, Göttingen	1986 / 19 / 19	
B.	<i>Kartell(rechts)freie Kooperationen:</i>		
I.	Straßengüterverkehrsgenossenschaften (SVG) (Mitglieder des Prüfungsverbandes der Deutschen Verkehrsgenossenschaften e. V., Hamburg):		
a.	Straßengüter <i>nah</i> verkehrsgenossenschaften:		
I)	Mitglieder der BZG Bundeszentralgenossenschaft Straßenverkehr eG,	1951 / . / 17	
	Frankfurt a.M. (Vorgängerin: HGS):	Genossenschaften	
(22)	SVG Nordwest eG, Hamburg	1939 / . / 122	
II)	Nicht-Mitglieder der BZG:		
(23)	GEDEGE Genossenschaft des Güternahverkehrs eG, Berlin	. / . / 77	
(24)	GKV Güterkraftverkehr eG, Frankfurt a.M.	. / . / 84	
(25)	Kraftverkehr eG, Wiesbaden	. / . / 27	
b.	Straßengüter <i>fern</i> verkehrsgenossenschaften:		
I)	Mitglieder der BZG:		
(26)	GFG Güterfernverkehrsgenossenschaft Berlin eG, Berlin	1949 / . / 205	

(27)	SVG Bremen eG, Bremen	1948 / . / 107
(28)	SVG Nordrhein eG, Düsseldorf	1939 / . / 299
(29)	SVG Hessen eG, Frankfurt a.M.	1948 / . / 388
(30)	SVG Südbaden eG, Freiburg i.Br.	1947 / . / 340
(31)	SVG-Fernverkehr-Hamburg eG, Hamburg	1947 / . / 145
(32)	SVG Niedersachsen eG, Hannover	1948 / . / 612
(33)	SVG Pfalz eG, Kaiserslautern	1946 / . / 249
(34)	SVG Rheinland eG, Koblenz	1948 / . / 183
(35)	SVG Nordbaden eG, Mannheim	1946 / . / 180
(36)	SVG Bayern-Süd eG, München	1939 / . / 520
(37)	SVG Westfalen-Lippe eG, Münster	1949 / . / 1412
(38)	SVG Schleswig-Holstein eG, Neumünster	1960 / . / 178
(39)	SVG Nordbayern eG, Nürnberg	1936 / . / 837
(40)	SVG Saar eG, Saarbrücken	1956 / . / 203
(41)	SVG Württemberg eG, Stuttgart	1937 / . / 672
II)	Nicht-Mitglieder der BZG:	
(42)	GdB Güterkraftverkehrsunternehmer der Bundesbahn eG, Offenbach/Main	1953 / . / 928
(43)	Trans-Spedition eG, Osterode/Harz	1949 / 46 / 11
2.	Sammelladegemeinschaften von Kraftwagenspeditionen:	
(44)	FRASAG Frankfurter Sammelladungsgemeinschaft GmbH & Co. KG, Frankfurt a.M.	1953 / 22 / 18
(45)	LHS Ladegemeinschaft Hamburger Spediteure eG, Hamburg	. / . / 89
(46)	SAMLAG Sammelladegemeinschaft Mannheimer und Ludwigshafener Spediteure GmbH, Mannheim	. / . / 26
(47)	KSG Kraftwagen-Sammelladegemeinschaft GmbH, Stuttgart	. / . / 14
(48)	MÜSAG Münchener Sammelladungsgemeinschaft GmbH, München	. / . / 16
(49)	Ladegemeinschaft Bremer Spediteure GmbH & Co. KG, Bremen	1952 / 18 / 25
3.	„Sonstige“ deutsche überbetriebliche Wirtschaftsorganisationen:	
(50)	conFern Containerpool GmbH & Co. KG, Mannheim	1971 / 30 / 69 / 1000 WAB
(51)	„transratio“ Laderaumausgleich Deutscher Möbelspediteure eG, Gelsenkirchen	1961 / . / 148 / 1580 / 560
(52)	DeTeCe Transport- und Containerpool GmbH, Mannheim	1984 / 28 / 28 / 2000 / 600
	(Vorgänger: Deutsche Transport- u. Containerwesen e.V. (1982))	
(53)	ComTrans Comfort-Möbeltransport GmbH, Bochum	1987 / 21 / 21
(54)	VTS Vereinigte Transport-GmbH & Co. KG, Siegen	1972 / 16 / 16 / . / 250 / 90
	(Vorgängerin: Siegkraft [1950er])	
(55)	DPD Deutscher Paket Dienst GmbH, Unna	1976 / 18 / 17 / 12000 / 5200
(56)	Log-Sped Gesellschaft für marktconformen Lieferservice mbH, Frankfurt a.M.	1981 / 19 / 17 / 2500 / 2100 / 245

(57)	Gemid Gesellschaft mittelständischer Dienstleistungsbetriebe für Transport und Service mbH, Köln	1984 / 12 / 14 / 940 / 385 / 165
(58)	TT Transthermos GmbH, Bremen	1950 / . / 33* *nicht alle Transp.-u. Sped.untern.
(59)	tcu Transcontainer Universal GmbH & Co. KG, Bremen	1971 / . / 60
(60)	AFG Allgemeine Fahrzeugübernahme-GmbH, Frankfurt a.M.	1982 / 7 / 7
(61)	DASS Deutsche Airtruck System Spedition GmbH, Kelsterbach	1985 / 5 / 4
(62)	FachSped FSP Fach-Speditions-Partner GmbH, Hamburg	1984 / 5 / 14
(63)	DTL Deutsche Textil-Logistik GmbH, Aschaffenburg	1986 / 11 / 11
(64)	Überwachungsgemeinschaft Bauabfalltransport Hamburg e. V., Hamburg	1986 / rund 50
(65)	Kombiverkehr Deutsche Gesellschaft für kombinierten Güterverkehr mbH & Co. KG, Frankfurt a.M.	1969 / 56 / 223
(66)	Roland Umschlagsgesellschaft für kombinierten Güterverkehr mbH & Co. KG, Bremen	1972 / 22 / 15
(67)	KTW Kraftfahrzeugteile Großhandel Reparaturwerkstatt GmbH & Co. KG, Hildesheim	1971 / 5 / 6
(68)	Speditionsgesellschaft Steinebrück mbH, Steinebrück	1984 / 12 / 12
II.	Internationale überbetriebliche Wirtschaftsorganisationen:	
(69)	CETI Co-Operative d'Entreprises de Transports Internationaux, Genf	1969 / . / 250 (davon 7 dt.)
(70)	Euro Van European Van Lines Ltd., Rotterdam	1969 / . / 150 (davon 11 dt.)
(71)	Omni Overseas Moving Network Inc., London	1986 / 200
(72)	Omni (Europe) Ltd., London	1987 / 130

Zur Information:

Einige österreichische überbetriebliche Wirtschaftsorganisationen:

(a)	ASK Auto-Sammelladungs-Konferenz, Wien (Preis- und Konditionenkartell)	1952 / . / 300
(b)	confracht Container Transport GmbH & Co. KG, Wien	1971 / 5 / 5
(c)	AOT Arbeitsgemeinschaft Oberösterreichischer Transportunternehmer eGmbH, Linz	1947 / . / 500

Anmerkung:

Die Zahlen 1 / 2 / 3 / 4 / 5 / 6 bedeuten:

- 1 = Gründungsjahr
- 2 = Anzahl der Gründungsgesellschafter/-genossen
- 3 = Anzahl der jetzigen Gesellschafter/Genossen
- 4 = Anzahl der Mitarbeiter in den Gesellschafter-/Genossenschaftsunternehmen
- 5 = Anzahl der Fahrzeuge in den Gesellschafter-/Genossenschaftsunternehmen
- 6 = Anzahl der Konzessionen in den Gesellschafter-/Genossenschaftsunternehmen

