

Internationale Industriekonzerne

Eine Studie zur Erklärung, Systematisierung
und Quantifizierung ihres Auslandsgeschäftes

Von
Walter Huppert



Duncker & Humblot · Berlin

WALTER HUPPERT

Internationale Industriekonzerne

Internationale Industriekonzerne

Eine Studie zur Erklärung, Systematisierung
und Quantifizierung ihres Auslandsgeschäftes

Von

Dr. Walter Huppert



DUNCKER & HUMBLLOT / BERLIN

Alle Rechte vorbehalten

© 1966 Duncker & Humblot, Berlin 41

Gedruckt 1966 bei Berliner Buchdruckerei Union GmbH., Berlin 61
Printed in Germany

Vorwort

Anlaß zu einer näheren Beschäftigung mit dem Thema gaben mir Arbeiten zu der deutschen *Konzentrations-Enquete*. Diese zeigte, daß es für die Erfassung und Beurteilung der Konzentrationserscheinungen nicht genügt, den nationalen Bereich (BRD) zu untersuchen, denn die großen Unternehmen und Konzerne greifen vielfach über die Landesgrenzen hinaus. Das gilt für deutsche Unternehmen mit bedeutenden Tochtergesellschaften und Beteiligungen im Ausland wie andererseits für große *ausländische Unternehmen*, die in gleicher Weise im Inland tätig sind. Eine zweite Anregung gab der *Integrationsprozeß* der Unternehmen im Gemeinsamen Markt. Er ist durch das Eindringen einzelner Unternehmen in andere Partnerländer wie auch durch Zusammenarbeit mehrerer Unternehmen innerhalb des Gemeinsamen Marktes gekennzeichnet. Der allgemeine Konzentrationsprozeß und der Gemeinsame Markt lenkten die Aufmerksamkeit besonders auf das Vordringen *amerikanischer* Unternehmen in anderen Ländern.

Das Thema läßt sich nicht mit wissenschaftlichen Modellen, Abstraktionen und Deduktionen sachgerecht bewältigen, sondern erfordert eine *empirische und pragmatische Behandlung* auf breiter Basis. Die bestehenden Internationalen Unternehmen müssen in ihrer Entstehung und Ausbreitung, Struktur und Organisation, vor allem und speziell in ihrem Auslandsgeschäft, untersucht werden, um über die eigenartigen und individuellen Erscheinungen jedes Falles hinweg möglichst die einheitlichen und typischen Züge herauszufinden. In diesem Sinne habe ich versucht, die Gesichtspunkte und Erscheinungen zu *systematisieren* und aus der weitgehenden diffus wirkenden Empirie eine *Typologie* zu erarbeiten.

Bad Homburg, März 1966

Walter Huppert

Inhaltsübersicht

Erster Teil: Allgemeine Kennzeichnung	15
I. Einleitung	15
(1) Das progressive Wachstum der Internationalen Industriekonzerne soll objektiv <i>analysiert</i> werden.	
(2) Dafür soll die <i>volkswirtschaftliche</i> Sicht und die <i>Statistik</i> maßgebend sein.	
(3) Von den Wirtschaftsbereichen mit Internationalen Unternehmen (IU) sollen hier nur die <i>industriellen</i> berücksichtigt werden.	
II. Industrielle Unternehmen	16
A. Begriff der Industrie	16
(4) Für die <i>Industrie</i> als spezifischer Wirtschaftsbereich	
(5) steht die <i>Produktion</i> im Mittelpunkt,	
(6) um die sich mancherlei <i>Hilfsfunktionen</i> gruppieren.	
B. Wachstumsstufen von industriellen Unternehmen	17
(7) Das Wachstum von kleinen Anfängen bis zu internationalen Ausmaßen verläuft typisch in mehreren <i>Stufen</i> .	
(8) Später greifen die wachsenden Unternehmen auch auf <i>angrenzende</i> Industriezweige über.	
(9) Ein weiteres Wachstum bringt der Übergang auf fremde Produktionszweige (Diversifikation).	
(10) Von einer gewissen Größe an begünstigen die Vorteile industrieller <i>Konzentration</i> das weitere Wachstum.	
(11) Am Ende des inländischen Wachstums stehen große, gemischte Konzerne, mit <i> Holding-Gesellschaften</i> an der Spitze.	
(12) Eine weitere Expansion bringt der Übergang ins <i>Ausland</i> .	
III. Gründe für eine Produktion im Ausland	20
(13) Wenn die Erweiterung des Inlandsabsatzes auf Grenzen stößt, bietet das <i>Auslandsgeschäft</i> neue Möglichkeiten der Ausdehnung.	
(14) Die Möglichkeiten der <i>Ausfuhr</i> sind begrenzt, vor allem durch die Einfuhrpolitik.	
(15) <i>Eigene Produktion</i> im Ausland kann wirtschaftlicher sein und	
(16) absatzmäßig günstiger als <i>Ausfuhr</i> sein.	
(17) Auch die <i>Beschäftigungsverhältnisse</i> im In- und Ausland empfehlen häufig eine Verlagerung der Produktion.	
(18) Ein hoher <i>technischer und wirtschaftlicher</i> Stand der Stammunternehmen bietet zusätzliche Chancen für eine Produktion im Ausland.	

