

Kapitel I

Stand und Entwicklung der Unternehmenskonzentration in Deutschland

Kurz gefasst	5
1 Stand und Entwicklung der aggregierten Unternehmenskonzentration in Deutschland	7
1.1 Erfassung der aggregierten Unternehmenskonzentration	7
1.2 Die 100 größten Unternehmen in Deutschland.....	13
1.3 Anteilseigner und Kapitalverflechtungen der „100 Größten“	25
1.4 Personelle Verflechtungen der „100 Größten“	31
1.5 Beteiligung der „100 Größten“ an Unternehmenszusammenschlüssen.....	38
1.6 Die nach inländischem Geschäftsvolumen größten Unternehmen einer Branche	41
2 Marktmacht und der Einfluss von Preisauflschlägen auf die Inflationsdynamik	54
2.1 Klassische Unternehmenskonzentration.....	55
2.2 Methodik und Daten	59
2.3 Preisauflschläge und Arbeitgebermacht	66
2.4 Preisauflschläge, Inflation und die Lebensmittellieferkette.....	71

Kurz gefasst

K1. Gemäß § 44 Abs. 1 Satz 1 GWB hat die Monopolkommission den gesetzlichen Auftrag, den Stand und die Entwicklung der Unternehmenskonzentration in der Bundesrepublik Deutschland zu beurteilen. Diesen Auftrag erfüllt die Monopolkommission, indem sie zum einen die gesamtwirtschaftliche, d. h. **aggregierte Unternehmenskonzentration** und zum anderen die Entwicklung der **Unternehmenskonzentration in den Wirtschaftsbereichen** ermittelt. Dies geschieht auf Basis der inländischen Wertschöpfung. Darüber hinaus werden **unternehmensspezifische Preisauflschläge**, die als Indikator für Marktmacht dienen können, berechnet und zur Einschätzung der wettbewerblichen Entwicklung im verarbeitenden Gewerbe sowie im Handel- und Dienstleistungsbereich verwendet. Preisauflschläge spiegeln unabhängig von der Marktstruktur auf Unternehmensebene den Wettbewerbsdruck wider.

K2. Zur Beurteilung der aggregierten Unternehmenskonzentration ermittelt die Monopolkommission regelmäßig die einhundert größten Unternehmen in Deutschland und deren Anteil an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung. Verglichen mit dem Basisjahr 2020 ist dieser **Anteil um etwa zehn Prozent gestiegen** und beträgt im Berichtsjahr 2022 etwa 15 Prozent. Damit kehrt sich der seit 2012 erkennbare abnehmende Trend um. Als weiteren Indikator ermittelt die Monopolkommission **die personellen Verflechtungen und die Kapitalverflechtungen zwischen den „100 Größten“**. Aus dem Kreis der „100 Größten“ halten 11 Unternehmen Anteile an 27 Unternehmen aus diesem Kreis, die 1 Prozent übersteigen. Die Gesamtzahl an Kapitalbeteiligungen der „100 Größten“ untereinander liegt im Berichtsjahr 2022 bei 40. Das sind zwei Beteiligungsfälle weniger als im Berichtsjahr 2020 und 13 Beteiligungsfälle weniger als im Berichtsjahr 2018. Die Entwicklung der personellen Verflechtungen wird anhand der Verflechtungen über Mitglieder der Geschäftsführung, d. h. der Fälle, in denen Geschäftsführungsmitglieder eines Unternehmens in Kontrollgremien anderer Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ vertreten waren, und Verflechtungen über Personen ohne Geschäftsführungsmandat, die Mandate in Kontrollgremien mehrerer Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ hielten, beurteilt. Im Berichtsjahr 2022 befinden sich beide Werte weiterhin auf einem niedrigen Niveau. Die Anzahl an Verflechtungen über Geschäftsführungsmitglieder betrug ebenso wie im Berichtsjahr 2020 32 und die Anzahl an Verflechtungen über Personen ohne Geschäfts-führungsmandat stieg auf 81 (Berichtsjahr 2020: 71).

K3. Beide Entwicklungen – bei den „100 Größten“ und den personellen Verflechtungen – weisen an sich auf leichte Verschärfungen im Sinne gestiegener Vermachtungsgefahren hin. Diese sind allerdings sehr moderat und sind im Fall der "100 Größten" wohl auf Sondereffekte (Ende der Corona-Effekte; russischer Angriffskrieg auf die Ukraine) zurückzuführen. Sie sollten gleichwohl im Auge behalten werden.

K4. Der **gesamtwirtschaftliche Trend der Unternehmenskonzentration bleibt weitgehend unverändert**, wobei ein allgemeiner Anstieg zu verzeichnen ist, der jedoch abflacht. Dieser Trend ist hauptsächlich in der Industrie und im Handel zu beobachten. Im Gegensatz dazu zeigt der Dienstleistungssektor einen abnehmenden, ebenfalls abflachenden Trend in der aggregierten Unternehmenskonzentration.

K5. Ein ähnliches Bild zeigt sich bei der Untersuchung der aggregierten Preisaufschläge. Diese verbleiben auf einem moderaten Niveau. **Während in der Industrie ein ansteigender Trend beobachtet wird, sinken die Preisaufschläge im Dienstleistungssektor.** Eine **Neuerung** in diesem Hauptgutachten ist die **Untersuchung der Nachfragemacht von Unternehmen auf den Arbeitsmärkten. Im Verarbeitenden Gewerbe und im Dienstleistungssektor zeigt sich ein ähnlicher Abwärtstrend.** Zu Beginn im Jahr 2007 konnten Unternehmen die Gehälter deutlich unter dem Beitrag der Arbeitnehmer zum Unternehmenserfolg festsetzen, jedoch ist die Nachfragemacht in der Industrie kontinuierlich gesunken. Im Dienstleistungssektor ist ebenfalls ein fallender Trend erkennbar, der jedoch seit 2014 relativ stabil verläuft.

K6. Zudem wird der Zusammenhang zwischen Preisaufschlägen und steigenden Preisen untersucht. **Auf gesamtwirtschaftlicher Ebene gibt es keine Evidenz dafür, dass steigende Preisaufschläge eine Hauptursache für steigende Preise sind. Im Gegenteil, die empirische Evidenz ist konsistent mit einer unvollständigen Weitergabe von Kostenschocks:** Kostensenkungen gehen mit Preissenkungen und steigenden Preisaufschlägen einher, während Kostensteigerungen mit Preiserhöhungen und sinkenden Preisaufschlägen einhergehen.

K7. Eine Analyse der Lebensmittellieferkette **zeigt, dass seit 2007 eine Verschiebung der Preisaufschläge vom Agrarsektor hin zu den nachgelagerten Märkten der Lebensmittelverarbeitung und des Lebensmitteleinzelhandels stattgefunden hat.** Im Lebensmitteleinzelhandel wird eine Nichtweitergabe von Kostensenkungen festgestellt, die ein Hinweis für oligopolistisches Verhalten darstellt. Diese aggregierten Untersuchungen sind jedoch gerade aufgrund der inneren Komplexität verschiedener Lieferketten im Lebensmittelsektor nicht hinreichend, um auf dieser Basis wirksame Politikmaßnahmen vorzunehmen. Die Durchführung weiterer Analysen erscheint deshalb notwendig und sinnvoll, um passgenaue Maßnahmen ergreifen zu können.

1 Stand und Entwicklung der aggregierten Unternehmenskonzentration in Deutschland

1.1 Erfassung der aggregierten Unternehmenskonzentration

1.1.1 Die gesellschaftliche Bedeutung von Großunternehmen

1. Die aggregierte Unternehmenskonzentration bezeichnet die Unternehmenskonzentration auf gesamtwirtschaftlicher Ebene. Im Gegensatz zur Messung der Konzentration auf einzelnen Märkten, die Hinweise auf die Wettbewerbsintensität auf diesen Märkten gibt, soll die aggregierte Unternehmenskonzentration eine Einschätzung der Unternehmenskonzentration auf makroökonomischer Ebene erlauben. Zur Messung der aggregierten Konzentration werden daher üblicherweise makroökonomische Größen herangezogen, z. B. die Beschäftigung oder die Wertschöpfung.¹ Auf Grundlage dieser Größen kann der Anteil der größten Unternehmen einer Volkswirtschaft an der gesamtwirtschaftlichen Vergleichsgröße bestimmt und als Maß der aggregierten Unternehmenskonzentration betrachtet werden.²

2. Die Untersuchung der aggregierten Unternehmenskonzentration hat ihren Ursprung in den 1960/1970er Jahren, als in den USA ein Anstieg konglomerater Zusammenschlüsse zu beobachten war.³ US-amerikanische Wettbewerbsbehörden hatten daraufhin zeitweise die Untersagung von Zusammenschlüssen in Betracht gezogen, wenn diese die aggregierte Unternehmenskonzentration erhöht hätten.⁴ Später wiesen wettbewerbsökonomische Schadenstheorien jedoch überwiegend darauf hin, dass die von Konglomeraten ausgehende aggregierte Unternehmenskonzentration wenig wettbewerbliche Risiken birgt, da sie sich nicht auf den Wettbewerb in einzelnen Märkten bezieht. Das starke Wachstum großer, diversifizierter Digitalunternehmen wie Alphabet, Apple, Meta und Amazon hat die Diskussion um die wettbewerblichen Implikationen, die mit der zunehmenden Bedeutung dieser Konglomerate verbunden sind, allerdings erneut angestoßen.⁵ Dies spiegelt sich auch in anhaltenden Diskussionen auf nationaler und Unions-Ebene wider, die darauf abzielen, die Verfolgung von wettbewerbsschädlichen Verhaltensweisen großer, diversifizierter Digitalunternehmen zu erleichtern.⁶ Im Kontrast dazu zielt die Begutachtung der aggregierten Unternehmenskonzentration darauf ab, den Einfluss von Großunternehmen auf gesamtwirtschaftliche Entwicklungen in Deutschland einzuschätzen.

¹ White, L.J./Yang, J., What has been happening to Aggregate Concentration in the U.S. Economy in the twenty-first Century?, John Wiley & Sons, Ltd , Contemporary Economic Policy, 38, 2020, S. 483–495.

² Clarke, R./Davies, S.W., Aggregate Concentration, Market Concentration and Diversification, The Economic Journal, 93, 1983, S. 182–192.

³ Bourreau, M./de Stree, A., Digital conglomerates and EU competition policy, <https://cerre.eu/news/digital-conglomerates-and-eu-competition-policy/>, Abruf am 19. Mai 2022.

⁴ Schefzig, J., Die Beurteilung konglomerater Unternehmenszusammenschlüsse in Europa und den USA, 2013.

⁵ Bourreau/de Stree, Digital conglomerates and EU competition policy, a. a. O., vgl. Fn. 3.

⁶ Ein zentrales Element hierfür stellt das zum 1. November 2022 in Kraft getretene Gesetz über digitale Märkte (Digital Markets Act; DMA) dar, das einen Marktmachtmissbrauch großer (als sog. „Gatekeeper“ identifizierte) Digitalplattformen unterbinden soll. Zum DMA vgl. auch Monopolkommission, Sondergutachten 82, Empfehlungen für einen effektiven und effizienten Digital Markets Act, Baden-Baden 2022.

3. Bei Vorliegen einer vergleichsweise hohen aggregierten Unternehmenskonzentration können Schwankungen in Bezug auf die wirtschaftliche Lage einzelner Unternehmen schlechter ausgeglichen werden, sodass mitunter ein erheblicher Anteil der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung durch diese Großunternehmen determiniert werden kann. Auf diesen Zusammenhang weisen auch empirische Untersuchungen hin. Eine Untersuchung kommt beispielsweise zu dem Ergebnis, dass die zehn größten Industrieunternehmen eines Wirtschaftszweigs in Deutschland überproportional auf den entsprechenden Wirtschaftszweig einwirken.⁷ Obwohl der Anteil der jeweils zehn größten Unternehmen bei 20 Prozent lag, wurden im empirischen Modell zwischen 30 und 50 Prozent der Umsatzschwankungen in den industriellen Wirtschaftszweigen auf die Umsatzschwankungen der jeweils zehn größten Industrieunternehmen zurückgeführt. Das zeigt, dass gesamtwirtschaftliche Entwicklungen von der wirtschaftlichen Entwicklung einzelner Unternehmen bestimmt werden können, wenn ein vergleichsweise großer Anteil an makroökonomischen Größen wie der Wertschöpfung von einzelnen Unternehmen generiert wird.

4. Die größten Unternehmen einer Volkswirtschaft haben oft eine besondere Bedeutung für die wirtschaftliche Entwicklung des gesamten Landes und spielen somit auch für die Politik eine wichtige Rolle. So können ganze Branchen, im Extremfall die Entwicklung der gesamten Volkswirtschaft stark vom Wohlergehen einzelner Großunternehmen abhängen. Unternehmen, deren Fortbestand eine wesentliche Bedeutung für die gesamte Volkswirtschaft hat, werden spätestens seit der Finanzkrise 2007/2008 unter dem Begriff „too big to fail“ zusammengefasst. Ein prominentes Beispiel aus dem Jahr 2022 ist die im Gashandel tätige Uniper SE, die aufgrund der stark angestiegenen Gaspreise in den Jahren 2021 und 2022 sowie des russischen Angriffskriegs gegen die Ukraine im Jahr 2022 in existenzielle Probleme geraten ist. Da ihr Fortbestand als entscheidend für die Gasversorgung Deutschlands angesehen wurde, erwarb die Bundesrepublik Deutschland im Jahr 2022 über 99 Prozent der Anteile, um eine Fortführung des Geschäfts trotz großer Verluste zu gewährleisten.⁸

5. Wie die Verstaatlichung der Uniper SE zeigt, ist die wirtschaftliche Bedeutung von Großunternehmen häufig auch mit einer erhöhten politischen Aufmerksamkeit verbunden. Daher gilt auch in der empirischen Literatur die Unternehmensgröße, neben der Wettbewerbs- bzw. Regulierungsintensität einer Branche, als entscheidender Faktor für die Intensität des Austauschs zwischen Unternehmensvertreterinnen und -vertretern sowie politischen Entscheidungsträgerinnen und -trägern.⁹ Ein solcher Austausch ist prinzipiell zu begrüßen, wenn er zu einem besseren Verständnis der Wirkungen wirtschaftspolitischer Maßnahmen aufseiten politischer Entscheidungsträgerinnen und -träger führt. Allerdings kann der Austausch auch zu erhebli-

⁷ Wagner, J., The German manufacturing sector is a granular economy, *Applied Economics Letters*, 19, 2012, S. 1663–1665.

⁸ Demensprechend wird die Uniper SE im Folgenden als das Industrieunternehmen mit dem klar höchsten inländischen Umsatz identifiziert, gehört jedoch aufgrund ihres massiv negativen EBITs nicht zu den nach Wertschöpfung 100 größten Unternehmen Deutschlands.

⁹ Faccio, M., Politically Connected Firms, *American Economic Review*, 96, 2006, S. 369–386; Fisman, R., Estimating the Value of Political Connections, *The American Economic Review*, 91, 2001, S. 1095–1102; Zingales, L., Towards a Political Theory of the Firm, *Journal of Economic Perspectives*, 31, 2017, S. 113–130.

chen Wohlfahrtseinbußen führen, wenn er genutzt wird, um diese von den eigenen, möglicherweise wettbewerbsschädigenden Interessen zu überzeugen.¹⁰ Beispielsweise konnte gezeigt werden, dass in der Vergangenheit die Aufmerksamkeit politischer Entscheidungsträgerinnen und -träger von den in einem Markt etablierten Unternehmen genutzt werden konnte, um Markteintritte zu verhindern oder zumindest zu erschweren.¹¹

6. Dieser potenziellen Wirkung einer Konzentration wirtschaftlicher Verfügungsgewalt war sich der Gesetzgeber auch im Rahmen der zweiten GWB-Novelle bewusst, mit der die Monopolkommission die Aufgabe erhielt, die Unternehmenskonzentration regelmäßig zu beobachten.¹² Zwar wird die Unternehmenskonzentration in der Gesetzesbegründung weder positiv noch negativ bewertet. Dennoch wird davon ausgegangen, dass eine „Einschränkung des Wettbewerbs durch Konzentration [...] die Erhaltung einer freiheitlichen und sozial befriedigenden Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung“ gefährdet. Der Gesetzgeber schätzte daher die Ausübung wirtschaftlicher „Verfügungsgewalt von einem immer kleiner werdenden Personenkreis“ kritisch ein.¹³ Die Monopolkommission erfüllt ihren Auftrag daher, indem sie den Stand und die Entwicklung der aggregierten Unternehmenskonzentration darstellt und so Transparenz über die Verteilung wirtschaftlicher Verfügungsgewalt schafft. Mögliche Fehlentwicklungen können auf diese Weise frühzeitig identifiziert und möglicherweise behoben werden.

1.1.2 Ermittlung der größten Unternehmen anhand der inländischen Wertschöpfung

7. Seit Beginn ihrer Berichterstattung bestimmt die Monopolkommission die aggregierte Unternehmenskonzentration auf Grundlage der 100 größten Unternehmen in Deutschland (im Folgenden die „100 Größten“).¹⁴ Der Begriff „Unternehmen“ bezieht sich dabei nicht auf eine rechtlich selbstständige Einheit. Bei den betrachteten Großunternehmen handelt es sich vielmehr um Unternehmensgruppen (Konzerne). Alle rechtlich selbstständigen Unternehmen, die zu einer Unternehmensgruppe gehören, sind als wirtschaftliche Einheit zu betrachten. Oberste Gesellschaft der wirtschaftlichen Einheit ist ein sog. Mutterunternehmen. Mutterunternehmen mit Sitz in Deutschland sind gemäß § 290 HGB verpflichtet, einen Konzernabschluss aufzustellen. In diesen Konzernabschluss sind alle Unternehmen einzubeziehen, auf die das Mutterunternehmen unmittelbar oder mittelbar einen beherrschenden Einfluss ausüben kann.¹⁵ Diese Unternehmen werden als Tochterunternehmen bezeichnet. Da dies häufig auch auf Unternehmen mit Sitz im Ausland zutrifft, sind auch diese Tochterunternehmen in den Konzernabschluss

¹⁰ Faccio, M./Masulis, R.W./Mcconnell, J.J., Political Connections and Corporate Bailouts, *The Journal of Finance*, 2006.

¹¹ Matsumura, T./Yamagishi, A., Lobbying for Regulation Reform by Industry Leaders, *Journal of Regulatory Economics*, 52, 2017, S. 63–76.

¹² Bericht über das Ergebnis einer Untersuchung der Konzentration in der Wirtschaft, BT-Drs. IV/2320 vom 5. Juni 1964.

¹³ Fraktionen der SPD, FDP, Entwurf eines Zweiten Gesetzes zur Änderung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen, BT-Drs. 7/76 vom 25. Januar 1973.

¹⁴ Monopolkommission, I. Hauptgutachten, Mehr Wettbewerb ist möglich, Baden-Baden, 1976, Tz. 209.

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

einzu beziehen. Der Auftrag der Monopolkommission bezieht sich allerdings auf die Begutachtung der Unternehmenskonzentration in Deutschland. Daher bleiben im Rahmen des vorliegenden Kapitels die im Ausland ansässigen Tochterunternehmen unberücksichtigt. Es werden also in der Regel (Teil-) Konzerne erfasst, wobei nur diejenigen Tochtergesellschaften als Teil des Konzerns betrachtet werden, die ihren Sitz in Deutschland haben (inländischer Konzern).¹⁶

8. Um den Kreis der „100 Größten“ abzugrenzen, verwendet die Monopolkommission seit dem IV. Hauptgutachten die Wertschöpfung der Unternehmen.¹⁷ Die Wertschöpfung ist eine aus der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung bekannte Größe und wird dort über die Entstehungs-, die Verwendungs- und die Verteilungsrechnung dargestellt. Die volkswirtschaftliche Wertschöpfung entspricht dem Produktionswert aller Unternehmen abzüglich aller Vorleistungen (Entstehungsrechnung). Werden auf der anderen Seite die Einkommen der Gruppen betrachtet, die an diesem Prozess beteiligt waren, dann entspricht die volkswirtschaftliche Wertschöpfung der Summe dieser Einkommen, d. h. der Summe aus den Arbeitseinkommen, den Unternehmens- und Vermögenseinkommen sowie den Produktionsabgaben an den Staat (Verteilungsrechnung). Wie in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung kann auch die Wertschöpfung eines einzelnen Unternehmens aus zwei Perspektiven betrachtet werden. Auf der einen Seite entspricht die Wertschöpfung eines Unternehmens dem Wert, den das Unternehmen den verwendeten Vorprodukten hinzufügt, auf der anderen Seite den Arbeitseinkommen, den Gewinnen und Zinsen sowie Steuern, die von dem Unternehmen generiert werden.¹⁸

9. Die Verwendung der Wertschöpfung von Unternehmen zur Ermittlung der aggregierten Unternehmenskonzentration hat gegenüber alternativen Größen mehrere entscheidende Vorteile. Sie ermöglicht den Vergleich der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit von Unternehmen unterschiedlicher Branchen. Bei der Verwendung branchenüblicher Größen, wie den Umsätzen bei Industrie-¹⁹, Handels- und Dienstleistungsunternehmen, den Bilanzsummen bei Kreditinstituten²⁰ oder den Bruttobeitragseinnahmen bei Versicherungsunternehmen,²¹ wäre ein solcher

¹⁶ Die Monopolkommission erfasst auch Teilkonzerne, die kein inländisches Mutterunternehmen haben. Dabei handelt es sich beispielsweise um Unternehmen mit einem ausländischen Mutterunternehmen, wie die Shell-Gruppe Deutschland, oder auch Gleichordnungskonzerne, wie die Debeka-Versicherungsgruppe. Zudem werden von der Monopolkommission auch Unternehmen zusammengefasst, die sie als wettbewerbliche Einheit betrachtet, wie die EDEKA-Gruppe.

¹⁷ In den ersten Gutachten wurden die größten Unternehmen anhand des Umsatzes abgegrenzt (Monopolkommission, IV. Hauptgutachten: Fortschritte bei der Konzentrationserfassung, Baden-Baden, 1982, Tz. 345).

¹⁸ Wie die Wertschöpfung auf Grundlage von Jahresabschlussdaten konkret ermittelt wird, wird detailliert im Anhang zu diesem Gutachten beschrieben.

¹⁹ Der Begriff „Industrie“ wird im vorliegenden Kapitel für das produzierende Gewerbe verwendet. Dem produzierenden Gewerbe sind, gemäß der Einteilung des Statistischen Bundesamtes (Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 2008) die Wirtschaftsabschnitte B (Bergbau), C (Verarbeitendes Gewerbe), D (Energieversorgung), E (Wasserversorgung, Abwasser- und Abfallentsorgung) sowie F (Baugewerbe) zugeordnet.

²⁰ Der Begriff „Kreditinstitute“ wird im vorliegenden Kapitel für das Kreditgewerbe verwendet (WZ 2008: Abteilung K 64, Gruppen K 66.1, K 66.3).

²¹ Der Begriff „Versicherungen“ wird im vorliegenden Kapitel für das Versicherungsgewerbe verwendet (WZ 2008: Abteilung K 65, Gruppe K 66.2).

Vergleich nicht möglich.²² Zudem ist die Verwendung der Wertschöpfung der Unternehmen auch vor dem Hintergrund sinnvoll, dass die Berichterstattung zur aggregierten Unternehmenskonzentration Transparenz über die Verteilung wirtschaftlicher Verfügungsgewalt geben soll. Auf der Ebene der Gesamtwirtschaft wird das Bruttoinlandsprodukt regelmäßig zur Einschätzung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit herangezogen und ist somit auch für den Erfolg politischer Entscheidungsträgerinnen und -träger relevant.²³ Die volkswirtschaftliche Wertschöpfung entspricht annähernd dem Bruttoinlandsprodukt und eignet sich aus diesem Grund als volkswirtschaftliche Vergleichsgröße im Rahmen der Beurteilung der aggregierten Unternehmenskonzentration.

1.1.3 Schätzung der inländischen Wertschöpfung bei unzureichender Datenlage

10. Um den Kreis der „100 Größten“ für das Berichtsjahr 2022 einzugrenzen, wurden auf Basis von Abfragen der Datenbank „ORBIS Europe All Companies“ des Anbieters Moody’s und von öffentlich zugänglichen Informationen über die Geschäftsentwicklung einzelner Unternehmen potenziell in Frage kommende Unternehmen ermittelt. Zudem sind alle Unternehmen, die im letzten Berichtsjahr 2020 Teil der „100 Größten“ waren, ebenfalls Kandidaten für das Berichtsjahr 2022. Da sich die Wertschöpfung des inländischen Konzerns regelmäßig nicht auf Grundlage des veröffentlichten Konzernabschlusses bestimmen lässt, wurde die überwiegende Zahl der potenziell in Frage kommenden Unternehmen zu Abschlussdaten des inländischen Konzerns befragt. Die Befragung der Unternehmen ist in der Regel notwendig, weil die Mutterunternehmen national (§ 290 HGB) und international (IFRS 10) verpflichtet sind, alle ihre Tochterunternehmen in ihren Konzernabschluss einzubeziehen bzw. zu konsolidieren. Regelmäßig beziehen Mutterunternehmen mit Sitz in Deutschland daher auch Tochterunternehmen im Ausland in ihren Konzernabschluss mit ein, sodass es auf dieser öffentlich verfügbaren Grundlage häufig nicht möglich ist, die inländische Wertschöpfung für den Teilkonzern im Inland zu bestimmen.²⁴

11. Für das Berichtsjahr 2022 wurden insgesamt 207 Unternehmen befragt. Von diesen Unternehmen stellten 169 (81,6 Prozent) der Monopolkommission Kennzahlen zur Ermittlung der inländischen Wertschöpfung zur Verfügung. In vielen Fällen reichten die zur Verfügung gestellten Daten jedoch nicht aus, um die inländische Wertschöpfung allein auf dieser Grundlage be-

²² Grundsätzlich wäre auch die Verwendung des Unternehmenswerts möglich, um einen branchenübergreifenden Vergleich zu ermöglichen. Bei nicht-börsennotierten Unternehmen wäre diese Vorgehensweise jedoch mit erheblichen methodischen Problemen verbunden.

²³ Brender und Drazen (2008) untersuchen den Zusammenhang zwischen Wirtschaftswachstum und Wiederwahlwahrscheinlichkeit in 74 Ländern für den Zeitraum von 1960 bis 2003 und stellen einen signifikanten Zusammenhang fest. Allerdings dürfte dieser auf die Einbeziehung von Entwicklungsländern und jungen Demokratien zurückzuführen sein (Brender, A./Drazen, A., How Do Budget Deficits and Economic Growth Affect Reelection Prospects? Evidence from a Large Panel of Countries, *The American Economic Review*, 98, 2008, S. 2203–2220).

²⁴ Dies ist einer der häufigsten Gründe für die Notwendigkeit einer Befragung. Eine fehlende Veröffentlichungspflicht für die Gewinn- und Verlustrechnung bei Personengesellschaften gemäß § 9 Abs. 2 PublG oder eine Befreiung von der Pflicht zur Aufstellung eines (Teil-) Konzernabschlusses, wenn es eine ausländische Konzernobergesellschaft gibt, die einen Konzernabschluss aufstellt (§§ 291 f. HGB), sind weitere Gründe.

rechnen zu können. Bei diesen Unternehmen sowie bei Unternehmen, die keine Daten zur Verfügung stellten, wurde die inländische Wertschöpfung, soweit möglich, geschätzt. Werden allein diejenigen Unternehmen betrachtet, die im Berichtsjahr 2022 zu den „100 Größten“ in Deutschland gehörten, so wurde die inländische Wertschöpfung in 43 Fällen auf Grundlage eines Schätzverfahrens ermittelt.

12. In Abhängigkeit von der vorliegenden Konzernstruktur und dem verfügbaren Datenmaterial wurden zur Schätzung der inländischen Wertschöpfung unterschiedliche Verfahren genutzt. Lag beispielsweise ein Konzernabschluss vor, in den ausländische Tochterunternehmen einbezogen wurden, wurde häufig auf Grundlage vorliegender Größenrelationen von der weltweiten auf die inländische Wertschöpfung eines Unternehmens geschlossen. Bei Unternehmen im Lebensmitteleinzelhandel existiert häufig kein Konzernabschluss, der die gesamte Gruppe umfasst. Bei diesen Gruppen wurde, unter Zuhilfenahme von Daten des Anbieters TradeDimensions, von Größenrelationen bei einzelnen Händlern bzw. Genossenschaften auf die gesamte Wertschöpfung der entsprechenden Gruppe geschlossen.

13. Darüber hinaus kamen noch weitere Verfahren zur Schätzung der inländischen Wertschöpfung zum Einsatz. Beispielsweise wurde die inländische Wertschöpfung auf Grundlage der Daten des Einzelabschlusses eines einzigen Tochterunternehmens mit Sitz in Deutschland ermittelt, wenn es einem Mutterunternehmen mit Sitz im Ausland zuzuordnen war und die Wertschöpfung dieses Mutterunternehmens in Deutschland überwiegend von diesem Tochterunternehmen generiert wurde. Wurde der Großteil der inländischen Wertschöpfung von einer begrenzten Zahl an Tochterunternehmen mit Sitz in Deutschland erwirtschaftet, die einem ausländischen Mutterunternehmen zuzuordnen waren, wurden ebenfalls die jeweiligen Einzelabschlüsse ausgewertet und die inländische Wertschöpfung als Summe der Wertschöpfung dieser Gesellschaften ermittelt.²⁵

14. Die Ermittlung der „100 Größten“ anhand der inländischen Wertschöpfung ist insofern stark auf die Mitwirkung der potenziell zu diesem Kreis gehörenden Unternehmen angewiesen. Zusätzlich wurde die Wertschöpfung aller in Frage kommenden Unternehmen auf Grundlage öffentlich verfügbarer Bilanzzahlen unter Anwendung der beschriebenen Schätzverfahren geschätzt. Zum einen soll dadurch sichergestellt werden, dass Unternehmen, die mit hoher Wahrscheinlichkeit zu den 100 größten Unternehmen in Deutschland zählen, nicht allein aufgrund fehlender Daten von der Untersuchung ausgeschlossen werden. Zum anderen können übermittelte Werte dadurch auf Plausibilität überprüft und gegebenenfalls korrigiert werden.²⁶ Es zeigt sich außerdem, dass geschätzte Werte oft nur geringfügig von den übermittelten Zahlen abweichen und weder systematisch nach oben noch nach unten verzerrt sind.

²⁵ Einzelheiten zu den Schätzverfahren und welche Verfahren im Einzelfall zur Anwendung kamen, wird in Abschnitt 1 des Anhangs beschrieben.

²⁶ In einigen Fällen konnten durch den Abgleich mit in Konzernbilanzen ausgewiesenen Zahlen festgestellt werden, dass übermittelte Werte offensichtlich falsch waren. Diese wurden entsprechend korrigiert.

1.1.4 Aufbau der Berichterstattung zur aggregierten Unternehmenskonzentration

15. In einem ersten Schritt werden in Abschnitt 1.2 die „100 Größten“ mit ihrer Wertschöpfung, der Anzahl der Beschäftigten, ihrem Geschäftsvolumen sowie ihrer Branchenzugehörigkeit in Deutschland dargestellt. Anschließend werden die „100 Größten“ im Hinblick auf diese Kennzahlen analysiert. Dies schließt auch eine Gegenüberstellung mit gesamtwirtschaftlichen Vergleichsgrößen ein. Da Verflechtungen zwischen Großunternehmen ihre gesamtwirtschaftliche Bedeutung noch verstärken können, wird diese Analyse in den Abschnitten 1.3 und 1.4 um Untersuchungen zu den Kapital- und personellen Verflechtungen zwischen den „100 Größten“ ergänzt. In Abschnitt 1.5 wird zudem dargestellt, wie viele Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ im Berichtszeitraum Zusammenschlussvorhaben beim Bundeskartellamt angemeldet haben und wie viele dieser Zusammenschlussvorhaben vom Bundeskartellamt freigegeben wurden. Aus dieser Betrachtung lassen sich Rückschlüsse auf das externe Wachstum der „100 Größten“ ziehen. Abschnitt 1.6 schließt mit einer branchenspezifischen Betrachtung von Großunternehmen, bei der das jeweilige branchenspezifische Geschäftsvolumen als Größenkriterium herangezogen wird.

1.2 Die 100 größten Unternehmen in Deutschland

1.2.1 Zusammensetzung des Kreises der 100 größten Unternehmen

16. In Tabelle I.1 werden die 100 größten Unternehmen in Deutschland im Berichtsjahr 2022 dargestellt. Als Größenkriterium wird dabei die inländische Wertschöpfung verwendet. Zusätzlich werden in der Tabelle auch die Anzahl der Beschäftigten und das von den jeweiligen inländischen Konzerngesellschaften generierte Geschäftsvolumen ausgewiesen. Dabei handelt es sich bei Industrie-, Bau-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen um den Umsatz, bei Kreditinstituten um die Bilanzsumme und bei Versicherungen um die Bruttobeitragseinnahmen.