Bei der Aufstellung des Verzeichnisses stellte sich heraus, daß die Gewerbeverbände im Gewerbe offensichtlich keinen Überblick über die Kooperationsbewegung in den von ihnen vertretenen Unternehmen haben. Ein vorläufiges Register, das gegenüber der Endfassung noch erhebliche Lücken aufwies, kam von allen Verbänden unbeanstandet zurück. Es konnte nicht Sinn der Arbeit sein, alle kooperativen Gemeinschaftsunternehmen in ihrer Entstehungsgeschichte, Entwicklung und Arbeitsweise zu beschreiben und zu analysieren. Eine Beurteilung etwa der zusammenarbeitenden Unternehmen oder des Erfolgs ihrer Zusammenarbeit ist - außerhalb von Selbstdarstellungen der Unternehmen bzw. der Kooperationen bzw. sonstiger Quellen (z. B. zur Mitgliederfluktuation) - ohnehin nur Brancheneinsidern möglich. Zu der Zahl von 68 bzw. 72 (unter Hinzunahme der internationalen/europäischen wirtschaftlichen Organisationen) ist folgendes anzumerken:

Erstens sind bei den Kurier- und Abschleppdiensten nur die bis jetzt ausschließlich in den Bundesländern Hessen, Hamburg, Baden-Württemberg und Niedersachsen legalisierungspflichtigen Unternehmensgemeinschaften aufgezählt; auch zum Beispiel in Hessen nicht legalisierungspflichtige Unternehmensgemeinschaften (z. B. Firma KTG Kurier Team GmbH, Frankfurt am Main) bzw. die Gemeinschaften solcher Unternehmen in den anderen 7 Bundesländern konnten infolge absehbarer Nichterreichbarkeit von Vollständigkeit nicht aufgenommen werden; von daher wird die tatsächliche Zahl von Gemeinschaftsunternehmen noch größer sein.

Zweitens kommt die Zahl von 68 (bzw. 72) in dieser Höhe nur durch die vollständige Aufnahme aller (24) Straßenverkehrsgenossenschaften (= ein Drittel aller Gemeinschaftsunternehmen) zustande.

Die Genossenschaft ist die klassische (nicht nur Rechts-)Form der überbetrieblichen Zusammenarbeit auch von Unternehmen des Güterkraftverkehrs- und Kraftwagenspeditionsgebietes. Vor 30 Jahren gab es 16 Straßengüternah-, 20 Straßengüterfern- und 4 Speditionsgenossenschaften, heute sind es noch 4 Straßengüternah-, 18 Straßengüterfern-, 1 Umzugsverkehrs- und 1 Speditionsgenossenschaft. Die Anzahl der Genossen in den 17 Mitgliedsgenossenschaften der Bundes-Zentralgenossenschaft Straßenverkehr eG (BZG), Frankfurt am Main (1 Straßengüternah-, 16 Straßengüterfernverkehrsgenossenschaften) ist von 14.200 im Jahr 1960 um 7.500 (= mehr als 50%) auf 6.700 im Jahr 1985 zurückgegangen; im vergleichbaren Zeitraum (1960/1982) ist die Anzahl der genehmigungspflichtigen gewerblichen Straßengüterfernverkehr betreibenden Unternehmen von 11.500 um 2.400 (= 20%) auf 9.100 gesunken. Die 17 BZG-Mitgliedsgenossenschaften setzten 1985 über eine halbe Milliarde DM um. Probleme der regionalen Straßengüterverkehrsgenossenschaften waren und sind erstens die Mitgliedschaft der Spedition und das daraus resultierende Akquisitionsverbot für die SVG-Laderaumverteilungsstellen, zweitens die (viel zu) große Mitgliederzahl und drittens die Konzentration auf den einträglichen Bereich Frachtenabrechnung bzw. -prüfung; dies behinderte ein marktbezogenes Engagement der Genossenschaftszentren für die Mitglieder und wird ihnen bei einem Wegfall der Tarife zum Verhängnis werden. Die Güterkraftverkehrsgenossenschaften besitzen u. a. zwei eigene Einkaufsgesellschaften (die SVGen zusammen mit der BZG die HGK Handelsgesellschaft für Kraftfahrzeugbedarf GmbH & Co. KG, Düsseldorf, und die GdB Güterkraftverkehrsunternehmer der Bundesbahn eG, Offenbach, die KBG Kraftfahrzeug-Bedarfsgesellschaft mbH, Offenbach).

III.B.2. Ein Beispiel für die Fusion mittelständischer Güterkraftverkehrs- und Kraftwagenspeditionsunternehmen

Ein interessantes Beispiel für einen zumindest intendierten Zusammenschluß mehrerer mittelständischer Unternehmen ist die AG-Trans Aktiengesellschaft für Spedition und Transport & Co. Unternehmensführungs-KG, Frankfurt am Main.

Nach den Ergebnissen der Befragung der Abteilung Absatzwirtschaft und Verkehr des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung aus dem Jahr 1977 sind diesem Vorhaben jedoch nur geringe Realisierungschancen beizumessen. Kein einziges der damals befragten Speditionsunternehmen konnte sich als Reaktion auf die im Markt vor sich gehende Konzentration die Fusion mit anderen selbständigen Unternehmen der Branche vorstellen; eher würde man das Unternehmen an einen Konzern oder an ein anderes Unternehmen verkaufen. Dies deckt sich mit der Erfahrung der AG-Trans: Von dem Angebot der AG-Trans an etwa 200 mittelständische Speditions- und Transportunternehmen (Kraftwagenspeditionen des allgemeinen Kisten- und Kastengeschäftes, Übersee- und Luftfrachtspeditionen, Fachspeditionen und sogenannte Ergänzungsbetriebe), sich detailliert mit den Bedingungen auseinanderzusetzen, machte die überwiegende Mehrheit keinen Gebrauch; als Gründe wurden vor allem die Irreversibilität der einmal getroffenen Entscheidung und zu große Einschränkungen bzw. Verlust der unternehmerischen Selbständigkeit im Falle einer Beteiligung an der AG-Trans genannt, also Motive, die für die Kooperation sprechen. So glaubten denn auch einige der angesprochenen Unternehmen, den zukünftigen Anforderungen durch Kooperation begegnen und dem Markt insofern entsprechen zu können.³⁶⁾

III.B.3. Das Mittelstandskartell (§ 5b GWB) als Mittel der Kooperation im Güterkraftverkehrs- und Kraftwagenspeditions-gewerbe

In der Bundesrepublik Deutschland sind Kartelle im Grundsatz verboten (Verbotsprinzip). Das, was ein Kartell ist, hat der Gesetzgeber in § 1 Abs. 1 Satz 1 GWB bestimmt. Danach sind Kartelle „Verträge, die Unternehmen oder Vereinigungen von Unternehmen zu einem gemeinsamen Zweck schließen und Beschlüsse von Vereinigungen von Unternehmen ..., soweit sie geeignet sind, die Erzeugung oder die Marktverhältnisse für den Verkehr mit Waren oder gewerblichen Leistungen durch Beschränkung des Wettbewerbs zu beeinflussen“; diese Verträge und Beschlüsse „sind unwirksam“. Dabei hat der Gesetzgeber bereits auf die *Eignung* der Verträge und Beschlüsse zur Beeinflussung und nicht erst auf die *tatsächliche* Beeinflussung der Erzeugung oder Marktverhältnisse abgestellt. Allerdings müssen Erzeugung oder Marktverhältnisse erstens durch Wettbewerbsbeschränkungen beeinflusst werden und zweitens muß diese Beeinflussung *spürbar* und nicht bloß *theoretisch vorstellbar* sein. § 1 Abs. 1 Satz 2 schafft die Grundlage für Ausnahmen vom grundsätzlichen Verbot. Bereits bei der Verabschiedung des GWB im Jahr 1957 waren für 11 Kartellarten Ausnahmetatbestände geschaffen worden, die 1965 mit der ersten GWB-Novelle um eine 12. und 13. (Spezialisierungskartell des § 5a in seinen beiden Ausprägungen) und 1973 mit der 2. GWB-Novelle um eine 14. Kartellart, das sogenannte Mittelstandskartell des § 5b, erweitert wurden.