	(19) Verstärkt und erleichtert werden solche Vorhaben durch den allgemeinen Trend zur <i>Integration</i> .	
	(20) Gewöhnlich treffen <i>mehrere dieser Gründe</i> zusammen, um die Entscheidung für eine Produktion im Ausland zu rechtfertigen.	
IV. Nationalität von Unternehmen		24
	(21) Nationalität ist an sich kein wirtschaftliches, sondern <i>politisches</i> Merkmal.	
	(22) IU gehören <i>verschiedenen Volkswirtschaften</i> an und müssen deren Schranken überwinden.	
	(23) Für die <i>nationale Zuordnung</i> von IU kommen formale, substantielle und funktionelle Merkmale in Frage.	
	(24) Für die IU als ganzes ist die <i>überwiegende nationale Zugehörigkeit</i> maßgebend, nach dem Sitz des Stammunternehmens.	
	(25) Die Bezeichnung <i>Internationale</i> Unternehmen ist treffender als <i>multinationale</i> Unternehmen.	
V. Organisatorischer Aufbau von Internationalen Unternehmen		27
	(26) Die normale Organisationsform ist ein <i>Konzern</i> mit einer bedeutenden Stammgesellschaft im Mutterland und Tochtergesellschaften in anderen Ländern.	
	(27) Die <i>Tochtergesellschaften</i> sind äußerlich selbständig, aber intern zum Konzern verbunden,	
	(28) große IU haben Holdings für das <i>Inlandsgeschäft</i> und das <i>Auslandsgeschäft</i> .	
	(29) Die einheitliche Führung variiert nach <i>Sachgebieten</i> .	
	(30) <i>Produktion</i> und <i>Vertrieb</i> lassen sich nur beschränkt zentralisieren.	
	(31) Neben Konzernen gewinnen <i>Gemeinschaftsunternehmen</i> im Auslandsgeschäft wachsende Bedeutung.	
VI. Typologie Internationaler Unternehmen		31
A. Möglichkeiten und Grenzen einer Typologie		31
	(32) Die Vielgestaltigkeit der IU läßt kein festes System, sondern nur die Feststellung von <i>Gemeinsamkeiten und Ähnlichkeiten</i> durch eine Typologie zu.	
	(33) Die <i>Unterschiede</i> der IU liegen in den Eigenarten der Industriezweige und Länder sowie der einzelnen Unternehmen und ihres Auslandsgeschäftes.	
	(34) Die <i>Gemeinsamkeiten</i> ergeben sich durch gleichartige allgemeine Wirtschaftsbedingungen für die Industrie und durch die spezifischen Probleme der Produktion im Ausland.	
B. Unterschiede nach Industriezweigen		32
	(35) Gemäß besonderen <i>Qualifikationen</i> für eine Produktion im Ausland	
	(36) konzentrieren sich die IU auf bestimmte <i>Erzeugnisgruppen</i> .	
	(37) Dagegen spielen die IU in <i>anderen</i> großen Industriegruppen eine relativ geringe Rolle.	