Tabelle I.1: Die nach inländischer Wertschöpfung 100 größten Unternehmen im Berichtsjahr 2022¹

Rang	Trend ²	Unternehmen	Wertschöpfung ³ in Mio. EUR	Veränderung in %	Beschäftigte im Inland	Geschäftsvolumen in Mio. EUR	Branche ⁴
1	—	Volkswagen AG	39.932	(+ 39.2)	293.862	172.907	i
2	—	Mercedes-Benz Group AG ⁵	24.508	(+ 47.8)	121.953	122.501	i
3	↑	Bayerische Motoren Werke AG	16.683	(+ 76.9)	83.298	100.771	i
4	—	Deutsche Telekom AG	15.127	(+ 40.9)	81.469	25.057	d
5	↑	Deutsche Bahn AG	14.461	(+ 49.3)	212.188	29.003	d
6	↓	Robert Bosch GmbH	14.352*	(+ 34.1)	132.568	52.259	i
7	↓	Siemens AG	12.304	(- 1.3)	86.000	30.441	i
8	↑	BASF SE	8.784*	(+ 146.8)	52.235	15.170	i
9	neu	BioNTech SE	8.777*		4.055	11.202*	i
10	↓	Deutsche Post AG	8.632	(- 3.6)	161.772	16.132	d
11	↓	REWE-Gruppe	7.469*	(+ 4.9)	113.035*	51.314	h
12	↓	INA-Holding Schaeffler GmbH & Co. KG	7.347	(+ 1.7)	94.162	11.521	i
13	↓	Fresenius SE & Co. KGaA	7.053	(+ 5.5)	98.920	11.885	i
14	neu	Deutsche Lufthansa AG	6.250*	(+ 945.2)	59.295	22.597	d

Rang	Trend ²	Unternehmen	Wertschöpfung ³ in Mio. EUR	Veränderung in %	Beschäftigte im Inland	Geschäftsvolumen in Mio. EUR	Branche ⁴
15	↓	SAP SE	5.825	(+ 0.9)	25.151	19.521	d
16	↑	Deutsche Bank AG	5.742*	(+ 39.5)	35.594	560.334*	k
17	↑	Shell-Gruppe Deutschland	5.475*	(+ 166.9)	3.865	33.444	i
18	↑	Hapag-Lloyd AG	5.327*	(+ 235.9)	4.154	33.599	h
19	↓	EDEKA-Gruppe	5.163*	(+ 8.9)	410.700	71.396*	h
20	↓	Airbus-Gruppe Deutschland	4.966*	(+ 18.3)	29.666	16.622	i
21	↓	Schwarz-Gruppe	4.952*	(+ 6)	149.606*	45.640	h
22	↓	ZF Friedrichshafen AG	4.934	(+ 22.7)	53.265	16.031	i
23	↑	thyssenkrupp AG	4.930	(+ 108.3)	52.225	24.750	i
24	↓	Commerzbank AG	4.849	(+ 29.4)	25.734	368.883	k
25	↑	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	4.762	(+ 94.1)	18.625	44.517	v
26	↓	Roche-Gruppe Deutschland	4.514*	(- 7.6)	14.432	8.098	i
27	↓	Allianz SE	4.499	(+ 15)	39.198	39.906	v
28	↓	C. H. Boehringer Sohn AG & Co. KG	4.468*	(+ 21.6)	16.204	14.236	i
29	↓	Asklepios Kliniken GmbH & Co. KGaA	3.651	(+ 12.7)	49.103	5.290	d
30	neu	ExxonMobil-Gruppe Deutschland	3.578	(+ 4195.9)	1.007	16.852	i
31	—	EnBW Energie Baden-Württemberg AG	3.549	(+ 31.4)	22.975	40.942	i
32	↓	Aldi-Gruppe	3.276*	(- 4.7)	89.647	27.700	h
33	↑	Rethmann SE & Co. KG	3.173*	(+ 34.7)	50.309	13.774	d
34	—	Ford-Gruppe Deutschland	2.876	(+ 21.2)	19.418	17.596	i
35	↓	Bertelsmann SE & Co. KGaA	2.803	(- 14.1)	34.243	7.250	d
36	↑	HGV Hamburger Ges. für Vermögens- und Beteiligungsmanagement mbH	2.728*	(+ 24.8)	21.544	5.771*	i
37	↑	Carl Zeiss AG	2.716*	(+ 40.3)	17.146	6.205	i
38	↑	DZ Bank AG	2.667	(+ 37.8)	30.301	579.331	k
39	↓	Bayer AG	2.658	(- 48.3)	22.569	2.477	i
40	↑	Adolf Würth GmbH & Co. KG	2.639	(+ 30.4)	26.113	7.849	h
41	↑	UniCredit-Gruppe Deutschland	2.584*	(+ 44.6)	11.564	318.006	k
42	↓	Evonik Industries AG	2.482	(+ 14.9)	19.221	7.934	i
43	↓	Vodafone-Gruppe Deutschland	2.433	(+ 17.8)	15.242	13.113	d
44	↑	Liebherr-International-Gruppe Deutschland	2.386*	(+ 43.7)	22.433	7.053	i
45	↓	RWE AG	2.235*	(- 28.6)	12.992	31.308*	i
46	↑	Wacker Chemie AG	2.234*	(+ 115.3)	10.424	6.422	i
47	↑	Amazon-Gruppe Deutschland	2.222*	(+ 60)	1.196*	8.558*	h
48	neu	TOTAL-Gruppe Deutschland	2.215	(+ 478.9)	1.937	17.766	i
49	↓	KfW Bankengruppe	2.127	(- 16.5)	8.149	554.628	k
50	↑	ING-Gruppe Deutschland	2.085	(+ 34.8)	5.972	198.189	k
51	↓	STRABAG-Gruppe Deutschland	2.057*	(- 1.3)	28.887	8.347	b
52	↓	Sana Kliniken AG	1.976	(+ 1)	29.112	2.997	d
53	neu	Siemens Energy AG	1.861		22.210	6.978	i
54	↑	Salzgitter AG	1.853*	(+ 52.2)	17.950	5.764	i
55	↓	PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	1.849*	(+ 17.7)	13.021	2.428*	d
56	↓	Merck KGaA	1.848	(- 4.6)	13.620	5.037	i
57	↑	Bayerische Landesbank	1.755	(+ 27)	8.343	251.813	k
58	↓	E.ON SE	1.724*	(- 69.1)	35.194	86.371	i

Rang	Trend ²	Unternehmen	Wertschöpfung ³ in Mio. EUR	Veränderung in %	Beschäftigte im Inland	Geschäftsvolumen in Mio. EUR	Branche ⁴
59	↓	KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	1.676	(+ 17.2)	12.850	2.090	d
60	↑	Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	1.662	(+ 26.9)	10.408	1.884	d
61	neu	Accenture-Gruppe Deutschland	1.653	(+ 156.3)	16.845	3.467	d
62	neu	K+S AG	1.642*	(+ 315.4)	9.870	4.944*	i
63	neu	Stellantis-Gruppe Deutschland	1.626	(+ 96.8)	10.074	15.851	i
64	neu	Rheinmetall AG	1.589*	(+ 90.9)	12.768	3.535	i
65	↑	DEKRA SE	1.575*	(+ 30.3)	24.432	2.400	d
66	↓	Otto Group	1.570*	(- 6.4)	24.282	11.179	h
67	↓	Deutsche Börse AG	1.563	(+ 10.7)	3.355	2.556	d
68	↓	AXA-Gruppe Deutschland	1.545	(- 43.2)	8.600	11.555	v
69	↓	EWE AG	1.542	(+ 18.2)	9.938	8.434	i
70	↓	Sanofi-Gruppe Deutschland	1.530	(- 10.4)	6.940	4.523	i
71	neu	Fraport AG Frankfurt Airport Services Worldwide	1.486*	(+ 206.6)	13.909	4.000	d
72	↓	Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	1.403	(+ 8.7)	10.700	2.154	d
73	↓	Vonovia SE	1.401	(- 74.5)	13.454	8.016	d
74	↓	IBM-Gruppe Deutschland	1.400	(- 27.9)	5.813	3.355	i
75	↓	Stadtwerke München GmbH	1.396	(+ 10)	11.366	10.629	i
76	↓	dm-drogerie markt Verwaltungs-GmbH	1.386	(+ 17.9)	26.082	8.556	h
77	↓	Landesbank Baden-Württemberg	1.374*	(+ 7.1)	9.663*	301.700	k
78	neu	BP-Gruppe Deutschland	1.363	(+ 288.3)	3.848	40.994	i
79	↑	Debeka-Gruppe	1.342	(+ 41.8)	15.825	12.931	v
80	↓	Philip Morris International-Gruppe Deutschland	1.337*	(+ 5.1)	723	7.401	i
81	↑	VINCI-Gruppe Deutschland	1.315*	(+ 37.9)	15.928	3.335	b
82	neu	Kühne + Nagel-Gruppe Deutschland	1.308	(+ 59.7)	13.253	7.105	d
83	neu	MTU Aero Engines AG	1.287*		9.155	4.764	i
84	neu	Wüstenrot & Württembergische AG	1.284	(+ 102.4)	6.306	4.495	v
85	↑	Charité Universitätsmedizin Berlin KÖR	1.271	(+ 33.1)	21.556	1.611	d
86	↓	maxingvest AG	1.258*	(+ 7.8)	13.932	4.825	i
87	↓	United Internet AG	1.255*	(+ 24)	8.550	5.290	d
88	↓	Infineon Technologies AG	1.248*	(+ 25.7)	13.687	1.594	i
89	↓	DEERE-Gruppe Deutschland	1.235*	(- 14.6)	10.655	9.419	i
90	neu	Daimler Truck Holding AG	1.229*		11.372*	5.532	i
91	↓	Stadtwerke Köln GmbH	1.226	(+ 14.9)	13.519	11.022	i
92	—	Adecco-Gruppe Deutschland	1.215	(+ 26.8)	27.509	1.318	d
93	neu	Vattenfall-Gruppe Deutschland	1.214*	(+ 245.7)	4.604	12.532	i
94	↓	Linde-Gruppe Deutschland	1.201	(+ 20.2)	5.691	4.052	i
95	↓	B. Braun SE	1.178	(- 4.3)	13.678	4.145	i
96	neu	TRUMPF GmbH + Co. KG	1.140	(+ 34.2)	8.234	3.400	i
97	neu	DACHSER Group SE & Co. KG	1.139*	(+ 29.7)	17.595	4.248	d
98	↓	Dirk Rossmann GmbH	1.119*	(- 0.6)	25.473	7.686	h
99	neu	DFS Deutsche Flugsicherung GmbH	1.114	(+ 25.4)	6.070	1.328	d
100	↓	Rolls-Royce-Gruppe Deutschland	1.108	(- 3.3)	10.431	3.444	i

¹ Es werden die Daten des den 30. Juni 2022 einschließenden Geschäftsjahres für die Erhebung zugrunde gelegt.

² Der Trend bezieht sich auf die Veränderung des Ranges gegenüber dem Geschäftsjahr 2020: Das Zeichen ↑ bedeutet, dass das Unternehmen im Jahr 2022 auf einem höheren Rang als im Jahr 2020 zu finden ist, ↓ entsprechend auf einem geringeren Rang. Das Zeichen — zeigt an, dass sich der Rang im Jahr 2022 gegenüber dem Jahr 2020 nicht verändert hat. Wird in der entsprechenden Spalte (neu) angezeigt, war das Unternehmen im Jahr 2020 nicht unter den „100 Größten“.

³ Wenn nicht anders vermerkt, Wertschöpfung der konsolidierten inländischen Konzerngesellschaft. Sofern eine Zahlenangabe mit einem * versehen ist, bedeutet dies, dass die Wertschöpfung des Unternehmens in dem betreffenden Jahr geschätzt werden musste. Die für die entsprechenden Fälle herangezogenen Schätzmethoden werden in den Anlagen zu diesem Gutachten dargestellt.

⁴ Die Unternehmen werden entsprechend ihres Hauptgeschäftsfelds einer der Branchen Industrie (i), Bau (b), Handel (h), Dienstleistungen (inklusive Verkehr) (d), Kreditwirtschaft (k) oder Versicherungswirtschaft (v) zugeordnet. Ist ein Unternehmen den Branchen Industrie, Bau, Handel oder Dienstleistungen zugeordnet, handelt es sich beim angegebenen Geschäftsvolumen um die konsolidierten Umsatzerlöse der inländischen Konzerngesellschaften, d. h. die konsolidierten Umsätze der inländischen Konzerngesellschaften inklusive der Umsätze mit ausländischen verbundenen Unternehmen. Bei Kreditinstituten wird die Bilanzsumme, bei Versicherungsunternehmen werden die Beitragseinnahmen angegeben. Ist eine Angabe mit einem * versehen, so handelt es sich um einen Schätzwert.

⁵ 2020: Daimler AG

Quelle: Eigene Erhebungen

17. Das Berichtsjahr 2022 ist geprägt von den Nachwirkungen der wirtschaftlichen Folgen der COVID-19-Pandemie sowie von den Auswirkungen des russischen Angriffskrieges auf die Ukraine. Beispielhaft hierfür steht unter anderem das Unternehmen BioNTech SE, welches durch die Entwicklung eines COVID-19-Impfstoffes seine Wertschöpfung im Vergleich zu früheren Jahren massiv steigern konnte und Rang 9 belegt. Bemerkenswert sind zudem die Wiederaufnahme der Lufthansa AG sowie von Fraport AG Frankfurt Airport Services Worldwide in Folge der Lockerungen der Corona-Maßnahmen. Beide Unternehmen waren 2020 aus den „100 Größten“ ausgeschieden und sind im aktuellen Berichtszeitraum auf den Rängen 14 (Lufthansa AG) bzw. 71 (Fraport AG Frankfurt Airport Services Worldwide). 2018 waren diese beiden Unternehmen auf Rang 11 (Lufthansa) bzw. Rang 50 (Fraport) und sind nun auf ähnlicher Position wieder in den Kreis der „100 Größten“ eingestiegen. Der Chemiekonzern Wacker Chemie AG (Rang 46, 2020: Rang 82) sowie die Logistikunternehmen Hapag-Lloyd AG (Rang 18, 2020: Rang 52) und Kühne + Nagel-Gruppe Deutschland (Rang 82) scheinen von den Knappheiten infolge der nach den Corona-Maßnahmen noch nicht wieder vollständig aufgebauten internationalen Lieferketten zu profitieren.

18. Weiterhin auffällig sind die teils signifikanten Verschiebungen verschiedener Energie- und Mineralölunternehmen, die mit der Energiekrise 2022 erklärt werden können. Dieser Effekt tritt umso stärker auf, da die aus der Energiekrise resultierenden hohen Öl- und Gaspreise im Jahr 2022 mit außergewöhnlich niedrigen Preisen für diese Rohstoffe infolge der Corona-Maßnahmen im Jahr 2020 verglichen werden. Dies betrifft unter anderem TOTAL, Exxonmobil, BP und Vattenfall, die ihre Wertschöpfung und somit auch ihre Position unter den „100 Größten“ deutlich verbessern konnten. Insbesondere die ExxonMobil-Gruppe Deutschland (Rang 30) fällt mit ihrem Plus von 4196 Prozent aus dieser Gruppe an Unternehmen besonders stark auf.

Grund hierfür ist ein außergewöhnlich hohes EBIT im Jahr 2022, das den Großteil der Wertschöpfung ausmacht und mit einem vergleichsweise schwachen EBIT aus dem Jahr 2020 verglichen wird. Der Personalaufwand bleibt dagegen vergleichsweise stabil. Schätzungen der Monopolkommission kommen für das Jahr 2022 auf eine ähnliche Wertschöpfung wie diejenige, die auf Grundlage der vom Unternehmen berichteten Werte ermittelt wurde.

19. Schließlich gehören mit Thyssenkrupp (Rang 23, 2020: Rang 35) und Rheinmetall (Rang 64, 2020 nicht Teil der „100 Größten“) auch zwei Unternehmen aus der Rüstungsbranche zu den Aufsteigern des diesjährigen Berichtszeitraums. Genau wie bei der K+S AG (Rang 62, 2020 nicht Teil der „100 Größten“), die unter anderem mit Düngemitteln handelt, können diese Aufstiege als eine Folge des russischen Angriffs auf die Ukraine und der daraus entstehenden Knappheiten angesehen werden.

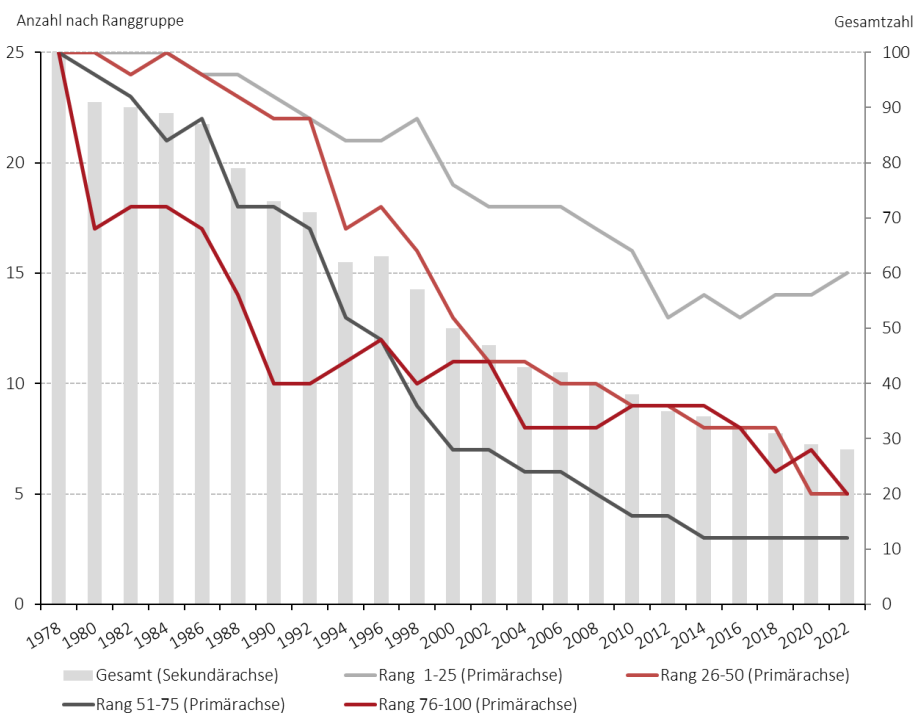
20. Insgesamt bleibt festzuhalten, dass insbesondere im Industriesektor teils starke Anstiege in der Wertschöpfung zu beobachten sind. Diese können durch die Knappheiten infolge des Angriffskriegs Russlands gegen die Ukraine sowie durch noch nicht wieder vollständig aufgebaute Lieferketten infolge der COVID-19-Pandemie erklärt werden. Zusätzlich verstärken Erholungseffekte diesen Trend, da viele dieser Unternehmen im Vergleichsjahr 2020 besonders stark von den Corona-Maßnahmen betroffen waren. Der starke Anstieg der Wertschöpfung kann dabei fast ausschließlich auf einen starken Anstieg des EBITs der jeweiligen Unternehmen zurückgeführt werden, während sich andere Bestandteile der Wertschöpfung (insbesondere der Personalaufwand) deutlich konstanter entwickeln. In vielen Fällen ist das EBIT für das Jahr 2023 bereits bekannt und im Vergleich zum Jahr 2022 wieder deutlich in Richtung des Niveaus der Vorjahre abgesunken. Insofern ist davon auszugehen, dass es sich bei den beobachteten Werten um einmalige Ausreißer handelt, die sich in den kommenden Jahren nicht im Rahmen eines neuen Trends bestätigen werden. Auch die im Folgenden dargestellten gestiegenen Anteile großer Industrieunternehmen an der Gesamtwertschöpfung sowie die deutlich gestiegenen Umsätze dieser Unternehmen, die aufgrund der Knappheiten einem ähnlichen Trend folgen, sollten daher als einmalige Ausreißer betrachtet werden.

21. Aus dem Kreis der „100 Größten“ ausgeschieden sind die folgenden 19 Unternehmen (Rang 2020 in Klammern): Henkel AG & Co. KGaA (56), Generali-Gruppe Deutschland (67), HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V.a.G. (71), HUK-COBURG (72), HELLA GmbH & Co. KGaA (77), TenneT TSO GmbH (78), MAHLE GmbH (79), Procter & Gamble-Gruppe Deutschland (81), Novartis-Gruppe Deutschland (83), Axel Springer SE (87), Ceconomy AG (88), Zalando SE (89), LANXESS AG (90), Versicherungskammer Bayern VÖR (91), Freudenberg & Co. KG (95), Rhön-Klinikum AG (97), Drägerwerk AG & CO. KGaA (98), Telefónica-Gruppe Deutschland (99) und Vivantes - Netzwerk für Gesundheit GmbH (100). Im Berichtsjahr 2022 neu in den Kreis der „100 Größten“ eingetreten sind dafür die folgenden Unternehmen (Rang 2022 in Klammern): BioNTech SE (9), Deutsche Lufthansa AG (14), ExxonMobil-Gruppe Deutschland (30), TOTAL-Gruppe Deutschland (48), Siemens Energy AG (53), Accenture-Gruppe Deutschland (61), K+S AG (62), Stellantis-Gruppe Deutschland (63), Rheinmetall AG (64), Fraport AG Frankfurt Airport Services Worldwide (71), BP-Gruppe Deutschland (78), Kühne + Nagel-Gruppe Deutschland (82), MTU Aero Engines AG (83), Wüstenrot & Württembergische AG (84), Daimler Truck Holding AG (90), Vattenfall-Gruppe Deutschland (93), TRUMPF GmbH + Co. KG (96), DACHSER

Group SE & Co. KG (97), DFS Deutsche Flugsicherung GmbH (99). Bei Siemens Energy AG handelt es sich dabei um eine Abspaltung der Siemens AG, die im Jahr 2020 gegründet wurde und demnach im aktuellen Berichtszeitraum erstmalig unter den „100 Größten“ vertreten ist. Dies gilt auch für die Daimler Truck Holding AG, die 2021 als Abspaltung der Daimler AG (heute Mercedes-Benz AG) entstand.

22. Die Veränderungen in der Zusammensetzung des Kreises der „100 Größten“ im Berichtsjahr 2022 haben überwiegend in der unteren Hälfte der Rangliste, d. h. in den Rängen 50 bis 100, stattgefunden. Dies ist konsistent mit den Beobachtungen früherer Jahre, in denen vor allem sehr große Unternehmen ihre wirtschaftliche Position im Zeitverlauf festigen konnten. Abbildung I.1 verdeutlicht dies. Die grauen Säulen zeigen für das jeweilige Berichtsjahr an, wie viele der Unternehmen, die im jeweiligen Berichtsjahr unter den „100 Größten“ waren, bereits zu Beginn der Berichterstattung im Jahr 1978 zu diesem Kreis zählten. Beispielsweise gehörten im Jahr 2022 insgesamt 29 Unternehmen zum Kreis der „100 Größten“, die bereits im Jahr 1978 zu diesem Kreis gehörten. Abbildung I.1 zeigt darüber hinaus, wie sich die Unternehmen in Abhängigkeit von der Ranggruppe, in der sie zu Beginn der Berichterstattung zu finden waren, entwickelt haben. Die Linien bilden für jede Ranggruppe die Anzahl der im Kreis der „100 Größten“ verbliebenen Unternehmen im jeweiligen Berichtsjahr ab. Hier zeigt sich der Trend, dass insbesondere die größten Unternehmen im Zeitverlauf ihre wirtschaftliche Position festigen konnten. Von den größten 25 Unternehmen aus dem Jahr 1978 sind im Berichtsjahr 2022 noch 15 Unternehmen unter den „100 Größten“. Aus den übrigen Ranggruppen des Jahres 1978 sind dagegen im Durchschnitt nur etwa vier Unternehmen im Jahr 2022 noch unter den „100 Größten“ zu finden.

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



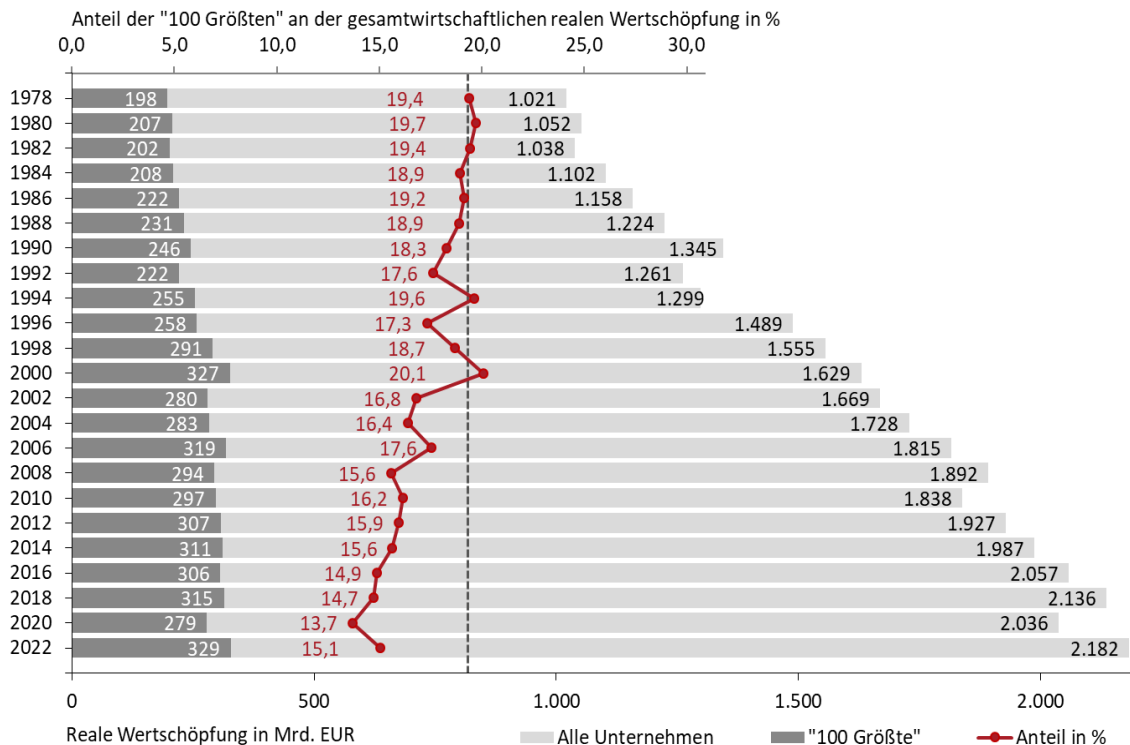
Quelle: Eigene Erhebungen

1.2.2 Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der „100 Größten“

23. Im Folgenden werden die für das Berichtsjahr 2022 ermittelten 100 größten Unternehmen in Deutschland hinsichtlich ihrer gesamtwirtschaftlichen Bedeutung analysiert. Zunächst wird der Anteil der „100 Größten“ an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung ermittelt. Anschließend wird die Anzahl der bei den „100 Größten“ Beschäftigten den Beschäftigten aller Unternehmen in Deutschland gegenübergestellt. Zuletzt wird auch eine Untersuchung der Bedeutung einzelner Branchen innerhalb der „100 Größten“ durchgeführt. Die Ergebnisse dieser Analysen sind allerdings vor dem Hintergrund der weltweiten COVID-19-Pandemie seit dem Jahr 2020 zu interpretieren. Von den im Vergleich zu früheren Berichtsjahren zu beobachtenden Veränderungen kann insofern nicht zwangsläufig auf langfristige Entwicklungen geschlossen werden.

Anteil an der Wertschöpfung

24. Der Anteil der „100 Größten“ an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung wird ermittelt, indem die inländische Wertschöpfung der „100 Größten“ aggregiert und der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung gegenübergestellt wird. Abbildung I.2 zeigt die preisbereinigte Entwicklung dieser beiden Größen im Zeitverlauf seit 1978. Im Vergleich zum Jahr 2020 zeigt sich sowohl in Bezug auf die „100 Größten“ als auch auf die gesamtwirtschaftliche Wertschöpfung ein klarer Anstieg und somit ein Erholungseffekt nach der COVID-19-Pandemie. Der Anteil der „100 Größten“ an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung hat entgegen des langfristigen Trends wieder zugenommen und liegt bei 15,1 Prozent (2020: 13,7 Prozent). Dieser Anstieg kann im Wesentlichen auf den starken Anstieg bei großen Industrieunternehmen (insbesondere Mineralölkonzerne) zurückgeführt werden (die Entwicklung der einzelnen Sektoren wird ab Textziffer 29 detaillierter dargestellt). Da es sich hierbei – wie in Textziffer 20 beschrieben – um einen einmaligen Ausreißer in Form außergewöhnlich hoher EBITs handelt, ist davon auszugehen, dass der Anteil der „100 Größten“ in den kommenden Jahren wieder abnimmt.

Abbildung I.2: Entwicklung der Wertschöpfung im Zeitraum 1978 bis 2022

Anm.: Bis 2002 ist die gesamtwirtschaftliche Vergleichsgröße die preisbereinigte Nettowertschöpfung, ab 2004 die preisbereinigte Bruttowertschöpfung ohne Staatssektor, private Organisationen ohne Erwerbszweck und zusätzlich ohne Grundstücks- und Wohnungswesen. Die Deflationierung erfolgte mithilfe des impliziten Preisindex der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung (Vorjahrespreisbasis, Referenzjahr: 2015; Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage von Daten des Statistischen Bundesamtes). Detaillierte Angaben zu den abgebildeten Größen sind im Anhang zu diesem Gutachten zu finden.

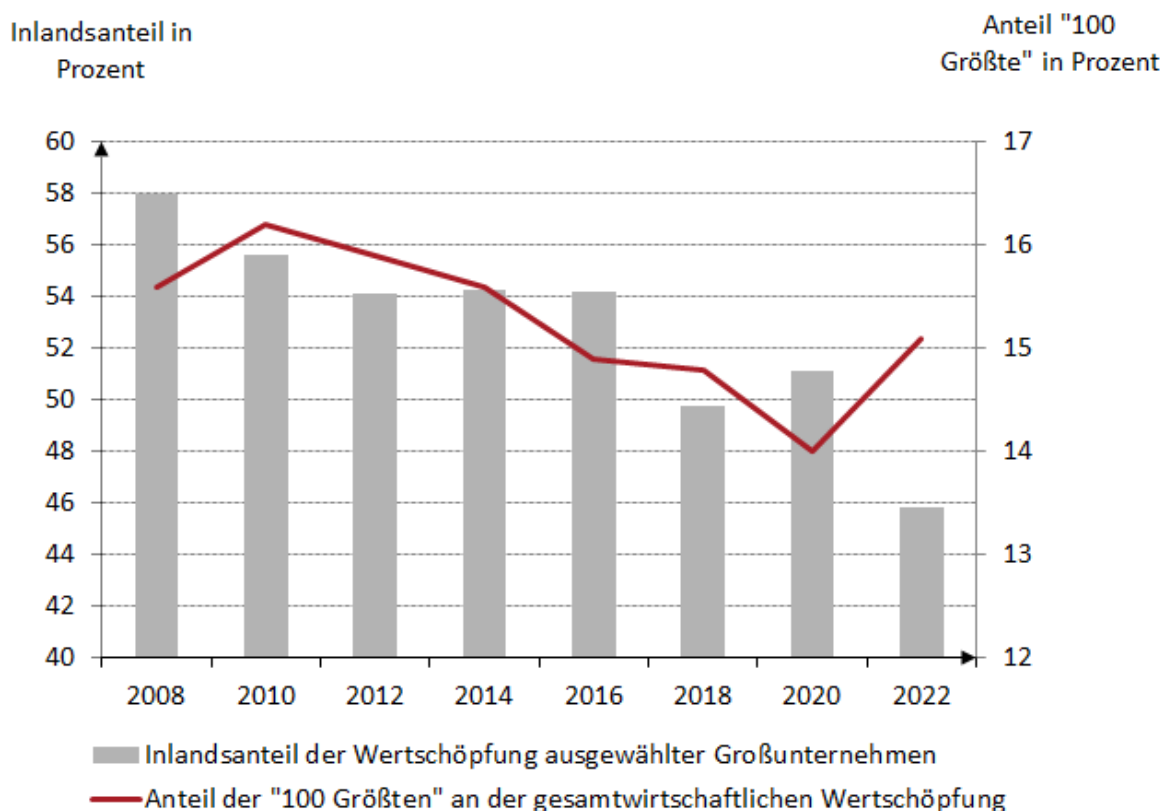
Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage eigener Erhebungen sowie von Daten des Statistischen Bundesamtes

Entwicklung des Inlandsanteils ausgewählter Großunternehmen

25. Aufgrund der Internationalisierung von Produktions- und Beschaffungsprozessen wird regelmäßig ein Teil der Wertschöpfung eines Unternehmens im Ausland erwirtschaftet. Die inländische Wertschöpfung der Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ bildet daher häufig nur einen Teil ihrer gesamten Wertschöpfung ab. Die Bedeutung der in Deutschland ansässigen Konzerngesellschaften für den gesamten Konzern kann anhand des Anteils des inländischen Geschäfts der „100 Größten“ an ihrem gesamten Geschäft eingeschätzt werden. Wie in den vergangenen Berichtsjahren wurden für diese Betrachtung diejenigen Unternehmen ausgewählt, die in den Wirtschaftsbereichen Industrie, Handel und Dienstleistungen (inklusive Verkehr) tätig sind, eine Konzernobergesellschaft im Inland haben und sowohl im Jahr 2022 als auch im Vergleichsjahr 2020 Teil der „100 Größten“ waren. Insgesamt wurden 52 Unternehmen identifiziert, die diese Kriterien erfüllen. Diese 52 Unternehmen stehen zusammengenommen für 72,5 Prozent der inländischen Wertschöpfung aller Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“.

26. Wie in Abbildung I.3 dargestellt, lag im Berichtsjahr 2022 der Inlandsanteil der betrachteten 52 Unternehmen bei 45,9 Prozent (graue Balken), was einen klaren Rückgang im Vergleich zum Jahr 2020 mit 51,1 Prozent darstellt. Hierbei ist jedoch zu beachten, dass der erneute Rückgang des Inlandsanteils dem historischen Trend eines sinkenden Inlandsanteils seit dem Jahr 2008 folgt. Der zwischenzeitliche Anstieg im Jahr 2020 kann gegebenenfalls eine Folge der COVID-19-Pandemie sein, die das Aufrechterhalten internationaler Lieferketten deutlich erschwerte. Dagegen hat der Anteil der „100 Größten“ an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung gegen den langfristigen Trend, wie bereits beschrieben, wieder zugenommen (rote Linie).

Abbildung I.3: Inlandsanteil und Wertschöpfungsanteil von Großunternehmen



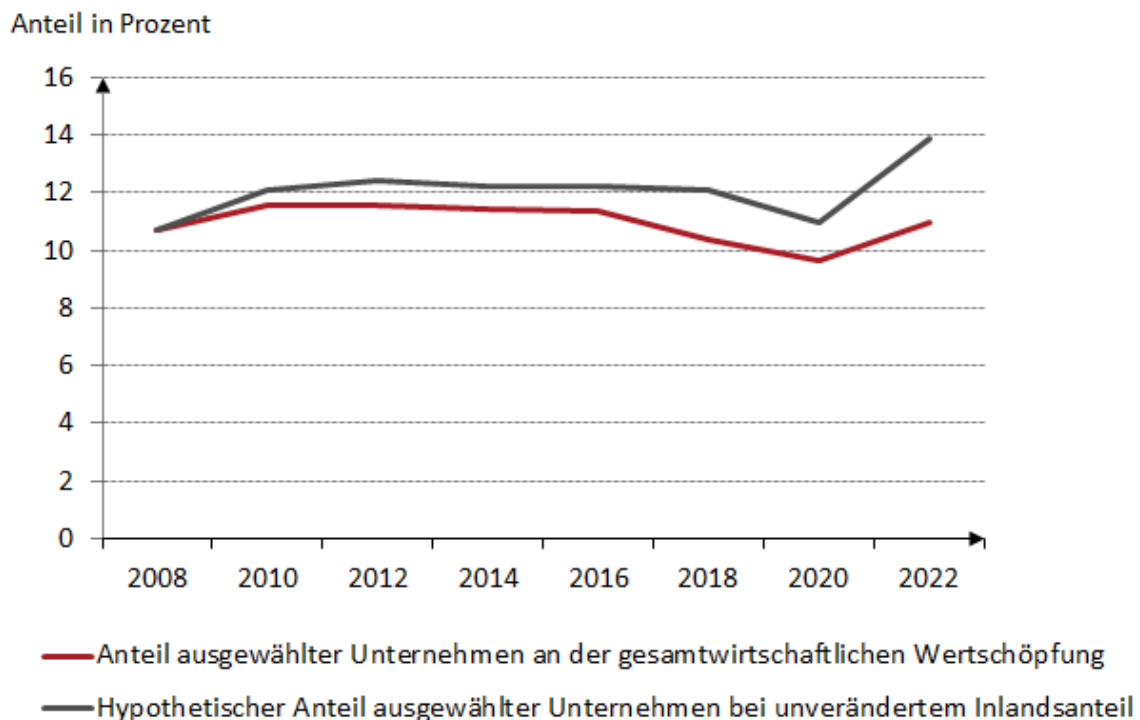
Anm.: Ausgewählt wurden jeweils diejenigen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“, die den Wirtschaftsbereichen Industrie, Handel und Dienstleistungen (inklusive Verkehr) angehörten, eine Konzernobergesellschaft im Inland hatten und im jeweils vorangegangenen Berichtsjahr ebenfalls unter den „100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

Quelle: Eigene Erhebungen

27. Um zu prüfen, ob die Entwicklung der aggregierten Konzentration mit einer Verlagerung von Produktionsstätten der Großunternehmen zusammenhängen könnte, kann betrachtet werden, wie sich der Anteil der ausgewählten Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ an der inländischen Wertschöpfung entwickelt hätte, wenn der Inlandsanteil dieser Unternehmen unverändert geblieben wäre. Abbildung I.4 zeigt, dass der Anteil der ausgewählten Unternehmen an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung im Jahr 2022 bei 11 Prozent lag und somit wieder zugenommen hat (rote Linie). Dieser Trend entspricht somit dem Trend der Gesamtmenge aller Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“. Allerdings ist auch die Distanz

zum „hypothetischen Wertschöpfungsanteil“ (graue Linie) noch einmal angestiegen, der im Jahr 2022 bei 13,9 Prozent liegt. Dieser beschreibt den hypothetischen Anteil der Großunternehmen an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung, sofern ihr Inlandsanteil seit dem 2008 unverändert geblieben wäre (damals 58 Prozent). Der stärkere Anstieg des hypothetischen Anteils kann mit einer Verlagerung von Produktionsstätten ins Ausland zusammenhängen, jedoch kann aus dieser deskriptiven Beobachtung kein kausaler Zusammenhang abgeleitet werden.