36) Vgl. *Maxen-McIntire, D. A.*, Die AG Trans-Idee. Gute Zukunftschancen durch Verbund in einem internationalen Speditionskonzern, in: DVZ, Nr. 61 vom 22. 5. 1986, S. 84-86.

Mittelstandskartelle für die Verkehrswirtschaft wurden vom Wissenschaftlichen Beirat beim Bundesminister für Verkehr,³⁷⁾ von *Binnenbruck*,³⁸⁾ von *Eichhoff*³⁹⁾ und von *Aberle*⁴⁰⁾ befürwortet, von *Hamm*⁴¹⁾ abgelehnt und von *Dollinger*⁴²⁾ skeptisch beurteilt. Der (frühere) Direktor der (früher) für die Verkehrsmärkte zuständigen 6. Beschlußabteilung des Bundeskartellamtes, *Held*, wies ausdrücklich auf das Mittelstandskartell als Kooperationsmöglichkeit für mittelständische Güterkraftverkehrs- und Kraftwagenspeditionsunternehmen hin.⁴³⁾ Nicht nur für die Anbieter, sondern auch für die Nachfrager nach Verkehrsleistungen (z. B. nach Linien-Seeschiffahrtsleistungen) wird das Mittelstandskartell mittlerweile diskutiert.⁴⁴⁾

III.B.3.a. Legitimation des § 5b GWB

In den folgenden Abschnitten werden zunächst die Argumente dargestellt und kritisch analysiert, die in der Literatur zur Legitimation des § 5b vorgebracht werden; dabei gilt es insbesondere die Gemengelage von Ordnungspolitik (Wettbewerb) und Strukturpolitik (Mittelstand) zu entflechten.

III.B.3.a.(I) Das Argument der Herstellung eines funktionsfähigen Wettbewerbs

Die Konzepte funktionsfähigen Wettbewerbs (Workable Competition) stellen einen Zusammenhang her zwischen der Fähigkeit des Wettbewerbs, seine Funktionen (Steuerungsfunktionen, Verteilungsfunktionen, Antriebsfunktionen), die zu einer stetigen Verbesserung der Marktergebnisse führen sollen, erfüllen zu können und der Struktur des Marktes (Anzahl und Größe der Anbieter, Grad der Homogenität des Angebots und der Vollständigkeit der Markttransparenz). Danach ist der Wettbewerb (potentiell) um so fähiger, seine Funktionen zu erfüllen, je intensiver er ist; seine Intensität (und damit seine Wirksamkeit) aber steigt mit abnehmender Anbieterzahl und abnehmender „Marktunvollkommenheit“, das heißt mit zunehmender Angebotshomogenität und Markttransparenz. Die Wettbewerbsintensität ist im Polypol (große Zahl von Anbietern, hohes Ausmaß an Produktdifferenzierung, keine Markttransparenz) unteroptimal, im Dyopol überoptimal (zwei Anbieter, geringes Ausmaß an Produktdifferenzierung, vollständige Markttransparenz) und im weiten Oligopol opti-

37) Vgl. Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesverkehrsministerium (BMV), Gruppe A - Verkehrswirtschaft -, Stellung und Aufgaben der Spedition in der modernen Wirtschaft. Gutachten vom 5. Dezember 1970 (= Schriftenreihe des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesverkehrsministerium, Heft 14), Hof/Saale o. J. (1970), S. 29 f. und S. 52.

38) Vgl. *Binnenbruck, H.-H.*, Korreferat: Zur Regulierung im Güterkraftverkehr, in: *Deregulierung als ordnungs- und prozesspolitische Aufgabe* (= Beihefte der Konjunkturpolitik. Zeitschrift für angewandte Wirtschaftsforschung, Heft 32), Berlin 1986, S. 109 f.

39) Vgl. *Eichhoff, C.-R.*, Verbandsempfehlungen im Spediteursammelgutverkehr. Das Empfehlungsrecht von Bedingungen und Entgelten im Spediteursammelgutverkehr als Ersatz für staatlich administrierte Tarife im Lichte des deutschen und europäischen Kartellrechts, Diss. München 1982, S. 146, 147 und 164.

40) Vgl. o. V., Prof. Dr. Gerd Aberle zur Liberalisierung. Gefahren und Chancen einer europäischen Marktordnung, in: DVZ, Nr. 148 vom 12. 12. 1985, S. 9.

41) Vgl. *Hamm, W.*, Mehr Markt für den Mittelstand (= Schriftenreihe des Frankfurter Instituts für wirtschaftspolitische Forschung e. V., Heft 9), Frankfurt a. M. 1985, S. 42.

42) Vgl. *Hector, B.*, DVZ-Telefonaktion mit dem Bundesverkehrsminister. Dollinger spürte, wo manchen Unternehmer der Schuh drückt, in: DVZ, Nr. 44 vom 12. 4. 1986, S. 3. Es wurde allerdings nicht von Mittelstandskartellen gesprochen.

43) Vgl. o. V., Wettbewerb in der Spedition. Kartellrecht bietet Chancen, in: DVZ, Nr. 31 vom 13. 3. 1986, S. 1.

44) Vgl. o. V., Linienschiffahrt. Verleger können Kartelle bilden, in: DVZ, Nr. 4 vom 9. 1. 1986, S. 1.

mal (nicht zu viele und nicht zu wenige Anbieter, mittleres Ausmaß an Produktdifferenzierung und Markttransparenz). Für einen noch weitgehend polypolistisch strukturierten Markt, wie den für Güterkraftverkehrs- und Speditionsleistungen (einige große, wenige mittlere, viele kleine Anbieter), kann nach diesem Konzept die Aufgabe für die staatliche Wettbewerbspolitik darin bestehen, den Markt zu verengen (Förderung der Konzentration durch Zusammenschluß oder Zusammenarbeit), gegebenenfalls verbunden mit Maßnahmen, die eine Einengung der Produktdifferenzierung anregen.⁴⁵⁾

Bereits die letzte wettbewerbspolitische Schlußfolgerung zeigt, daß das Konzept des funktionsfähigen Wettbewerbs an den Bedürfnissen des Marktes vollkommen vorbeigeht, denn die Nachfrage nach Güterkraftverkehrs- und Kraftwagenspeditionsleistungen verlangt nicht uniformere Angebote, sondern individuelle Problemlösungen. Der Zusammenhang zwischen Marktstruktur, Funktionsfähigkeit/(effektiver) Wettbewerbsintensität und Marktergebnis ist so eindeutig wie vorgegeben nicht. So wird zum Beispiel die Wettbewerbsintensität auf den Märkten für Straßengüternahverkehrsleistungen (polypolistische Struktur, große Homogenität) in der Literatur als überoptimal kategorisiert,⁴⁶⁾ nach dem Konzept des funktionsfähigen Wettbewerbs müßte sie unteroptimal sein. Wengleich die Konzeption des § 5b GWB auf der Konzeption eines funktionsfähigen Wettbewerbs bzw. dessen Herstellung basiert, ist dieses erkenntnistheoretisch wenig ergiebige Konzept kaum tauglich, für sich allein eine Ausnahme vom grundsätzlichen Kartellverbot zu begründen.