C. Unterschiede nach Ländern	33
(38) Von großem Einfluß sind die jeweiligen <i>Länder</i> , aus denen IU hervorgehen.	
D. Organisatorische Merkmale	34
(39) Es gibt verschiedene <i>Stufen</i> des internationalen Ausbaues.	
(40) Unter den IU sind die großen Konzerne vorherrschend.	
(41) Die Ausgangsländer der IU haben meist einen höheren technischen und wirtschaftlichen <i>Entwicklungsstand</i> .	
(42) Die Typenbildung findet ihre <i>Grenzen</i> an der großen Vielfaltigkeit und Wandlungsfähigkeit der IU.	
Exkurs: Vergleich zwischen amerikanischen und europäischen Konzernen	36
VII. Gesamtwirtschaftliche Gesichtspunkte	39
A. Volkswirtschaftliche Bedeutung der IU	39
(43) Die Bedeutung der IU ist für ihr <i>Stammland</i> und für das <i>Ausland</i> grundlegend verschieden.	
(44) Gleiches gilt für die <i>finanziellen</i> Effekte.	
(45) Zu den unmittelbaren treten wesentliche <i>mittelbare Auswirkungen</i> der Produktionsverlagerung.	
(46) Im Ausland bringen die IU zusätzliche <i>Konkurrenz</i> , die verschiedene Auswirkungen haben kann.	
(47) Die Gesamtheit der Auswirkungen ist individuell und <i>relativ</i> zu beurteilen.	
(48) Sämtliche Faktoren und Gesichtspunkte lassen sich zu einer <i>Bilanz der volkswirtschaftlichen Wirkungen</i> zusammenfassen.	
B. Wirtschaftspolitische Behandlung der IU ...	42
(49) Die <i>volkswirtschaftliche</i> Beurteilung liefert die Grundlagen für die <i>wirtschaftspolitische</i> Behandlung.	
(50) Die IU bilden schon durch ihre <i>ausländische</i> Herkunft und Betätigung ein wirtschaftspolitisches Problem.	
(51) Die allgemeine und speziell die außenwirtschaftliche Ordnung bestimmt die wirtschaftspolitische Beurteilung der IU.	
(52) Die Anwendung verlangt jedoch wesentliche Differenzierungen.	
(53) Auch wirtschaftspolitisch besteht ein grundlegender Unterschied zwischen <i>Stammland</i> und <i>auswärtigem Land</i> .	
(54) In <i>Westeuropa</i> stehen gegenwärtig die amerikanischen Unternehmen, die Integration und die Entwicklungshilfe im Vordergrund.	
(55) Auch für die wirtschaftspolitische Behandlung gibt es <i>keine festen und allgemeingültigen Prinzipien</i> .	

Zweiter Teil: Zahlen und Beispiele

- (56) Wie überall in der Wirtschaft braucht man auch hier *Zahlen*.
- (57) Sie sind nach den allgemeinen Gesichtspunkten für *Statistiken* festzustellen.

VIII. Statistische Systematik	46
(58) Die statistische Erfassung muß auf eine Reihe von Strukturdaten der IU gerichtet sein.	
(59) Im Mittelpunkt steht die <i>Produktion</i> und anschließend der <i>Umsatz</i> .	
(60) Dazu treten Statistiken über die <i>Beschäftigten</i> .	
(61) Die Investitionsstatistik soll das <i>Vermögen</i> (Bestand) der IU	
(62) und die laufende <i>Investitionstätigkeit</i> ausweisen.	
(63) Die differenzierten Verhältnisse der Praxis <i>komplizieren</i> das statistische Grundmodell.	
IX. Statistik der amerikanischen Auslandsinvestitionen	50
A. Bedeutung	50
(64) Die Statistik der Auslandsinvestitionen der USA ist zu einer <i>Statistik der industriellen Unternehmen im Ausland</i> erweitert worden.	
(65) Das Quellenmaterial stammt vom US Department of Commerce.	
B. Statistische Merkmale und Investitionsbegriffe	50
(66) Diese Statistik ist reich <i>gegliedert</i> .	
(67) Sie umfaßt alle <i>Investitionsarten</i> und „Direktinvestitionen“.	
(68) Weiter unterscheidet sie zwischen Investitionen <i>in</i> und <i>der</i> ausländischen Unternehmen.	
C. Aufbau der Tabellen	52
(69) Das Tabellenmaterial soll in erster Linie die <i>statistische Systematik</i> veranschaulichen und zeigt	
(70) den <i>Bestand</i> an Auslandsinvestitionen,	
(71) die <i>laufende</i> Investitionstätigkeit <i>in</i> ausländischen Unternehmen,	
(72) die <i>Investitionen der</i> ausländischen Unternehmen,	
(73) <i>weitere Daten</i> von den ausländischen Unternehmen	
(74) und die <i>Exporte</i> aus den USA <i>an</i> diese Unternehmen.	
(75) Daraus ergibt sich ein nahezu vollständiges <i>Gesamtbild</i> der amerikanischen Unternehmen im Ausland.	
X. Typische Internationale Unternehmen	65
A. Darstellungsweise	65
(76) Die schematisierende und summierende Statistik bedarf der <i>Ergänzung</i> durch eine <i>Typologie</i> nach individuellen Beispielen.	
(77) Sie wird hier mit „ <i>Kurzporträts</i> “ von IU versucht.	
(78) Die verfügbaren <i>Unterlagen</i> sind allerdings weder einheitlich noch ausreichend.	
(79) Das erforderte eine <i>Auswahl</i> unter mehreren Gesichtspunkten.	
(80) Für eine Typisierung <i>maßgebend</i> sind die Länder und Industriegruppen, ferner die Organisation und Geschäftspolitik.	