Abbildung I.4: Anteil ausgewählter Unternehmen an der inländischen Wertschöpfung



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

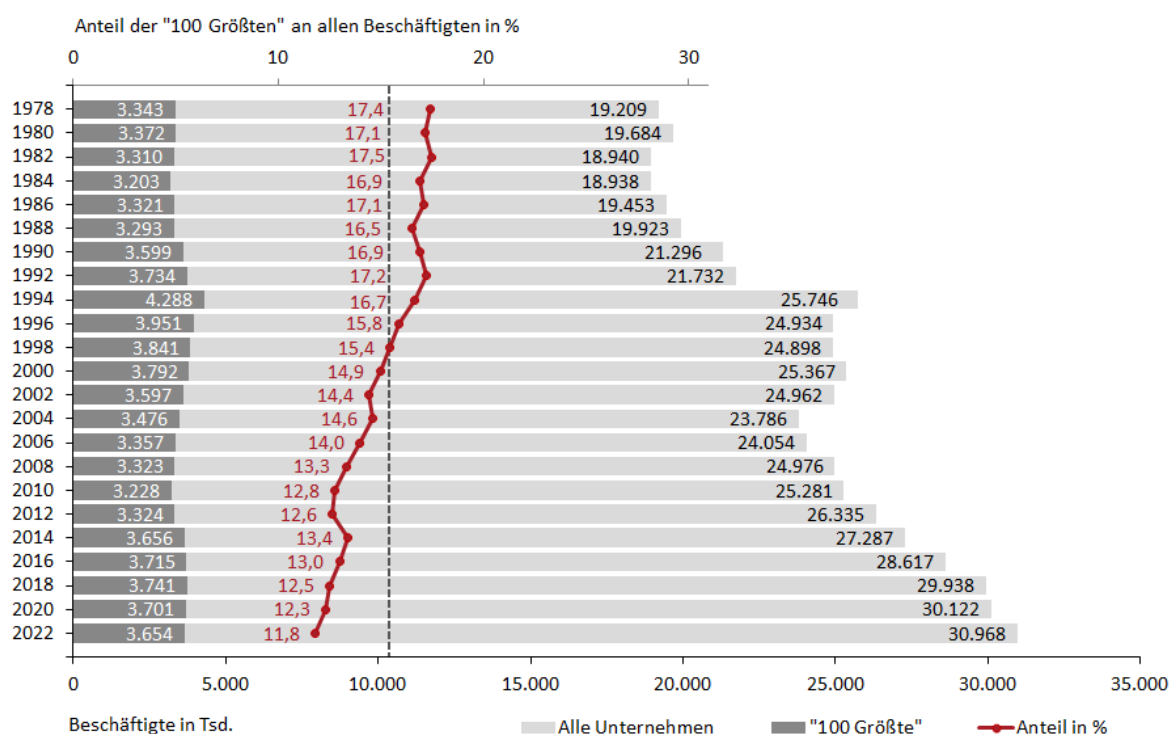
Quelle: Eigene Erhebungen

Anteil an der Beschäftigung

28. Zusätzlich zum Wertschöpfungsanteil wird der Anteil an den Beschäftigten in Deutschland untersucht, um die aggregierte Unternehmenskonzentration zu beurteilen. In Abbildung I.5 wird die Summe aller im Inland Beschäftigten der „100 Größten“ der Gesamtzahl aller von Unternehmen in Deutschland sozialversicherungspflichtig Beschäftigten im Zeitverlauf gegenübergestellt (graue Balken). Die vertikale rote Linie zeigt zudem den Anteil der im Inland Beschäftigten der „100 Größten“ an der Gesamtzahl aller von Unternehmen in Deutschland sozialversicherungspflichtig Beschäftigten. Da die Wertschöpfung über den Personalaufwand stark mit der Anzahl der Beschäftigten zusammenhängt, ist hier langfristig eine ähnliche Entwicklung wie in Abbildung I.2 zu erkennen, die den Anteil der „100 Größten“ an der Wertschöpfung zeigt.

Im Zeitverlauf ist jeweils eine rückläufige Entwicklung des Anteils der „100 Größten“ erkennbar. Wie im vorangegangenen Berichtszeitraum ist die Gesamtzahl aller von Unternehmen in Deutschland sozialversicherungspflichtig Beschäftigten gestiegen. Der Anteil der „100 Größten“ an den im Inland Beschäftigten sank dagegen weiter ab, von 12,3 Prozent auf 11,8 Prozent. Auch absolut gesehen ist die Anzahl der Beschäftigten bei den 100 Größten um 47.000 leicht gesunken.

Abbildung I.5: Entwicklung der Beschäftigten der Unternehmen in Deutschland im Zeitraum 1978 bis 2022



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

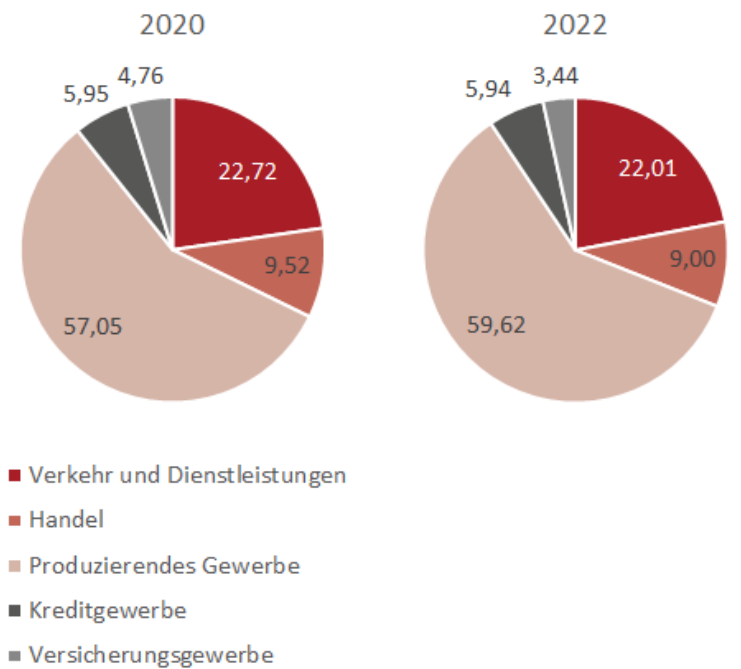
Anteil einzelner Branchen an der Wertschöpfung

29. Industrieunternehmen haben in Deutschland weiterhin eine große Bedeutung für die wirtschaftliche Entwicklung und damit auch für politische Entscheidungsträgerinnen und -träger. Abbildung I.6 zeigt den Anteil der Branchen an der Wertschöpfung der „100 Größten“ in den Jahren 2020 und 2022. Das produzierende Gewerbe erwirtschaftete in beiden Jahren den größten Anteil an der Wertschöpfung der „100 Größten“. Dieser stieg gegenüber dem Berichtsjahr 2020 noch einmal um etwa 2,6 Prozentpunkte. Im Berichtsjahr 2022 leicht gesunken ist der Anteil der Sektoren Versicherungsgewerbe, Handel sowie Verkehr und Dienstleistungen, während der Anteil des Kreditgewerbes nahezu unverändert blieb. Bei der Interpretation der Ergebnisse ist zu berücksichtigen, dass es sich aufgrund der Nachwirkungen der COVID-19-Pandemie nicht zwangsläufig um dauerhaft zu erwartende Entwicklungen handelt.

30. Betrachtet man die durchschnittliche Wertschöpfung von Unternehmen der unterschiedlichen Branchen aus dem Kreis der „100 Größten“, wird deutlich, dass die durchschnittliche

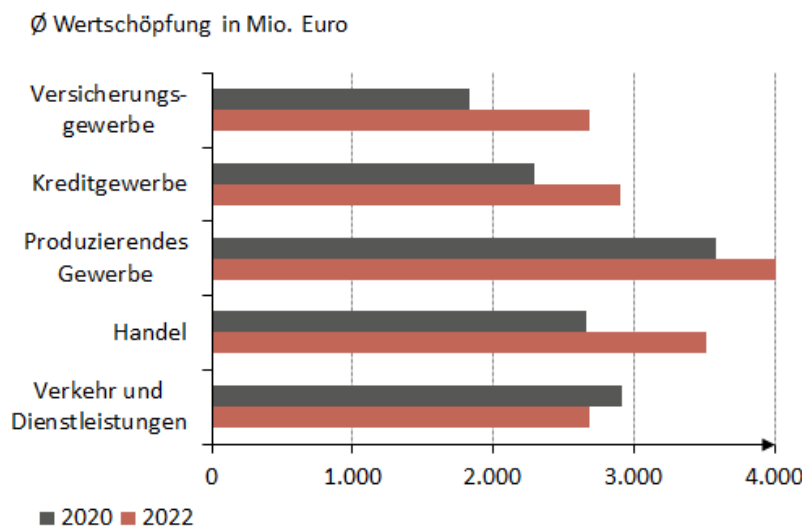
Wertschöpfung je Unternehmen in fast allen Branchen gestiegen ist. Die einzige Ausnahme ist der Sektor „Verkehr und Dienstleistungen“. Insgesamt bleibt somit festzuhalten, dass die Industrie unter den Großunternehmen in Deutschland weiterhin eine große wirtschaftliche Bedeutung hat und die Entwicklung der großen Industrieunternehmen somit auch für politische Entscheidungsträgerinnen und -träger von besonderer Bedeutung ist.

Abbildung I.6: Anteile der Branchen an der Wertschöpfung der „100 Größten“ in den Jahren 2020 und 2022



Quelle: Eigene Erhebungen

Abbildung I.7: Durchschnittliche Wertschöpfung der „100 Größten“ 2020 und 2022 nach Branchen



Quelle: Eigene Erhebungen

1.3 Anteilseigner und Kapitalverflechtungen der „100 Größten“

31. Die „100 Größten“ werden im Folgenden hinsichtlich ihrer Anteilseigner klassifiziert und analysiert. Relevant sind dabei unter anderem Minderheitsbeteiligungen, die Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ an weiteren Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ halten, da derartige Verflechtungen die potenziellen Einflussmöglichkeiten auf gesamtwirtschaftliche Entwicklungen und strategische Entscheidungen dieser Unternehmen beeinflussen können. Grund für diese Annahme ist, dass Unternehmen mit denselben Anteilseignern dem Anreiz unterliegen können, sich untereinander weniger kompetitiv zu verhalten, da die Anteilseigner an der Maximierung des Gesamtgewinns ihrer Beteiligungsunternehmen interessiert sein dürften. Zwar können Verflechtungen auch mit Effizienzgewinnen aufgrund einer Verbesserung der Koordination ökonomischer Aktivität einhergehen, gleichwohl ist das beschriebene Potenzial für eine Koordination von Interessen innerhalb des Kreises der „100 Größten“ bei der Beurteilung der aggregierten Konzentration zu berücksichtigen.

32. Trotz diverser Veröffentlichungspflichten in Bezug auf Kapitalbeteiligungen an anderen Unternehmen ist es in der Regel nicht möglich, die kumulierten Kapitalanteile aller Anteilseigner zu bestimmen. Aus diesem Grund wird zur Ermittlung der Anteilseigner der „100 Größten“ seit dem XX. Hauptgutachten die Datenbank „Orbis“ des Anbieters Moody's verwendet. Im Rahmen der Ermittlung der Anteilseigner auf dieser Datengrundlage werden sowohl direkte als auch indirekte Beteiligungen berücksichtigt. Dabei werden indirekte Beteiligungen dem Unternehmen am obersten Ende der Beteiligungskette zugerechnet, wenn es gegebenenfalls zwischengeschaltete Beteiligungsgesellschaften mehrheitlich kontrolliert. Zudem beziehen sich die berichteten Kapitalanteile auf Stammaktien, die mit einem Stimmrecht verbunden sind. Die Daten werden, wenn notwendig, um Informationen aus Jahresabschlussberichten sowie weitere öffentlich zugängliche Daten ergänzt bzw. korrigiert.

33. Anschließend werden die Anteilseigner mit den entsprechenden Kapitalanteilen den Kategorien „Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“, „identifizierte ausländische Investoren“, „öffentliche Hand“ und „Einzelpersonen bzw. Familien oder Familienstiftungen“, „Streubesitz“ und „Sonstige“ zugeordnet.²⁷ Kapitalanteile von weniger als einem Prozent werden dabei der Kategorie Streubesitz zugeordnet. Anteile inländischer Unternehmen, die nicht zu dem Kreis der „100 Größten“ gehören, sowie Kapitalanteile von Genossenschaften oder sonstige identifizierbare Anteile, die nicht den übrigen Kategorien zuzuordnen sind, werden der Kategorie „Sonstige“ zugeordnet.

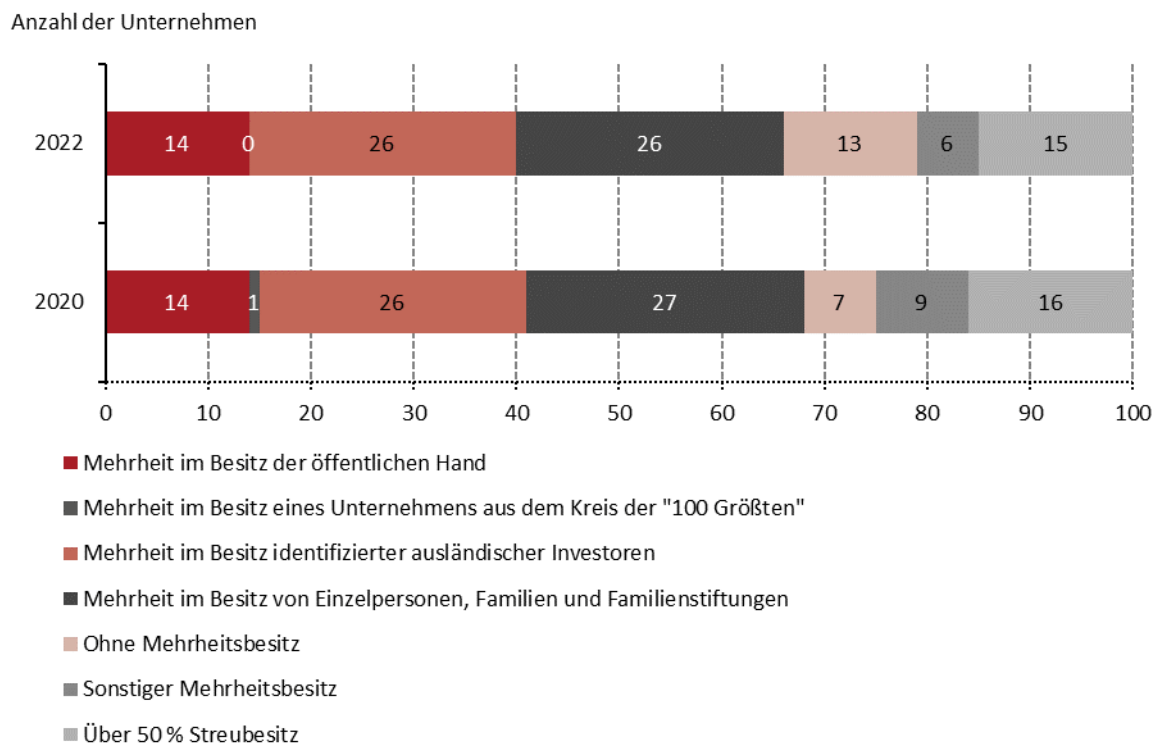
34. Eine Besonderheit stellt die Kategorie „Mehrheitlich im Besitz eines Unternehmens aus dem Kreis der „100 Größten“ dar. Dieser Kategorie ist üblicherweise kein Unternehmen zuzuordnen, da im Rahmen des vorliegenden Kapitels Unternehmensgruppen betrachtet werden. Ist ein Unternehmen A mehrheitlich im Besitz eines Unternehmens B, würde es im Rahmen der vorliegenden Berichterstattung der Unternehmensgruppe B zugerechnet. Es kann jedoch vorkommen, dass ein Unternehmen unter den „100 Größten“ von einem anderen Unternehmen

²⁷ Die Kategorie „identifizierte ausländische Investoren“ bezieht sich dabei in der Regel auf deutsche Tochterunternehmen ausländischer Unternehmen. Zwar sind häufig auch institutionelle Investoren wie z. B. Vanguard oder Blackrock Anteilseigner von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“, allerdings bewegen sich diese Anteile in der Regel im niedrigen einstelligen Prozentbereich.

aus diesem Kreis während eines Berichtsjahres übernommen wird. In diesem Fall kann es vorkommen, dass ein Unternehmen für den Berichtszeitraum noch als eigenständiges Unternehmen aufgeführt wird, aber gleichzeitig schon im Besitz eines anderen Unternehmens der „100 Größten“ ist.²⁸

35. Abbildung I.8 zeigt die Struktur der Anteilseigner der „100 Größten“ in den Berichtsjahren 2020 und 2022. Zu sehen ist, dass im Berichtsjahr 2022 etwa die Hälfte der Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ mehrheitlich im Besitz von Einzelpersonen bzw. Familien(-stiftungen) (26 Unternehmen) oder ausländischer Investoren (26 Unternehmen) waren. Gegenüber dem Berichtsjahr 2020 hat sich die Anzahl der Unternehmen im Besitz ausländischer Investoren damit nicht verändert. In beiden Kategorien handelt es sich überwiegend um Beteiligungen von 100 Prozent. Bei Unternehmen, die sich mehrheitlich im Besitz ausländischer Investoren befinden, bedeutet dies, dass es sich um Konzerneinheiten im Inland handelt, die vollständig einem ausländischen Mutterunternehmen zuzuordnen sind. Beispiele hierfür sind unter anderem die Vodafone-Gruppe Deutschland oder die IBM-Gruppe Deutschland. Bei Unternehmen, die sich zu 100 Prozent im Besitz von Einzelpersonen bzw. Familien(-stiftungen) befinden, teilen sich die Anteile häufig auf mehrere Mitglieder einer Familie auf. Beispiele hierfür sind die Familien Rethmann und Würth. Zu beachten ist, dass die Änderungen in der Struktur der Anteilseigner in den meisten Fällen darauf zurückzuführen sind, dass die Zusammensetzung der Unternehmen im Kreis der „100 Größten“ sich verändert. Änderungen in der Eigentümerstruktur, also z. B. der Wechsel eines familiengeführten Unternehmens zu einem Unternehmen in der Hand ausländischer Investoren oder in die öffentliche Hand, sind dagegen deutlich seltener anzutreffen. Wenn für keine der Mehrheitskategorien ein Anteil von über 50 Prozent vorliegt, wird das entsprechende Unternehmen der Kategorie „ohne Mehrheitsbesitz“ zugeordnet.

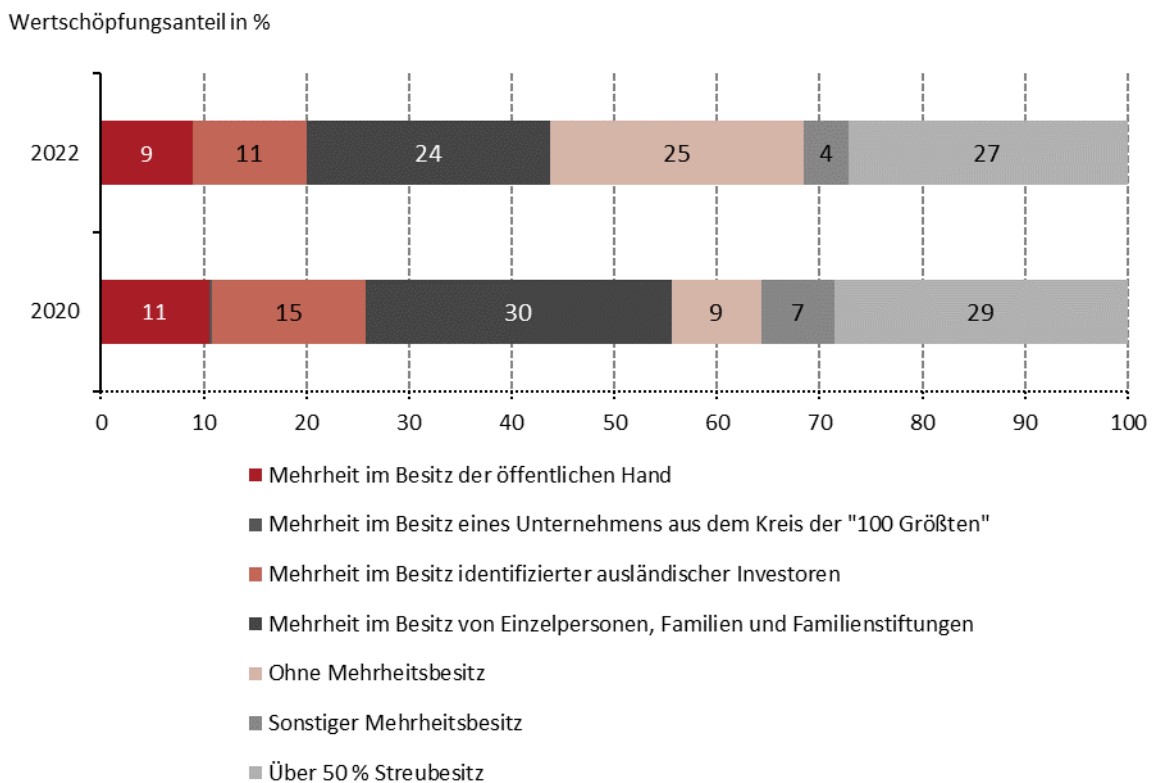
²⁸ Dies war z. B. im Berichtsjahr 2020 der Fall, als die Rhön-Klinikum AG von der Asklepios Kliniken GmbH & Co. KGaA übernommen wurde und beide Unternehmen zum Kreis der „100 Größten“ gehörten. Vgl. Monopolkommission, XXIV. Hauptgutachten, Wettbewerb 2022, Baden-Baden 2022, Tz 34.

Abbildung I.8: Struktur der Anteilseigner der „100 Größten“ in den Jahren 2020 und 2022

Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage der Datenbank „Orbis“ des Anbieters Moody’s (Stand: Juni 2024)

36. Abbildung I.9 stellt dar, welcher Anteil an der gesamten Wertschöpfung der „100 Größten“ von Unternehmen aus der entsprechenden Anteilseigner-Kategorie erwirtschaftet wurde. Unternehmen, die sich mehrheitlich im Streubesitz befinden, erwirtschafteten mit etwa 27 Prozent den größten Anteil an der Wertschöpfung der „100 Größten“. Im Berichtsjahr 2020 wurde der größte Anteil dagegen noch von Unternehmen erwirtschaftet, die sich mehrheitlich im Besitz von Einzelpersonen, Familien oder Stiftungen befanden. Dieser Anteil sank von zuvor 30 auf nun etwa 24 Prozent. Signifikant angestiegen ist dagegen der Anteil der Unternehmen ohne Mehrheitsbesitz.

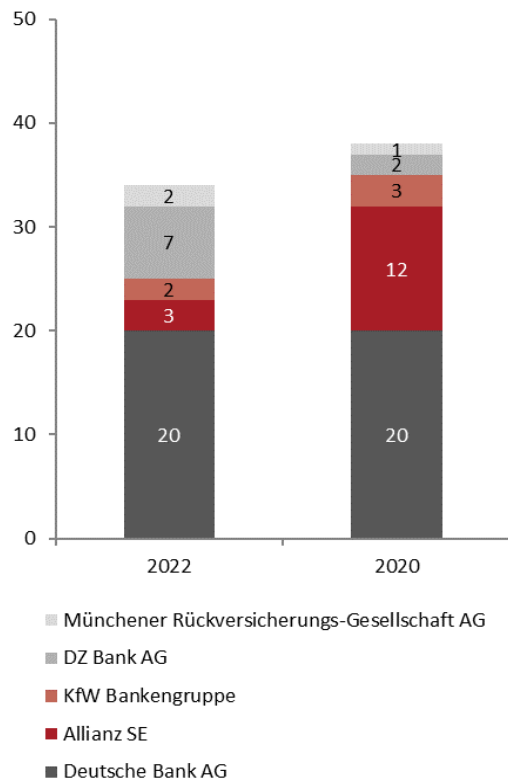
Abbildung I.9: Wertschöpfungsanteil der „100 Größten“ nach Mehrheitsbesitz in den Jahren 2020 und 2022



Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage der Datenbank „Orbis“ des Anbieters Moody’s (Stand: Juni 2024)

37. Neben der Struktur der Anteilseigner der „100 Größten“ sind im Rahmen der Analyse der aggregierten Konzentration insbesondere die Kapitalverflechtungen zwischen Unternehmen aus diesem Kreis von Interesse. Abbildung I.10 zeigt die Entwicklung derartiger Verflechtungen im Berichtszeitraum. Wie im Berichtsjahr 2020 hält auch im Berichtsjahr 2022 die Deutsche Bank AG die größte Anzahl an Minderheitsbeteiligungen an Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“. Die Deutsche Bank AG hält im Berichtsjahr 2022 mit 20 Minderheitsbeteiligungen die gleiche Anzahl Beteiligungen wie im Berichtsjahr 2020. Die Anzahl der Beteiligungsfälle der Allianz SE sank von 12 auf drei Beteiligungsfälle. Gleichzeitig erhöhte sich die Zahl der Beteiligungen der DZ Bank AG von zwei auf sieben.

Abbildung I.10: Zahl der Beteiligungsfälle unter den „100 Größten“ in den Jahren 2020 und 2022

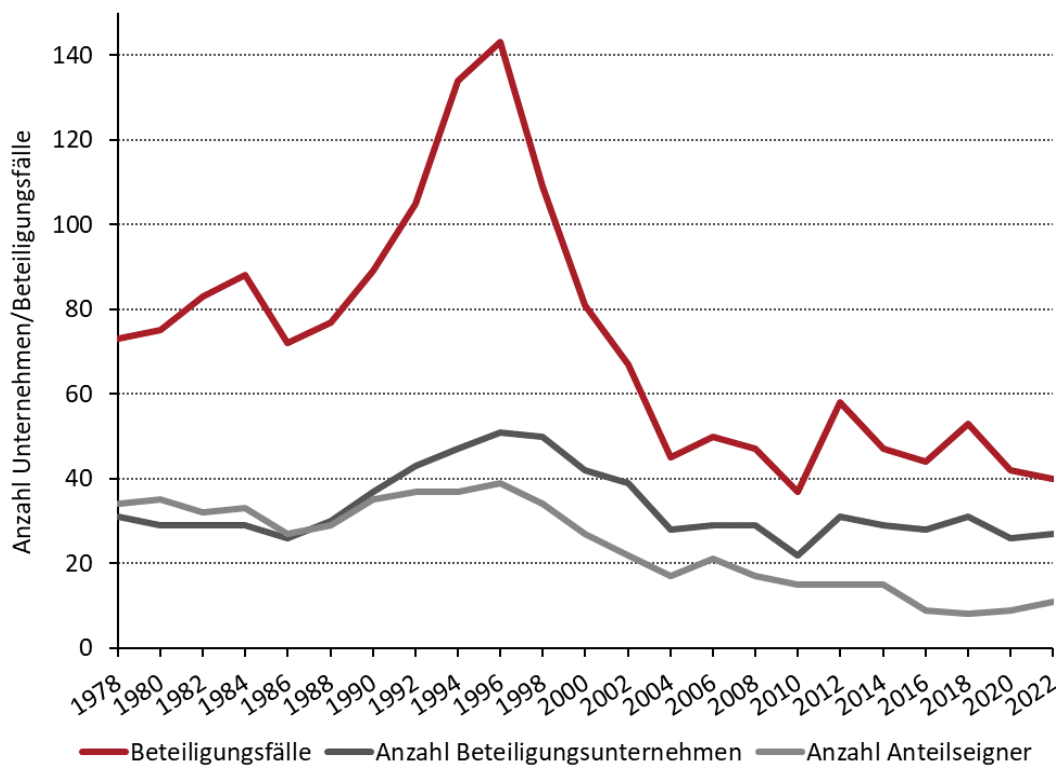


Anm.: Erfasst wurden Beteiligungsfälle von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“, die in einem der Berichtsjahre an mehr als einem Unternehmen aus diesem Kreis beteiligt waren.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage der Datenbank „Orbis“ des Anbieters Moody’s (Stand: Mai 2024)

38. In Abbildung I.11 wird die Betrachtung der Kapitalverflechtungen zwischen den „100 Größten“ auf die Entwicklung seit 1978 erweitert. Nachdem ab 1986 ein starker Anstieg der Kapitalverflechtungen zu beobachten war, der etwa zehn Jahre lang anhielt, bevor ein ebenso starker Rückgang folgte, sind seit etwa 2004 keine vergleichbaren Entwicklungen zu beobachten. Die Anzahl der Beteiligungsfälle im Berichtsjahr 2022 liegt bei 40. Das sind 2 Beteiligungsfälle weniger als im Jahr 2020. Ebenso gibt es mit 27 Beteiligungsunternehmen im Berichtsjahr 2022 nur ein Beteiligungsunternehmen weniger als im Jahr 2004. Bemerkenswert ist allerdings der stabile rückläufige Trend bei den Anteilseignern unter den „100 Größten“ seit dem Jahr 1996, als die Anzahl der Anteilseigner mit 39 ihren Höchststand erreichte. Im Berichtsjahr 2022 gibt es nur noch 11 Anteilseigner von einer oder mehreren Minderheitsbeteiligungen an Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“, die selbst ebenfalls zu diesem Kreis zählen. Die prozentual größten Anteile werden dabei von der Mercedes-Benz AG und der Siemens AG gehalten, die jeweils 30 Prozent an ihren Abspaltungen Daimler Truck Holding AG bzw. Siemens Energy AG besitzen.

Abbildung I.11: Entwicklung der Kapitalverflechtungen zwischen den „100 Größten“, 1978 bis 2022



Anm.: Da mit dem Berichtsjahr 2012 eine Umstellung der Datengrundlage erfolgte, sind die Werte ab dem Berichtsjahr 2012 nicht vollständig mit denjenigen der Vorjahre vergleichbar. Die Anzahl an Beteiligungsfällen gibt die Anzahl an Unternehmensverbindungen über Kapitalbeteiligungen an. Als Beteiligungsunternehmen wird ein Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ erfasst, wenn ein anderes Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ eine Kapitalbeteiligung an diesem Unternehmen hält, die ein Prozent übersteigt. Als Anteilseigner wird ein Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ erfasst, wenn es an einem weiteren Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ eine Kapitalbeteiligung hält, die ein Prozent übersteigt.

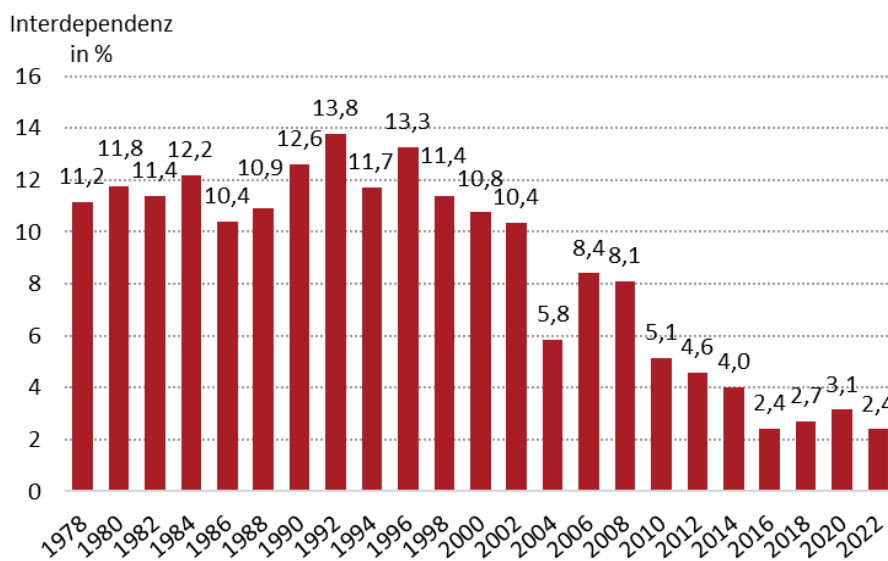
Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage veröffentlichter Geschäftsberichte und seit 2012 der Datenbank „Orbis“ des Anbieters Moody’s

39. Ergänzend zur Anzahl an Anteilseignern, Beteiligungsunternehmen und Beteiligungsfällen, stellt Abbildung I.12 dar, welcher Anteil an der Gesamtwertschöpfung der „100 Größten“ auf Kapitalbeteiligungen von Unternehmen entfällt, die ebenfalls zum Kreis der „100 Größten“ gehören (Interdependenzgrad). Der Interdependenzgrad bezieht insofern zum einen die Höhe der Kapitalbeteiligungen zwischen den „100 Größten“ ein und zum anderen die Wertschöpfung der Beteiligungsunternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“. So würde sich beispielsweise ein Interdependenzgrad von 100 Prozent ergeben, wenn jedes Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ einem oder mehreren anderen Unternehmen aus diesem Kreis gehören würde. Der Interdependenzgrad war seit Mitte der 1990er Jahre tendenziell rückläufig war, ist jedoch seit 2016 wieder leicht angestiegen. Im Berichtsjahr 2022 sank der Interdependenzgrad auf 2,4 Prozent, was den niedrigsten Stand seit 2016 bedeutet.

40. Die beschriebenen Analysen beziehen sich auf direkte Kapitalverflechtungen zwischen den „100 Größten“. Nicht betrachtet wurden indirekte Kapitalverflechtungen zwischen den „100

Größten“, die zustande kommen, wenn ein Unternehmen, das nicht zum Kreis der „100 Größten“ zählt, an mehr als einem Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ beteiligt ist (Common Ownership). Da indirekte Kapitalverflechtungen (z. B. durch Investmentfonds) in ihrer Bedeutung weiterhin zunehmen, sollte diese Form der Verflechtungen zukünftig jedoch ebenfalls genau untersucht werden.²⁹ Da diese Verflechtungen zwar in vielen Unternehmen auftreten, allerdings in der Regel nur Anteile im niedrigen einstelligen Prozentbereich ausmachen, gehen diese im Rahmen der gegenwärtigen Methodik nicht in die Analysen ein.

Abbildung I.12: Wertschöpfungsanteil, der auf Kapitalverflechtungen zwischen den „100 Größten“ entfällt



Anm.: Die Interdependenz gibt an, welcher Wertschöpfungsanteil der „100 Größten“ auf Kapitalbeteiligungen von Unternehmen entfällt, die ebenfalls zu den „100 Größten“ gehören.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage veröffentlichter Geschäftsberichte und seit 2012 der Datenbank „Orbis“ des Anbieters Moody’s

1.4 Personelle Verflechtungen der „100 Größten“

41. Neben Kapitalbeteiligungen wurden die „100 Größten“ auch auf ihre personellen Verflechtungen in Geschäftsführungs- und Kontrollgremien hin untersucht. Sofern eine Person aus Geschäftsführung oder Kontrollgremium eines Unternehmens im Kreis der „100 Größten“ ein weiteres Mandat in einem anderen Unternehmen aus diesen Kreis ausübt, besteht zwischen den betroffenen Unternehmen über diese Person eine Verflechtung. Es kann davon ausgegangen werden, dass Personen mit mehreren Mandaten in unterschiedlichen Unternehmen am Erfolg jedes dieser Unternehmen interessiert sind. Insofern können personelle Verflechtungen eine Gleichrichtung von Interessen und somit die Konzentration unternehmerischer Verfügungsgewalt von Großunternehmen verstärken.

²⁹ Die Monopolkommission hat zuletzt für das Berichtsjahr 2018 eine genauere Analyse des Themas „Common Ownership“ in Bezug auf die „100 Größten“ durchgeführt, siehe hierzu: Monopolkommission, XXIII. Hauptgutachten der Monopolkommission, Wettbewerb 2020, Baden-Baden, 2020, Tz. 216 ff.

42. Gemäß § 285 Nr. 10 HGB sind Kapitalgesellschaften und bestimmte Personengesellschaften dazu verpflichtet, alle Mitglieder des Geschäftsführungsorgans und des Aufsichtsrats im Anhang zu ihrem Jahresabschluss aufzuführen. Die Mitglieder von Geschäftsführungs- und Kontrollgremien der „100 Größten“ lassen sich daher in der Regel auf Grundlage der veröffentlichten Geschäftsberichte ermitteln. Da sich die Untersuchung lediglich auf die inländischen Teilkonzerne bezieht, werden bei Unternehmen mit ausländischer Konzernobergesellschaft die Gremien der obersten Gesellschaft im Inland zur Ermittlung der Mandate herangezogen.

43. Für das Berichtsjahr 2022 konnten die entsprechenden Mandatsträgerinnen und –träger von 98 Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ ermittelt werden. Lediglich die Aldi- sowie die Schwarz-Gruppe wurden aufgrund fehlender Daten nicht in die Untersuchung personeller Verflechtungen miteinbezogen. Insgesamt konnten 1.954 Personen (2020: 1.923 Personen) ermittelt werden, die zusammen 2.070 Mandate (2020: 2.028 Mandate) innehatten. Tabelle I.2 stellt dar, wie sich diese Mandate auf Geschäftsführungs- und Kontrollgremien verteilen.