III.B.3.a.(II) Das Argument der Bildung gegengewichtiger Marktmacht

Im Wettbewerb entscheiden entweder Leistungen oder wirtschaftliche Macht über Gedeih und Verderb der Anbieter. Ist Marktmacht erst einmal entstanden, gibt es wirtschaftspolitisch zwei Strategien: Sie wird nicht akzeptiert, das bedeutet Dekonzentration durch Entflechtung, bzw. sie wird akzeptiert, aber es wird ihr ein Gegengewicht entgegengestellt, um dadurch das Marktgleichgewicht wieder herzustellen. Für das Güterkraftverkehrs- und Kraftwagenspeditions-gewerbe wird in der Literatur das Vorhandensein vertikaler und horizontaler Marktmacht bejaht.

Gegen das Konzept der gegengewichtigen Marktmacht wurde in der Literatur eine Vielzahl von Kritikpunkten vorgebracht. Von Bedeutung ist, daß Marktgleichgewichte auf der gleichen Marktseite dazu neigen, sich gegenseitig zu Lasten von Dritten (Außenstehern, Marktgegnern) zu verständigen; die Vermachtung der Märkte würde sich beschleunigen. Auch das Konzept der Countervailing Power erweist sich somit als untauglich, § 5b GWB selbständig theoretisch zu legitimieren.

III.B.3.a.(III) Das Argument des Mittelstandsschutzes und der Mittelstandsförderung

Die Mittelstandspolitik als unternehmensgrößenspezifische Strukturpolitik basiert auf der Annahme der Schutz- bzw. Förderungsbedürftigkeit des Mittelstandes gegenüber Großun-

45) Vgl. Willeke, R., Wettbewerb und Wettbewerbskonzepte, in: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft (HWB), 4. Aufl., Bd. I/3, Stuttgart 1976, Sp. 4441 ff.

46) Vgl. Seidenfus, H. St., Vom Nahverkehr zum Regionalverkehr, in: Vom Güternahverkehr zum Regionalverkehr (= Beiträge aus dem Institut für Verkehrswissenschaft an der Universität Münster, Heft 80), Göttingen 1976, S. 131.

ternehmen. Durch zahlreiche Maßnahmen soll er die Möglichkeit erhalten, vorgebliche Nachteile aus seiner Struktur gegenüber Großunternehmen auszugleichen.

Immenga sieht den Zweck des § 5b GWB „in der Ermöglichung leistungssteigerender Zusammenarbeit mittelständischer Unternehmen ..., die der Beseitigung struktureller Nachteile dienen muß, nämlich den Ausgleich von Größenvorteilen, die den Großunternehmen allein aufgrund ihrer Größe zur Verfügung stehen“.⁴⁷⁾ Wenn zum Beispiel die Rhenus AG die Tatsache, daß sie im Jahr 1985 gegenüber 1984 3% mehr Aufkommen im Straßengüternahverkehr (Branchenentwicklung: minus 5%) und im Straßengüterfernverkehr 11% mehr Aufkommen (Branchenentwicklung: plus 4%) transportiert hat, mit der „flächendeckenden Präsenz der Gruppe“ erklärt,⁴⁸⁾ ist hierfür ein Vorteil allein aufgrund von Größe zu sehen. Wenn aber der verladenden Wirtschaft die bestehenden Korrespondentennetze nicht mehr ausreichen, muß der transportierenden Wirtschaft die Möglichkeit zur Gruppenbildung gegeben werden, wobei selbstverständlich auch die Verloader ihrerseits wiederum Gruppen bilden können müssen.

Von den drei dargestellten Begründungsansätzen des § 5b GWB ist das Argument des Mittelstandsschutzes und der Mittelstandsförderung noch am ehesten geeignet, diese Art von Ausnahme vom grundsätzlichen Kartellverbot zu legitimieren. Als besondere Problematik des deutschen Wettbewerbsrechts wird gesehen, daß Fusionen als „Beziehungsart“ der Großen grundsätzlich erlaubt (Mißbrauchsprinzip), Kartelle als „Beziehungsart“ der Kleinen und Mittleren aber grundsätzlich verboten sind (Verbotsprinzip). Hier ist für die Gruppe der mittelständischen Unternehmen ein Äquivalent zu schaffen. Mittelständische Unternehmen des Güterkraftverkehrs- und Kraftwagenspeditions-gewerbes können der verladenden Wirtschaft nur in der Gruppe integrierte Logistik-Pakete mit einheitlichem Produktdesign anbieten.

III.B.3.b. Auslegung der drei Klauseln des § 5b GWB

§ 5b GWB besteht aus drei Klauseln:

1. Aus der sogenannten Rationalisierungsklausel („Rationalisierung wirtschaftlicher Vorgänge durch zwischenbetriebliche Zusammenarbeit“/„Förderung der Leistungsfähigkeit“),
2. aus der sogenannten Mittelstandsklausel („kleine oder mittlere Unternehmen“) und
3. aus der sogenannten Wettbewerbsklausel („nicht wesentliche Beeinträchtigung des Wettbewerbs auf dem Markt“).

Es sind also die folgenden drei Fragen zu stellen:

- Haben die Verträge/Beschlüsse die Rationalisierung wirtschaftlicher Vorgänge durch (alle Arten und Formen) zwischenbetriebliche(r) Zusammenarbeit („Kooperationen“) (einschließlich Rationalisierung durch Spezialisierung) zum Gegenstand?
- Dienen die Verträge/Beschlüsse dazu, die Leistungsfähigkeit kleiner oder mittlerer Unternehmen (nicht nur unwesentlich) zu fördern?
- Wird durch die Verträge/Beschlüsse der Wettbewerb auf dem gesamten relevanten Markt nicht wesentlich beeinträchtigt?

47) *Immenga, U. und Mestmäcker, E.-J.*, GWB. Kommentar, München 1981, S. 319, Rn. 10.

48) Vgl. Rhenus AG, Geschäftsbericht 1985, S. 11.

Die Leistungsfähigkeit muß nicht – wie es bei den Rationalisierungskartellen im engeren Sinne nach § 5 Abs. 2 und 3 GWB der Fall ist – wesentlich gehoben werden bzw. die Befriedigung des Bedarfs verbessern. Der Rationalisierungserfolg muß auch nicht – wie es wiederum bei den Rationalisierungskartellen im engeren Sinne der Fall ist – in einem angemessenen Verhältnis zu der mit der Regelung verbundenen Wettbewerbsbeschränkung stehen. Allerdings darf die Regelung – wie es bei den Spezialisierungskartellen nach § 5a Abs. 1 Satz 1 und 2 GWB der Fall ist – nicht nur einen wesentlichen Wettbewerb auf dem Markt fortbestehen lassen, sondern – wie ausgeführt – den Wettbewerb nicht wesentlich beeinträchtigen. Das ist ein Unterschied, denn eine wesentliche Beeinträchtigung des Wettbewerbs kann schon vorliegen, wenn ein wesentlicher Wettbewerb noch fortbesteht. Die vergleichsweise weiten Kriterien Art der Zusammenarbeit, Art der zusammenarbeitenden Unternehmen, keine Messung des Rationalisierungserfolgs bzw. Relativierung von Rationalisierungserfolg und Wettbewerbsbeschränkung werden also durch das (im Vergleich zu § 5 Abs. 2 und 3 zwar weite, im Vergleich zu § 5a Abs. 1 Satz 1 und 2 aber enge) Kriterium der nichtwesentlichen Beeinträchtigung des Wettbewerbs relativiert; deshalb kommt diesem Kriterium ganz besondere Bedeutung zu.

Je nach Strenge der Abgrenzungsmerkmale sind 95 % bis 99 % aller Unternehmen in der Bundesrepublik „mittelständisch“; da eine Kooperation von (den wenigen) Großunternehmen an Mittelstandskartellen nicht ausgeschlossen ist (umstritten), können praktisch alle Unternehmen in irgendeiner Art und Weise zusammenarbeiten, wenn die Leistungsfähigkeit wenigstens etwas gefördert und der Wettbewerb nicht wesentlich beeinträchtigt wird. Darin liegt die Gefahr des § 5b GWB.