B. Westdeutsche Internationale Unternehmen .	68
(81) Die deutschen Auslandsunternehmen sind von relativ <i>mäßiger Bedeutung</i> .	
(82) Erst in den <i>letzten Jahren</i> haben die Auslandsinvestitionen stärker zugenommen.	
(83) Das zeigt eine Statistik der <i>deutschen Direktinvestitionen</i> im Ausland.	
(84) <i>Beispiele</i> größter Unternehmen mit internationalem Charakter.	
C. Amerikanische Unternehmen	72
(85) Die IU aus den USA zeigen bestimmte <i>charakteristische Züge</i> .	
Erdölindustrie	74
(86) Die Erdölindustrie weist überall die größten und weitgehend <i>gleichartigen</i> IU auf.	
NE-Metallindustrie	75
(87) Die Nicht-Eisen-Metallindustrie ist in vielen Beziehungen der Erdölindustrie ähnlich.	
(88) Die internationalen Metallkonzerne sind auch <i>untereinander weitgehend gleich</i> .	
Spezialunternehmen des Maschinenbaues	78
(89) Zwei Beispiele aus dem Gebiet der Büromaschinen und je eines der Nutzfahrzeuge und Tiefbaumaschinen zeigen den Ausbau zu Spezialkonzernen mit Weltbedeutung.	
Sonstige Spezialunternehmen	81
(90) Drei Beispiele aus Sondergebieten der Chemie, zwei aus der Papier- und Verpackungsindustrie und eines aus der Nahrungsmittelindustrie zeigen ebenfalls die Chancen der Spezialisierung.	
Automobilindustrie	85
(91) In der Automobilindustrie haben nur die drei größten amerikanischen Konzerne sich zu bedeutenden IU entwickeln können.	
Kautschuk- und Reifenindustrie	88
(92) Hier herrschen IU im höchsten Grade.	
Elektroindustrie	90
(93) In der Elektroindustrie lassen sich drei <i>Konzerntypen</i> unterscheiden.	
(94) Sie sind jedoch überwiegend im <i>Inlandsgeschäft</i> tätig.	
D. Britische Unternehmen	93
(95) Großbritannien ist ein international führendes Industrieland geblieben.	
(96) Hier werden vier IU angeführt.	
E. Niederländische Unternehmen	96
(97) Die große industrielle Bedeutung der Niederlande zeigt sich in drei riesigen IU.	

- (98) Die *Royal-Dutch-Shell*-Gruppe ist ein regional und vertikal tief gegliederter Konzern.
- (99) *Unilever* ist ein Musterbeispiel der Diversifikation, *Philips* ein schnell gewachsenes Unternehmen der modernen Schwachstromtechnik, AKU in chemischen Fasern führend.
- F. Schweizer Unternehmen 101
- (100) Die spezifischen wirtschaftlichen Grundlagen der Schweiz
(101) haben größte IU hervorgebracht.
- (102) Besonders eindrucksvoll sind vier Baseler Spezialkonzerne der *Chemie*.
- (103) Dazu drei weitere Beispiele anderer Industriezweige.
- G. Schwedische Unternehmen 106
- (104) Auch die schwedische Industrie ist auf Expansion ins Ausland angewiesen.
- (105) Sie besitzt drei IU mit Spezialcharakter
(106) und typischen gemeinsamen Zügen.
- H. Belgische Unternehmen 109
- (107) Die etwas zurückgebliebene belgische Industrie
(108) hat ausländische Unternehmen stark angezogen,
(109) obwohl es auch bedeutende belgische Unternehmen gibt.
- (110) Kennzeichnend sind die großen belgischen Finanzholdings, die jedoch keine eigentlichen IU darstellen.
- (111) Hierfür drei Beispiele.
- I. Italienische Unternehmen 114
- (112) Die stark konzentrierten italienischen Unternehmen neigen nicht zur Produktion im Ausland.
- J. Sonstige Länder 117
- (113) Die großen Industrieländer Frankreich, Japan und Kanada verfügen über keine bedeutenden eigenen IU.