Tabelle I.2: Mandate in den Geschäftsführungs- und Kontrollgremien der „100 Größten“

	2020	2022
Geschäftsführungsmandate	555	594
davon mit Verflechtung	32 (5,8 %)	34 (5,7 %)
Mandate in Kontrollgremien	1473	1476
davon mit Verflechtung	167 (11,3 %)	194 (13,1 %)

Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage veröffentlichter Geschäftsberichte

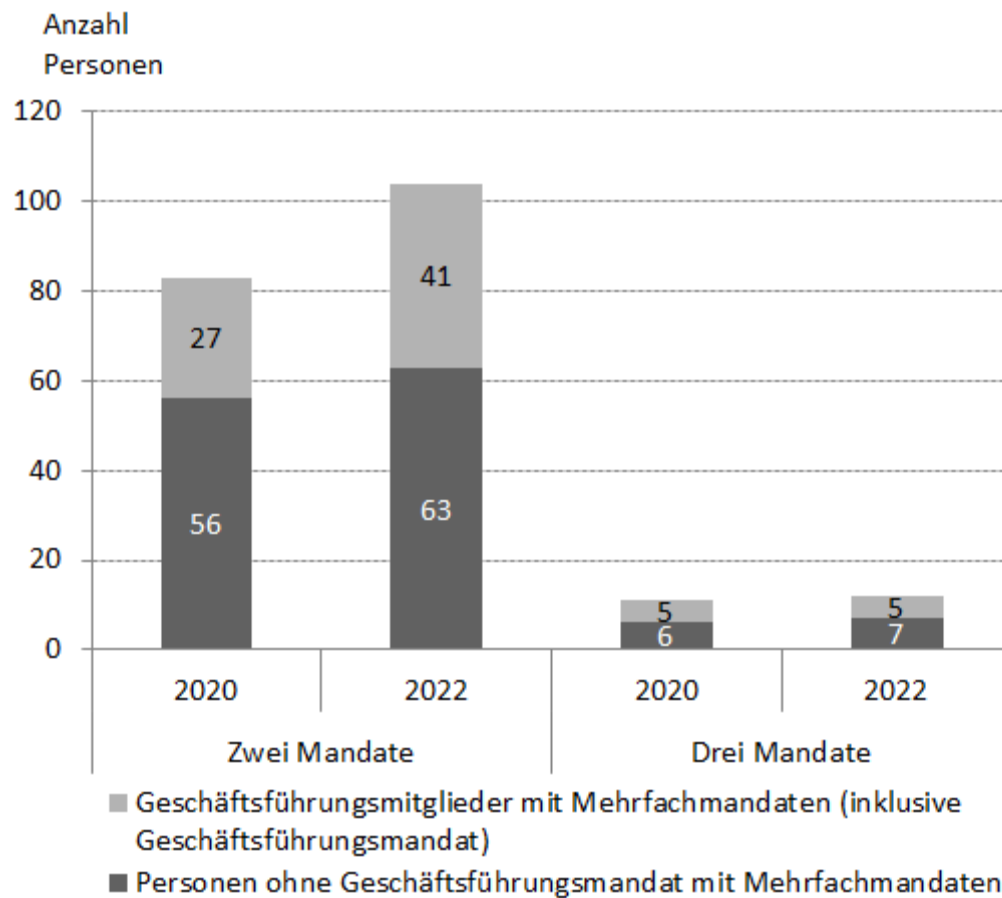
44. Wie in Tabelle I.2 dargestellt, ist die Anzahl der Geschäftsführungsmandate der „100 Größten“ von 555 im Jahr 2020 auf 594 Mandate im Jahr 2022 gestiegen. Auch die Anzahl der Personen, die neben ihrem Geschäftsführungsmandat einem Kontrollgremium mindestens eines weiteren Unternehmens aus dem Kreis der „100 Größten“ angehören, ist auf 34 Personen (2020: 32 Personen) angestiegen. Ihr Anteil im Verhältnis zur Gesamtzahl der Geschäftsführungsmandate ist jedoch mit 5,7 Prozent (2020: 5,8 Prozent) annähernd konstant geblieben. Die Anzahl der Mandate in Kontrollgremien ist mit 1.476 vergleichsweise konstant geblieben (2020: 1.473 Mandate), jedoch ist die Anzahl der Mandate mit Verflechtung auf 194 Mandate (2020: 167 Mandate) angestiegen, was einem Anteil von 13,1 Prozent (2020: 11,3 Prozent) entspricht. Dies bedeutet, dass 194 Mandate in Kontrollgremien im Jahr 2022 durch Personen besetzt waren, die mindestens ein weiteres Geschäftsführungs- oder Kontrollgremiumsmandat bei einem anderen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ innehatten.

45. Im Folgenden werden die Mandate, die zu Verflechtungen zwischen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ führen, näher betrachtet. Diese Mandate werden entweder von Personen ausgeübt, die in mindestens zwei Kontrollgremien sitzen, oder von Personen, die in einem Unternehmen ein Geschäftsführungsmandat ausüben und in mindestens einem weite-

ren Unternehmen ein Kontrollmandat. Zusätzlich ist eine Person (ohne weitere Kontrollmandate) im Laufe des Jahres 2022 aus der Geschäftsführung eines Unternehmens aus dem Kreis der „100 Größten“ ausgetreten, um in die Geschäftsführung eines anderen Unternehmens aus diesem Kreis einzutreten. Dieser Fall wird aufgrund der zeitlichen Abgrenzung nicht als Verflechtung gewertet.

46. Abbildung I.13 betrachtet die Personen mit Mehrfachmandaten genauer. Dabei werden Personen mit Geschäftsführungsmandat (und mindestens einem weiteren Kontrollmandat in einem weiteren Unternehmen) und Personen, die ausschließlich Kontrollmandate in mehreren Unternehmen innehaben, separat ausgewiesen. Die Anzahl der Personen mit Mehrfachmandaten im Jahr 2022 ist dabei auf 116 (2020: 95 Personen) angestiegen, was im Wesentlichen auf Personen mit zwei Mandaten zurückgeht (104 Personen im Jahr 2022, verglichen mit 83 Personen im Jahr 2020). So ist die Anzahl der Geschäftsführungsmitglieder, die gleichzeitig ein Kontrollmandat in einem weiteren Unternehmen innehaben, auf 41 Personen angestiegen (2020: 27 Personen). Die Anzahl der Personen, die Mitglied in Kontrollgremien von zwei unterschiedlichen Unternehmen sind, ist auf 63 gestiegen (2020: 56 Personen). Die Anzahl der Personen mit drei Mandaten ist von 11 Personen in 2020 auf 12 Personen in 2022 gestiegen, wovon 5 Personen ein Geschäftsführungsmandat sowie zwei Kontrollmandate innehatten (2020: ebenfalls 5 Personen), 7 weitere Personen haben Kontrollmandate in drei verschiedenen Unternehmen besetzt (2020: 6 Personen). Genau wie im Jahr 2020 hat keine Person Mandate in mehr als drei Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ ausgeübt. Zuletzt gab es im Jahr 2018 zwei Personen (davon eine mit Geschäftsführungsmandat), die vier Mandate besetzten.

Abbildung I.13: Personen mit mehreren Mandaten in Geschäftsführungs- und Kontrollgremien 2020 und 2022



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

Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage veröffentlichter Geschäftsberichte

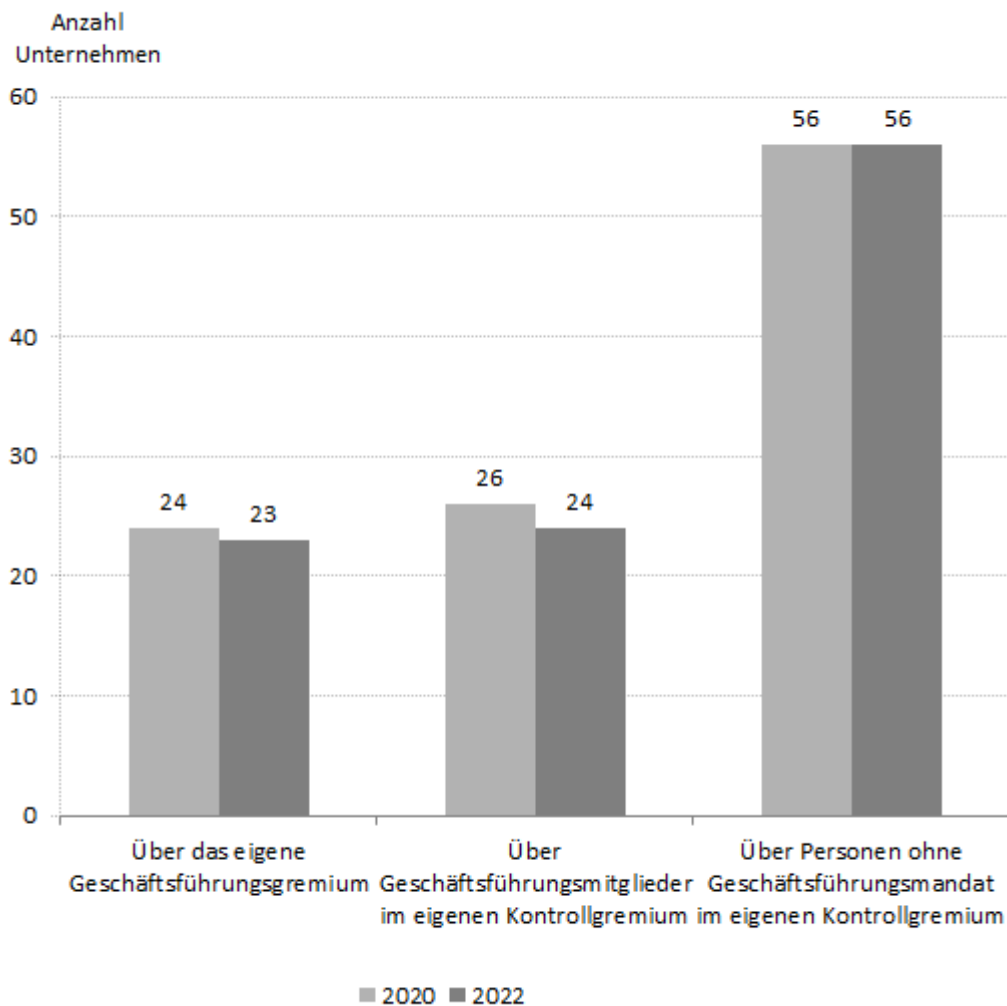
47. Durch ihre personellen Verflechtungen stehen diverse Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ miteinander in Verbindung. Lediglich 38 der 98 berücksichtigten Unternehmen aus diesem Kreis waren durch kein einziges Mitglied aus Geschäftsführung oder Kontrollgremium mit einem weiteren Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ verbunden. Für die verbleibenden 60 Unternehmen wird im Folgenden dargestellt, in welcher Form diese mit weiteren Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ verflochten sind. Dabei sind drei Kategorien von Verflechtungen denkbar, von denen jeweils mehrere auf ein Unternehmen zutreffen können:

- Kategorie „Über das eigene Geschäftsführungsgremium“: Mindestens ein Mitglied der Geschäftsführung des betrachteten Unternehmens besitzt ein Mandat im Kontrollgremium eines weiteren Unternehmens.
- Kategorie „Über Geschäftsführungsmitglieder im eigenen Kontrollgremium“: Mindestens ein Mitglied des Kontrollgremiums des betrachteten Unternehmens besitzt ein Geschäftsführungsmandat in einem weiteren Unternehmen.

- c. Kategorie „Über Personen ohne Geschäftsführungsmandat im eigenen Kontrollgremium“: Mindestens ein Mitglied des Kontrollgremiums des betrachteten Unternehmens besitzt ein Kontrollmandat in weiteren Unternehmen.

48. Abbildung I.14 gibt einen Überblick über die Anzahl der Unternehmen, die im Hinblick auf diese drei Kategorien mit weiteren Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ verflochten sind. Dabei zeigt sich insgesamt ein leichter Rückgang der personellen Verflechtungen zwischen den betrachteten Unternehmen. So ist die Anzahl der Unternehmen, die über das eigene Geschäftsführungsgremium mit weiteren Unternehmen verbunden sind, auf 23 (2020: 24 Unternehmen) gesunken. Die Anzahl der Unternehmen mit Geschäftsführungsmitgliedern im eigenen Kontrollgremium sank auf 24 (2020: 26 Unternehmen). Die Anzahl der Unternehmen, die über Kontrollmandate mit Kontrollmandaten anderer Unternehmen verbunden sind, blieb verglichen mit dem Jahr 2020 konstant bei 56 Unternehmen. Zusätzlich weist Tabelle Anhang A.4 im Anhang die Anzahl der personellen Verflechtungen je Kategorie für jedes Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ separat aus.

Abbildung I.14: Über personelle Verflechtung verbundene Unternehmen in den Jahren 2020 und 2022

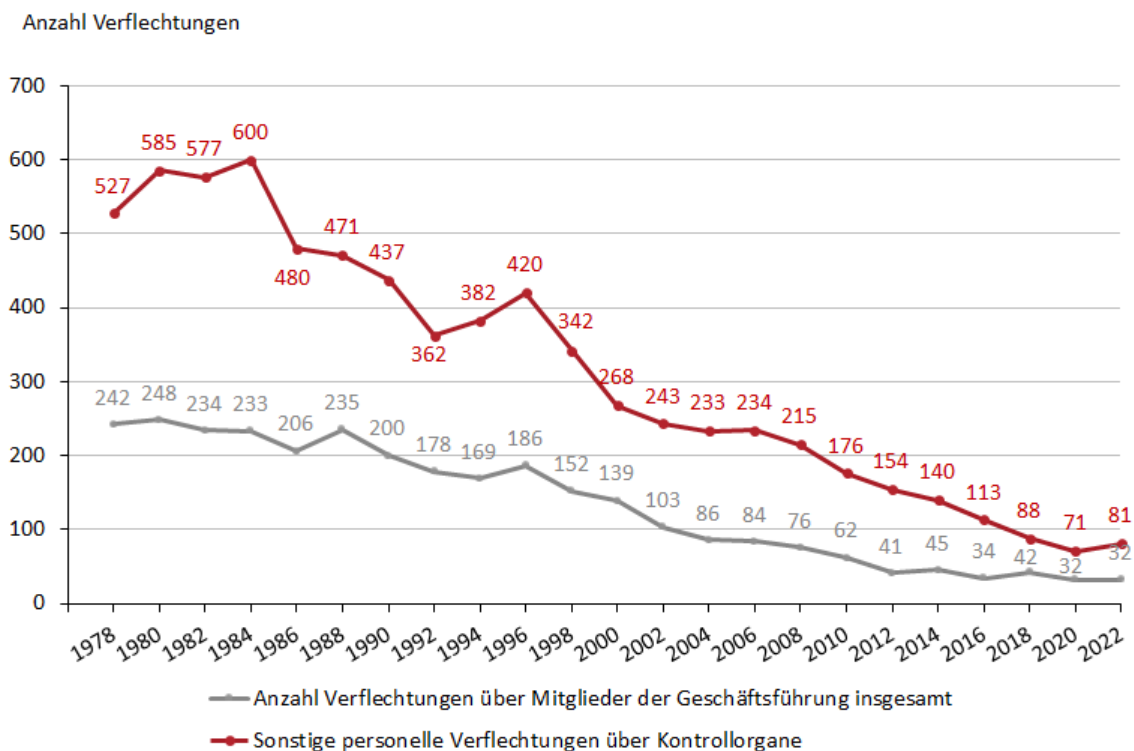


Anm.: Angegeben ist die Anzahl an Unternehmen aus dem Kreis der "100 Größten", die mit weiteren Unternehmen aus diesem Kreis über Personen in Geschäftsführungs- und Kontrollgremien verflochten waren.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage veröffentlichter Geschäftsberichte

49. Abbildung I.15 stellt die Gesamtzahl der personellen Verflechtungen zwischen den „100 Größten“ im langfristigen Verlauf seit dem Jahr 1978 dar. Dabei zeigt sich, dass der langfristige Trend der Anzahl personeller Verflechtungen zwar rückläufig ist, zuletzt im Jahr 2022 (verglichen mit dem Jahr 2020) jedoch wieder etwas zugenommen hat. So ist die Anzahl der Verflechtungen von Unternehmen durch Personen in Kontrollgremien auf 81 gestiegen, verglichen mit 71 Verflechtungen im Jahr 2020. Die Anzahl der Verflechtungen durch Personen, die in einem der Unternehmen Mitglied der Geschäftsführung sind, blieb dagegen unverändert bei 32 Verflechtungen, wodurch sich ein relativ stabiles Niveau der vergangenen Jahre in Bezug auf diese Kennzahl fortsetzt.

Abbildung I.15: Entwicklung der personellen Verflechtungen nach Art der Verflechtung (1978 bis 2022)



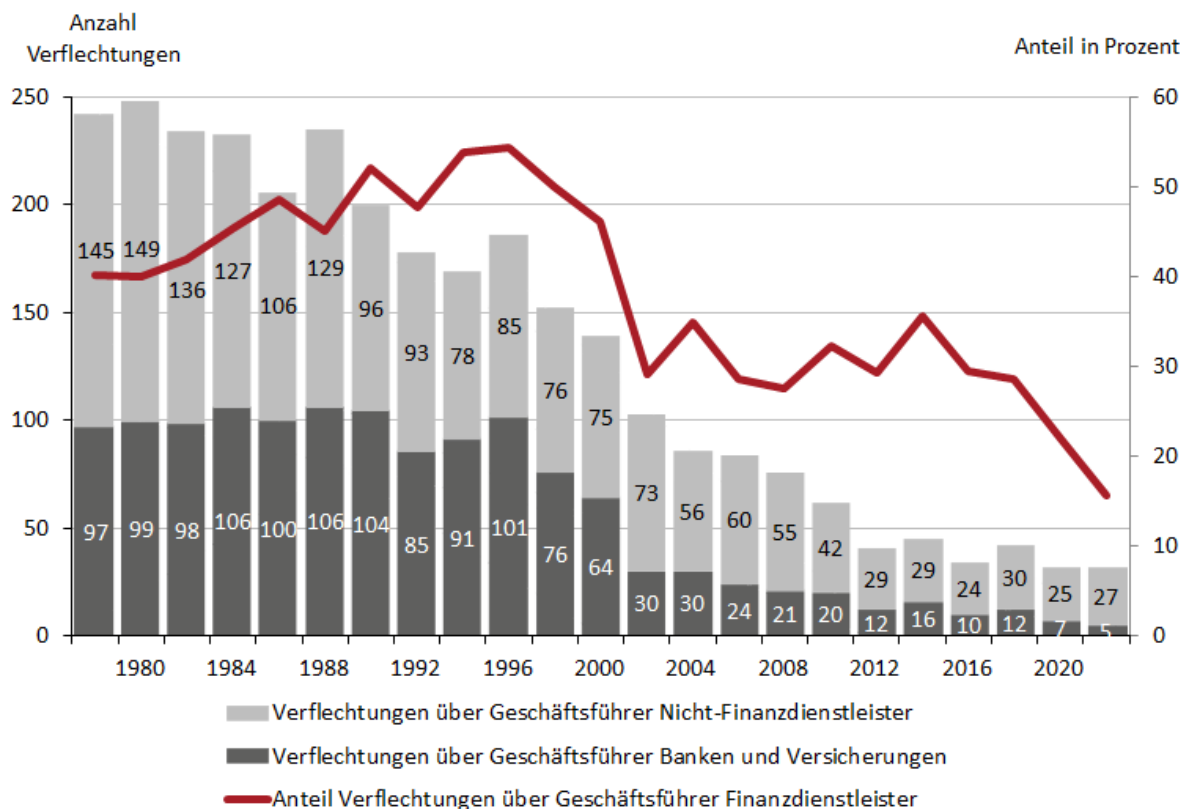
Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage veröffentlichter Geschäftsberichte

50. Die Diskrepanz der zuletzt angestiegenen Anzahl an Verflechtungen (siehe Abbildung I.15) zur tendenziell abnehmenden Anzahl an Unternehmen (siehe Abbildung I.14) lässt sich in erste Linie dadurch erklären, dass im Jahr 2022 Fälle auftraten, in den zwei Unternehmen direkt durch mehrere Personen in Geschäftsführung und Kontrollgremien miteinander verflochten waren. Diese Mehrfachverflechtungen lassen sich insbesondere bei Siemens AG/Siemens Energy AG (fünf Verflechtungen), sowie bei Mercedes-Benz Group AG/Daimler Truck Holding AG (vier Verflechtungen) beobachten. In beiden lässt sich die hohe Anzahl an Verflechtungen dadurch erklären, dass es sich beim jeweils letztgenannten Unternehmen um eine kürzlich erfolgte Abspaltung des jeweils erstgenannten Konzerns handelt. Somit ergeben sich in beiden Fällen neben starken Kapitalverflechtungen auch starke personelle Verflechtungen zwischen den abgespaltenen Unternehmen und ihren ehemaligen Mutterkonzernen.

51. Zuletzt kommen Verflechtungen besondere Aufmerksamkeit zu, die durch Personen in Geschäftsführungsgremien von Kreditinstituten oder Versicherungen mit Mandaten in Kontrollgremien der „100 Größten“ entstehen. Diese Form der Verflechtungen wird in Abbildung I.16 im historischen Verlauf seit 1978 gesondert ausgewiesen. Die Anzahl dieser Art von Verflechtungen lag bis zum Jahr 1996 konstant auf einem vergleichsweise hohen Niveau (im Mittel ca. 100 solcher Verflechtungen), sank anschließend jedoch stark ab. Auch im Jahr 2022 ist die Zahl mit fünf solcher Verflechtungen (2020: sieben) noch einmal gesunken. Der Anteil dieser Form von Verflechtungen an der Gesamtanzahl an Verflechtungen über Mitglieder von Geschäftsführungsgremien lag bis zum Jahr 2000 regelmäßig zwischen 40 und 54 Prozent, ist seitdem jedoch ebenfalls deutlich gesunken und lag im Jahr 2022 bei 16 Prozent (2020: 22 Prozent). Alle

fünf im Jahr 2022 berücksichtigten Verflechtungen entfielen dabei auf Geschäftsführungsmandate von Kreditinstituten, keine einzige auf eine Versicherung.

Abbildung I.16: Anzahl an personellen Verflechtungen über Geschäftsführungsmitglieder (1978 bis 2022)



Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage veröffentlichter Geschäftsberichte

1.5 Beteiligung der „100 Größten“ an Unternehmenszusammenschlüssen

52. Externes Unternehmenswachstum kann zu Veränderungen der aggregierten Unternehmenskonzentration führen. Aus diesem Grund schließt die Analyse der aggregierten Unternehmenskonzentration mit der Betrachtung der Zusammenschlussaktivitäten der „100 Größten“ im Berichtszeitraum. Zu diesem Zweck wird für jedes Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ ermittelt, in wie vielen Fällen es unmittelbar oder mittelbar an den beim Bundeskartellamt vor dem Vollzug angemeldeten Unternehmenszusammenschlüssen beteiligt war. Wird ein entsprechender Zusammenschluss vom Bundeskartellamt freigegeben, wird hierbei angenommen, dass er von den beteiligten Unternehmen anschließend auch vollzogen wird. Daher wird in der vorliegenden Analyse von der Anzahl der Freigabeentscheidungen mit Beteiligung eines Unternehmens aus dem Kreis der „100 Größten“ auf die Anzahl der Zusammenschlüsse mit Beteiligung der entsprechenden Unternehmen geschlossen.

53. Im Berichtszeitraum 2022/2023 waren zwei Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ an mindestens zehn Zusammenschlussvorhaben beteiligt, die vom Bundeskartellamt freigegeben wurden (vgl. Tabelle I.3). Im Berichtszeitraum 2020/2021 traf dies noch auf drei Un-

ternehmen zu. Die größte Zusammenschlussaktivität im aktuellen Berichtszeitraum wiesen Allianz SE (12 Freigaben) und EWE AG (11 Freigaben) auf. Allianz SE war im vergangenen Berichtszeitraum an ähnlich vielen freigegebenen Zusammenschlüssen beteiligt. Bei der Rethmann SE & Co. KG ging die Anzahl der Zusammenschlussbeteiligungen von 13 auf eine zurück. Gleiches trifft auf E.ON SE zu, deren Anzahl von 19 auf drei sank. Die Anzahl der Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“, die an den vom Bundeskartellamt freigegebenen Zusammenschlüssen beteiligt war, stieg dagegen im Berichtszeitraum deutlich auf 70, nach 46 im vorhergehenden Berichtszeitraum.

Tabelle I.3: Unternehmen mit mindestens zehn freigegebenen Zusammenschlussvorhaben 2022/23 und 2020/21

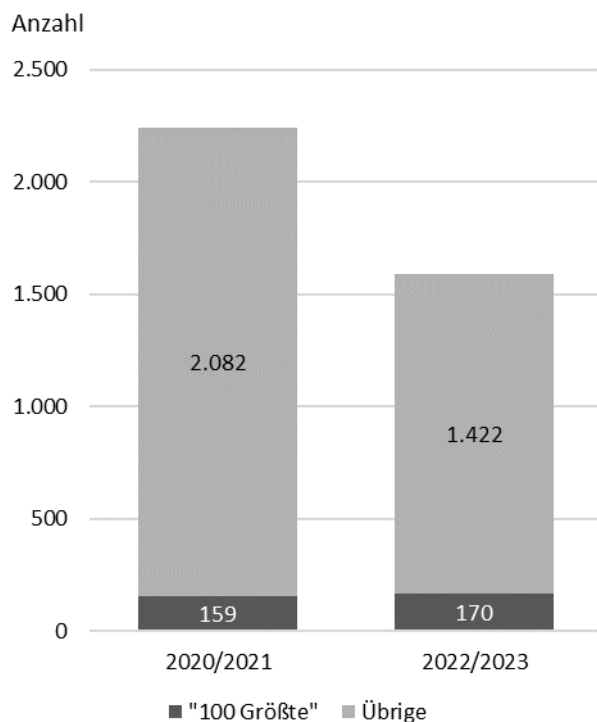
Unternehmen	Freigaben 2022/2023	Freigaben 2020/2021
Allianz SE	12	10
EWE AG	11	3
E.ON SE	3	19
Rethmann SE & Co. KG	1	13

Anm.: Berücksichtigt wurden Vorgänge zwischen dem 1. Januar und dem 31. Dezember der jeweiligen Jahre, bei denen im Vor- oder Hauptprüfverfahren eine Freigabe mit oder ohne Nebenbestimmungen erfolgte. Erfasst wurden Fälle für das jeweilige Unternehmen, wenn es entweder selbst Erwerber bzw. Erwerbener oder seine Obergesellschaft Erwerber bzw. selbst Erwerbener war (hier werden auch Fälle erfasst, in denen keine Kontrollpflicht bestand). Ein Überblick für alle Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“, die im Berichtszeitraum 2022/2023 an Fällen beteiligt waren, die durch das Bundeskartellamt freigegeben wurden, ist im Anhang zu diesem Gutachten zu finden.

Quelle: Daten des Bundeskartellamtes

54. Abbildung I.17 vergleicht die Gesamtzahl der Freigabeentscheidungen des Bundeskartellamtes in den Berichtsjahren 2022/2023 mit derjenigen des vorangegangenen Berichtszeitraums 2020/2021. Die Gesamtzahl an Zusammenschlüssen unter Beteiligung von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ ist gegenüber dem vergangenen Berichtszeitraum gestiegen. Mit 170 Fällen im aktuellen Berichtszeitraum stieg die Anzahl der Fälle um fast sieben Prozent. Diese Entwicklung ist allerdings gegenläufig zum gesamtwirtschaftlichen Trend. Die Anzahl an Zusammenschlussfällen ohne Beteiligung eines Unternehmens aus dem Kreis der „100 Größten“ ist gegenüber dem vergangenen Berichtszeitraum um fast 30 Prozent zurückgegangen (vgl. hellgrauer Balken „Übrige“ in Abbildung I.17). Der bereits seit den Jahren 2020/2021 zu beobachtende allgemeine Rückgang könnte eine Folge der Anhebung der Anmeldeschwellen im Rahmen der 10. GWB-Novelle zum Januar 2021 sein.

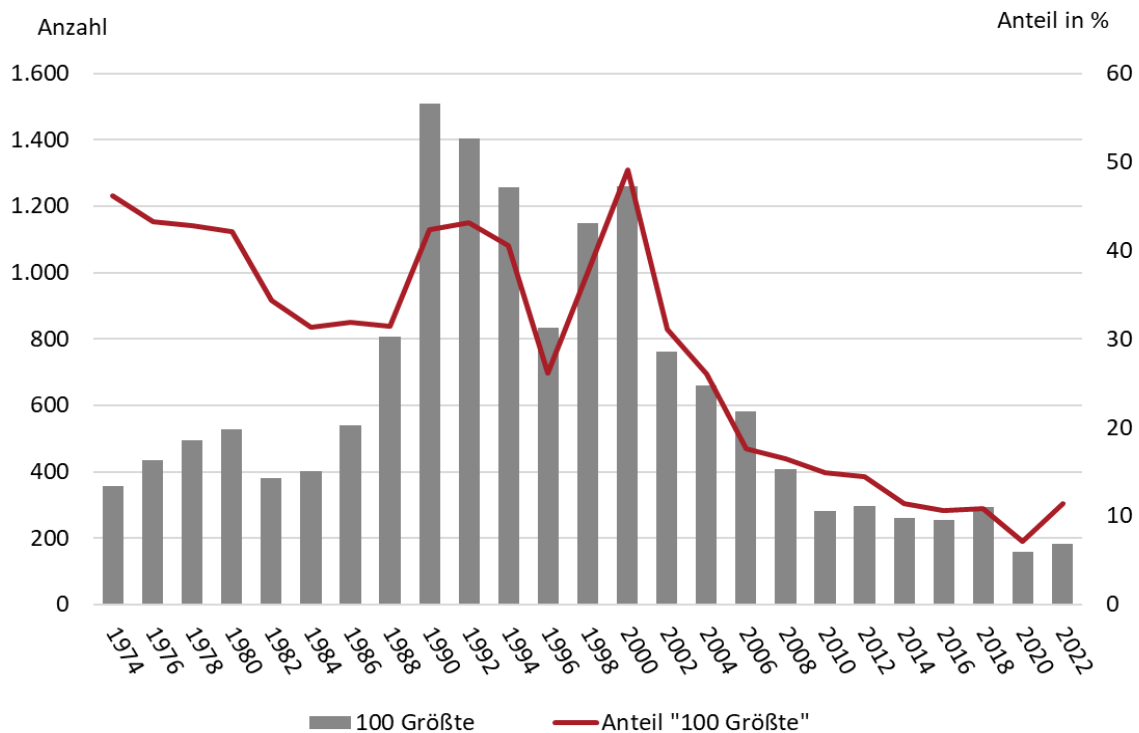
Abbildung I.17: Freigabeentscheidungen des Bundeskartellamts in den Berichtsjahren 2020/2021 und 2022/2023



Anm.: Berücksichtigt wurden Vorgänge zwischen dem 1. Januar und dem 31. Dezember der jeweiligen Jahre, bei denen im Vor- oder Hauptprüfverfahren eine Freigabe mit oder ohne Nebenbestimmungen erfolgte. Unter der Kategorie „100 Größte“ wurden Freigaben mit Beteiligung von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ erfasst, wenn sie entweder selbst Erwerber bzw. Erwerbener oder ihre Obergesellschaft Erwerber bzw. selbst Erwerbener war (hier werden auch Fälle erfasst, in denen keine Kontrollpflicht bestand). Unter der Kategorie „Übrige“ wurden die übrigen vom Kartellamt freigegebenen Fälle erfasst, in denen kein Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ beteiligt war.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage von Daten des Bundeskartellamtes

55. Da die Anzahl der vom Bundeskartellamt freigegebenen Zusammenschlussvorhaben bei den „100 Größten“ leicht anstieg, während die entsprechende Größe bei den übrigen Unternehmen in Deutschland sank, ist der Anteil der „100 Größten“ an den vom Bundeskartellamt freigegebenen Zusammenschlussvorhaben gegenüber dem vergangenen Berichtszeitraum gestiegen und beträgt im aktuellen Berichtszeitraum 11,4 Prozent (2020/2021: 7,1 Prozent). Damit liegt er wieder auf dem Niveau des Berichtszeitraums 2018/2019. Wie Abbildung I.18 zeigt, lag der Anteil der „100 Größten“ an allen beim Bundeskartellamt angezeigten Zusammenschlüssen im Berichtszeitraum 2000/2001 noch bei fast 50 Prozent und sank bis zum Berichtszeitraum 2014/2015 auf unter 12 Prozent ab. Seitdem bleibt ihr Anteil vergleichsweise konstant, ein klarer Trend ist nicht erkennbar.

Abbildung I.18: Zusammenschlussaktivität der "100 Größten" seit 1974

Anm.: Berücksichtigt wurden Vorgänge zwischen dem 1. Januar des jeweiligen Jahres und dem 31. Dezember des folgenden Jahres (Gesamtzeitraum: zwei Jahre), bei denen im Vor- oder Hauptprüfverfahren eine Freigabe mit oder ohne Nebenbestimmungen erfolgte. Unter der Kategorie „100 Größte“ wurden Freigaben mit Beteiligung von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ erfasst, wenn sie entweder selbst Erwerber bzw. Erworbenener waren oder ihre Obergesellschaft Erwerber selbst Erworbenener war (hier werden auch Fälle erfasst, in denen keine Kontrollpflicht bestand). Bis zum Berichtszeitraum 2006/2007 basieren die Angaben auf den angezeigten Zusammenschlüssen. Ab dem Berichtszeitraum 2008/2009 wurden aufgrund der Datenverfügbarkeit die vom Bundeskartellamt freigegebenen Zusammenschlussvorhaben verwendet.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage von Daten des Bundeskartellamtes

1.6 Die nach inländischem Geschäftsvolumen größten Unternehmen einer Branche

56. Im Folgenden werden die größten Unternehmen nach Branchen dargestellt. Dabei werden die Unternehmen, der Berichterstattung der Monopolkommission seit dem IV. Hauptgutachten folgend, anhand des Schwerpunkts ihrer Geschäftstätigkeit den fünf Branchen „Industrie“, „Handel“, „Verkehr- und Dienstleistung“, „Kreditwirtschaft“ und „Versicherungen“ zugeordnet.³⁰ Wie die Untersuchung der „100 Größten“ bezieht sich die Analyse auch hier auf (Teil-)Konzerne im Inland. Allerdings werden im Gegensatz zur Betrachtung der „100 Größten“ im

³⁰ Die Kategorisierung anhand der genannten fünf Branchen besteht seit dem IV. Hauptgutachten der Monopolkommission und wurde seither beibehalten, um die Vergleichbarkeit der Daten im Zeitverlauf zu gewährleisten. Die Zuordnung zu diesen Branchen erfolgt anhand der Angaben in den Konzernabschlüssen der Unternehmen und den Angaben in der Datenbank „Orbis“ des Anbieters Moody's und bezieht sich auf den Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit im Inland.

Folgenden die branchenspezifischen Geschäftsvolumina als Ordnungskriterium verwendet. Ermittelt werden:

- Die 50 größten Industrieunternehmen nach Umsatz
- Die zehn größten Handelsunternehmen nach Umsatz
- Die zehn größten Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen nach Umsatz
- Die zehn größten Kreditinstitute nach Bilanzsumme
- Die zehn größten Versicherungsunternehmen nach Beitragseinnahmen

57. Um die Bedeutung der Großunternehmen innerhalb der entsprechenden Branche einschätzen zu können, werden anschließend die Geschäftsvolumina der größten Unternehmen einer Branche preisbereinigt der entsprechenden gesamtwirtschaftlichen realen Vergleichsgröße gegenübergestellt.³¹ Bei der Interpretation der Ergebnisse muss jedoch berücksichtigt werden, dass im Rahmen dieser Analyse keine Abgrenzung wettbewerblich relevanter Märkte vorgenommen wird. Es ist daher nicht möglich, auf dieser Grundlage konkrete Rückschlüsse in Bezug auf die Marktstellung der einzelnen Unternehmen zu ziehen.