Die Rationalisierungsklausel wirft kaum, die Mittelstands- und die Wettbewerbsklausel werfen dagegen ganz erhebliche Probleme für die kooperationswilligen Unternehmen und die prüfungspflichtigen Behörden auf. Für die Mittelstandsklausel sind die Problemkreise Beteiligung von Großunternehmen bzw. Umsatzgrenzen, für die Wettbewerbsklausel die Frage nach der Abgrenzung des relevanten Marktes bzw. Marktanteile anzusprechen.

III.B.3.c. Anwendung des § 5b GWB

Die Märkte für Verkehrsleistungen sind schon immer entweder durch den Staat oder durch das Gewerbe selbst reguliert bzw. kartelliert gewesen. „Verabredungen der Frachtführer erstrecken sich, beim Land- wie beim Schiffstransport, ... auf die einvernehmliche Hochhaltung der Frachtsätze. (Kartelle waren zwischen Eisenbahnen sogar früher verbreitet als Industriekartelle).“⁴⁹⁾ Auch die seitens des Staates und des Gewerbes verlangten öffentlich-rechtlichen Tarifkommissionen für den Güternahverkehr (TKN), Güterfernverkehr (TKF) und Umzugsverkehr (TKU) erfüllen die Kartelldefinition des § 1 GWB: Bei ihren Beschlüssen handelt es sich um Beschlüsse von Vereinigungen von Unternehmen (nämlich der Verbände der Gewerbe und im Fall des Nahverkehrs zusätzlich der Verlader), die geeignet sind, die Erzeugung oder die Marktverhältnisse für den Verkehr mit der gewerblichen Leistung „Transport“ durch Beschränkung des Wettbewerbs, und bei der Festsetzung von Tarifen, auch von Margentarifen, handelt es sich unbestritten um eine Beschränkung des (Preis-)

49) Schwiedland, E., Das Transportwesen, a.a.O., S. 21.

Wettbewerbs, spürbar zu beeinflussen. Die Tarifkommissionen sind also ganz eindeutig Preiskartelle, die zumindest große Teile der betrieblichen Kontrahierungspolitik regeln.

Bisher ist es erst zu einigen wenigen Anmeldungen von sogenannten Mittelstandskartellen nach § 5b GWB im Bereich des Verkehrswesens gekommen. Im Bereich der Beförderung von Gütern gab es bis Ende 1984 nur 20 Anmeldungen; davon befanden sich Ende 1984 noch 16 in Kraft mit insgesamt 684 Unternehmen, was etwa der Hälfte aller an Mittelstandskartellen beteiligten Unternehmen entspricht. 14 dieser Kartelle waren Gemeinschaften von Unternehmen, die ausschließlich erlaubnis-/genehmigungs-/tariffreien Güterkraftverkehr betrieben, nämlich sogenannte Kleintransportleistungen mit Krafträdern, Personenwagen (einschließlich sogenannten Kombinationskraftwagen) und/oder Lastkraftwagen mit einer Nutzlast von weniger als 750 kg (vgl. § 4 Abs. 1 Nr. 2 GüKG und § 1 Nr. 28 Freistellungsverordnung GüKG) bzw. Abschleppleistungen (vgl. § 4 Abs. 1 Nr. 4 GüKG und § 1 Nr. 25 Freistellungsverordnung GüKG) anboten. Gegenstände der Regelung sind – ähnlich wie bei den Taxigenossenschaften – erstens die Errichtung (bzw. – soweit eine Funkleitstelle bei einem Mitgliedsunternehmen bereits vorhanden ist – Übernahme) und der Betrieb einer gemeinsamen Funkzentrale, die Aufträge disponiert (entgegennimmt und weiterleitet) und akquiriert (persönlich und durch Werbung) und zweitens eine einheitliche Preis- und Konditionengestaltung. Gemeinschaften von Kurier- und Abschleppdienstunternehmen, die es in fast allen Groß- und Mittelstädten im Bundesgebiet geben dürfte, sind wegen ihrer zumeist nur lokalen/regionalen Bedeutung – wenn überhaupt (Spürbarkeitsgrenze!) – nur bei Landeskartellbehörden anzumelden; bisher haben aber alle Bundesländer – mit den Ausnahmen Hessen und Hamburg und neuerdings auch Baden-Württemberg und Niedersachsen – auf entsprechende Verfahren verzichtet. Würden alle diese Kooperationen angemeldet, „wären die Kartellbehörden praktisch nur noch mit der Abwicklung entsprechender Legalisierungsverfahren beschäftigt. Die Anmeldekosten würden die ohnehin häufig nicht sehr gute Rendite der Mietwagenunternehmen schmälern. Die Länderbehörden außerhalb Hessens (Hamburgs, Baden-Württembergs und Niedersachsens – der Verf.) scheinen daher mit der Landeskartellbehörde Nordrhein-Westfalen die Auffassung zu vertreten, Funkzentralen von Mietwagen- und Abschleppunternehmen im Rahmen der kartellfreien Kooperation zu dulden.“⁵⁰⁾ Daraus ergibt sich aber die Tatsache der nicht einheitlichen Anwendung eines Bundesgesetzes im Bundesgebiet.

Die Wirkung dieser Kartelle auf den Wettbewerb auf den entsprechenden Märkten wird unterschiedlich beurteilt: Während *Herresthal* sie eher gering einstuft,⁵¹⁾ vermutet *Salje*, daß der Zusammenschluß von über 200 Kleintransportunternehmen in 4 Kooperationskartellen auch in einer Stadt von der Größenordnung Frankfurts die Marktverhältnisse beeinflussen dürfte.⁵²⁾

Bei zwei der überregionalen Mittelstandskartelle im Verkehrswesen handelt es sich um bereits lange vor der Einführung des § 5b in das GWB im Jahr 1973 bestehende Kooperatio-

50) *Salje, P.*, Die mittelständische Kooperation zwischen Wettbewerbspolitik und Kartellrecht (= Schriften zur Kooperationsforschung, Berichte, Bd. 13), Tübingen 1981, S. 107.

51) Vgl. *Herresthal, E.*, Die Praxis der Mittelstandskooperationen nach § 5b GWB. Auslegung und Anwendung der kartellrechtlichen Kooperationserleichterungen nach § 5b GWB und ihre Auswirkungen auf die Wettbewerbs-situation kleiner und mittlerer Unternehmen (= Veröffentlichungen des Forschungsinstituts für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz, Bd. 45), Berlin 1983, S. 90 und S. 177, Fußnote 37.

52) Vgl. *Salje, P.*, Die mittelständische Kooperation ..., a.a.O., S. 113.

nen im Möbel-, insbesondere Umzugsfernverkehrsgewerbe: Die conFern wurde 1967, die DMS 1968 gegründet, beide wurden 1977 als Mittelstandskartelle legalisiert. Von Salje⁵³⁾ wird die Legalisierungsbedürftigkeit der conFern und der DMS bezweifelt. Für den Fall, daß conFern und DMS die Preise innerhalb des GüKUMT (Umzugsfernverkehr bzw. Handelsmöbelfernverkehr in besonders für die Möbelbeförderung eingerichteten Fahrzeugen) bzw. des RKT (Handelsmöbelfernverkehr in für die Möbelbeförderung nicht besonders eingerichteten Fahrzeugen) festlegen, was aus den Vertragstexten allerdings nicht hervorgeht, wird die vom Wirtschaftsausschuß des Deutschen Bundestages genannte Obergrenze des Anteils von Mittelstandskartellen an den jeweils sachlich, räumlich und zeitlich relevanten Märkten von 10 bis 15 % bedeutsam. Die räumlich relevanten Märkte für Umzugs- (nicht für Handelsmöbel) Fernverkehrsleistungen sind wohl regelmäßig die Wohnorte der Umziehenden. Flächendeckung einerseits und lokaler Konkurrenzschutz andererseits sorgen aber dafür, daß sich die Kooperationsmitglieder auf möglichst viele Standorte verteilen. Die Wettbewerbsbeeinträchtigung durch conFern und DMS dürfte daher „nicht spürbar“ sein. Die Frage, warum conFern und DMS trotzdem „legalisiert“ werden mußten, andere Kooperationen mit regionaler Ballung der Mitgliedsunternehmen (z. B. VTS im Siegerland) dagegen nicht, drängt sich auf, kann aber wegen fehlender Informationen über die damaligen Entscheidungsgründe des Bundeskartellamtes (immerhin liegen die entsprechenden Verfahren schon über 10 Jahre zurück) nicht beantwortet werden.