Tabellen

Amerikanische Auslandsinvestitionen

Tabelle 1: Bestand an privaten Auslandsinvestitionen 1963/64	53
Tabelle 2: Bestand an direkten Auslandsinvestitionen der USA nach Regionen und Wirtschaftsbereichen	54
Tabelle 3: Bestand an direkten Auslandsinvestitionen in Industrieunternehmen	55
Tabelle 4: Finanzierungsquellen der Brutto-Auslandsinvestitionen (i. w. S.) 1964	55
Tabelle 5: Finanzierungsquellen der direkten Investitionen 1963/64	56
Tabelle 6: Direkte Investitionen für Anlagen und Ausrüstungen in der Verarbeitenden Industrie	57
Tabelle 7: Investitionen der ausländischen Unternehmen 1964	58
Tabelle 8: Anlage- und Ausrüstungsinvestitionen der Auslandsunternehmen in der Verarbeitenden Industrie	59
Tabelle 9: Anlageinvestitionen der Verarbeitenden Industrie der USA im In- und Ausland 1963—65	59
Tabelle 10: Umsätze der Auslandsunternehmen der Verarbeitenden Industrie	60
Tabelle 11: Umsätze und Exporte der Auslandsunternehmen der Verarbeitenden Industrie nach ausgewählten Industriezweigen 1964	61
Tabelle 12: Gewinne und Gewinnverteilungen der Auslandsunternehmen 1964	62
Tabelle 13: Exporte an Auslandsniederlassungen amerikanischer Gesellschaften 1964	63
Tabelle 14: Exporte an Auslandsniederlassungen amerikanischer Gesellschaften der Verarbeitenden Industrie 1964	64

Kurzporträts von Unternehmen

Siemens-Konzern	69
Farbwerke Hoechst	71
Mannesmann AG	72
Standard Oil Company (New Jersey) „Esso“	75
Kennecot Copper Corporation (Kn)	76
American Smelting and Refining Company (ASARCO)	77
The International Nickel Company of Canada, Ltd. (INCO)	77
Aluminium Company of America (ALCOA)	78
IBM-International Business Machines Corporation	79
The National Cash Register Company (NCR)	80
International Harvester Company	80

Caterpillar Tractor Company	81
Colgate-Palmolive Company	82
Chas. Pfizer & Co., Inc.	82
Merck & Co., Inc.	83
International Paper Company	83
Container Corporation of America (CCA)	84
Corn Products Company	84
Kfz-Produktion von General Motors, Ford und Chrysler in den USA und im Ausland 1961 und 1964	86
General-Motors Corporation	86
Ford Motor Company	87
Chrysler Corporation	88
Die größten Reifenhersteller der Welt	89
General Electric Company (GE)	91
Westinghouse Electric Corporation	92
International Telephone & Telegraph Corporation (ITT)	92
Radio Corporation of America (RCA)	93
Imperial Chemical Industries Ltd. (ICI)	94
Dunlop Rubber Company Ltd.	94
Courtaulds Ltd.	95
The Leyland Motor Corporation Ltd.	95
Regionale Verteilung von Produktion, Verarbeitung und Verkäufen der Royal-Dutch / Shell-Gruppe im Jahre 1964	97
Regionale Verteilung der Kapitalaufwendungen (Finanzierung) der Royal-Dutch / Shell-Gruppe im Jahre 1964	98
Unilever Ltd./Unilever N. V.	99
N. V. Philips' Gloeilampenfabrieken	100
AKU-Algemene Kunstzijde Unie N. V.	100
Hoffmann-La Roche & Co., AG	102
CIBA AG	102
J. R. Geigy AG	103
Sandoz AG	103
Nestlé Alimentana AG	103
AG Brown, Boveri & Cie (BBC)	105
Schweizerische Aluminium AG (Alusuisse)	105
Aktiebolaget Svenska Kullagerfabriken (SKF)	107
Telefonaktiebolaget L. M. Ericsson	107
ASEA Allmänna Svenska Elektriska Aktiebolaget	108
Petrofina S. A.	110
UCB Union Chimique-Chemische Bedrijven S. A.	111
A. C. E. C. — Ateliers de Constructions Electriques de Charleroi	111
Gevaert Photo-Producten N. V. (seit 1964 Gevaert-Agfa N. V.)	112
MONTECATINI Società Generale per l'Industria Mineraria & Chimica- Anonima	115
Ing. C. Olivetti & C., S. p. A.	115
Pirelli S. p. A.	116
SNIA VISCOSA Società Nazionale Industria Applicazioni Viscosa	116