Die 50 größten Industrieunternehmen

Tabelle I.4: Die nach Umsatz 50 größten Industrieunternehmen im Jahr 2022

Rang nach Umsatz	Trend	Unternehmen	Umsatz in Mio. EUR ¹	Gesamtumsatz in Mio. EUR	Inlandsanteil in %
1	↑	Uniper SE	281.217	281.217	100,0
2	↓	Volkswagen AG	172.907	279.232	61,9
3	↓	Mercedes-Benz Group AG	122.501	150.017	81,7
4	↓	Bayerische Motoren Werke AG	100.771	142.610	70,7
5	↑	E.ON SE	86.371	115.660	74,7
6	neu	VNG-Verbundnetz Gas AG	66.909	68.785	97,3
7	↓	Robert Bosch GmbH	52.259	88.201	59,2
8	↑	BP-Gruppe Deutschland	40.994	226.319	18,1
9	↑	EnBW Energie Baden-Württemberg AG	40.942	56.003	73,1
10	↑	Shell-Gruppe Deutschland	33.444	357.504	9,4
11	↑	RWE AG	31.308*	38.366	81,6
12	↓	Siemens AG	30.441	71.977	42,3
13	↑	Thüga AG	28.027	28.027	100,0
14	↓	thyssenkrupp AG	24.750	41.140	60,2
15	↑	TOTAL-Gruppe Deutschland	17.766	246.869	7,2
16	↓	Ford-Gruppe Deutschland	17.596	141.531	12,4
17	↑	ExxonMobil-Gruppe Deutschland	16.852	373.781	4,5
18	↓	Airbus-Gruppe Deutschland	16.622	58.763	28,3

³¹ Wie in Abschnitt Kapitel I1.2.2 wird zur Deflationierung der nominalen Größen auch hier der implizite Preisindex der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung verwendet (vgl. für ein ähnliches Vorgehen Lopez-Garcia, P./di Mauro, F., Assessing European Competitiveness: The New CompNet Microbased Database, SSRN Electronic Journal, 2015).

Rang nach Umsatz	Trend	Unternehmen	Umsatz in Mio. EUR ¹	Gesamtumsatz in Mio. EUR	Inlandsanteil in %
19	↑	ZF Friedrichshafen AG	16.031	43.801	36,6
20	↓	Stellantis-Gruppe Deutschland	15.851	15.851	100,0
21	↓	BASF SE	15.170	87.327	17,4
22	↓	C. H. Boehringer Sohn AG & Co. KG	14.236	24.149	59,0
23	↓	Aurubis AG	13.255	18.521	71,6
24	↓	Vattenfall-Gruppe Deutschland	12.532	21.547	58,2
25	↓	Fresenius SE & Co. KGaA	11.885	40.840	29,1
26	↓	INA-Holding Schaeffler GmbH & Co. KG	11.521	63.788	18,1
27	neu	BioNTech SE	11.202	12.514	89,5
28	↑	Stadtwerke Köln GmbH	11.022	11.022	100,0
29	↓	Stadtwerke München GmbH	10.629	10.629	100,0
30	↓	Heraeus Holding GmbH	9.740	29.082	33,5
31	↑	EWE AG	8.434	8.605	98,0
32	↓	Roche-Gruppe Deutschland	8.098	64.262	12,6
33	↑	Evonik Industries AG	7.934	18.488	42,9
34	↑	Covestro AG	7.716	17.968	42,9
35	neu	Philip Morris International-Gruppe Deutschland	7.401	7.619	97,1
36	↓	Liebherr-International-Gruppe Deutschland	7.053	12.589	56
37	neu	Siemens Energy AG	6.978	28.997	24,1
38	↑	TenneT TSO GmbH	6.453	16.549	39,0
39	neu	Wacker Chemie AG	6.422	8.209	78,2
40	↑	Carl Zeiss AG	6.205	8.754	70,9
41	neu	MVV Energie AG	5.924	5.924	100,0
42	↓	HGV Hamburger Gesellschaft für Vermögens- und Beteiligungsmanagement mbH	5.771	6.532	88,3
43	↓	Salzgitter AG	5.764	12.553	45,9
44	neu	Dow-Gruppe Deutschland	5.707	5.707	100,0
45	neu	Daimler Truck Holding AG	5.532	50.945	10,9
46	neu	LyondellBasell-Gruppe Deutschland	5.477	5.477	100,0
47	↓	Merck KGaA	5.037	22.232	22,7
48	neu	K+S AG	4.944*	5.433	91,0
49	↓	Adidas AG	4.831	22.511	21,5
50	↓	maxingvest AG	4.825	12.567	38,4

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

Quelle: Eigene Erhebungen und veröffentlichte Geschäftsberichte

58. In Tabelle I.4 sind die 50 größten Industrieunternehmen in Deutschland im Berichtsjahr 2022 dargestellt. Der Kreis der 50 größten Industrieunternehmen hat sich gegenüber dem Berichtsjahr 2021 um 10 Unternehmen verändert. Neu in den Berichtskreis eingetreten sind die folgenden Unternehmen (Rang im Jahr 2022 in Klammern): VNG-Verbundnetz Gas AG (6), BioNTech SE (27), Philip Morris International-Gruppe Deutschland (35), Siemens Energy AG (37), Wacker Chemie AG (39), MVV Energie AG (41), Dow-Gruppe Deutschland (44), Daimler Truck Holding AG (45), LyondellBasell-Gruppe Deutschland (46), K+S AG (48).

59. Neben den Umsätzen der inländischen Konzerngesellschaften werden für die 50 größten Industrieunternehmen in Tabelle I.4 auch die jeweiligen Umsätze des gesamten Konzerns und der entsprechende Inlandsanteil dargestellt. Gegenüber dem Berichtsjahr 2020 hat sich der durchschnittliche Inlandsanteil von 36,4 Prozent auf 43,8 Prozent erhöht. Besonders stark wird diese Entwicklung von der Uniper SE getrieben, die ihren (inländischen) Umsatz von EUR 52.741 Mio. im Jahr 2020 auf EUR 281.217 Mio. im Jahr 2022 gesteigert hat. Da die Uniper SE als Gasimporteureur tätig ist, kann dies unmittelbar auf den starken Anstieg der Gaspreise seit der zweiten Jahreshälfte des Jahres 2021 und insbesondere in Folge des russischen Angriffs auf die Ukraine im Jahr 2022 gesehen werden.

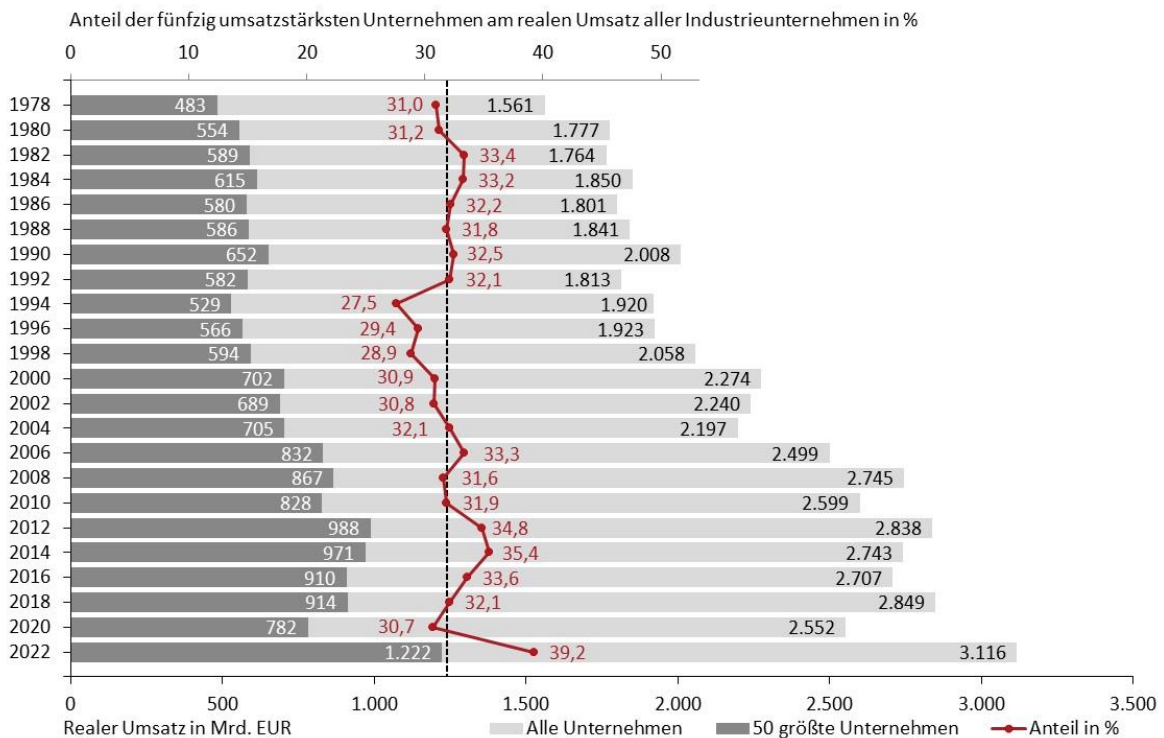
60. Die Summe der Umsätze der inländischen Gesellschaften der 50 größten Industrieunternehmen wird im Folgenden dem Umsatz aller Industrieunternehmen in Deutschland gegenübergestellt, um zu einer Einschätzung der Bedeutung dieser Großunternehmen für die Industrie in Deutschland zu gelangen. Zur Ermittlung des Umsatzes aller Industrieunternehmen in Deutschland wird die Umsatzsteuerstatistik des Statistischen Bundesamtes herangezogen. Dabei werden die Umsatzerlöse der folgenden Wirtschaftsabschnitte zusammengefasst: Bergbau (B), Verarbeitendes Gewerbe (C), Energieversorgung (D), Wasserversorgung, Abwasser- und Abfallentsorgung (E) und Baugewerbe (F).³² Die Umsätze werden anschließend preisbereinigt, um eine Betrachtung im Zeitverlauf zu ermöglichen.³³

61. Abbildung I.19 zeigt die Entwicklung der preisbereinigten aggregierten Umsätze der 50 größten Industrieunternehmen sowie diejenige der preisbereinigten Umsätze aller Industrieunternehmen in Deutschland seit dem Jahr 1978. Beide Größen weisen im Vergleich zum Berichtsjahr 2020 im Berichtsjahr 2022 einen deutlichen Anstieg auf. Die preisbereinigten Umsätze aller Industrieunternehmen stiegen um 22,1 Prozent auf EUR 3.116 Mrd., die preisbereinigten Umsätze der 50 größten Industrieunternehmen stiegen sogar um 65,5 Prozent auf EUR 1.296 Mrd. Diese massiven Umsatzsteigerungen dürften zum einen eine Folge der Erholung zum Ende der COVID-19-Pandemie sein. Zum anderen ist insbesondere bei Uniper SE ein deutlich höherer Umsatz als in früheren Jahren erkennbar. Dies ist wahrscheinlich eine Folge der Energiekrise von 2022. Da die Umsätze der 50 größten Industrieunternehmen stärker angestiegen sind als die Umsätze aller Industrieunternehmen, hat sich der Anteil der Großunternehmen an den Umsätzen der Industrie auf 39,2 Prozent erhöht. Dies ist der höchste Wert seit Beginn der Berichterstattung im Jahr 1978, nachdem zuvor von 2014 bis 2020 ein abnehmender Trend festzustellen war.

³² Statistisches Bundesamt, Finanzen und Steuern – Umsatzsteuerstatistik (Vorankmeldungen), Fachserie 14 Reihe 8.1, Rechenstand März 2024.

³³ Dazu wurde der implizite Preisindex der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung verwendet (Vorjahrespreisbasis, Referenzjahr: 2015; Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage von Daten des Statistischen Bundesamtes, Fachserie 18 Reihe 1.5, S. 53, Rechenstand November 2023).

Abbildung I.19: Entwicklung der inländischen Umsätze in der Industrie (1978 bis 2022)



Anm.: Es handelt sich bei den Umsätzen der 50 größten Industrieunternehmen um die preisbereinigten Umsätze der inländischen Konzernbereiche. Der preisbereinigte Umsatz aller Unternehmen des produzierenden Gewerbes gemäß Umsatzsteuerstatistik des Statistischen Bundesamtes (Vor Anmeldungen) dient als Vergleichsgröße. Die zugrundeliegenden Nominalwerte entsprechen den aggregierten Umsatzerlösen der Wirtschaftsabschnitte B (Bergbau), C (verarbeitendes Gewerbe), D (Energieversorgung), E (Wasserversorgung, Abwasser- und Abfallentsorgung) und F (Baugewerbe). Alle Größen wurden mithilfe des impliziten Preisindex der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung deflationiert (Vorjahrespreisbasis, Referenzjahr: 2015; Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage von Daten des Statistischen Bundesamtes, Fachserie 18 Reihe 1.5, S. 53, Rechenstand November 2023). In den Anlagen zu diesem Gutachten sind detaillierte Angaben zu den Umsätzen, den Veränderungsraten und den in der Grafik dargestellten Anteilswerten zu finden.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage eigener Erhebungen sowie der Umsatzsteuerstatistik (Vor Anmeldungen) des Statistischen Bundesamtes, Fachserie 14 Reihe 8.1

Die zehn größten Handelsunternehmen

Tabelle I.5: Die nach Umsatz zehn größten Handelsunternehmen im Jahr 2022

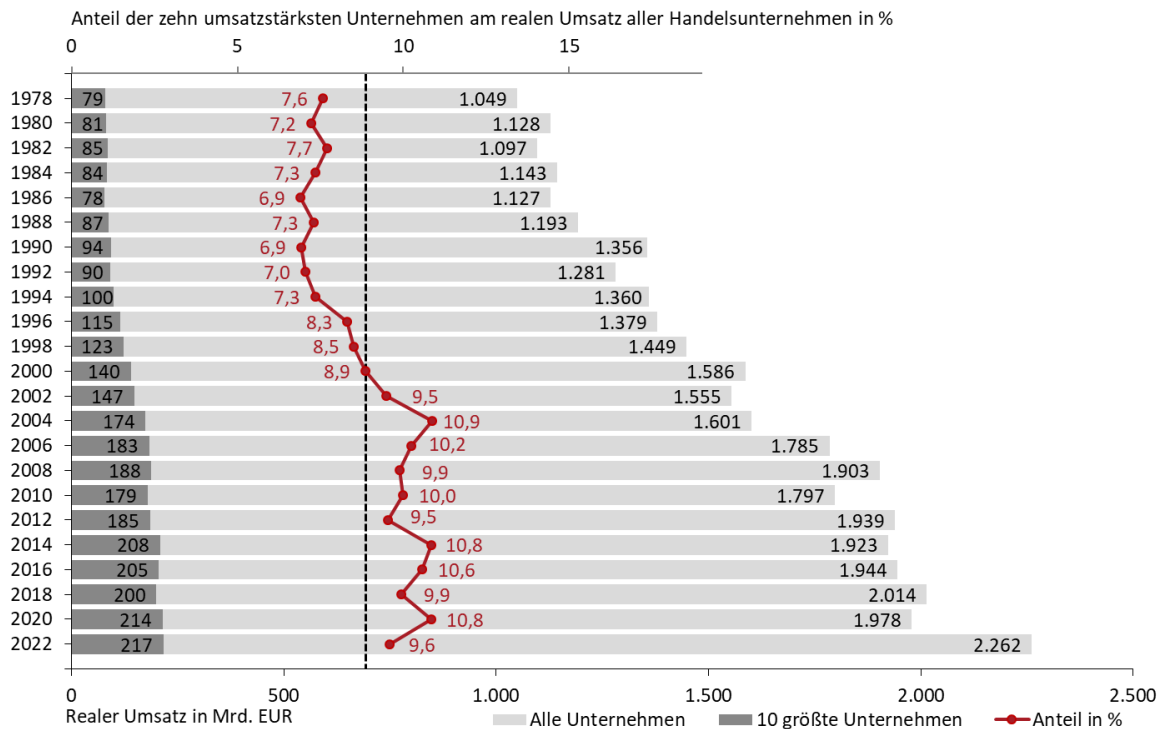
Rang nach Umsatz	Trend	Unternehmen	Umsatz in Mio. EUR ¹	Gesamtumsatz in Mio. EUR	Inlandsanteil in %
1	—	EDEKA-Gruppe	71.396	71.396	100,0
2	—	REWE-Gruppe	51.314	77.210	66,5
3	—	Schwarz-Gruppe	45.640	92.578	49,3
4	—	Aldi-Gruppe	27.700	132.209	21,0
5	neu	Marquard & Bahls AG	14.484	14.484	100,0
6	↓	Otto Group	11.179	16.190	69,0
7	neu	BayWa AG	9.916	27.062	36,6
8	↓	Ceconomy AG	9.801	21.768	45,0
9	neu	Agravis Raiffeisen AG	9.269	9.445	98,1
10	—	dm-drogerie markt Verwaltungs-GmbH	8.556	9.919	86,3

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

Quelle: Eigene Erhebungen und veröffentlichte Geschäftsberichte. Die Inlandsumsatzerlöse der Aldi-, der EDEKA- und der Schwarz-Gruppe stammen vom Datenanbieter TradeDimensions

62. Gegenüber dem Berichtsjahr 2020 hat sich der Kreis der zehn größten Handelsunternehmen im Berichtsjahr 2022 um drei Unternehmen verändert. Neu im Kreis der zehn größten Handelsunternehmen sind die Marquard & Bahls AG auf Rang 5, die BayWa AG auf Rang 7 und die Agravis Raiffeisen AG auf Rang 9. Im Berichtsjahr 2022 nicht weiter unter den zehn größten Handelsunternehmen sind die PHOENIX Pharmahandel GmbH & Co. KG, die NOWEDA Apothekergenossenschaft eG und die dm-drogerie markt Verwaltungs-GmbH. Die vier größten Unternehmen EDEKA-Gruppe, Rewe-Gruppe, Schwarz-Gruppe und Aldi-Gruppe konnten die ersten vier Ränge behaupten.

63. Der Anteil der zehn größten Handelsunternehmen an den Umsätzen aller Handelsunternehmen in Deutschland ist im Vergleich zum Berichtsjahr 2020 im Berichtsjahr 2022 gesunken und liegt nun bei 9,6 Prozent. Dieser Wert liegt unter dem Mittelwert der vergangenen 20 Jahre von 10,2 Prozent, aber oberhalb des Mittelwerts von 8,8 Prozent seit dem Jahr 1978 (vgl. gestrichelte, vertikale Linie in Abbildung I.20). Die preisbereinigten, aggregierten Umsatzerlöse sowohl der zehn größten Handelsunternehmen als auch aller Handelsunternehmen sind im Vergleich zum Jahr 2020 angestiegen. Auffällig ist, dass im Coronajahr 2020 die Umsätze aller Handelsunternehmen anders als z. B. im Sektor Industrie nur leicht zurückgingen.

Abbildung I.20: Entwicklung der inländischen Umsätze im Handel (1978 bis 2022)

Anm.: Es handelt sich bei den Umsätzen der zehn größten Handelsunternehmen um die preisbereinigten Umsätze der inländischen Konzernbereiche. Der preisbereinigte Umsatz aller Handelsunternehmen gemäß Umsatzsteuerstatistik des Statistischen Bundesamtes (Vorankündigungen) dient als Vergleichsgröße. Die zugrundeliegenden Nominalwerte entsprechen den Umsatzerlösen des Wirtschaftsabschnitts G (Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen). Alle Größen wurden mithilfe des impliziten Preisindex der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung deflationiert (Vorjahrespreisbasis, Referenzjahr: 2015; Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage von Daten des Statistischen Bundesamtes, Fachserie 18 Reihe 1.5, S. 53, Rechenstand November 2023).

Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage eigener Erhebungen sowie der Umsatzsteuerstatistik (Vorankündigungen) des Statistischen Bundesamtes, Fachserie 14 Reihe 8.1

Die zehn größten Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen

Tabelle I.6: Die nach Umsatz zehn größten Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen im Jahr 2022

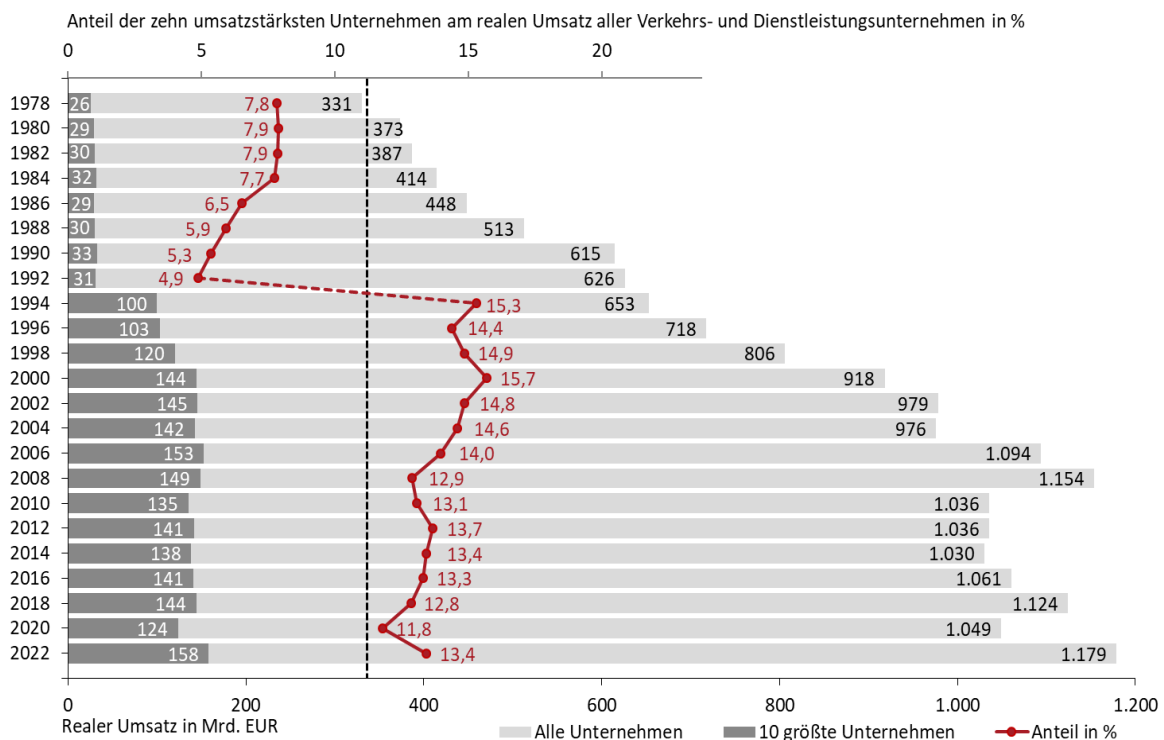
Rang nach Umsatz	Trend	Unternehmen	Umsatz in Mio. EUR ¹	Gesamtumsatz in Mio. EUR	Inlandsanteil in %
1	↑	Hapag-Lloyd AG	33.599	34.543	97,3
2	—	Deutsche Bahn AG	29.003	56.296	51,5
3	↓	Deutsche Telekom AG	25.057	114.413	21,9
4	↑	Deutsche Lufthansa AG	22.597	32.770	69,0
5	↓	SAP SE	19.521	30.871	63,2
6	↓	Deutsche Post AG	16.132	94.436	17,1
7	↑	Rethmann SE & Co. KG	13.774	24.739	55,7
8	↓	Vodafone-Gruppe Deutschland	13.113	13113	100,0
9	—	Telefónica-Gruppe Deutschland	8.224	8.224	100,0
10	neu	Vonovia SE	8.016	8.725	91,9

¹ Konsolidierte Umsätze der inländischen Konzerngesellschaften sowie Umsätze der Gesamtkonzerne inklusive ausländischer verbundener Unternehmen.

Quelle: Eigene Erhebungen und veröffentlichte Geschäftsberichte

64. Im Berichtsjahr 2022 hat sich der Kreis der zehn größten Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen gegenüber dem Berichtsjahr 2020 nur um ein Unternehmen verändert. Die Vonovia SE belegt Platz 10 und verdrängt damit die Bertelsmann SE & Co. KGaA. Auffällig ist zudem die starke Umsatzsteigerung bei der Hapag-Lloyd AG, die dadurch von Platz 6 auf Platz 1 aufsteigt. Abbildung I.21 zeigt den Anteil der zehn umsatzstärksten Unternehmen im Verkehrs- und Dienstleistungssektor an den Umsätzen im gesamten Sektor. Dieser Anteil ist im Vergleich zu 2020 von 11,8 Prozent auf 13,4 Prozent angestiegen und entspricht damit wieder dem Wert aus dem Jahr 2014, nachdem in den letzten Jahren eine sinkende Tendenz zu erkennen war.

Abbildung I.21: Entwicklung der inländischen Umsätze im Verkehrs- und Dienstleistungssektor (1978 bis 2022)



Anm.: Es handelt sich bei den Umsätzen der zehn größten Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen um die preisbereinigten Umsätze der inländischen Konzernbereiche. Der preisbereinigte Umsatz aller Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen gemäß Umsatzsteuerstatistik des Statistischen Bundesamtes (Vorankündigungen) dient als Vergleichsgröße. Die zugrundeliegenden Nominalwerte entsprechen den aggregierten Umsatzerlösen der Wirtschaftsabschnitte H (Verkehr und Lagerei), J (Information und Kommunikation), L (Grundstücks- und Wohnungswesen), M (Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen), N (Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen), R (Kunst, Unterhaltung und Erholung) und S (Erbringung von sonstigen Dienstleistungen). Alle Größen wurden mithilfe des impliziten Preisindex der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung deflationiert (Vorjahrespreisbasis, Referenzjahr: 2015; Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage von Daten des Statistischen Bundesamtes, Fachserie 18 Reihe 1.5, S. 53, Rechenstand November 2023). In den Anlagen zu diesem Gutachten sind detaillierte Angaben zu den Umsätzen, den Veränderungsraten und den in der Grafik dargestellten Anteilswerten zu finden. Die außergewöhnliche Umsatzsteigerung der zehn größten Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen zwischen 1992 und 1994 ist auf die erstmalige Einbeziehung der Unternehmen der ehemaligen Deutschen Bundespost sowie der Deutsche Bahn AG in die Untersuchung zurückzuführen.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage eigener Erhebungen sowie der Umsatzsteuerstatistik (Vorankündigungen) des Statistischen Bundesamtes, Fachserie 14 Reihe 8.1

Die zehn größten Kreditinstitute

Tabelle I.7: Die nach Bilanzsumme zehn größten Kreditinstitute im Jahr 2022

Rang nach Bilanzsumme	Trend	Unternehmen	Bilanzsumme in Mio. EUR	Gesamte Bilanzsumme in Mio. EUR	Inlandsanteil in %
1	↑	DZ Bank AG	579.331	628.364	92,2
2	↓	Deutsche Bank AG	560.334	1.337.000	41,9
3	—	KfW Bankengruppe	554.628	554.628	100,0
4	—	Commerzbank AG	368.883	477.428	77,3
5	↑	JPMorgan Chase & Co.-Gruppe Deutschland	362.285	3.440.840	10,5
6	↓	UniCredit-Gruppe Deutschland	318.006	857.772	37,1
7	↓	Landesbank Baden-Württemberg	301.700	324.200	93,1
8	↓	Bayerische Landesbank	251.813	259.343	97,1
9	—	Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale	203.978	211.502	96,4
10	neu	ING-Gruppe Deutschland	198.189	967.817	20,5

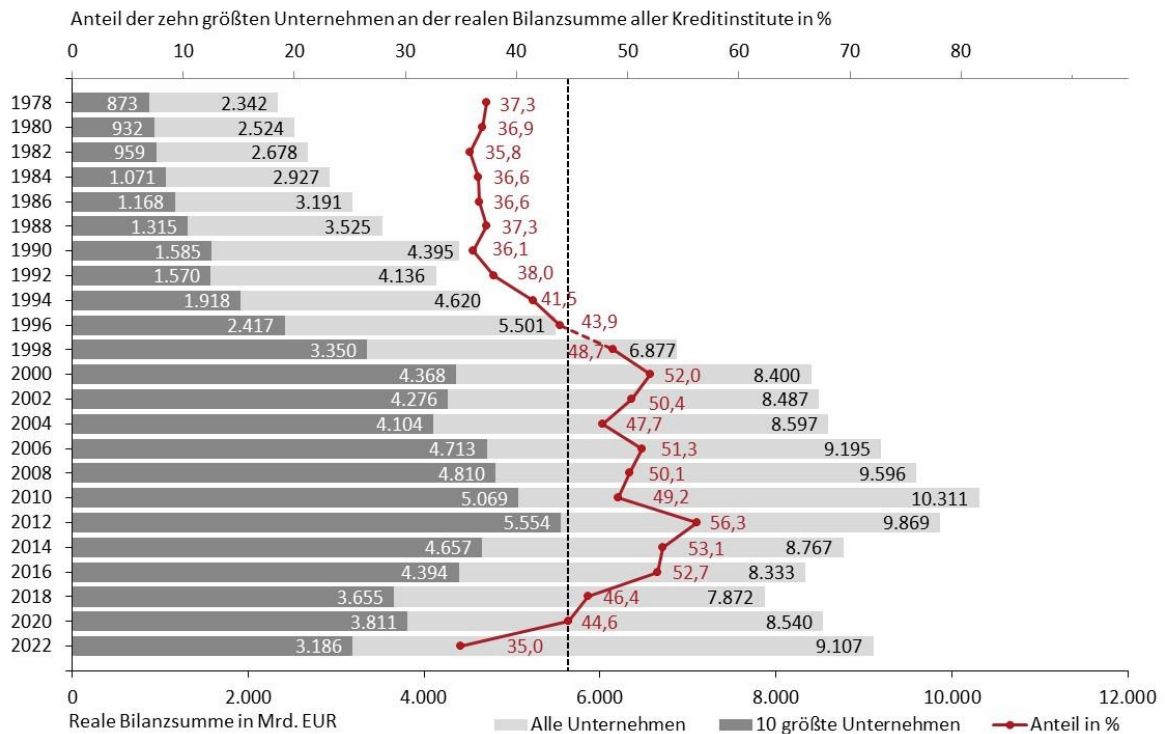
Quelle: Eigene Erhebungen und veröffentlichte Geschäftsberichte

65. Im Vergleich zum Berichtsjahr 2020 hat sich der Kreis der zehn größten Kreditinstitute um ein Unternehmen verändert. Die ING-Gruppe Deutschland ersetzt auf Platz 10 die NRW.Bank, die im Jahr 2020 dort rangiert hatte. Abgesehen davon gab es lediglich Verschiebungen hinsichtlich der Platzierungen, jedoch keine weiteren Neueinsteiger in den Kreis der zehn größten Kreditinstitute.

66. Um die Entwicklung der aggregierten Bilanzsumme der zehn größten Kreditinstitute mit derjenigen aller Kreditinstitute in Deutschland vergleichen zu können, wird im Gegensatz zur in Tabelle I.7 dargestellten konsolidierten Bilanzsumme der Kreditinstitute in Abbildung I.22 die unkonsolidierte Bilanzsumme verwendet. Das ist notwendig, da sich die von der Bundesbank zur Verfügung gestellte Vergleichsgröße für alle Kreditinstitute in Deutschland ebenfalls auf Einzelabschlüsse bezieht.³⁴ Zudem werden die entsprechenden Größen um Preisentwicklungen bereinigt.³⁵ Hier fällt der starke Rückgang des Anteils der zehn größten Kreditinstitute an den aggregierten Bilanzsummen des gesamten Sektors auf, wodurch sich ein seit dem Jahr 2012 anhaltender Trend bestätigt. Ein Grund für den erneuten Rückgang im Vergleich zum Jahr 2020 ist der tendenziell abnehmende Inlandsanteil der beobachteten Kreditinstitute mit Konzernobergesellschaft in Deutschland. Dies könnte auf eine zunehmende Internationalisierung und damit Fragmentierung des Kreditgeschäfts hindeuten.

³⁴ Die Vergleichsgröße für das Jahr 2020 ist zu finden in Deutsche Bundesbank, Statistische Fachreihe, 2022, S. 106.

³⁵ Zur Deflationierung wurde der implizite Preisindex der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung verwendet (Vorjahrespreis-Basis, Referenzjahr: 2015; Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage von Daten des Statistischen Bundesamtes, Fachserie 18 Reihe 1.5, S. 53, Rechenstand November 2021).

Abbildung I.22: Entwicklung der Bilanzsummen im Kreditgewerbe (1978 bis 2022)

Anm.: Die dargestellten Größen wurden preisbereinigt, indem die nominalen Werte mithilfe des impliziten Preisindex der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung deflationiert wurden (Vorjahrespreisbasis, Referenzjahr: 2015; Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage von Daten des Statistischen Bundesamtes, Fachserie 18 Reihe 1.5, S. 53, Rechenstand November 2023). In der Abbildung ist bis einschließlich 1996 die preisbereinigte konsolidierte Bilanzsumme, ab 1998 die preisbereinigte unkonsolidierte Bilanzsumme der zehn größten Kreditinstitute dargestellt. Eine detaillierte Übersicht zu den einzelnen Angaben zur Bilanzsumme, den jeweiligen Anteilswerten sowie den Veränderungsdaten ist in den Anlagen zu diesem Gutachten veröffentlicht.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage eigener Erhebungen sowie der Bankenstatistik der Deutschen Bundesbank (Statistische Fachreihe, April 2024, S. 106)

Die zehn größten Versicherungsunternehmen

Tabelle I.8: Die nach Beitragseinnahmen zehn größten Versicherungsunternehmen im Jahr 2022

Rang nach Beitragseinnahmen	Trend	Unternehmen	Beitragseinnahmen in Mio. EUR	Gesamte Beitragseinnahmen in Mio. EUR	Inlandsanteil in %
1	—	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	44.517	67.133	66,3
2	—	Allianz SE	39.906	126.700	31,5
3	—	DZ Bank AG (R+V Versicherung AG)	17.848	21.112	84,5
4	—	Generali-Gruppe Deutschland	14.878	81.538	18,2
5	—	Debeka-Gruppe	12.931	12.931	100,0
6	—	AXA-Gruppe Deutschland	11.555	33.106	34,9
7	↑	HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V.a.G.	8.883	53.432	16,6
8	↑	HUK-COBURG	8.507	8.507	100,0
9	↓	Versicherungskammer Bayern VöR	8.450	8.450	100,0
10	neu	Provinzial Holding AG	6.466	6.466	100,0

Quelle: Eigene Erhebungen und veröffentlichte Geschäftsberichte

67. Im Berichtsjahr 2022 hat sich der Kreis der zehn größten Versicherungsunternehmen gegenüber dem Berichtsjahr 2020 nur auf Position 10 verändert, wo die Zurich Insurance-Gruppe Deutschland von der Provinzial Holding AG ersetzt wurde. Die ersten sechs Ränge blieben dagegen im Berichtszeitraum unverändert. Auf dem ersten Rang befindet sich im Berichtsjahr 2022 weiterhin die Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG, deren inländische Gesellschaften Beitragseinnahmen in Höhe von EUR 44,5 Mrd. erzielten.