Vor allem im Wirtschaftsbereich Steine und Erden, also von Unternehmen der Gewinnung, Be- und Verarbeitung von Baustoffen, wird von der Möglichkeit des § 5b GWB Gebrauch gemacht. Bis Mitte 1982 waren beim Bundeskartellamt und bei den Landeskartellbehörden 102 Mittelstandskartelle mit 1.149 Unternehmen angemeldet worden; davon entfielen 57 Mittelstandskartelle (= 56 %) mit 425 Unternehmen (= 37 %) auf den Wirtschaftsbereich Steine und Erden (Kalksandstein, Ziegel, Leichtbauplatten, Sand und Kies, Schotter, Transportbeton, Hochbau, sonstige). Ende 1984 gab es 117 Mittelstandskartelle, davon entfielen 54 (= 46 %) auf den Bereich Steine und Erden. Der Anteil dieser Branche ist also absolut und relativ zurückgegangen. Dies hat zwei Gründe: Erstens eine Sättigung des Kooperationsbedarfs und zweitens die Sensibilisierung der Kartellbehörden vor allem durch ein Gutachten des Forschungsinstituts für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz aus dem Jahre 1982.⁵⁴⁾ Untersucht wurden insbesondere die Teilmärkte für Kalksandstein, Ziegel und Leichtbauplatten. Von den insgesamt 177 Kalksandsteinproduzenten im Bundesgebiet waren 70 (= 40 %) in 15 Mittelstandskartellen, von den 150 Ziegelproduzenten 38 (= 25 %) in 4 Mittelstandskartellen und von den 21 Leichtbauplattenproduzenten 16 (= 76 %) in 3 Mittelstandskartellen zusammengeschlossen. Bei den meisten handelte es sich um bereits lange bestehende Kooperationen mit Preisabsprachen, Gebietsaufteilung und Andienungszwang (Syndikate). Die durch empirische Untersuchungen gewonnenen Erkenntnisse dieser Studie (wesentliche Beeinträchtigung des Wettbewerbs, überlappende Gruppen, Gefahr enger Oligopole) lassen das Mittelstandskartell im Bereich Steine und Erden sehr kritisch beurteilen.

53) Vgl. ebenda, S. 117.

54) Vgl. Herresthal, E., Die Praxis der Mittelstandskooperationen ..., a.a.O.

III.B.4. Zusammenfassung der Kritik und Verbesserungsvorschläge

Grundsätzliche Kritik entzündet sich an der an sich paradoxen Idee der Rationalisierung (und der damit intendierten Wettbewerbsintensivierung) durch Wettbewerbsbeschränkung anstatt durch Wettbewerb; es wird darauf hingewiesen, „daß unsere Wirtschaftsordnung von der bisher noch immer bestätigten Grundvorstellung ausgeht, durch nichts würden die Unternehmen so sehr zu einer ständigen Bemühung um Leistungssteigerung gezwungen wie durch den Wettbewerb“.⁵⁵⁾ Allerdings wird selbst von dem schärfsten Kritiker des § 5b GWB, von Emmerich, eine Zusammenarbeit von kleinen und mittleren Unternehmen unter Umständen für förderungswürdig gehalten, nämlich dann, „wenn damit der Zweck verfolgt wird, die Märkte auszuweiten oder in neue Märkte einzudringen“.⁵⁶⁾ Im folgenden sollen die Problembereiche Rationalisierung, Marktausweitung und Markteindringung näher analysiert werden.

Die große Bedeutung der Rationalisierung für eine Volkswirtschaft kommt schon darin zum Ausdruck, daß sie der Zweck von 6 der 14 Kartellarten des GWB ist. Die Möglichkeiten kleiner und mittlerer Unternehmen zur Leistungssteigerung oder Kostensenkung stoßen rasch an ihre Grenzen, was die Mittel zur Rationalisierung und die erschließbaren Rationalisierungsreserven betrifft. Die vorhandenen Produktivitätsreserven sind für diese Unternehmen spürbar nur in einem größeren Verbund auszuschöpfen. Eine Weitergabe der Rationalisierungserfolge (Kosten- und damit Preissenkungen) an die Nachfrager (hier Verlader) bewirkt die Wettbewerbsklausel des § 5b (nicht wesentliche Beeinträchtigung des Wettbewerbs auf dem Markt) aufgrund des verbleibenden Wettbewerbsdrucks. Die Märkte für Straßengüterverkehrsleistungen spalten sich immer mehr in solche für Transport- und in solche für Logistikleistungen, wobei die Transportleistungen zwar (noch) den Kern der Logistikleistungen ausmachen, diese darüber hinaus aber noch eine Vielzahl weiterer Teilleistungen und insbesondere deren verbesserte organisatorische Gestaltung und Verknüpfung umfassen; insofern sind Logistikleistungen „neue“ Leistungen und die Märkte für Logistikleistungen „neu“. Dabei kann davon ausgegangen werden, daß sich das Schwergewicht der Nachfrage in Zukunft von den Transport- auf die Logistikleistungen, also auf umfassende Service-Pakete verschieben wird. Die überwiegende Zahl der kleinen und mittleren Unternehmen des Güterkraftverkehrs- und Speditionsgewerbes kann nur Transportleistungen oder einzelne Teilleistungen dieses Full-Services offerieren; ein Angebot mittelständischer Unternehmen auf den Märkten für Logistikleistungen kann nur durch Zusammenarbeit entstehen. Insofern wird eigentlich weder der Wettbewerb auf den „traditionellen“ Märkten für Transportleistungen beschränkt, da diese Leistungen gar nicht Gegenstand der Zusammenarbeit sind, noch der Wettbewerb auf den Märkten für Logistikleistungen, da hier die Zahl der Wettbewerber zunimmt. Diese Argumentation wird durch das Beispiel des Deutschen Paket Dienstes (DPD) gestützt. Bis 1976 gab es auf dem Markt für Paketbeförderungen praktisch nur 3 Anbieter: Die Deutsche Bundespost und die Firmen Hermes (eine Tochter des Otto-Versandes) und trans-o-flex. 18 mittelständische Spediteure gründeten den DPD. Diese Kooperation war nicht deshalb nicht legalisierungsbedürftig, weil sie unterhalb der Spürbar-

55) Emmerich, V., Kartellrecht (= Schriftenreihe der Juristischen Schulung (JuS), Heft 27), München 1982, S. 78 mit Hinweis auf Hoppmann.