Erster Teil: Allgemeine Kennzeichnung

I. Einleitung

(1) Das *progressive Wachstum der internationalen Industriekonzerne* wird in aller Welt mit viel Interesse verfolgt, diskutiert und kommentiert. Man sieht darin Zeichen für

- die Integration der industriellen Wirtschaft über die Ländergrenzen hinweg;
- den weltweiten Fortschritt der industriellen Technik;
- den unaufhaltsamen Zug zur Konzentration;
- nach marxistischer Auffassung den wachsenden wirtschaftlichen Imperialismus als letzte Stufe des Kapitalismus.

Die vorliegende Untersuchung will sich auf eine *objektive Analyse* der Erscheinungen und Vorgänge, Ursachen und Zusammenhänge beschränken. Sie will aus der Vielzahl und Vielfältigkeit der Objekte das Wesentliche und Gemeinsame auffinden und herausstellen.

(2) Dabei soll die *volkswirtschaftliche Sicht* maßgebend sein. An volkswirtschaftlichen Untersuchungen dieser Art besteht ein spürbarer Mangel. Dagegen sind Fragen der Organisation und Finanzierung, der rechtlichen und steuerlichen Gestaltung, der Planung und Integration Internationaler Unternehmen aus *betriebswirtschaftlicher* Sicht schon häufig behandelt worden. Es fehlt auch nicht an *wirtschaftspolitischen* Erörterungen über die Beurteilung und Behandlung der internationalen Konzentration und ausländischer Investitionen, aber gerade hierfür mangelt es vielfach an Erklärungen der volkswirtschaftlichen Grundlagen. Ebenso besteht ein empfindlicher Mangel an *statistischen* Unterlagen; nicht einmal die erforderlichen und zweckmäßigen Methoden einer statistischen Erfassung sind für die Praxis ausreichend geklärt.

(3) Internationale Unternehmen (IU) sind mehr oder minder in allen Wirtschaftsbereichen tätig. Es gibt sie in Industrie und Handel, Verkehr (auf Straße, Bahn, Wasser und Luft) und Nachrichten (Post, Draht- und Funknachrichten, Rundfunk und Fernsehen), Banken und Versicherungen. Davon sollen hier nur die *industriellen* Unternehmen berücksichtigt werden. Sie sind die größten Objekte im Bereich der IU und enthalten die vielseitigsten Probleme; sie sind ortsgebunden durch die Produktion und Beschäftigung, streben aber im Absatz darüber hinaus;

sie führen außerdem zu Investitionen, die mancherlei Fragen der Unternehmensgestaltung und Finanzierung mit sich bringen.

II. Industrielle Unternehmen

A. Begriff der Industrie

(4) Unter den volkswirtschaftlichen Tätigkeiten bildet die *Industrie* im engeren Sinne, zusammen mit dem Handwerk, das Verarbeitende Gewerbe („Manufacturing Industry“ nach amerikanischer Abgrenzung). Davon befaßt sich die Industrie mit der Herstellung gleicher Erzeugnisse in größeren Mengen, das Handwerk mit kleinerer Einzelproduktion und Installation sowie Dienstleistungen. Andererseits greift die Industrie nach europäischer Auffassung über das Verarbeitende Gewerbe hinaus: auch die Rohstoff- und Energiegewinnung gehört zur Industrie, mit Bergbau, Erdölgewinnung, Steine und Erden sowie Erzeugung sekundärer Energiearten (Elektrizität und Gas). Diese sind jedoch weitgehend ortsgebunden und spielen daher unter den IU nur eine geringe Rolle. Eine Ausnahme machen nur die internationalen Erdölkonzerne.