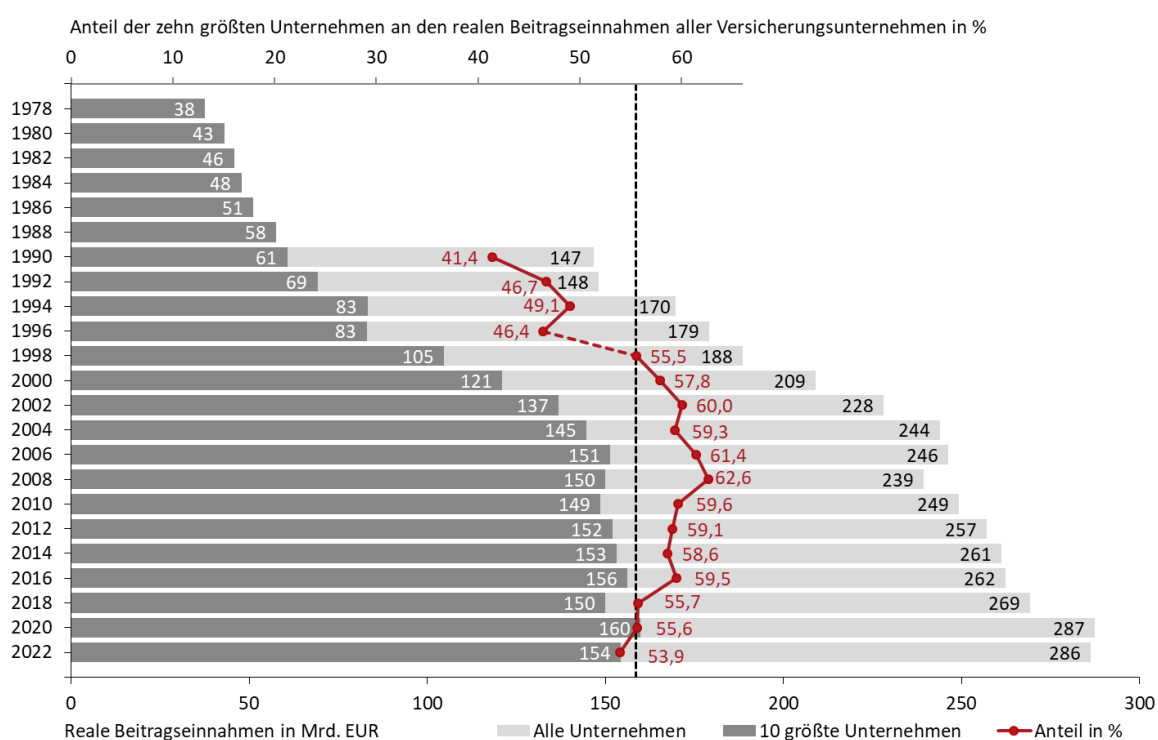
68. Die Bedeutung der zehn größten Versicherungsunternehmen für die Versicherungsbranche in Deutschland kann anhand des Anteils dieser Unternehmen an den Beitragseinnahmen aller Versicherungsunternehmen in Deutschland eingeschätzt werden. Als volkswirtschaftliche Vergleichsgröße wird zu diesem Zweck die Erstversicherungsstatistik der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht herangezogen.³⁶ Da diese Statistik auf Einzelabschlüssen basiert, werden für den Vergleich auch bei den zehn größten Versicherungsunternehmen die unkonsolidierten Beitragseinnahmen verwendet. Die Größen werden zum besseren zeitlichen Vergleich zudem preisbereinigt.³⁷ Die aggregierten realen Beitragseinnahmen der zehn größten Versicherungsunternehmen sind – wie Abbildung I.23 zeigt – im Berichtszeitraum leicht gefallen und liegen nun bei etwa EUR 154 Mrd.. Während die Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG und die Allianz SE ihre Beitragseinnahmen signifikant um nominal ca. 22 Prozent bzw. ca. 38 Prozent steigern konnten, sind bei den anderen Unternehmen nur geringe nominale Steige-

³⁶ Statistik der BaFin – Erstversicherungsunternehmen – Ergänzende statistische Daten - Anlage 1, https://www.bafin.de/DE/PublikationenDaten/Statistiken/Erstversicherung/erstversicherung_node.html;jsessionid=53DA0A79B303908AF398C16A8B831351.2_cid503, Abruf am 21. April 2024.

³⁷ Zur Deflationierung wurde der implizite Preisindex der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung verwendet (Vorjahrespreis-Basis, Referenzjahr: 2015; Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage von Daten des Statistischen Bundesamtes, Fachserie 18 Reihe 1.5, S. 53, Rechenstand November 2023).

rungen bzw. teilweise auch ein leichter Rückgang festzustellen. Da die aggregierten realen Beitragseinnahmen aller Versicherungsunternehmen in Deutschland nahezu unverändert blieben (preisbereinigt ergibt sich ein Rückgang um EUR 1 Mrd. auf EUR 286 Mrd.), ist auch der Anteil der zehn größten Versicherungsunternehmen um 1,7 Prozentpunkte auf 53,9 Prozent gefallen. Damit setzt sich ein seit dem Jahr 2008 abnehmender Trend fort. Der Anteil am Gesamtmarkt liegt nunmehr unter dem langjährigen Mittelwert seit 1990 von 55,4 Prozent (vgl. gestrichelte, vertikale Linie in Abbildung I.23). Ähnlich wie im Kreditgewerbe könnte der Grund eine stärkere Fragmentierung infolge zunehmender Internationalisierung sein.

Abbildung I.23: Entwicklung der Beitragseinnahmen der Versicherungsbranche (1978 bis 2022)



Anm.: Die dargestellten Größen wurden preisbereinigt, indem die nominalen Werte mithilfe des impliziten Preisindex der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung deflationiert wurden (Vorjahrespreisbasis, Referenzjahr: 2015; Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage von Daten des Statistischen Bundesamtes, Fachserie 18 Reihe 1.5, S. 53, Rechenstand November 2023). In der Abbildung wurde der Anteil bis einschließlich 1996 anhand der konsolidierten Beitragseinnahmen der zehn größten Versicherungskonzerne ermittelt. Ab 1998 wurden die unkonsolidierten Beitragseinnahmen der zehn größten Versicherungskonzerne verwendet. Zur Berechnung der Beitragseinnahmen aller Versicherungsunternehmen in Deutschland wurde bereits vor 1998 die unkonsolidierte Summe aller Beitragseinnahmen entsprechend der Einzelabschlüsse aller Versicherungsunternehmen verwendet. Eine detaillierte Übersicht zu den einzelnen Angaben zu den Beitragseinnahmen, den jeweiligen Anteilswerten sowie den Veränderungsdaten ist in den Anlagen zu diesem Gutachten veröffentlicht.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage eigener Erhebungen sowie der Erstversicherungsstatistik der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht 2022

2 Marktmacht und der Einfluss von Preisauflschlägen auf die Inflationsdynamik

69. Im Folgenden werden die durchschnittliche Entwicklung der Unternehmenskonzentration in verschiedenen Wirtschaftssektoren sowie der Preisauflschläge in Deutschland analysiert. Die Monopolkommission untersucht die horizontale Unternehmenskonzentration und Preisauflschläge regelmäßig im Rahmen ihres gesetzlichen Auftrags zur Konzentrationsberichterstattung gemäß § 44 Abs. 1 Satz 1 GWB. Erstmals wird in diesem Gutachten auch die Nachfragemacht der Unternehmen auf den Arbeitsmärkten untersucht.

70. Eine kontinuierliche Überwachung der Unternehmenskonzentration und Marktmachtindikatoren auf gesamtwirtschaftlicher Ebene ist von wesentlichem wirtschaftspolitischem Interesse, da sie Einblicke in die Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftssystems und die allgemeine Ressourcenzuteilung ermöglicht. Die Europäische Kommission stellt fest, dass die zunehmende Konzentration und steigenden Preisauflschläge in vielen Wirtschaftssektoren ein wettbewerbliches Problem darstellen. Diese beeinträchtigen das wirtschaftliche Potenzial des gemeinsamen europäischen Binnenmarktes sowohl für Konsumentinnen und Konsumenten als auch für Produzenten.³⁸ Im Vergleich mit den USA hat sich jedoch zuletzt gezeigt, dass die Entwicklung für Deutschland und andere europäische Volkswirtschaften weniger besorgniserregend ist.³⁹ Analog zur Fähigkeit, in höher konzentrierten Märkten Preise über Grenzkosten zu heben, eröffnet Anbieterkonzentration den Unternehmen die Möglichkeit, geringere Gehälter zu verhandeln als es unter einem höheren Wettbewerbsdruck der Fall wäre. Dieser Aspekt von Unternehmenskonzentration ist in letzter Zeit in der akademischen Literatur vermehrt untersucht worden⁴⁰ und stellt – durch den direkten Einfluss auf die Einkommenseite von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern – ein wichtiges Maß für Verbraucherwohlfahrt dar.

71. Abschnitt 2 enthält vier Unterabschnitte. Zunächst werden in Abschnitt 2.1 die klassischen Kennzahlen zur Messung von Unternehmenskonzentration vorgestellt und diskutiert. Anschließend werden in Abschnitt 2.2 Methodik und Datengrundlage zur Bestimmung von Preisauflschlägen und Nachfragemacht eingeführt. Aggregierte Ergebnisse zu Preisauflschlägen und Arbeitgebernachfragemacht sind in Abschnitt 2.3 enthalten. Abschnitt 2.4 beschäftigt sich mit der Rolle von Preisauflschlägen im Rahmen der zuletzt beobachteten Inflationsdynamik. Aufgrund

³⁸ EU-Kommission, Single Market Performance Report, COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT Single Market Performance Report 2019, Brussels, 17. Dezember 2019, SWD(2019) 444 final, Accompanying the document Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Central Bank, the European Economic and Social Committee, the Committee of the Regions and the European Investment Bank Annual Sustainable Growth Strategy 2020.

³⁹ Vgl. De Loecker, J., Eeckhout, J., Global Market Power, NBER Working Paper, 2021; Calligaris S., Criscuolo, S., Marcolin, L., 2024, Mark-ups in the digital era, CEP Discussion Papers dp1994, Centre for Economic Performance, LSE.; Cavalleri, M. C., Eliet, A., McAdam, P., Petroulakis, F., Soares, A., und Vansteenkiste, I., Concentration, Market Power and Dynamism in the Euro Area, European Central Bank, 2020; Gradzewicz, M., Mućk, J., Globalization and the Fall of Markups, Narodowy Bank Polski, 2019; Gibbon, A. J., Schain, J. P., 2023, Rising markups, common ownership, and technological capacities, International Journal of Industrial Organization, 89, 2023, .

⁴⁰ Vgl. Mertens, M., Labor market power and the distorting effects of international trade, International Journal of Industrial Organization, Volume 68, 2020; Treuren, L., Wage markups and buyer power in intermediate input markets, Ku Leuven Discussion paper Series, 2022; Wong, H. C., Understanding high-wage firms, Mimeo, 2023; Yeh, C., Macaluso, C., Hershbein, B., Monopsony in the US Labor Market, American Economic Review, 112 (7), 2022, 2099–2138.

des aktuellen wirtschaftspolitischen Interesses wird dabei tiefergehend die Lebensmittellieferkette untersucht.

2.1 Klassische Unternehmenskonzentration⁴¹

2.1.1 Methodik

72. Die Anbieterkonzentration auf Märkten wird anhand zweier Hauptindikatoren gemessen: dem Herfindahl-Hirschman-Index (HHI) und der Konzentrationsrate. Der HHI misst die Konzentration eines bestimmten Marktes und ist definiert als die Summe der quadrierten prozentualen Umsatzanteile (s_i) aller dort tätigen Unternehmen:

$$HHI = \sum_{i=1}^N s_i^2 \quad I$$

73. Der HHI erstreckt sich von $10.000/N$ bis 10.000, wobei höhere Zahlen eine stärkere Konzentration anzeigen und N die Anzahl der Unternehmen ist. Er berücksichtigt die Umsatzanteile aller Unternehmen auf einem Markt und bietet so eine direkte Einschätzung der Marktstruktur. Die Konzentrationsrate (CR_n) hingegen fokussiert sich auf die Marktanteile der größten Anbieter, indem sie die prozentualen Marktanteile der n größten Anbieter addiert. Wenn wenige Unternehmen einen hohen Marktanteil halten, deutet dies auf eine hohe Konzentrationsrate hin. Es ist wichtig zu beachten, dass die Konzentrationsrate nur die Höhe der gemeinsamen Marktanteile der größten Anbieter beschreibt und keine eindeutigen Rückschlüsse auf deren Wettbewerbsverhalten zulässt.

$$CR_6 = \sum_i^6 s_i \quad II$$

74. Sowohl in der deutschen als auch in der europäischen und US-amerikanischen Fusionskontrolle werden Schwellenwerte herangezogen, um Zusammenschlüsse und Marktstrukturen zu bewerten. Für Unternehmen mit einem Marktanteil von mindestens 40 Prozent gilt nach deutschem Recht eine widerlegliche Vermutung der Marktbeherrschung. Dieser Wert erhöht sich auf 50 Prozent bei drei und zwei Drittel der Marktanteile bei fünf Unternehmen. In der EU-Fusionskontrolle gilt ein HHI zwischen 1.000 und 2.000 als unbedenklich, solange der Anstieg durch einen Zusammenschluss weniger als 250 Punkte beträgt.⁴² Die USA betrachten Märkte mit einem HHI zwischen 1.500 und 2.500 als moderat konzentriert und alles darüber als stark konzentriert. Diese Schwellenwerte dienen jedoch nur als Orientierungshilfe und werden durch eine Gesamtbetrachtung aller relevanten, fallabhängigen Informationen ergänzt.⁴³

75. Die Umsatzkonzentration ist als Indikator zur Beschreibung der Marktstruktur und erst recht der vorherrschenden Wettbewerbssituation mit einigen inhaltlichen und methodischen Problemen verbunden. Bis in die 70er-Jahre des 20. Jahrhunderts ging man davon aus, dass die Struktur eines Marktes das Verhalten der Marktteilnehmer bestimmt und damit einen kausalen

⁴¹ In diesem Abschnitt werden zum großen Teil Erläuterungen aus dem XXIV. Hauptgutachten der Monopolkommission herangezogen und an geeigneter Stelle ergänzt.

⁴² EU-Kommission, Leitlinien zur Bewertung horizontaler Zusammenschlüsse gemäß der Ratsverordnung über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen (2004/C 31/03), 2004.

⁴³ Vgl. DOJ/FTC, Horizontal Merger Guidelines, 19. August 2010 <https://www.justice.gov/atr/guidelines-and-policy-statements-0>, Abruf am 12. Juni 2024.

Effekt auf das Marktergebnis hat.⁴⁴ Dieses sog. Struktur-Verhalten-Ergebnis-Paradigma gilt jedoch als überholt. Stattdessen hat sich die Ansicht durchgesetzt, dass Marktstruktur und -verhalten weder zwangsläufig miteinander korreliert sind noch von einer einseitig kausalen Beziehung ausgegangen werden kann. Es ist daher durchaus möglich, dass das Marktergebnis die Marktstruktur bestimmt und gerade eine hohe Marktkonzentration, z. B. durch realisierte Skaleneffekte, zu einem intensiven Wettbewerb zwischen den Unternehmen führt.

76. Die Konzentrationskennzahlen werden auf Basis der Wirtschaftszweigklassifikation (WZ 2008) berechnet, wobei Unternehmen nach ihrer Haupttätigkeit klassifiziert werden. Dabei werden sachliche und räumliche Marktabgrenzungen ignoriert, was die Interpretation weiter beeinflussen kann. Umsatzkonzentration wird nur national betrachtet und berücksichtigt keine Importe oder Exporte. Trotz dieser Einschränkungen bleibt Umsatzkonzentration ein möglicher und verbreiteter Indikator für Marktmacht.

2.1.2 Unternehmenskonzentration weiterhin unverändert

77. Die Monopolkommission analysiert die Umsatzkonzentration deutscher Unternehmen mithilfe von Konzentrationsraten und Herfindahl-Hirschman-Indizes für den Zeitraum von 2007 bis 2021. Die Daten wurden vom Statistischen Bundesamt disaggregiert auf 4-Steller-Ebene der Wirtschaftszweigklassifikation WZ 2008 aufbereitet und zur Verfügung gestellt.

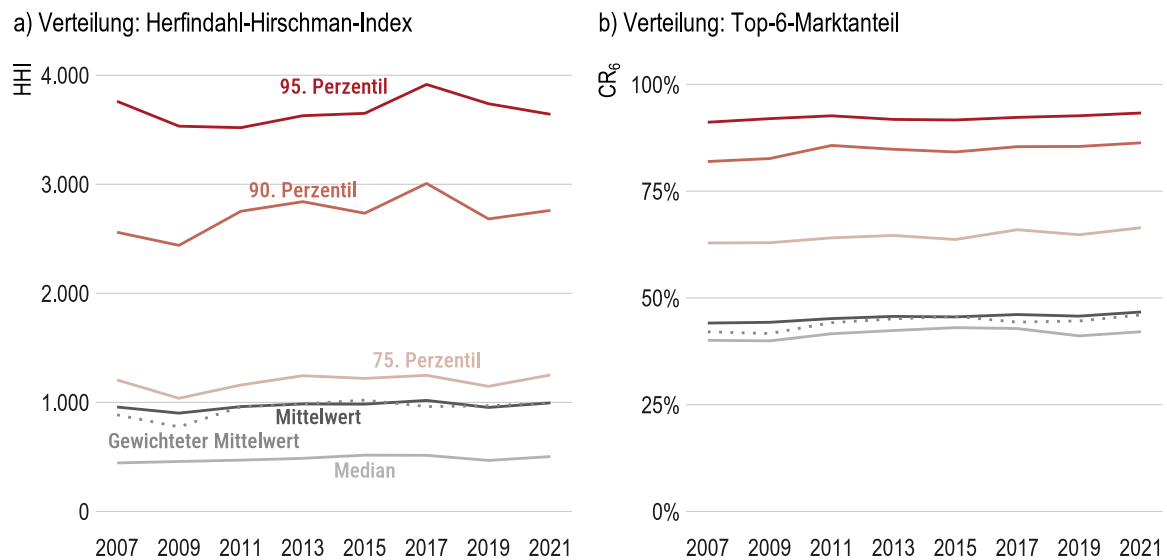
78. Wie in vergangenen Hauptgutachten der Monopolkommission festgestellt, zeigt der gesamtwirtschaftliche Durchschnitt der Umsatzkonzentration einen stabilen Trend. Wie in dem linken Diagramm in Abbildung I.24 dargestellt, blieb der mittlere HHI zuletzt unverändert bei knapp 1.000 Punkten nach einem leichten Anstieg zwischen 2009 und 2011. Der nahezu parallele Verlauf von arithmetischem und nach Umsatz gewichtetem Mittelwert, der von 4-Steller-Wirtschaftszweigen mit hohen Umsätzen stärker beeinflusst wird, deutet darauf hin, dass keine systematische Verschiebung der Wirtschaftstätigkeit in konzentriertere oder weniger konzentrierte Bereiche stattfindet. Im Vergleich zum vorherigen Berichtsjahr 2019 ist die Konzentration im gewichtete Mittel moderat um 2,9 Prozent gestiegen. Der Verlauf der Perzentile zeigt, dass sich die ganze Verteilung verschoben hat. Darauf deutet hin, dass der Median eine starke Erhöhung um 7,5 Prozent verzeichnet. Weiterhin ist die Konzentration oberhalb des Median gestiegen. Das 75. Prozent Perzentil ist um 9,1 Prozent und das 90. Prozent Perzentil ist um 2,9 Prozent gestiegen. Nur das 95. Prozent Perzentil ist um 2,6 Prozent gesunken.

79. Während der HHI die gesamte Verteilung von Umsatzanteilen innerhalb von Wirtschaftszweigen misst, liefert die Darstellung der durchschnittlichen Konzentrationsrate der sechs größten Unternehmen je 4-Steller-Wirtschaftszweig in dem rechten Diagramm in Abbildung I.24 zusätzliche Einblicke in das Potenzial für Oligopole seit dem letzten Berichtsjahr. Auch hier

⁴⁴ Mason (1939, 1949) und Bain (1951, 1956) entwickelten den Struktur-Verhalten-Ergebnis-Ansatz, der die traditionelle Industrieökonomie bis in die 70er-Jahre des 20. Jahrhunderts prägte (vgl. Mason, E.S., *Price and Production Policies of Large-Scale Enterprise*, American Economic Association, *The American Economic Review*, 29, 1939, S. 61–74; Mason, E.S., *The Current Status of the Monopoly Problem in the United States*, The Harvard Law Review Association, *Harvard Law Review*, 62, 1949, S. 1265–1285; Bain, J.S., *Relation of Profit Rate to Industry Concentration: American Manufacturing, 1936–1940*, *The Quarterly Journal of Economics*, 65, 1951, S. 293–324; Bain, J.S., *Barriers to New Competition: Their Character and Consequences in Manufacturing Industries*, Cambridge, Mass., 1956).

zeigt das gesamtwirtschaftliche Aggregat einen geringen Anstieg von 3,1 Prozent im gewichteten Mittel. Ähnlich wie beim HHI handelt es sich um eine geringe Verschiebung der Verteilung. Das Wachstum der Perzentile liegt zwischen 0,7 und 2,5 Prozent. Die geringe Differenz zwischen arithmetischem und gewichtetem Mittelwert sowie dem Median zeigt, dass die CR6-Verteilung keine signifikanten Ausreißer in einzelnen Wirtschaftszweigen aufweist.

Abbildung I.24: Verteilung der Unternehmenskonzentration



Anm.: Berechnung auf Grundlage von Herfindahl-Hirschman-Indizes bzw. Konzentrationsraten für 4-Steller-Wirtschaftszweige nach WZ 2008 unter Berücksichtigung von Unternehmensgruppen. Gewichtete Mittelwerte berücksichtigen die Summe der Unternehmensumsätze je 4-Steller-Wirtschaftszweig. Perzentile geben an, in wie viel Prozent der Wirtschaftszweige die Umsatzkonzentration unter dem abgebildeten Wert liegt.

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

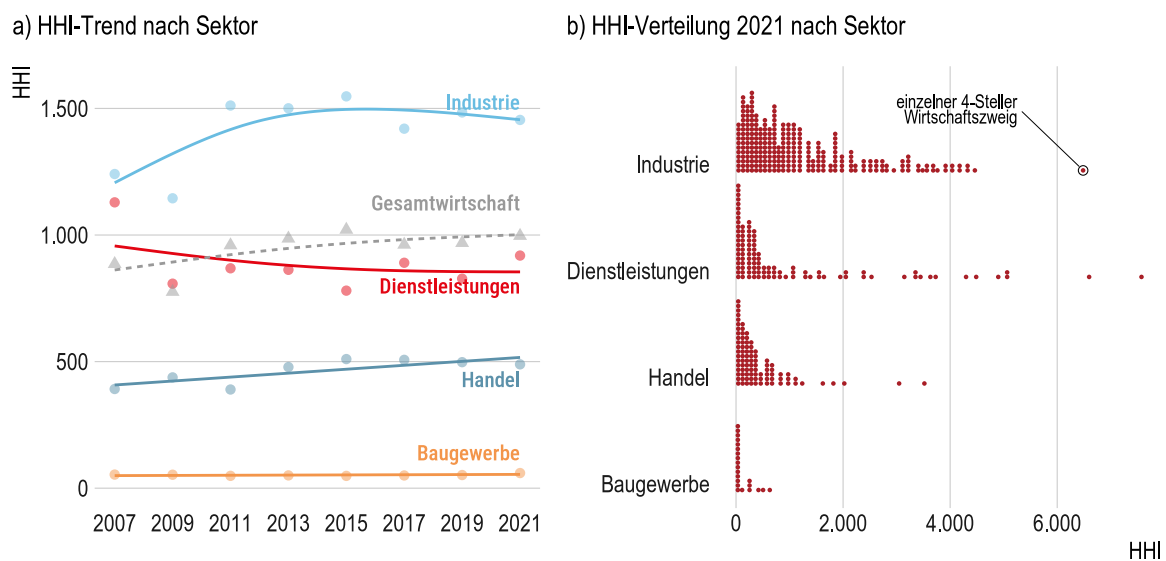
80. Obwohl das nationale Aggregat der Umsatzkonzentration kaum dynamisch ist, zeigen differenzierte Analysen einzelner Sektoren in Abbildung I.25a, dass dort teilweise gegensätzliche Trends zu beobachten sind. Im Vergleich zum XXIV. Hauptgutachten der Monopolkommission hat sich qualitativ keine Änderung ergeben.⁴⁵ Der Dienstleistungsbereich verzeichnet im Durchschnitt sinkende HHI-Werte. Im Gegensatz dazu ist die Konzentration im Handel über den gesamten Zeitraum von 2007 bis 2021 gestiegen, jedoch von einem niedrigeren Ausgangsniveau aus. Unter den analysierten Sektoren liegt nur die Umsatzkonzentration der Industrie über dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt. Der HHI der Industrie liegt seit 2011 bei etwa 1.500 Punkten. Zwischen 2007 und 2011 war dort ein Anstieg der Konzentration zu verzeichnen, seitdem ist der Trend stabil.

81. Abbildung I.25b zeigt die unterschiedliche Verteilung der HHI-Werte in verschiedenen Sektoren im Berichtsjahr 2021. Auffällig ist, dass Industrie und Dienstleistungsbereich häufiger HHI-Werte über dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt von 1.000 Punkten aufweisen. Abbildung I.26 zeigt Veränderungen der Lageparameter der sektoralen Verteilungen zwischen 2007 und

⁴⁵ Vgl. Monopolkommission, XXIV. Hauptgutachten: Wettbewerb 2022, Baden-Baden, 2022, Kap. I Abschnitt 2.

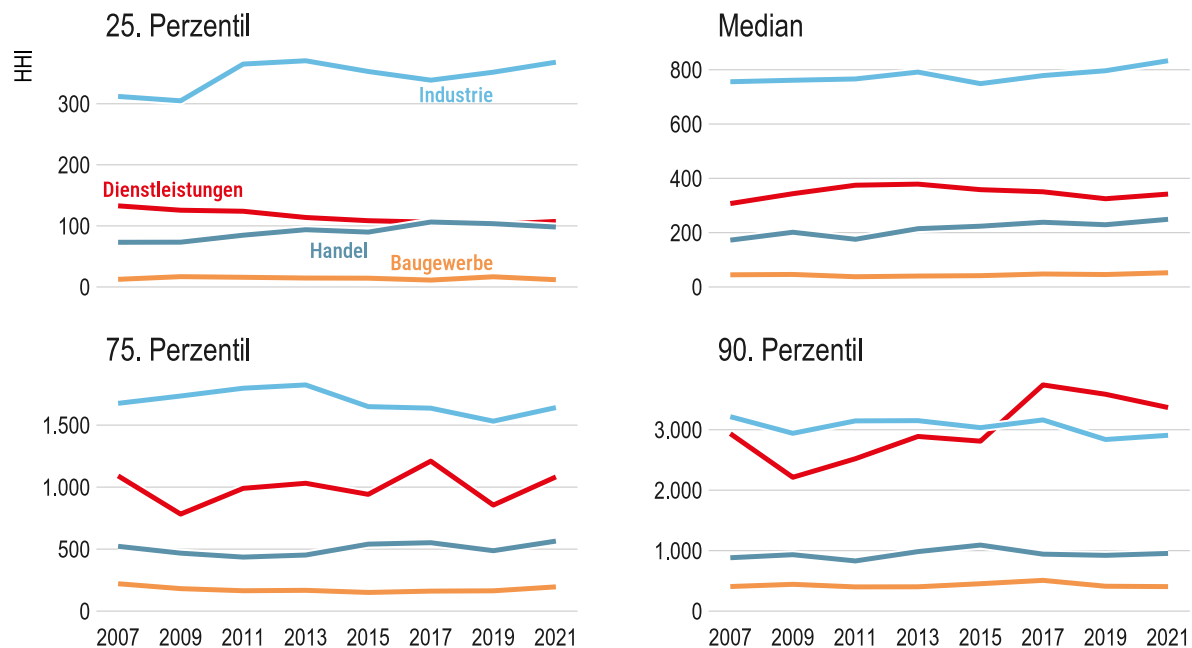
2021. In der Industrie kann man eine Erhöhung des 25. Perzentils und des Median beobachten, während der obere Verteilungsrand stabil ist. Der Handel zeigt zwar nur geringe Änderungen, jedoch steigt die Konzentration in dem 25. Perzentil und dem Median kontinuierlich an. Im Dienstleistungsbereich stieg die Konzentration, insbesondere im 90. Perzentil, seit 2009 an. Dies deutet darauf hin, dass die Streuung der Konzentration im Dienstleistungsbereich zunimmt, obwohl der durchschnittliche Trend negativ ist. Dieser relativ stark steigende Trend am oberen Verteilungsrand im Dienstleistungssektor bedarf eventuell weiterer Untersuchungen, falls er sich weiter verstetigt.

Abbildung I.25: Unternehmenskonzentration nach Sektor



Anm.: Sektorale Trends und jährliche Mittelwerte in Teilabbildung a) basieren auf Herfindahl-Hirschman-Indizes für 4-Steller-Wirtschaftszweige nach WZ 2008 und sind umsatzgewichtet. Trends entsprechen „Restricted Maximum Likelihood“ (REML) Schätzungen von „Generalized Additive Model“ (GAM) Modellen mit kubischen Splines. Die Einteilung in Sektoren folgt der WZ 2008 Klassifikation und fasst die Wirtschaftszweige in Abteilungen B, C, D und E als Industrie, in Abteilungen H, J, L, M, N und Klasse S95 als Dienstleistungen, in Abteilung G als Handel und in Abteilung F als Baugewerbe zusammen.

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

Abbildung I.26: Verteilung der Unternehmenskonzentration nach Sektor

Anm.: Zur Sektorzuordnung einzelner Wirtschaftszweige vgl. Anm. zu Abbildung I.25.

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

2.2 Methodik und Daten

82. In diesem Abschnitt werden die verwendete Methodik und die genutzten Daten zur Messung von Preisaufschlägen und Arbeitgebernachfragemacht für die Ergebnisse in den Abschnitten 2.3 und 2.4 vorgestellt.

2.2.1 Methodik

Ökonomische Preisaufschläge μ_{it} eines Unternehmens i zum Jahr t sind wie folgt gegeben durch das Verhältnis des Marktpreises p_{it} eines Gutes und dessen Grenzkosten λ_{it} , also den Kosten für die Produktion einer zusätzlichen Einheit:

$$\mu_{it} = \frac{p_{it}}{\lambda_{it}} \quad \text{III}$$

83. Die Annahme ist, dass Unternehmen im perfekten Wettbewerb ihre Produkte zu Grenzkostenpreisen anbieten. In diesem Fall wäre das Verhältnis von Preisen und Grenzkosten gleich eins. Wenn ein Unternehmen langfristig Preise über den Grenzkosten erzielt, könnte dies auf Marktmacht hindeuten. Ein Wert von z. B. 1,1 bedeutet, dass der Preis 10 Prozent über den Grenzkosten liegt. Zur Errechnung eines jahresspezifischen aggregierten Werts, werden mit dem Umsatz gewichtete durchschnittliche Preisaufschläge verwendet.

84. Ein Nachteil der Messung von Marktmacht durch Preisaufschläge im Vergleich zu den klassischen aggregierten Maßen in Abschnitt 2.1 ist die schlechtere Verfügbarkeit von Daten. Für die Konzentrationsmaße werden nur Umsatzzahlen eines Unternehmens pro Jahr benötigt.

Diese sind in der Regel in allen Unternehmensdatenbanken erhältlich. Zur Errechnung von Preisauflagen hingegen sind benötigte Daten zu Preisen nur selten und Daten zu Grenzkosten gar nicht verfügbar. Jedoch ist es möglich, unter modelltheoretischen Annahmen Preisauflagen eines Unternehmens auszudrücken als das Verhältnis der Outputelastizität θ^{x46} eines flexiblen Inputs x zu dem Kostenanteil des Inputs am Gesamtumsatz α^x .⁴⁷

$$\mu_{it}^x = \frac{\theta_{it}^x}{\alpha_{it}^x} \quad \text{IV}$$

85. In der Vergangenheit war die Marktmachtuntersuchung der Monopolkommission im Rahmen der Konzentrationsberichterstattung auf Marktmacht auf Absatzmärkten fokussiert. Parallel zur Entwicklung der akademischen Literatur zur Messung der aggregierten Marktmacht in Form von Preisauflagen in Absatzmärkten, hat sich eine Literatur zur Untersuchung von Nachfragemacht in den Arbeitsmärkten entwickelt.⁴⁸ Wettbewerb in Absatzmärkten ist von großem Interesse, da durch stärkeren Wettbewerb niedrigere Preise erreicht werden, was sich in einer höheren Konsumentenwohlfaht niederschlägt. Arbeitgebermacht hingegen beeinflusst die Verbraucherinnen und Verbraucher indirekt über die Einkommenseite. Stärkerer Wettbewerb um Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer resultiert in höheren Gehältern und ist dadurch ein wichtiger Faktor bei der Analyse von Unternehmenskonzentration.

86. Analog zur Messung von Marktmacht in Absatzmärkten durch die Fähigkeit von Unternehmen, Preise über Grenzkosten zu heben, wird Nachfragemacht v_{it} in Arbeitnehmermärkten durch das Verhältnis Lohn $Lohn_{it}$ und dem Grenzertragsprodukt der Arbeit $GEPA_{it}$ wie folgt gemessen:

$$v_{it} = \frac{GEPA_{it}}{Lohn_{it}} \quad \text{V}$$

87. Ein Wert über eins zeigt an, dass das Unternehmen der Arbeitnehmerin oder dem Arbeitnehmer weniger Lohn zahlt, als diese zum Umsatz beitragen. Nachfragemacht kann viele Gründe haben, z. B. eine höhere Marktkonzentration, Wechsel- und Suchkosten von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern und geografisch isolierte Arbeitsmärkte. Bei einem Wert unter eins ist der Lohn höher als der Beitrag, den die Arbeitnehmerin oder der Arbeitnehmer zum Umsatz beiträgt. Dies kann zum Beispiel der Fall sein, wenn es starke Arbeitsschutzgesetze gibt oder starke Gewerkschaften vorhanden sind.

88. Ähnlich wie bei Preisauflagen sind die notwendigen Daten für die Bestimmung von Nachfragemacht nicht direkt vorhanden. Während Arbeitnehmerkosten aus Bilanzen entnommen werden können, ist das Grenzertragsprodukt der Arbeit keine Größe, die ein Unternehmen

⁴⁶ Die Outputelastizität gibt die prozentuale Veränderung der Ausbringungsmenge an, wenn der Einsatz des jeweiligen Produktionsfaktors um 1 Prozent erhöht.

⁴⁷ Vgl. De Loecker, J. und Warzynski, F., Markups and Firm-Level Export Status, *American Economic Review*, 102, 2012, S. 2437–2471.

⁴⁸ Vgl. z. B. Mertens M., Labor market power and the distorting effects of international trade, a. a. O., vgl. Fn. 40; Yeh, C., Macaluso, C., Hershbein, B., Monopsony in the US Labor Market. a. a. O. vgl. Fn. 40; Berger, D., Herkenhoff, K., Mongey, S., Labor Market Power, *American Economic Review*, 112 (4), 2022, 1147–93, Balke, N., Lamadon, T, Productivity Shocks, Long-Term Contracts, and Earnings Dynamics *American Economic Review*, 112 (7), 2022 2139–77; Treuren, L., Wage markups and buyer power in intermediate input markets, a. a. O., vgl. Fn. 40.

bilanziert. Unter modelltheoretischen Annahmen kann Nachfragemacht ausgedrückt werden als das Verhältnis der Outputelastizität von Arbeit θ^L und der Outputelastizität eines flexiblen Produktionsfaktors X multipliziert mit dem Verhältnis der Kosten von X und der Lohnkosten wie folgt:⁴⁹

$$v_{it} = \frac{\theta_{it}^L}{\theta_{it}^X} * \frac{\text{Kosten von } X}{\text{Arbeitnehmerkosten}} \quad \text{VI}$$

89. Im Gegensatz zu den Kosten der Produktionsfaktoren sind die Outputelastizitäten der alternativen modellbasierenden Schreibweisen von Preisaufschlägen in Gleichung V und Nachfragemacht in Gleichung VI nicht direkt in Bilanzen enthalten, sondern werden über ökonometrische Verfahren geschätzt. Dazu wird eine Produktionsfunktion modelliert, sodass die Ausbringungsmenge von Unternehmen durch ihre gewählten Produktionsfaktoren und einen Produktivitätsfaktor, der Totalen Faktorproduktivität (TFP) erklärt werden. Totale Faktorproduktivität misst die Effizienz, mit der alle Produktionsfaktoren in einem Unternehmen oder einer Volkswirtschaft zusammen eingesetzt werden, um Output zu erzeugen. Sie wird oft als Indikator für technologische Innovation, Effizienzsteigerungen oder Verbesserungen im Management angesehen und spiegelt den Teil des Unternehmensergebnisses wider, der nicht direkt auf die Menge der eingesetzten Produktionsfaktoren oder Kapitalressourcen zurückzuführen ist.