56) Ders., Kooperationen im Wettbewerbsrecht - Kritische Bemerkungen zum gegenwärtigen Stand der Kooperationsdiskussion, in: ZGR, 5. Jg. (1976), S. 179.

keitsgrenze der Wettbewerbsbeschränkung lag, sondern weil (a) keines der beteiligten Unternehmen allein über die Kapazität verfügte, um die in der Kooperationsvereinbarung geregelte Leistung zu erbringen und (b) sämtliche beteiligten Unternehmen nur durch Zusammenfassung ihrer Kapazitäten in die Lage versetzt wurden, diese Leistung anzubieten und durchzuführen. Nach Einschätzung des Bundeskartellamtes sind die im DPD zusammengeschlossenen Unternehmen Spediteure „mit nur lokalem oder regionalem Arbeitsgebiet“.⁵⁷⁾ Wenn die im DPD zusammengeschlossenen Unternehmen, die durchweg zu den größeren ihrer Branche gehören, Spediteure „mit nur lokalem oder regionalem Arbeitsgebiet“ sein sollen, muß dies auf die Masse der übrigen Güterkraftverkehrs- und Kraftwagenspeditionsunternehmen erst recht zutreffen.

In die gleiche Richtung wie die Kritik *Emmerichs* geht die Kritik *Möschels*. Er bemängelt, daß der Gesetzgeber strukturelle Probleme mit Mitteln der Wettbewerbspolitik lösen will. „Systemadäquat wäre ein Kampf gegen die Herausbildung solcher Großunternehmen, soweit dabei – sei es in Form von Zusammenschlüssen, sei es in Form von sonstigen Verhaltensweisen – Wettbewerbsbeschränkungen impliziert sind. Das Gesetz versucht, um es pointiert auszudrücken, den Teufel mit Beelzebub auszutreiben“.⁵⁸⁾ Das, was *Möschel* offensichtlich damit verlangt, ist unter anderem eine Verschärfung der Fusionskontrolle; genau das Gegenteil, nämlich eine Erleichterung der Fusion, wurde aber mit der 4. GWB-Novelle von 1980 mit der Änderung des § 24 Abs. 8 Satz 1 Nr. 2 GWB bewirkt.

Schwer wiegt hingegen der Einwand *Benischs*, einer der eifrigsten Verfechter des Kooperationsgedankens, daß auf Märkten, „in denen der Wettbewerb aufgrund anderer Ursachen, zum Beispiel hoheitliche Regulierung, bereits stark beeinträchtigt ist“, „der Wettbewerb auch bei Marktanteilen des Kartells unter 15 % wesentlich beeinträchtigt sein kann“.⁵⁹⁾ Selbst wenn behauptet wird, auf den Märkten für Straßengüterfernverkehrs- (weniger für Kraftwagenspeditions-) Leistungen fehle aufgrund der staatlichen Marktzugangs- und Preisregulierungen wesentlicher Wettbewerb, kommt es darauf gar nicht an. „Der Wortlaut des § 5b ... wendet sich nur gegen eine wesentliche Beeinträchtigung des vorhandenen Wettbewerbs auf dem Markt. Es kommt daher nur darauf an, ob der bestehende Restwettbewerb wesentlich beeinträchtigt wird“.⁶⁰⁾ Das ist wohl bei einer Zusammenarbeit kleiner oder mittlerer Unternehmen regelmäßig auszuschließen.

Die restliche Kritik an § 5b GWB ist eher technischer Natur. Der Forderung *Emmerichs* und *Immengas*, die Beteiligung von Großunternehmen, sei es direkt, sei es indirekt über mittelständische Töchter an einer Zusammenarbeit mittelständischer Unternehmen nach § 5b auszuschließen, ist zuzustimmen. Das setzt natürlich voraus, daß von Seiten der Kartellbehörden endlich gesagt wird, was groß und was mittelständig im Güterkraftverkehrs- und Kraftwagenspeditions-gewerbe ist; in anderen Gesetzen – etwa im Publizitätsgesetz oder im HGB – hat man sich da leichter getan. Wollen Großunternehmen zum Zweck der Rationalisierung kooperieren, so sind sie auf § 5 Abs. 2 und 3 GWB zu verweisen. Interessanterweise wurde eine der jüngsten Kooperationen im Kraftwagenspeditions-gewerbe, die Systemgut

57) Bericht des Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit im Jahre 1976, S. 91.

58) *Möschel, W.*, Recht der Wettbewerbsbeschränkungen, Köln u. a. 1983, S. 175.

59) *Benisch, W.*, § 5b GWB (Kooperationskartelle), in: *ders. et al.* (Hrsg.), Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen und Europäisches Kartellrecht, 4. Aufl., Köln 1984, S. 13, Rn. 18.

60) *Ebenda.*

Logistik-Service GmbH nicht nur nach § 5b GWB angemeldet, sondern es wurde zugleich hilfsweise beantragt, die Erlaubnis für ein Rationalisierungskartell nach § 5 Abs. 2 und 3 GWB (offensichtlich werden also Preise abgesprochen) zu erteilen; hier wollte man sich offenbar alle Möglichkeiten offenhalten. Auffällig an dieser Kooperation ist die Tatsache, daß alle 10 Gesellschafter gleichzeitig Gesellschafter des Deutschen Paket Dienstes sind. Obwohl die Anmeldung bzw. der Antrag auf Erlaubnis bereits im April 1986 bekannt gemacht wurde, ist das Verfahren immer noch anhängig. Das Bundeskartellamt kritisiert nicht etwa die Mitgliedschaft des größten Sammelladespediteurs Europas, der Firma Hellmann, sondern die Mitgliedschaft der – umsatzschwächeren – Rhenania, wegen deren Zugehörigkeit zu einem ausländischen Speditionskonzern.

Auch sollte die Grenze der Nichtwesentlichkeit der Wettbewerbsbeschränkung auf 10 % herabgesetzt werden. Bei einer Grenze von 15 %, die sogar noch (unter bestimmten Umständen) nach oben verschiebbar ist, besteht die Gefahr enger Oligopole eher als bei einer Grenze von 10 %; ganz offensichtlich hat aber die Grenze der Spürbarkeit der Wettbewerbsbeschränkung, das heißt die Grenze des § 5b nach unten, in der Vergangenheit eine größere Rolle gespielt als die Grenze der Nichtwesentlichkeit der Wettbewerbsbeeinträchtigung, denn sonst wären ja viel mehr § 5b-Kartelle legalisiert worden. Gruppen wie Log-Sped oder Gemid kommen noch nicht einmal auf 5 % Marktanteil. Global betrachtet bedeuten 5 % Marktanteil im Güterkraftverkehrsgewerbe ca. 1,4 Mrd. DM Umsatz und im Speditions- (und Lagerei-) Gewerbe ca. 1,6 Mrd. DM. Probleme sind weiter Marktanteilsvergrößerungen durch internes oder externes Wachstum der Kartellmitglieder (bei konstantem oder weniger wachsendem Marktvolumen) oder durch die Aufnahme neuer Mitglieder (bisheriger Kartellaußenseiter). Ein ganz besonderes Problem stellt die Mehrfachmitgliedschaft dar: Einerseits soll sie den Mitgliedern von den Kooperationszentralen nicht verboten werden dürfen, andererseits ermöglicht sie „überlappende Gruppen“.