(5) Die industrielle *Produktion* als technischer Vorgang geht von Roh- und Grundstoffen, Material und Zulieferungen aus (materieller Input) und verarbeitet, verwandelt, veredelt und kombiniert sie durch menschliche und energetische, maschinelle oder apparative Arbeit zu Erzeugnissen (Output). Dieser Prozeß findet technisch in *Betrieben* und wirtschaftlich in *Unternehmen* statt. Ziel der Produktion ist, technisch verbrauchs- und gebrauchsfähige Erzeugnisse hervorzubringen, Ziel und Zweck der Unternehmen ist der Absatz der Erzeugnisse mit Gewinn.

Wirtschaftlich gesehen bedeutet die Produktion eine *Wertschöpfung*. Darüber hinaus soll der Verkauf der Erzeugnisse mehr einbringen als die aufgewendeten Kosten. Die Differenz, der *Gewinn*, ist das eigentliche Ziel des produzierenden Unternehmens. Der Gewinn soll das Entgelt für die unternehmerische Leistung und das eingesetzte Kapital bilden. Ein Teil des Gewinnes wird im Unternehmen zur Finanzierung seines wirtschaftlichen Wachstums wiederverwendet werden, ein anderer Teil wird als persönliches Einkommen an die Eigentümer des Unternehmens verteilt.

(6) Um die Produktion — als Kern und maßgebenden Teil jedes industriellen Unternehmens — gruppieren sich mancherlei *Hilfsfunktionen*, die ebenfalls Wertschöpfung im volkswirtschaftlichen Sinne bedeuten. Hierzu gehört das ganze Personalwesen, einschließlich Ausbildung und Sozialfürsorge, weiter die Handelstätigkeit, die mit dem

Vertrieb der Erzeugnisse sowie mit dem Einkauf der Produktionsmittel verbunden ist. Dazu kommt Forschungs- und Entwicklungstätigkeit für die weitere Produktion und Marketing für den Absatz. Neben der laufenden Produktion können Vorerzeugnisse und Hilfsmittel für die Produktion hergestellt werden (z. B. durch eigene Kraftwerke) oder Lager- und Verkaufsstellen für den Vertrieb unterhalten sowie Beratung und Service für die Kunden geboten werden. Alles dies bleibt jedoch auf die Produktion ausgerichtet und dient zum besseren unternehmerischen Erfolg.

B. Wachstumsstufen von industriellen Unternehmen

(7) Das Heranwachsen von Unternehmen aus kleinen Anfängen bis zu bedeutender Größe und internationaler Ausdehnung verläuft in jedem einzelnen Fall verschieden. Dennoch zeigen sich — über das Ganze gesehen — weitgehende Übereinstimmungen, die einen *typischen Wachstumsverlauf* von Stufe zu Stufe feststellen lassen. Das gilt zunächst für die Entwicklung im *Inland*.

a) Personale Wurzeln

Industrielle Unternehmen werden gewöhnlich von *einzelnen Personen* gegründet; manchmal werden sie auch aus Unternehmen mit anderen wirtschaftlichen Tätigkeiten (Handwerk, Handel, Bankgeschäften) entwickelt. Häufig findet sich eine Kombination von Erfindern oder Technikern mit Kaufleuten oder Geldgebern. In der Regel sind es jedenfalls einzelne Personen, die ein Unternehmen begründen und in seinen Anfängen tragen und prägen.

b) Erstes Wachstum

Wenn die unternehmerische Persönlichkeit über den Durchschnitt hinausragt oder die Erzeugnisse sich als besonders erfolgreich erweisen oder es sich um ausgeprägte Wachstumsbranchen handelt, gewinnen die neuen Unternehmen schnell an absoluter Größe, Marktanteilen und allgemeiner Geltung. Solche Erfolge ziehen wieder Kapital und tüchtige Mitarbeiter an, die eine weitere Ausdehnung ermöglichen.

c) Gesellschaftsgründung

Wenn eine gewisse *Größe* oder ein gewisses *Alter* erreicht ist, stellt sich meist die Frage der Umwandlung des Unternehmens von der personalen in eine gesellschaftliche Form. Meist handelt es sich um eine *Aktiengesellschaft*; manchmal genügt auch eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung oder eine Kommanditgesellschaft. Die