90. Während Unternehmen totale Faktorproduktivität zu jedem Zeitpunkt beobachten können und auch den Einsatz der Produktionsfaktoren davon abhängig machen, ist totale Faktorproduktivität für Außenstehende nicht einsehbar und kann damit auch nicht direkt bei der Schätzung der Produktionsfunktion herausgerechnet werden. Wenn dieser Umstand ignoriert wird, erhält man verzerrte Schätzergebnisse für die benötigten Outputelastizitäten. Um dieses Problem zu berücksichtigen, wurden ökonometrische Schätzverfahren entwickelt, die in diesem Gutachten angewendet werden.⁵⁰

91. Es wird eine Spezifikation der Produktionsfunktion modelliert, bei der die Bruttoerzeugung in Euro durch die drei Einsatzfaktoren Kapital, Arbeit und eine Sammelvariable für flexible Produktionsfaktoren, z. B. Materialeinsatz, erklärt wird. Idealerweise würde man anstelle der Bruttoerzeugung in Euro die Ausbringungsmenge verwenden, um Outputelastizitäten zu schätzen, da festgestellt wurde, dass bei der Verwendung von Mengen in monetären Größen weiterhin

⁴⁹ Für eine Herleitung siehe z. B. Mertens, M., Labor market power and the distorting effects of international trade“, a. a. O. vgl. Fn. 40 oder Yeh, C., Macaluso, C., Hershbein, B., Monopsony in the US Labor Market, a. a. O. vgl. Fn. 40.

⁵⁰ Wir verwenden ein zweistufiges Schätzverfahren basierend auf den folgenden Artikeln: Akerberg, D. A., Caves, K., Frazer, G., Identification Properties of Recent Production Function Estimators, *Econometrica*, 83 (6), 2015, 2411–2451.; Olley, G S., Pakes, A., The Dynamics of Productivity in the Telecommunications Equipment Industry, *Econometrica*, 64 (6), 1996, 1263–1297; Levinsohn, J., Petrin, A. Estimating Production Functions Using Inputs to Control for Unobservables, *The Review of Economic Studies*, 70 (2), 2003, 317–341.

die Möglichkeit einer verzerrten Schätzung besteht.⁵¹ Da uns jedoch keine Preisdaten auf Unternehmensebene zur Verfügung stehen, folgen wir der Literatur⁵² und verwenden die folgenden zwei Anpassungen, um die Outputpreis-Verzerrung zu adressieren. Als erstes werden die monetären Größen mit Preisindizes auf Industrieebene deflationiert. Dieses Vorgehen kontrolliert im Industriedurchschnitt für Preisveränderungen, jedoch korrigiert dieser Schritt nicht für die vom Durchschnitt abweichenden Preise einzelner Unternehmen im Querschnitt. Weiterhin werden unternehmensspezifische und über die Zeit variierende Löhne und Marktanteile benutzt, um für Firmenunterschiede im Querschnitt zu kontrollieren. Durch dieses Vorgehen wird das Problem zwar abgemildert, jedoch nicht komplett behoben. Insbesondere kommt das bei einem Querschnittvergleich innerhalb einer Industrie zum Tragen, da Abweichungen vom Durchschnittspreis innerhalb einer Industrie durch Marktanteile und Löhne nur bedingt kontrolliert werden können. Für die Konzentrationsberichterstattung der Monopolkommission hingegen ist die Kritik weniger relevant, da deskriptive Untersuchungen basierend auf Industriedurchschnitten im Zeitverlauf weniger problematisch sind. Auch der Vergleich von verschiedenen Industrien im Durchschnitt untereinander ist weniger von der Verzerrungsproblematik betroffen.⁵³

92. Neben dem oben beschriebenen Problem der verzerrten Schätzung durch fehlende Preisdaten könnte ein weiteres Problem darin bestehen, dass die Methodik auf einer Vielzahl von Annahmen in dem zugrundeliegenden theoretischen Modell und dem Schätzverfahren beruht. Dies sollte bei der Interpretation der Ergebnisse berücksichtigt werden. Eine Hauptannahme in den modellbasierten Herleitungen der Preisaufschläge und der Arbeitgebernachfragemacht ist, dass Unternehmen Kosten minimieren und Preisnehmer in den Einkaufsmärkten der flexiblen Einsatzfaktoren sind, über die die Preisaufschläge identifiziert werden, z. B. Rohstoffe und fremdbezogene Vorprodukte. Die Preisnehmerannahme könnte zwar im Einzelfall unzutreffend, jedoch für ein repräsentatives durchschnittliches Unternehmen realistisch sein. Bei der Herleitung der Nachfragemacht muss angenommen werden, dass Arbeit ein flexibler Produktionsfaktor ist, der nach einem unvorhergesehenen Produktivitätsschock spontan innerhalb des laufenden Geschäftsjahres angepasst werden kann. Diese Annahme kann in Ländern mit starken Arbeitsschutzgesetzen problematisch sein, allerdings wurde gezeigt, dass das Nichtzutreffen dieser Annahme nur zu geringen Abweichungen führt.⁵⁴

93. Für das Schätzverfahren werden weitere Annahmen gemacht, die in der Literatur ausführlich hergeleitet und erklärt werden. Die prominentesten Annahmen werden im Folgenden kurz

⁵¹ Vgl. Bond, S., Hashemi, A., Kaplan, G., Zoch, P., Some unpleasant markup arithmetic: Production function elasticities and their estimation from production data, *Journal of Monetary Economics*, 121, 2021, 1-14; Gandhi, A., Navarro, S., Rivers, D. A., On the Identification of Gross Output Production Functions, *Journal of Political Economy*, 2020, 128 (8), 2973–3016.

⁵² Vgl. De Loecker, J., Scott, P. T., Estimating Market Power: Evidence from the US Brewing Industry, NBER Working Paper, 2017; De Loecker, J., Comment on (Un)pleasant... by Bond et al (2020), *Journal of Monetary Economics*, 2021, 121, 15–18.

⁵³ De Loecker, J., Comment on (Un)pleasant... by Bond et al (2020), a. a. O., vgl. Fn. 52.

⁵⁴ In dem folgenden Artikel sind Simulationen im Anhang enthalten, wie sich der Schätzer verhält: Chen, Y. Macaluso, C., Hershbein, B., Monopsony in the US Labor Market, a. a. O., vgl. Fn. 40.

erklärt. Zu jedem Zeitpunkt besteht die Produktivität eines Unternehmens aus einem erwarteten, schon in der Vorperiode bekannten deterministischen Teil und einem in der Vorperiode unbekanntem Teil. Der unvorhersehbare Teil realisiert sich in einer gegebenen Periode, und Unternehmen können auf diese unvorhersehbaren Produktivitätsschwankungen mit ihren flexiblen Einsatzfaktoren reagieren. Es wird weiterhin angenommen, dass heutige Produktivität nur abhängig von der Produktivität in der Vorperiode ist. Eine weitere wichtige Annahme ist, dass ein Unternehmen den Einsatz vom flexiblen Input bei höherer Produktivität steigert. Das bedeutet, dass ein Unternehmen umso produktiver ist, desto mehr vom flexiblen Einsatzfaktor verwendet wird.

94. Zusammenfassend erlaubt diese Methode, unter bestimmten Annahmen Aussagen über die Höhe und Entwicklung von Preisauflagen und Nachfragemacht zu treffen, die nicht direkt aus Unternehmensbilanzen abgeleitet werden können, aber für die Marktmachanalyse sehr wertvoll sind.

2.2.2 Daten

95. In den folgenden Abschnitten werden die Daten vorgestellt, die zur Analyse herangezogen werden. Dazu werden die Erläuterungen aus dem XXIV. Hauptgutachten der Monopolkommission verwendet und an geeigneter Stelle ergänzt.

96. Sowohl die Qualität als auch die Zusammensetzung der Unternehmensdaten sind bei der Schätzung von Preisauflagen und Nachfragemacht entscheidend für die Interpretation und Aussagekraft der Ergebnisse. Der vorgestellte Produktionsfunktionsansatz erfordert detaillierte Daten zum Produktionsprozess auf Unternehmensebene. Aus diesem Grund wurden, ähnlich wie in früheren Hauptgutachten der Monopolkommission zur Konzentrationsberichterstattung, Mikrodaten auf Unternehmensebene aus der amtlichen Statistik verwendet. Diese umfassen die amtlichen Firmendaten für Deutschland (AFiD) für das verarbeitende Gewerbe und den Dienstleistungssektor, die zusammen etwa 53 Prozent der nationalen Bruttowertschöpfung repräsentieren. Genauer gesagt umfasst das AFiD-Panel eine Vollerhebung aller Unternehmen mit mehr als 500 Beschäftigten und eine repräsentative Teilstichprobe von Unternehmen mit 20 bis 499 Beschäftigten. Die Stichproben werden regelmäßig mittels eines Zufallsverfahrens neu gezogen und umfassen durchschnittlich bis zu 45 Prozent der Unternehmen im verarbeitenden Gewerbe und 15 Prozent im Dienstleistungssektor, die im amtlichen Unternehmensregister erfasst sind. Die AFiD-Paneldaten zeichnen sich nicht nur durch ihre Repräsentativität aus, sondern auch durch eine hohe Datenqualität in mehreren Aspekten. Da Unternehmen gesetzlich zur Auskunft verpflichtet sind, gibt es nicht das Problem niedriger Rücklaufquoten wie bei gewöhnlichen Umfragen. Sollten dennoch einzelne Werte fehlen, werden diese von den Forschungsdatenzentren (FDZ) beispielsweise geschätzt, sodass für die gesamte repräsentative Zufallsstichprobe Daten vorliegen. Darüber hinaus werden in verschiedenen Verfahren Plausibilitätskontrollen durchgeführt. Bei festgestellten Mess- oder Eingabefehlern werden durch gezielte Rückfragen bei den Unternehmen die entsprechenden Einzelinformationen korrigiert. Ein Nachteil der AFiD-Daten ist die verzögerte Bereitstellung, sodass aktuelle Berichtsjahre nicht in Untersuchungen einfließen können. Dies erschwert in Deutschland eine effektive

und zeitnahe Analyse der Auswirkungen von wirtschaftlichen Schocks, z. B. Inflation auf Unternehmensebene.

97. Zusätzlich zu den amtlichen Daten werden im Folgenden auch Unternehmensdaten aus „Orbis-Europe“ des privaten Datenanbieters Moodys verwendet. Diese bieten den Vorteil, dass sie aktuellere Daten enthalten und auch Informationen über andere Wirtschaftszweige, wie den Lebensmitteleinzelhandel, bereitstellen. Die Orbis-Datenbank wird häufig für Studien sowohl in der Wissenschaft als auch in staatlichen und internationalen Organisationen genutzt. Beispielsweise verwendet das Statistikdirektorat der OECD Orbis-Daten seit 2009; aktuelle Analysen der Generaldirektion Wettbewerb, der Gemeinsamen Forschungsstelle der Europäischen Kommission, der Europäischen Zentralbank und des Internationalen Währungsfonds basieren ebenfalls auf den Bilanzdaten in Orbis.⁵⁵ Im Gegensatz zu den amtlichen Statistiken handelt es sich bei Orbis-Daten um eine nicht repräsentative Stichprobe, da sie ausschließlich öffentlich zugängliche Informationen beinhalten. Dies kann dazu führen, dass bestimmte Unternehmensgruppen über- oder unterrepräsentiert sind.

98. Tabelle I.9 zeigt, wie die für die Schätzung notwendigen Variablen in beiden Datenbanken definiert werden. Die beiden größten Unterschiede neben der besseren Repräsentativität der AFiD-Daten, bestehen bei der Definition des flexiblen Einsatzfaktors und der Definition des Kapitalstocks. Die umfangreichere AFiD-Datenbank erlaubt eine bessere Definition des flexiblen Einsatzfaktors im Verarbeitenden Gewerbe, wobei die Definition der aktuellen Literatur⁵⁶ verwendet wird. Zusätzlich zum Verbrauch von Rohstoffen und sonstigen fremdbezogenen Vorprodukten, Hilfs- und Betriebsstoffen wird die Summe aus dem Gesamteinsatz an Handelsware, Leiharbeiter, Kosten für durch andere Unternehmen ausgeführte Lohnarbeiten, Kosten für durch Dritte erbrachte Reparaturen und Instandhaltungsarbeiten, Aufwendungen für Mieten und Pachten ohne langfristige gemietete Objekte und sonstige Kosten als flexibler Einsatzfaktor verwendet. Im Gegensatz dazu enthält die Orbis-Datenbank eine Sammelvariable „material costs“. Ein weiterer großer Unterschied ist die Berechnung des Kapitalstocks. In der Orbis-Datenbank sind Variablen zu Sachanlagevermögen „tangible fixed assets“ und Anlagevermögen „fixed assets“ enthalten. Die AFiD-Datenbank enthält keine solche Variablen und zur Bestimmung des Kapitalstocks wird die „perpetual inventory method“ verwendet. Dabei wird der Anfangskapitalstock in der ersten Periode als Abschreibungen oder, falls nicht vorhanden, als Investitionen geteilt durch die Abschreibungsrate definiert. Folgende Jahre ergeben sich dann als Kapitalstock aus der Vorperiode abzüglich Abschreibungen und zuzüglich von Investitionen.

⁵⁵ Ribeiro, S.P./Menghinello, S./Backer, K.D., The OECD ORBIS Database: Responding to the Need for Firm-Level Micro-Data in the OECD, OECD Statistics Working Papers, 2010/01, 2010; Koltay, G./Lorincz, S./Valletti, T.M., Concentration and Competition: Evidence from Europe and Implications for Policy, SSRN Electronic Journal, 2021; Rosati, N., u. a., Common shareholding in Europe, Luxemburg, 2020; Cavalleri, M. C., Eliet, A., McAdam, P., Petroulakis, F., Soares, A. und Vansteenkiste, I., Concentration, Market Power and Dynamism in the Euro Area, a. a. O., vgl. Fn. 39; Stiebale, J. und Szücs, F., Mergers and market power: evidence from rivals' responses in European markets, The RAND Journal of Economics, 53, 678-702; Gibbon, A. J., Schain, J. P., Rising markups, common ownership, and technological capacities, a. a. O., vgl. Fn. 39.

⁵⁶ Vgl. Bighelli, T., di Mauro, F., Melitz M. und Mertens, M., European Market Concentration and Aggregate Productivity, Journal of the European Economic Association 21(2), 2023, 455-483; Mertens, M., Labor market power and the distorting effects of international trade“ a. a. O., vgl. Fn. 40.

Tabelle I.9: Definition der Variablen

Variable	AFiD	Orbis
Umsatz	Bruttoproduktionswert	operating revenue
Arbeitseinsatz	Angestellte und Arbeiter in Vollzeitäquivalenten	number of employees
Lohn-/Gehaltskosten	Bruttogehaltssumme inkl. AN-Anteil, Sozialkosten AG-Anteil und sonstige Sozialkosten	costs of employees
Flexibler Produktionsfaktor	Verbrauch von Rohstoffen und sonstigen fremdbezogenen Vorprodukten, Hilfs- und Betriebsstoffen Zusätzlich im Verarbeitenden Gewerbe: Gesamteinsatz an Handelsware, Leiharbeiter, Kosten für durch andere Unternehmen ausgeführte Lohnarbeiten, Kosten für durch Dritte erbrachte Reparaturen und Instandhaltungsarbeiten, Aufwendungen für Mieten und Pachten ohne langfristige gemietete Objekte, sonstige Kosten	material costs
Kapitaleinsatz	Approximation via „perpetual inventory method“ aus Investitionen und WZ-spezifischen Abschreibungsraten	tangible fixed assets (falls nicht verfügbar: fixed assets)

99. Beide genannten Datenquellen enthalten keine Informationen über den Agrarsektor. Für die Untersuchung der Lebensmittellieferkette in Abschnitt 2.4 werden die vorgestellten Bilanzdaten mit Preis- und Kostenindizes aus dem Agrarsektor komplementiert. Diese Daten ermöglichen eine Analyse der Entwicklung von Preisen, Kosten und Preisauflägen relativ zu einem Basisjahr. Um weitere Aussagen über Preisauflägen im Agrarsektor machen zu können, werden zusätzlich öffentlich zugängliche aggregierte Daten des Bundesministeriums für Ernährung

und Landwirtschaft (BMEL) hinzugezogen.⁵⁷ Diese Daten stehen bis zum Jahr 2021 zur Verfügung und beinhalten in aggregierter Form repräsentativ alle gängigen Informationen, die in einer Bilanz enthalten sind.

2.3 Preisaufschläge und Arbeitgebermacht

100. Nachfolgend werden die Ergebnisse für Preisaufschläge und Arbeitgebermacht der Unternehmen dargelegt. Dabei wird zwischen dem Verarbeitenden Gewerbe und dem Dienstleistungssektor unterschieden. Die aggregierten Größen werden in Abschnitt 2.3.1 vorgestellt und in Abschnitt 2.3.2 in Einzelkomponenten zerlegt um zu überprüfen, ob die gefundenen Ergebnisse durch Änderungen der unternehmensinternen Preisaufschläge oder durch eine Verlagerung der Wirtschaftsaktivität hervorgerufen werden.

2.3.1 Aggregierte Preisaufschläge und Arbeitgebermacht

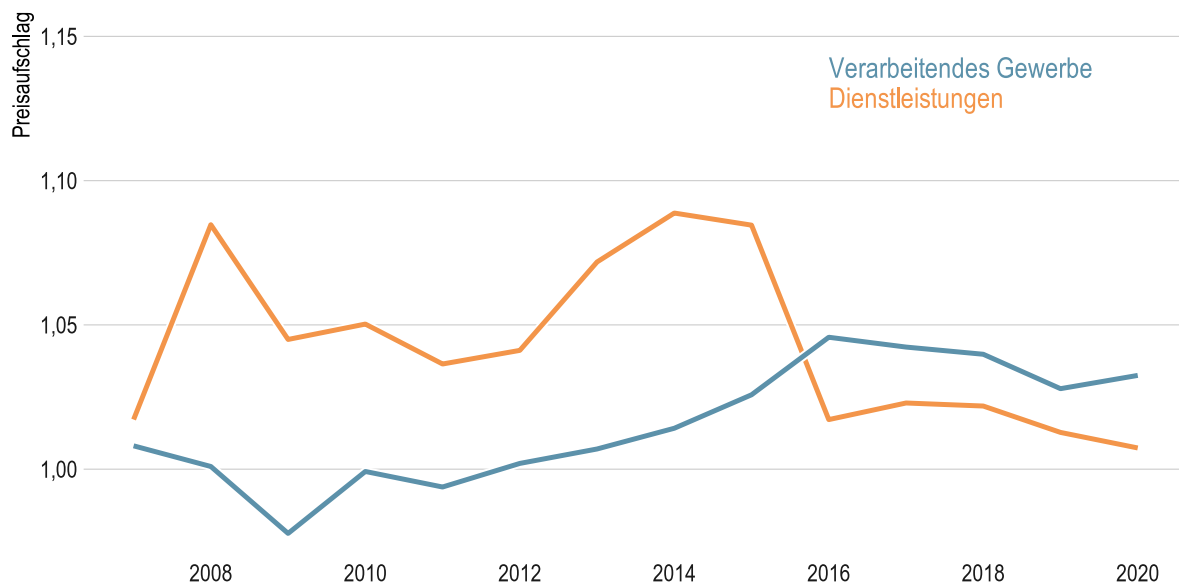
101. Abbildung I.27 zeigt Preisaufschläge⁵⁸ für das Verarbeitende Gewerbe und für den Dienstleistungssektor. Im Verarbeitenden Gewerbe erkennt man einen kontinuierlichen Anstieg der Preisaufschläge ab dem Tiefpunkt in der Finanzkrise 2009, wo durchschnittliche Preisaufschläge unter eins lagen. Das heißt, ein durchschnittliches repräsentatives Unternehmen hat in der Finanzkrise Verluste gemacht. Danach steigen Preisaufschläge bis auf fast 5 Prozent im Jahr 2016 an. Diese Ergebnisse sind sehr ähnlich zu den Ergebnissen in der Literatur, die die gleiche Datengrundlage verwendet.⁵⁹ Der Dienstleistungssektor zeigt fallende Preisaufschläge. Zuerst sind Preisaufschläge höher als im Verarbeitenden Gewerbe und fallen dann ab dem Jahr 2015 deutlich ab. Diese Gegenläufigkeit ist schon im XXIV. Hauptgutachten der Monopolkommission beobachtet worden.⁶⁰

⁵⁷ Vgl. BMEL, Landwirtschaftliche Haupterwerbsbetriebe, <https://www.bmel-statistik.de/fileadmin/daten/1100001-2022.pdf>, Abruf am 24. Juni 2024.

⁵⁸ Gewichtet mit Umsätzen und Hochrechnungsfaktoren aus den geschichteten Strichproben um Repräsentativität zu gewährleisten.

⁵⁹ Vgl. Mertens, M., Labor market power and the distorting effects of international trade, a. a. O., Fn. 40.

⁶⁰ Vgl. Monopolkommission, XXIV. Hauptgutachten: Wettbewerb 2022, a. a. O., vgl. Fn. 45.

Abbildung I.27: Aggregierte Preisauflschläge

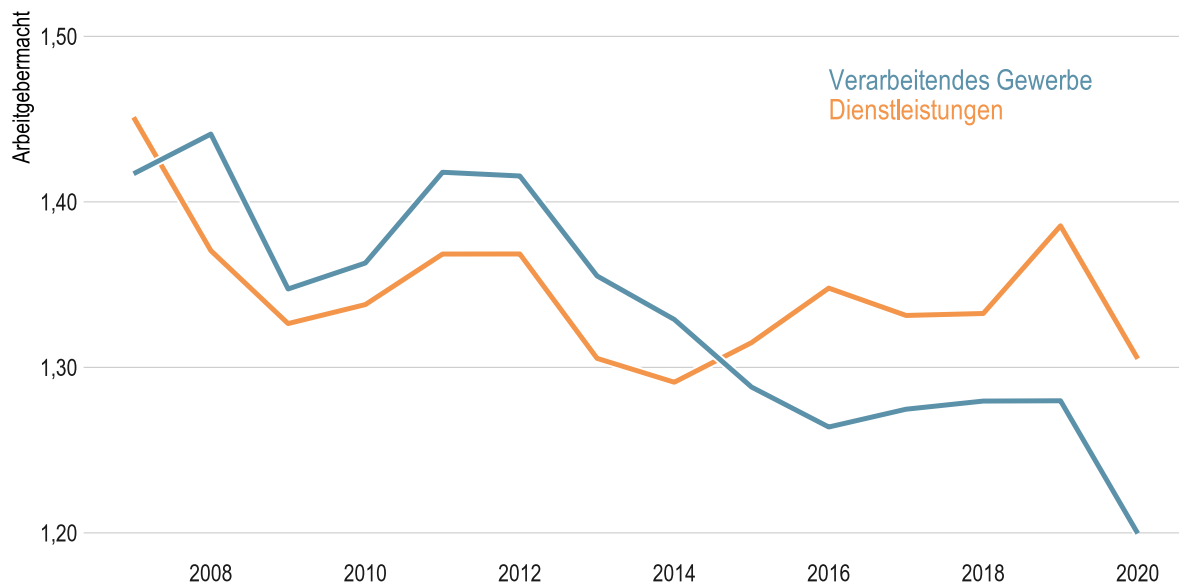
Anm.: Die dargestellten Preisauflschläge basieren auf einer Gross Output Schätzung mit Translog-Spezifikation. Weitere Erläuterungen befinden sich in Anhang B.

Quelle: AFiD-Panel Industrieunternehmen (DOI: 10.21242/42221.2020.00.01.1.1.0); AFiD-Panel Strukturhebung im Dienstleistungsbereich (DOI: 10.21242/47415.2007.00.01.1.1.0 und 10.21242/47415.2020.00.01.1.1.0); eigene Berechnungen

102. Abbildung I.28 zeigt den Verlauf der Nachfragemacht⁶¹ für das Verarbeitende Gewerbe und den Dienstleistungssektor. Es ist beobachtbar, dass in beiden Bereichen die Nachfragemacht kontinuierlich abgenommen hat. In beiden Sektoren verläuft die Nachfragemacht ähnlich und ist auch ähnlich hoch. Wenn Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer zwischen den Sektoren substituierbar sind, würde man dies erwarten. Ein Wert von 1,4 bedeutet, dass das Grenzertragsprodukt um 40 Prozent höher ist als der Lohn. Dies bedeutet, dass für einen Euro, der durch die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer für das Unternehmen verdient wurde, EUR 0,71 als Lohn gezahlt wird. Für das Verarbeitende Gewerbe fällt die Nachfragemacht auf 1,28 im Jahr 2019 und im Jahr 2020, dem ersten Jahr der COVID-19-Pandemie, auf 1,2. In 2019 haben Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer EUR 0,78 von jedem für das Unternehmen verdienten Euro ausgezahlt bekommen und im Jahr 2020 waren es EUR 0,83. Diese Ergebnisse sind sehr ähnlich zu den Ergebnissen in der Literatur, die mit den gleichen Daten arbeitet.⁶² Im Dienstleistungssektor war die Nachfragemacht ähnlich hoch und hatte einen ähnlichen Verlauf wie im Verarbeitenden Gewerbe bis zum Jahr 2014. Ab diesem Jahr gab es wieder einen Anstieg der Nachfragemacht von 1,29 auf 1,39 im Jahr 2019. In dem ersten Jahr der COVID-19-Pandemie 2020 ist hier – ähnlich wie in der Industrie – die Nachfragemacht um 10 Prozentpunkte gefallen. Bei der Interpretation ist zu beachten, dass starke Schwankungen wie in 2020 auch durch reduzierte Umsätze und gleichzeitiger Fortzahlung der Löhne ausgelöst werden können.

⁶¹ Gewichtet mit Umsätzen und Hochrechnungsfaktoren aus den geschichteten Strichproben um Repräsentativität zu gewährleisten.

⁶² Mertens, M., Labor market power and the distorting effects of international trade, a. a. O., vgl. Fn. 40.

Abbildung I.28: Aggregierte Nachfragemacht der Arbeitgeber

Anm.: Die dargestellte Arbeitgeberbermacht basiert auf einer GO-Schätzung mit Translog-Spezifikation.

Quelle: AFiD-Panel Industrieunternehmen (DOI: 10.21242/42221.2020.00.01.1.1.0); AFiD-Panel Strukturerhebung im Dienstleistungsbereich (DOI: 10.21242/47415.2007.00.01.1.1.0 und 10.21242/47415.2020.00.01.1.1.0); eigene Berechnungen

2.3.2 Zerlegung der aggregierten Preisaufschläge und der Nachfragemacht

103. Bei den dargestellten Preisaufschlägen und der Arbeitgeberbermacht handelt es sich um mit dem Umsatz⁶³ gewichtete Durchschnittswerte. Um festzustellen, ob die beobachteten Sektortrends auf Veränderungen bei unternehmensspezifischen Größen oder auf Verschiebungen der jeweiligen Umsatzanteile zurückzuführen sind, können die Sektortrends in ihre einzelnen Komponenten zerlegt werden. Die Veränderung des durchschnittlichen Preisaufschlags im Vergleich zum Vorjahr ($\Delta\bar{\mu}_t$) setzt sich aus der Veränderung der unternehmensinternen Preisaufschläge ($\Delta\text{Unternehmen}$), einer Reallokation der Wirtschaftsaktivitäten ($\Delta\text{Reallokation}$) und dem Einfluss des Netto-Markteintritts neuer Unternehmen ($\Delta\text{Netto-Eintritt}$) zusammen. Die Berechnung der einzelnen Komponenten erfolgt gemäß der Formel

$$\Delta\bar{\mu}_t = \underbrace{\sum_i m_{it-1} \Delta\mu_{it}}_{\Delta\text{Unternehmen}} + \underbrace{\sum_i (\mu_{it-1} - \bar{\mu}_{t-1}) \Delta m_{it}}_{\Delta\text{Reallokation}} + \Delta\text{Netto-Eintritt}. \quad \text{VII}$$

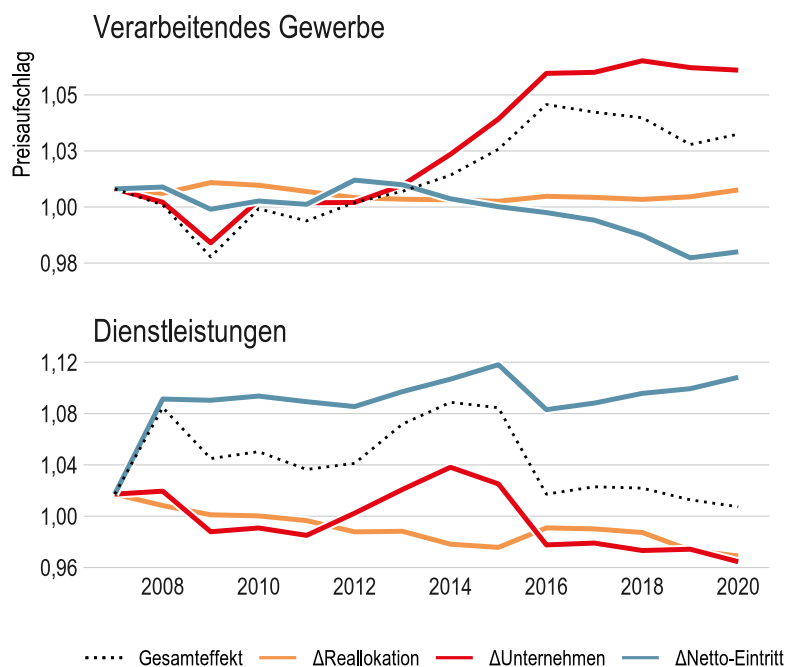
m_{it} gibt den Umsatzanteil des Unternehmens i im Jahr t an. Eine positive Reallokationskomponente deutet darauf hin, dass die Umsatzanteile von Unternehmen mit überdurchschnittlich hohen Preisaufschlägen im Vergleich zum Vorjahr zugenommen haben. Das höhere Gewicht dieser Unternehmen führt dann dazu, dass der aggregierte Preisaufschlag steigt, obwohl die individuellen Preisaufschläge der Unternehmen unverändert sein könnten.

⁶³ Zusätzlich zu den Umsätzen werden auch Gewichte aus den geschichteten Strichproben benutzt um Repräsentativität zu gewährleisten.

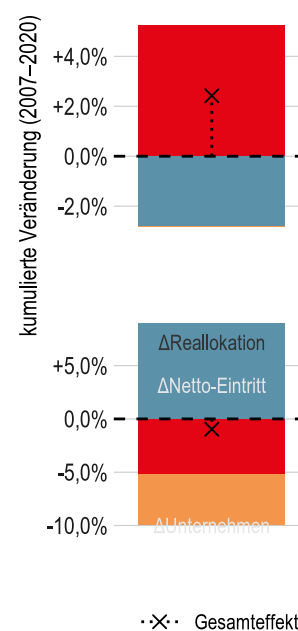
104. Netto-Markteintritt erfasst den Teil des aggregierten Trends, der darauf beruht, dass z. B. weniger produktive Unternehmen mit niedrigen Preisaufschlägen den Markt verlassen oder neue, margenträchtige Unternehmen eintreten. Dies verändert die Zusammensetzung der betrachteten Unternehmen. Das AFiD-Panel besteht zum Teil aus regelmäßig neu gezogenen Stichproben, was dazu führt, dass dieser Term nicht nur die demografischen Markteintritte und -austritte der Unternehmen darstellt, sondern auch mögliche Veränderungen in der strukturellen Zusammensetzung der amtlichen Stichproben. Aufgrund der Repräsentativität des AFiD-Panels, lässt dieser Term dennoch grundsätzliche Rückschlüsse auf die gesamte Unternehmenspopulation zu.

Abbildung I.29: Zerlegung Preisaufschläge

a) Teileffekte der Preisaufschlagsentwicklung



b) Kumulierte Effekte



Anm.: Um die relative Entwicklung der Einzeleffekte im Zeitverlauf zu verdeutlichen, sind die vertikalen Achsen beider Sektoren unterschiedlich skaliert und umfassen jeweils den Wertebereich der abgebildeten Daten.

Quelle: AFiD-Panel Industrieunternehmen (DOI: 10.21242/42221.2020.00.01.1.1.0); AFiD-Panel Strukturerhebung im Dienstleistungsbereich (DOI: 10.21242/47415.2007.00.01.1.1.0 und 10.21242/47415.2020.00.01.1.1.0); eigene Berechnungen

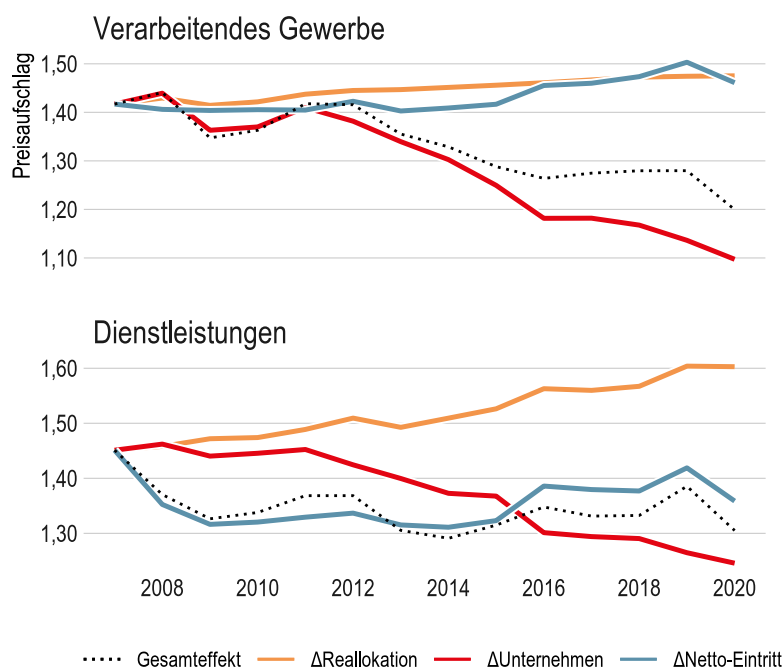
105. Abbildung I.29 zeigt die Zerlegung der gewichteten Preisaufschläge in die Einzelkomponenten. Im Verarbeitenden Gewerbe wird der Anstieg der Preisaufschläge nur durch eine Erhöhung der unternehmensinternen Preisaufschläge erklärt und nicht durch die anderen Komponenten. Dieser Anstieg ist höher als der gewichtete Durchschnitt. Die Markteintrittskomponente verläuft fallend, was bedeutet, dass in den Markt eintretende Unternehmen geringere Preisaufschläge haben. Im Dienstleistungssektor sehen wir, dass der negative Trend der Preisaufschläge durch sinkende unternehmensinterne Preisaufschläge sowie durch eine Reallokation der Marktanteile hin zu Unternehmen mit geringeren Preisaufschlägen verursacht wird.

Die Markteintrittskomponente ist positiv und zeigt, dass Unternehmen mit höheren Preisauflagen in den Dienstleistungssektor eintreten.

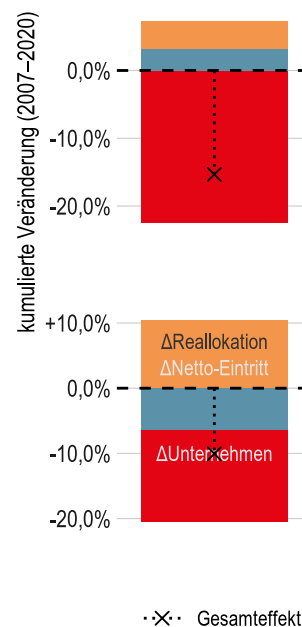
106. Analog zur Zerlegung der Preisauflagen kann die Nachfragemacht in eine unternehmensspezifische Komponente, einen Reallokationsteil und Netto-Eintritt zerlegt werden. Abbildung I.30 zeigt die Zerlegung der Nachfragemacht von Unternehmen in Arbeitsmärkten. Im Verarbeitenden Gewerbe wie auch im Dienstleistungssektor ist zu sehen, dass unternehmensinterne Nachfragemacht stark gefallen ist, und in beiden Sektoren hat eine Reallokation der Marktanteile hin zu Unternehmen mit höherer Nachfragemacht stattgefunden. Das bedeutet, dass Unternehmen, die Marktanteile hinzugewinnen, im Durchschnitt eine höhere Nachfragemacht ausüben. Dies könnte perspektivisch problematisch werden, sobald der fallende Trend der unternehmensinternen Komponente abflacht und dann der Reallokationseffekt überwiegt. Eine solche Entwicklung deutet sich im Dienstleistungssektor an. Der steilere Anstieg der Reallokationskomponente im Dienstleistungssektor ab dem Jahr 2014 erklärt, warum der gewichtete Durchschnitt ab diesem Jahr nicht weiter gefallen ist. Die Nettoeintrittskomponente weist tendenziell im Verarbeitenden Gewerbe einen steigenden Trend und im Dienstleistungssektor einen fallenden abflachenden Trend auf.