IV. Zusammenfassung

Der dem Güterkraftverkehrs- und Kraftwagenspeditions-gewerbe, insbesondere den kleinen Unternehmen, in der Literatur häufig unterstellte (und wettbewerbspolitisch an sich zu begrüßende) „Hang zur Individualoperation“ kann empirisch nicht gestützt werden: Im Jahr 1977 waren 56 %, 1981 bereits 73 % befragter Unternehmen des Güterkraftverkehrs- und Kraftwagenspeditions-gewerbes kooperationswillig, und zwar kleine (Einbetriebunternehmen sogar zu 87 %) und mittlere Unternehmen bzw. die Niederlassungen der Großunternehmen eher als die Zentralen der Großunternehmen. Allerdings wird – offensichtlich aus schlechten Erfahrungen heraus – Skepsis gegenüber Kooperation geäußert. Etwa 1/3 aller Unternehmen befürchtet, daß eigene Kunden von Kooperationspartnern abgeworben werden könnten. Frühere Versuche, das zentrale Problem der meisten Kooperationen, den Kundenschutz, in den Griff zu bekommen, scheiterten am Einspruch des Bundeskartellamtes. Eine Aufnahme bzw. Verstärkung der Zusammenarbeit zwischen den Unternehmen des Güterkraftverkehrs- und Kraftwagenspeditions-gewerbes ist vor allem aus Gründen der Rationalisierung des Produktionsprozesses notwendig. Interessanterweise ist für dazu befragte Unternehmen die Kostensenkung eher ein Kooperationsmotiv als die Leistungssteigerung. Während leistungsmäßig bereits Erreichtes offensichtlich überschätzt wird, kom-

men Verbesserungen in der Kombination der Produktionsfaktoren angesichts der sich abzeichnenden Liberalisierung der Verkehrsmärkte und der durchweg günstigeren Kostensituation ausländischer Anbieter besondere Bedeutung zu. Letztendlich gibt das mittelstandspolitische Argument der Erhaltung bzw. Förderung rechtlich (und wirtschaftlich) selbständiger unternehmerischer Existenzen den Ausschlag für die Vorzugswürdigkeit der Zusammenarbeit gegenüber dem Zusammenschluß.

Das Mittelstandskartell des § 5b GWB ist eine Kooperation, die den Wettbewerb zwar spürbar, aber nicht wesentlich beeinträchtigt. Ziel und Zweck des § 5b ist die Ermöglichung der Rationalisierung durch zwischen- und überbetriebliche Zusammenarbeit zur Förderung der Leistungsfähigkeit; Zielgruppe sind die mittelständischen Unternehmen; Bedingung ist die zwar spürbare, aber nicht wesentliche Beeinträchtigung des Wettbewerbs auf dem Markt. Wie dargelegt, besteht im Güterkraftverkehrs- und Kraftwagenspeditionsgewerbe ein steigender Rationalisierungsbedarf, der für den mittelständischen Teil dieses Gewerbes nur kooperativ zu befriedigen ist. Wenn der Markt bestimmte Angebote verlangt, die kleine und mittlere Unternehmen nur gemeinsam zu erstellen in der Lage sind, müssen diese auch die Möglichkeit zur Zusammenarbeit eingeräumt bekommen. Die Alternative ist das Ausscheiden der meisten der jetzigen, an sich leistungsfähigen Anbieter aus dem Markt mit der Folge der Konzentration des Marktangebots auf wenige Großunternehmen. Durch eine Zusammenarbeit kleiner oder mittlerer Unternehmen bis zur Grenze der Nichtwesentlichkeit der Wettbewerbsbeeinträchtigung wird die Fähigkeit dieser Unternehmen, Logistikleistungen zu erstellen, erst hergestellt bzw. gefördert, was den Wettbewerb gegenüber den Großunternehmen mit ihrer straffen Organisation erst ermöglicht bzw. verbessert. Die in der Literatur häufig angemahnte Gefahr, § 5b GWB sei geeignet, das Prinzip des Verbots von Kartellen vollkommen aufzuweichen, ist abhängig von der Weite oder der Enge der Interpretation seiner drei Klauseln; eine Orientierung am Willen des Gesetzgebers kann dieser Gefahr begegnen. Der Kooperationsdruck wird durch die anstehende Liberalisierung steigen. § 5b ist in hervorragender Weise geeignet, bei einer weitgehenden Entlassung der Märkte für Güterkraftverkehrsleistungen aus der staatlichen Reglementierung eine Anpassung hin zu einem „funktionsfähigen“ Wettbewerb zu gewährleisten. Die Unternehmen des Güterkraftverkehrs- und Kraftwagenspeditionsgewerbes bleiben aufgefordert, sich mit § 5b GWB, mit seinen Chancen und Risiken, auseinanderzusetzen.

Summary

The market for freight transport services, especially for truckage services or for provision of these services (= carrier and forwarding agent services) are subject to an immense change. In particular the middle class part of the road haulage or truckage business and its forwarding agents has difficulties in adjusting its supply of services to the changing demand. In this phase the middle class cartel - according to § 5b of the Anti-Trust-Act (GWB) of the Federal Republic of Germany - could be an instrument for rationalization and for an increase of service performance. With special regard to the condition of this line of business this hypothesis had to be analyzed under consideration of such political aspects as competition and structure. In the result the middle class cartel as a sort of co-operation represents an appropriate means at the transition from largely regulated markets to a workable competition.

v. St. a.
v z d. l.

Der verkehrsbedingte Energieverbrauch in unterschiedlichen Siedlungsstrukturen — dargestellt am Beispiel Nordrhein-Westfalens —^{*)}

VON WILHELM SCHMIDT, BERGISCH GLADBACH

1. Problemstellung

Verkehrsaufkommen, Verkehrsleistung und Verkehrsteilung im Personennahverkehr werden durch verschiedene Faktoren beeinflusst. Neben sozio-ökonomischen Einflußfaktoren und dem vorhandenen Verkehrsangebot beeinflusst insbesondere die Siedlungsstruktur Art und Umfang der Verkehrsnachfrage.

Die durch die Siedlungsstruktur vorgegebenen räumlichen Distanzen zwischen den Daseinsgrundfunktionen Wohnen, Arbeiten, Versorgen, Bilden und Erholung bestimmen die Längen der zurückzulegenden Wege oder Fahrten und beeinflussen sowohl die Wege- und Fahrtenhäufigkeit als auch die Verkehrsmittelwahl. Ein Anstieg des Segregationsniveaus, das den Trennungsgrad der zu verbindenden Standorte angibt, ist in der Regel mit einer Ausweitung des Raumüberwindungsbedarfs verbunden. Daraus resultiert im allgemeinen ein verändertes Verhalten bei der Verkehrsmittelwahl, beispielsweise die Substitution von Fuß- und Fahrradwegen durch die Inanspruchnahme motorisierter Verkehrsmittel.

Vor allem durch den Wandel von der Urbanisierung zur Suburbanisierung, also durch die Verlagerung der Wohnfunktion ins Umland der Städte, hat sich die Distanz zwischen den Wohnstandorten und den in den Kernstädten verbliebenen Arbeitsplätzen deutlich erhöht. Der mit der Distanzvergrößerung verbundene Anstieg des Zeitaufwandes für den Berufspendlerverkehr führte aufgrund des zumeist unzureichenden ÖPNV-Angebotes im Umland zu einer stärkeren Benutzung des Pkw.

Die vermehrte Inanspruchnahme des eigenen Kraftfahrzeugs hat zu einem Anstieg des Mineralölverbrauchs, aber auch zu erheblichen Lärm- und Abgasbelastungen geführt. In der Bundesrepublik Deutschland wurden 1985 annähernd 25 % des gesamten Endenergieverbrauchs für die Personenbeförderung und den Gütertransport eingesetzt. Der verkehrsbedingte Energiebedarf wird zu über 97 % durch Mineralölprodukte gedeckt - gemessen am gesamten Mineralölverbrauch in der Bundesrepublik Deutschland entspricht dies einem Anteil von ca. 46 %. Der Verkehrssektor ist damit fast vollständig von Mineralölprodukten abhängig¹⁾.

Anschrift des Verfassers:

Dr. Wilhelm Schmidt
Agnes-Migel-Str. 1
5060 Bergisch Gladbach 1

^{*)} Dieser Beitrag gibt die Ergebnisse des Forschungsvorhabens „Siedlungsstrukturelle Maßnahmen zur Einsparung von Verkehrsleistungen - unter besonderer Berücksichtigung sparsamer Energienutzung“ wieder, das mit finanzieller Unterstützung des Ministers für Wissenschaft und Forschung des Landes Nordrhein-Westfalen durchgeführt wurde.

1) Vgl. Bundesminister für Verkehr (Hrsg.), Verkehr in Zahlen 1986, Bonn 1986, S. 265.