Abbildung I.30: Zerlegung Nachfragemacht

a) Teileffekte der Arbeitgebermacht



b) Kumulierte Effekte



Anm.: Um die relative Entwicklung der Einzeleffekte im Zeitverlauf zu verdeutlichen, sind die vertikalen Achsen beider Sektoren unterschiedlich skaliert und umfassen jeweils den Wertebereich der abgebildeten Daten.

Quelle: AFiD-Panel Industrieunternehmen (DOI: 10.21242/42221.2020.00.01.1.1.0); AFiD-Panel Strukturerhebung im Dienstleistungsbereich (DOI: 10.21242/47415.2007.00.01.1.1.0 und 10.21242/47415.2020.00.01.1.1.0); eigene Berechnungen

107. Zusammenfassend sind die Preisaufschläge relativ moderat in beiden Sektoren, wobei man einen ansteigenden Trend im Verarbeitenden Gewerbe findet, der vor allem durch einen Anstieg der unternehmensinternen Preisaufschläge getrieben wird. Im Dienstleistungssektor ist ein absteigender Trend zu beobachten, der gleichermaßen durch unternehmensinterne Preisaufschläge und die Reallokationskomponente getrieben wird. Nachfragemacht sinkt in beiden Sektoren und wird in beiden Sektoren vorrangig durch unternehmensinterne Veränderungen erklärt. Die Reallokationskomponente ist in beiden Sektoren deutlich steigend, was auf eine Verlagerung der Wirtschaftstätigkeit zu Unternehmen mit geringeren Löhnen hindeutet.

2.4 Preisaufschläge, Inflation und die Lebensmittellieferkette

2.4.1 Einleitung

108. Die aktuelle Inflationsdynamik hat die Frage aufgeworfen, inwieweit Unternehmen die allgemein gestiegenen Preiserwartungen zu überproportionalen Preiserhöhungen nutzen und damit zu einem weiteren Inflationstreiber werden. Dieser Gedanke wird als „Verkäuferinflation“ oder „Gierflation“ bezeichnet und ist in den letzten zwei Jahren von Teilen der Wissenschaft⁶⁴ und Politik aufgegriffen worden. Politischen Widerhall hat diese These z. B. in den USA in der Biden-Administration gefunden, die wiederholt bekundet hat, dass sie Unternehmen als Mitverursacher der Inflation sieht, und an Unternehmen appelliert hat, sich nicht am Inflationnarrativ durch Preissteigerungen zu bereichern. Hochrangige Politiker haben die US-amerikanische Wettbewerbsbehörde zum Handeln aufgefordert, um den Preisanstieg einzudämmen.⁶⁵

109. Mitverantwortlich für das Erstarken der These von der Verkäuferinflation ist die Beobachtung, dass die jüngsten Preissteigerungen teilweise mit höheren Unternehmensgewinnen zusammenfallen.⁶⁶ Dadurch wird Verkäuferinflation auch zu einem wettbewerbsrelevanten Thema. Denn es ist nicht ersichtlich, wie Unternehmen in einem funktionierenden Wettbewerbsumfeld Preise über das Wettbewerbsniveau hinaus anheben können, es sei denn, es handelt sich um wettbewerbswidriges Verhalten, z. B. (stillschweigende) Preisabsprachen.

110. Bei der Einordnung der These der Verkäuferinflation in den Wettbewerbskontext besteht zum einen Unklarheit darüber, welche unternehmerischen Verhaltensweisen die Voraussetzungen für eine Verkäuferinflation erfüllen. So lässt sich z. B. fragen, ob bei konstanten Kosten jede Preiserhöhung als Verkäuferinflation auszuweisen wäre. Zu klären wäre ferner, ob bei steigenden Kosten jeder überproportionale Anstieg als Verkäuferinflation zu kennzeichnen wäre.

⁶⁴ Vgl. Weber, I. M., Wasner, E., Sellers' inflation, profits and conflict: why can large firms hike prices in an emergency?, *Review of Keynesian Economics* 11 (2), 2023, 183-213.

⁶⁵ Vgl. Competition Policy International, FTC Urged to Enforce Rarely Used Antitrust Law Against Retail Giants, <https://www.pymnts.com/cpi-posts/ftc-urged-to-enforce-rarely-used-antitrust-law-against-retail-giants/>, abruf am 24. Juni 2024.

⁶⁶ Vgl. mercatus.org, Interview Prof. Conlon, <https://www.mercatus.org/macro-musings/chris-conlon-post-covid-inflation-surge-and-greedflation-narrative>, Abruf am 24. Juni 2024; Vgl. Competition Policy International, FTC Urged to Enforce Rarely Used Antitrust Law Against Retail Giants, a. a. O, vgl. Fn. 65; faz.net, Gierflation?, <https://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/gierflation-19005427.html>, Abruf am 24. Juni 2024.

Im Umkehrschluss bleibt fraglich, ob es als Verkäufereinflation zu bezeichnen wäre, wenn Unternehmen Kostensenkungen nur zu einem geringen Teil an die Verbraucherinnen und Verbraucher weitergeben.⁶⁷

111. Zum anderen gibt es eine Vielzahl von Ursachen, die zu höheren Preisen oder Preisauflschlägen führen können. Dazu gehören z. B. ein schwächeres Wettbewerbsumfeld aufgrund des Ausscheidens von Wettbewerbern oder aufgrund von Unternehmenszusammenschlüssen oder eine Veränderung der Verbraucherpräferenzen.⁶⁸

112. Eine wettbewerbsfundierte Erklärung der Verkäufereinflationsthese beruht auf einer plötzlichen Änderung des Wettbewerbsverhaltens. Dies bedeutet, dass sich Unternehmen bei gegebener Nachfrage, gegebenen Grenzkosten und gegebenen Zukunftserwartungen weniger kompetitiv verhalten, z. B. durch stillschweigende Absprachen oder Preiskoordination.⁶⁹ Allerdings lässt sich die zu beobachtende Inflation nur schwer auf diesen Wirkmechanismus hin überprüfen.⁷⁰ Evidenz für die Verkäufereinflationsthese wäre ein Zusammenhang von höheren Preisen und höheren Preisauflschlägen. Ein solcher Zusammenhang kann, wie beschrieben, viele Gründe haben, jedoch wäre das eine erste Evidenz für die Verkäufereinflationsthese.

113. Dieser Abschnitt der Konzentrationsberichterstattung befasst sich empirisch-deskriptiv mit dem Zusammenhang von Preisen und Preisauflschlägen. Untersucht wird, wie sich Kostenschwankungen auf Preise übertragen und wie sich Kostenüberwälzungsraten im Zeitverlauf ändern. Diese Untersuchung wird für Deutschland allgemein und vertiefend spezifisch für die Lebensmittellieferkette durchgeführt. Der Lebensmittelsektor ist grundsätzlich von hoher volkswirtschaftlicher Bedeutung und aktuell Gegenstand einer breiten öffentlichen Debatte. Die Preisanstiege in diesem Sektor seit 2021 lagen deutlich über dem Durchschnitt.⁷¹ Die Monopolkommission hat sich im Rahmen eines Policy Briefs⁷² für eine tiefere Untersuchung des Lebensmittelsektors ausgesprochen. Ferner hat die Bundesregierung die Monopolkommission im vergangenen Jahr gebeten, die Lebensmittelmärkte näher zu untersuchen.⁷³

⁶⁷ Da es in der Literatur keine eindeutige Definition gibt, lässt die Monopolkommission die Definition offen und zeigt rein deskriptiv Verhalten von Unternehmen auf.

⁶⁸ Vgl. Döpfer, H., MacKay, A., Miller, N., Stiebale, J., Rising Markups and the Role of Consumer Preferences, Harvard Business School Strategy Unit Working Paper No. 22-025, Georgetown McDonough School of Business Research Paper No. 3939126, 2023.

⁶⁹ Vgl. Weber, I. M., Wasner, E., Sellers' inflation, profits and conflict: why can large firms hike prices in an emergency?, a. a. O., vgl. Fn. 64.

⁷⁰ Vgl. mercatus.org, Interview Prof. Conlon, a. a. O., vgl. Fn. 66.

⁷¹ Vgl. verbraucherzentrale.de, Steigende Lebensmittelpreise: Fakten, Ursachen, Tipps, <https://www.verbraucherzentrale.de/wissen/lebensmittel/lebensmittelproduktion/steigende-lebensmittelpreise-fakten-ursachen-tipps-71788>, Abruf am 24. Juni 2024.

⁷² Vgl. Monopolkommission, 13. Policy Brief: Wettbewerb in der Lebensmittellieferkette, 2024.

⁷³ Vgl. euractiv.de, Für die Landwirtschaft: Habeck will Marktmacht der Lebensmittelindustrie prüfen lassen, <https://www.euractiv.de/section/gap-reform/news/fuer-die-landwirtschaft-habeck-will-marktmacht-der-lebensmittelindustrie-pruefen-lassen/>, Abruf am 24. Juni 2024.

114. Für die Analyse werden vorrangig Orbis-Daten für den Zeitraum 2007 bis 2022 verwendet. Diese haben den Vorteil, dass aktuelle Daten zur Verfügung stehen, die auch den Lebensmitteleinzelhandel enthalten, was im AFiD-Panel nicht der Fall ist. Ergänzt werden diese Daten für den Agrarsektor durch öffentlich zugängliche aggregierte Daten des Bundesministeriums für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL).⁷⁴ Wie im vorherigen Abschnitt werden zunächst sektorspezifische Produktionsfunktionen geschätzt.⁷⁵ In einem zweiten Schritt erfolgt eine deskriptive Analyse der Korrelation zwischen Preisindizes⁷⁶ und Preisauflschlägen auf sektoraler Ebene. Dabei wird eine ähnliche Vorgehensweise verfolgt wie in der neueren Literatur zu diesem Thema.⁷⁷

115. Anhand dieser Korrelation lässt sich keine Evidenz für einen positiven Zusammenhang von Preisen und Preisauflschlägen im Verarbeitenden Gewerbe und im Dienstleistungssektor finden. Die Ergebnisse sind konsistent mit einer unvollständigen Kostenweitergabe und sind in der Höhe vergleichbar mit in der Literatur gefundenen Werten. Überwälzungsraten im Verarbeitenden Gewerbe fallen geringer aus als im Dienstleistungssektor.⁷⁸ Darüber hinaus finden sich keine Anzeichen für signifikante Veränderungen in der Inflationsperiode zwischen 2019 und 2022, außer dass die Preisänderungen überwiegend positiv sind.⁷⁹

116. Die Analyse der Preisauflschläge in der Lebensmittelversorgungskette zeigt, dass seit 2007 die Preisauflschläge im Lebensmitteleinzelhandel und in der Lebensmittelverarbeitung gestiegen sind, während die Preisauflschläge im Agrarsektor gesunken sind und auf einem niedrigen Niveau konstant bleiben. Die Preissteigerungen für die gesamte Wertschöpfungskette konnten auf Basis der vorliegenden Daten nur näherungsweise durch Aggregation der Entwicklungen auf den einzelnen Wertschöpfungsstufen ermittelt werden. Demnach sind diese ungefähr stabil geblieben. Zugleich hat eine Verschiebung der variablen Gewinne vom Agrarsektor zu den nachgelagerten Wertschöpfungsstufen stattgefunden. Ein Großteil dieser Verschiebung hat während der beginnenden Finanzkrise 2008 stattgefunden.

⁷⁴ Vgl. [bmel-statistik.de](https://www.bmel-statistik.de), Tabellenteil zur Wirtschaftlichen Lage der landwirtschaftlichen Betriebe 2021/22, <https://www.bmel-statistik.de/fileadmin/daten/1100001-2022.pdf>, Abruf am 24. Juni 2024.

⁷⁵ Ein Vergleich der Schätzungen mit den AFiD-Daten und den Orbis-Daten aus dem XXIV. Hauptgutachten der Monopolkommission zeigt, dass Trends der Ergebnisse ähnlich sind, sich jedoch im Niveau unterscheiden. Dies ist auf die Unterschiede der Datenqualität und Repräsentativität zurückzuführen. Weiterhin zeigt ein aktueller Vergleich der Schätzungen für die Lebensmittelverarbeitung ähnliche Preisauflschläge. Ein Vergleich des Lebensmittelhandels ist nicht möglich, da diese Industrie nicht in dem AFiD-Panel enthalten ist.

⁷⁶ Als Maß für Preise werden Preisindizes auf 4-Steller bis 2-Steller NACE Ebene verwendet. Diese werden relativ zu einem (demselben) Basisjahr angegeben. Jedoch werden bei der Untersuchung Veränderungen von Preisauflschlägen und Veränderungen der Preisindizes untersucht, wofür Preisindizes ausreichen.

⁷⁷ Vgl. Conlon, C., Miller, N. H., Otgon, T., Yao, Y., Rising Markups, Rising Prices?, AEA Papers and Proceedings, 113, 2023, 279-83; Champion, M., Edmond, C. Hambur, J., Competition, Markups, and Inflation: Evidence from Australian Firm-level Data, RBA Annual Conference Papers, acp2023-05, Reserve Bank of Australia, 2023.

⁷⁸ Unterschiedliche Überwälzungsraten können eine Vielzahl an Ursachen haben, z. B. Nachfrageelastizitäten, Unternehmenskonzentration, Höhe der Fixkosten oder Verhandlungsmacht.

⁷⁹ Die Ergebnisse sind als Durchschnitt zu verstehen und nicht allgemeingültig in jeder Industrie oder Zeitperiode.

117. Ähnlich wie im Verarbeitenden Gewerbe im Durchschnitt gibt es auch Hinweise auf eine unvollständige Kostenweitergabe in der Lebensmittelverarbeitung. Abweichend von den anderen Jahren in der Lebensmittelverarbeitung steigen die Preise im Jahr 2022 deutlich stärker als die Grenzkosten, sodass es in diesem Jahr zu einer Überwälzung von über eins kommt. Für den Einzelhandel liegen Hinweise vor, dass das Wachstum der Preisaufschläge durch Kosteneinsparungen getrieben wird, die nicht an die Endkundinnen und Endkunden weitergegeben werden. Kosteneinsparungen können für den Lebensmitteleinzelhandel niedrigere Einkaufspreise und damit geringere Gewinne für die Marktgegenseite in den vorgelagerten Märkten bedeuten. Die Nichtweitergabe sinkender Kosten deutet auf fehlenden Wettbewerbsdruck und oligopolistisches Verhalten hin. Angesichts der Komplexität der Lebensmittelversorgungsketten scheinen weitere Untersuchungen der Wettbewerbsdynamik erforderlich zu sein, um die einzelnen Probleme klar identifizieren zu können.⁸⁰

2.4.2 Ergebnisse

118. Dieser Abschnitt enthält die empirische Analyse der Verkäuferinflationsthese zuerst allgemein im Verarbeitenden Gewerbe und im Dienstleistungssektor in Abschnitt 2.4.2.1. Eine tiefergehende Analyse der Lebensmittelindustrie findet sich in Abschnitten 2.4.2.2 bis 2.4.2.5.

119. Ausgangspunkt für die empirische Analyse ist der folgende Zusammenhang der Wachstumsraten von Preisen, Preisaufschlägen und marginalen Kosten⁸¹:

$$\Delta\text{Preis} \approx \Delta\text{Preisaufschlag} + \Delta\text{Marginale Kosten} \quad \text{VIII}$$

120. Die Preisänderung entspricht in etwa der Summe aus der Änderung der Preisaufschläge und der Änderung der Grenzkosten. Daraus folgt, dass bei unveränderten Grenzkosten ein positiver Zusammenhang zwischen Preissteigerungsraten und Preisaufschlägen zu erwarten ist. Die Verkäuferinflationsthese würde einen Anstieg der Preise bei Erhöhung der Preisaufschläge implizieren. Bleiben Preisaufschläge hingegen bei einer Erhöhung der Preise unverändert, so sind die Kostensteigerungen eins zu eins in die Preise eingeflossen. Eine Erhöhung der Preise bei Senkung der Preisaufschläge würde für eine unvollständige Weitergabe der gestiegenen Grenzkosten sprechen.

⁸⁰ Die Monopolkommission begrüßt, dass seit Inkrafttreten der 11. GWB-Novelle im November 2023 das Bundeskartellamt mit § 32f GWB über neue verstoßunabhängige Eingriffsbefugnisse verfügt. Demnach kann die Behörde im Anschluss an eine Sektoruntersuchung im Sinne des § 32e Abs. 1 GWB nunmehr verschiedene Abhilfemaßnahmen zur Verbesserung des Wettbewerbs erlassen. Hierzu gehören die Aufforderung zur Anmeldung künftiger Zusammenschlüsse (§ 32f Abs. 2 GWB), verhaltensorientierte und (sonstige) strukturelle Maßnahmen (§ 32f Abs. 3 GWB) sowie die eigentumsrechtliche Entflechtung (§ 32f Abs. 4 GWB). Der Erlass von Abhilfemaßnahmen gemäß Abs. 3 und Abs. 4 setzt die vorherige Feststellung einer erheblichen und fortwährenden Störung des Wettbewerbs voraus. Der Nachweis einer Zuwiderhandlung gegen das Kartell- oder das Missbrauchsverbot ist dagegen nicht erforderlich; verstoßabhängige Maßnahmen gehen aber vor. Aus Sicht der Monopolkommission handelt es sich bei § 32f GWB um eine sinnvolle Ergänzung des kartellbehördlichen Instrumentariums, um wettbewerblich unerwünschte Marktergebnisse zu adressieren, die sich gerade nicht auf ein kartellrechtswidriges Verhalten zurückführen lassen. Vgl. Kühling/Engelbracht/Welsch, WuW 2023, 250.

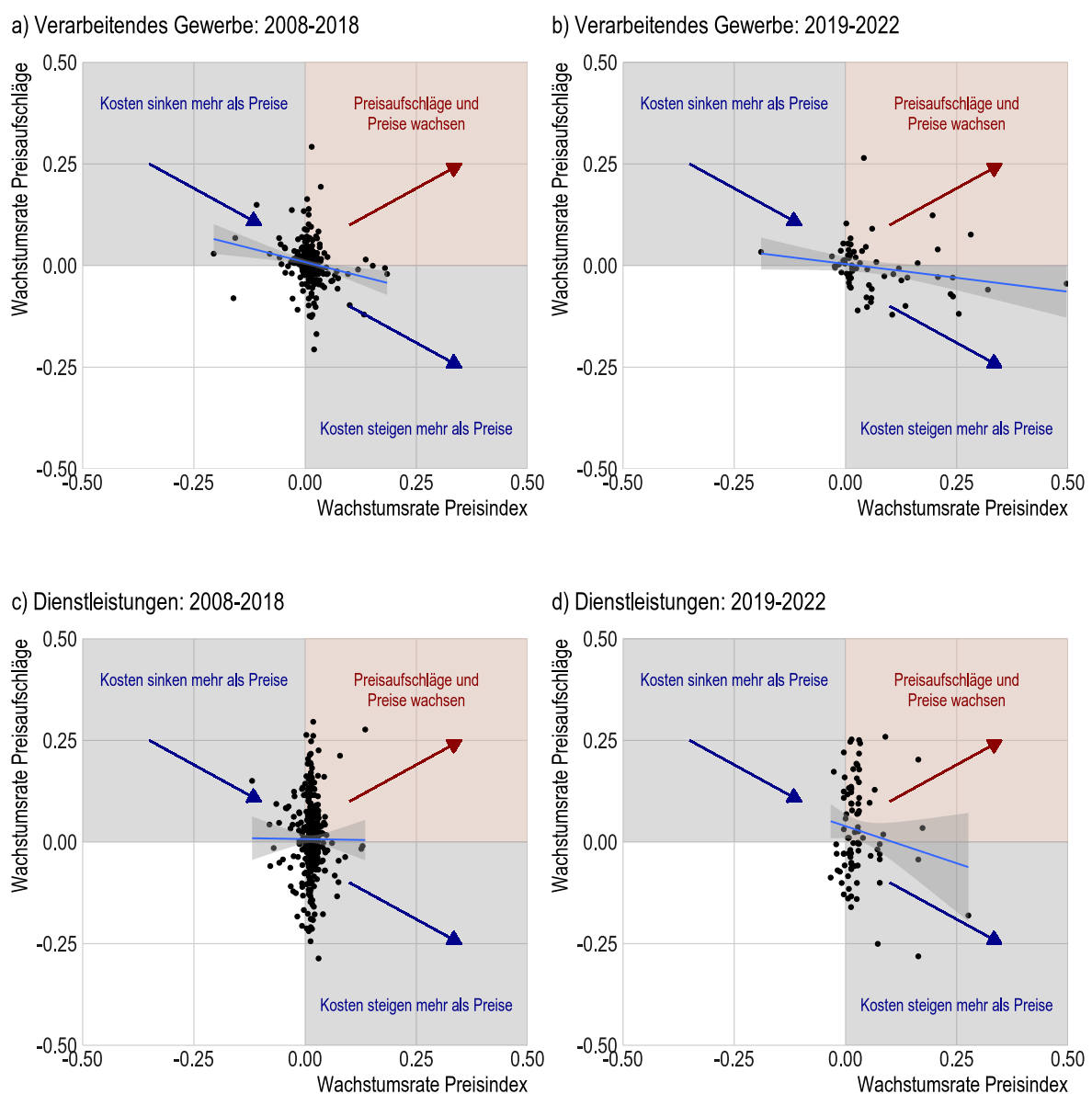
⁸¹ Vgl. Conlon, C., Miller, N.H., Otgon, T., Yao, Y. 2023, Rising Markups, Rising Prices?, a. a. O., vgl. Fn. 77.

2.4.2.1 Verarbeitendes Gewerbe und Dienstleistungssektor allgemein

Preisauflschläge, Preise und Produktivität

121. In Abbildung I.31 wird zunächst das Verhältnis der Wachstumsraten von Preisauflschlägen und Preisindizes für das verarbeitende Gewerbe (obere Diagramme) und den Dienstleistungssektor (untere Diagramme) in einem Punktwolken-Diagramm dargestellt. Jeder Punkt stellt die Veränderung einer NACE-2-Industrie für ein Jahr dar. Um zu untersuchen, ob es Veränderungen während des Inflationszeitraums gab, wird zwischen den Zeiträumen 2008-2018 (links) und 2019-2022 (rechts) unterschieden.

Abbildung I.31: Preisauflschläge und Preisindizes



Anm.: Preisauflschläge basieren auf einer GO-Schätzung mit Translog-Spezifikation. Jede Beobachtung zeigt die Wachstumsrate von Preisauflschlägen und Preisindizes einer 2-Steller NACE Industrie und Jahr.

Quelle: Statistisches Bundesamt; Orbis Europe; eigene Berechnungen

122. Alle Diagramme in Abbildung I.31 zeigen keinen oder einen negativen Zusammenhang zwischen Preisen und Preisauflschlägen. Allerdings gibt es einige Branchen, in denen die Preisauflschläge stärker steigen als die Preise. Dies ist jedoch sowohl in der Periode 2008 bis 2018 als auch in der Periode 2019-bis 2022 der Fall. Somit scheint sich dieses Phänomen in Perioden mit hoher Inflation im Vergleich zu Perioden mit niedriger Inflation nicht signifikant verändert zu haben. Wie oben erläutert, deutet ein negativer Zusammenhang auf eine unvollständige Kostenüberwälzung hin. Nur ein positiver Zusammenhang würde auf die Verkäuferinflationsthese hindeuten. Die beiden Diagramme für den Zeitraum 2019-2022 zeigen überwiegend positive Preiswachstumsraten.

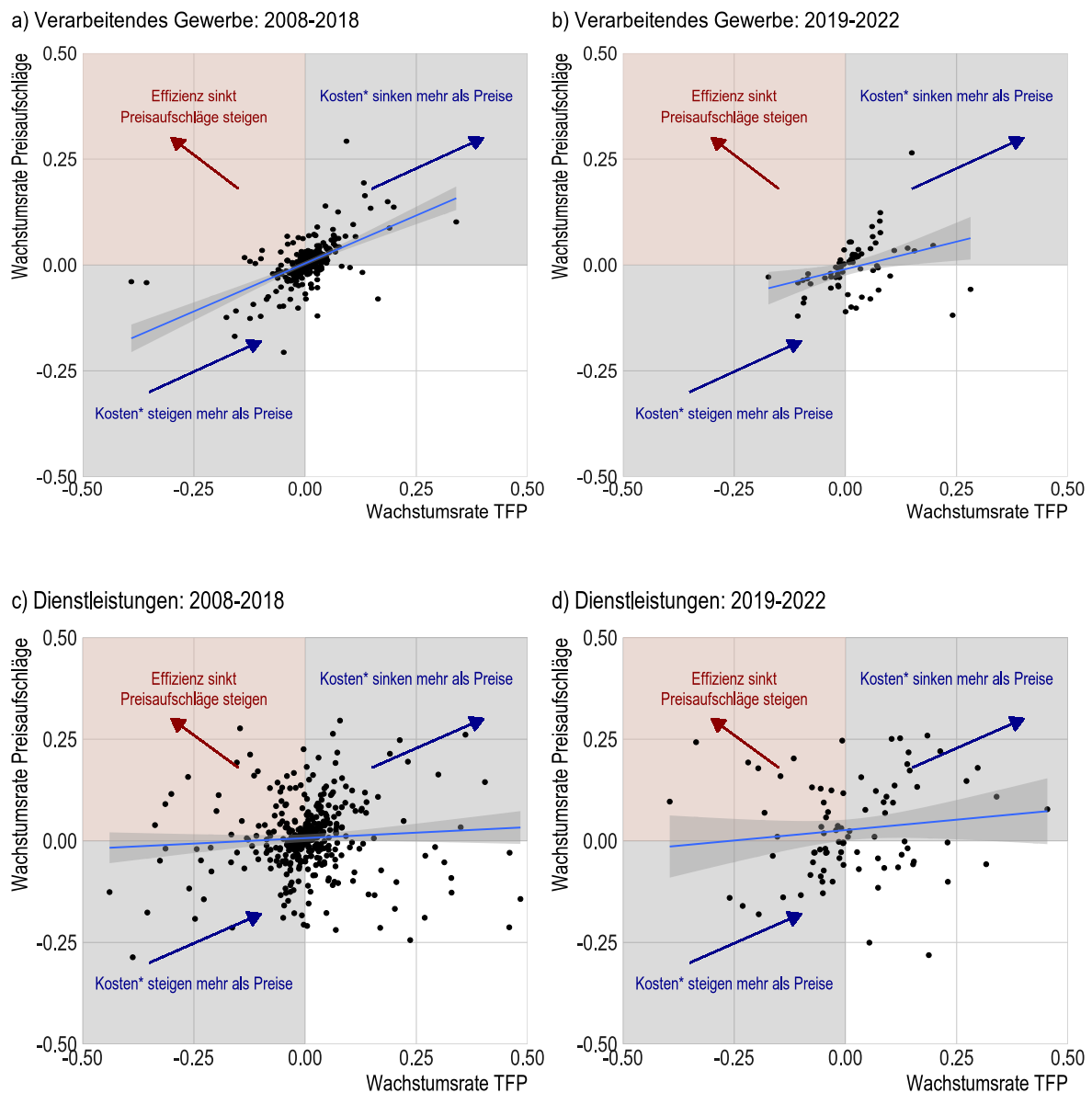
123. Preisindexdaten haben den Nachteil, dass sie die Preisentwicklung nur auf sehr aggregierter Ebene abbilden, was eine branchen- und zeitspezifische Analyse erschwert, für die disaggregierte Daten, z.B. auf Unternehmensebene, benötigt werden. Zu diesem Zweck werden zusätzlich die Wachstumsrate der totalen Faktorproduktivität als Näherungswert für die Wachstumsraten der Grenzkosten verwendet. Dies ist z. B. in einer Untersuchung europäischer Firmenzusammenschlüsse von Stiebale Szücs (2022)⁸² bei der Analyse von Preisauflschlägen gemacht worden, um für eine Änderung der marginalen Kosten zu kontrollieren. Nachteil dieser Methode ist neben der Nutzung der totalen Faktorproduktivität als Näherungswert für marginale Kosten und die damit verbundene Ungenauigkeit, auch die Tatsache, dass es nicht trivial ist totale Faktorproduktivität, zu schätzen.⁸³

124. Bei diesem Ansatz wird die Gleichung VIII verwendet, um aus dem beobachteten Zusammenhang zwischen Grenzkosten (approximiert durch die totale Faktorproduktivität) und Preisauflschlägen auf implizite Preisänderungen zu schließen. In diesem Fall würde ein Rückgang der totalen Faktorproduktivität bei gleichzeitigem Anstieg der Preisauflschläge auf eine Verkäuferinflation hindeuten. Dies könnte als überproportionale Weitergabe eines Produktivitätsrückgangs interpretiert werden.

125. Wieder werden zunächst in Abbildung I.32 der Zusammenhang zwischen den Wachstumsraten der totalen Faktorproduktivität und den Wachstumsraten der Preisauflschläge in einem Punktwolken-Diagramm grafisch dargestellt, wobei wie zuvor die Perioden unterschieden werden. Auch hier zeigt sich, dass es keine Anhaltspunkte für die Verkäuferinflationsthese gibt, sondern die Daten erneut den Mechanismus der unvollständigen Kostenweitergabe stützen.

⁸² Vgl. Stiebale, J., Szücs, F., Mergers and market power: evidence from rivals' responses in European markets, a. a. O., vgl. Fn. 55.

⁸³ Vgl. Diskussion Abschnitt 2.2.1 zur Schätzung von Produktionsfunktionen.

Abbildung I.32: Preisauflschläge und Totale Faktorproduktivität

Anm.: Preisauflschläge und totale Faktorproduktivität basieren auf einer GO-Schätzung mit Translog-Spezifikation. Jede Beobachtung zeigt die Wachstumsrate von Preisauflschlägen und totale Faktorproduktivität einer 2-Steller NACE Industrie und Jahr. Totale Faktorproduktivität wird approximativ für Grenzkosten verwendet.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Orbis Europe; eigene Berechnungen

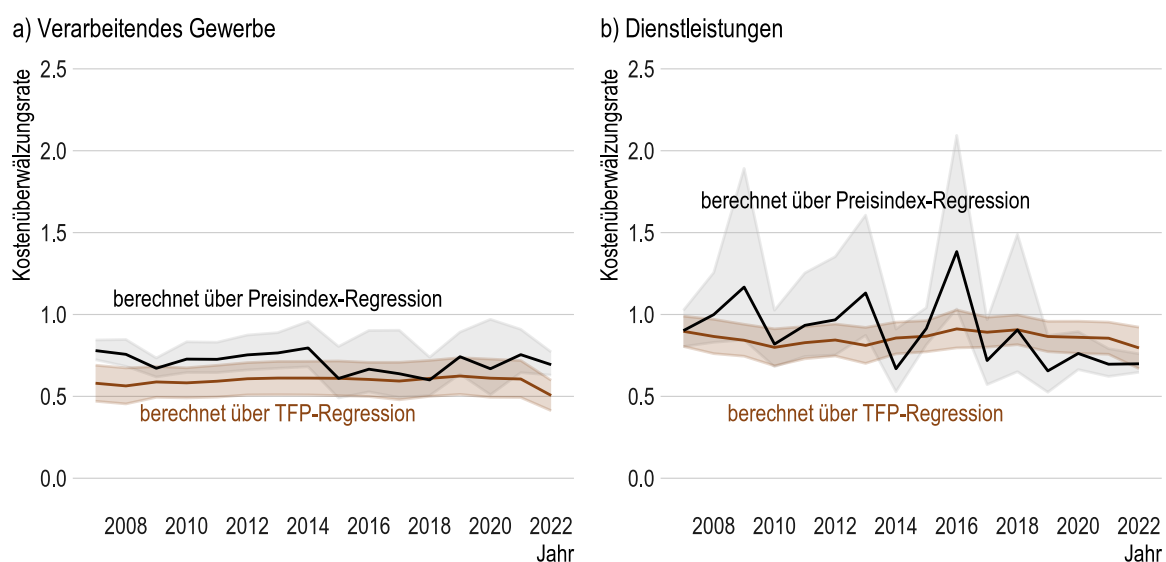
Kostenweitergabe allgemein

126. Um die Überwälzung von Kostenänderungen auf die Preise deskriptiv besser zu erfassen, wird ein Regressionsansatz verwendet und mit Unternehmensdaten der Zusammenhang von Preisauflschlägen und Preisindizes und der Zusammenhang von Preisauflschlägen und totale Faktorproduktivität geschätzt. Die Ergebnisse dieser Schätzung können zusammen mit Gleichung VIII zur Berechnung der durchschnittlichen Kostenüberwälzungsraten verwendet werden. Dabei wird von der geschätzten Beziehung zwischen der Veränderung der Preise und der

Veränderung der Preisaufschläge auf die Beziehung zwischen der Veränderung der Preise und der Veränderung der Grenzkosten unter Verwendung von Gleichung VIII geschlossen. Bei Verwendung der totalen Faktorproduktivität als Näherungswert für die Grenzkosten schließt man durch den geschätzten Zusammenhang von Preisaufschlägen und totale Faktorproduktivität auf den Zusammenhang von Preisen und Grenzkosten.

127. Die folgende Abbildung I.33 zeigt jahresspezifische Kostenüberwälzungsraten für das Verarbeitende Gewerbe und den Dienstleistungssektor. Die impliziten Übertragungsraten werden jeweils aus dem Zusammenhang von Preisaufschlägen und Preisindizes sowie aus dem Verhältnis von totaler Faktorproduktivität (näherungsweise für Grenzkosten) und Preisaufschlägen berechnet.

Abbildung I.33: Kostenweitergabe Allgemein



Anm.: Kostenüberwälzungsraten berechnet über Regressionen von Preisaufschlägen und Preisindizes und Preisaufschläge und totale Faktorproduktivität (approximativ für marginale Kosten). Für Herleitung und Berechnung vgl. Anhang B.

Quelle: Statistisches Bundesamt; Orbis Europe; eigene Berechnungen

128. Beide Schätzungen haben ihre Vor- und Nachteile, liefern aber zusammengenommen robuste Ergebnisse. Die Schätzung über den Preisindex ist zwar ungenauer als die über totale Faktorproduktivität, da aggregierte sektorale Daten verwendet werden und somit weniger unabhängige Beobachtungen vorliegen. Sie ist aber besser interpretierbar. Demgegenüber ist die Schätzung über totale Faktorproduktivität viel genauer, da sie mit Daten auf Firmenebene durchgeführt wird, sie hat aber den Nachteil, dass totale Faktorproduktivität nicht gleich den Grenzkosten ist. Die Überwälzungsraten für das verarbeitende Gewerbe liegen im Durchschnitt bei 0,6-0,7, d. h. ein Anstieg der Grenzkosten um 1 Prozent ist im Durchschnitt mit einem Preisanstieg von 0,6-0,7 Prozent verbunden. Im Dienstleistungssektor fallen die Überwälzungsraten mit 0,85 und 0,9, je nach Berechnungsart, höher aus. Die Höhe der geschätzten Überwälzungsraten sind konsistent mit den Ergebnissen anderer Autorinnen und Autoren, die auch Werte

zwischen 0,6 und 0,85 finden.⁸⁴ Für die These der Verkäuferinflation würde man hier Überwälzungsraten von über eins erwarten oder zumindest einen starken Anstieg nach 2018 und insbesondere in den Jahren 2021 und 2022, was aber nicht der Fall ist. Wenn überhaupt, nimmt die durchschnittliche Überwälzungsrate ab 2020, wenn auch nur geringfügig, ab.

2.4.2.2 Zusammenhang von Preisen und Preisauflschlägen in der Lebensmittellieferkette

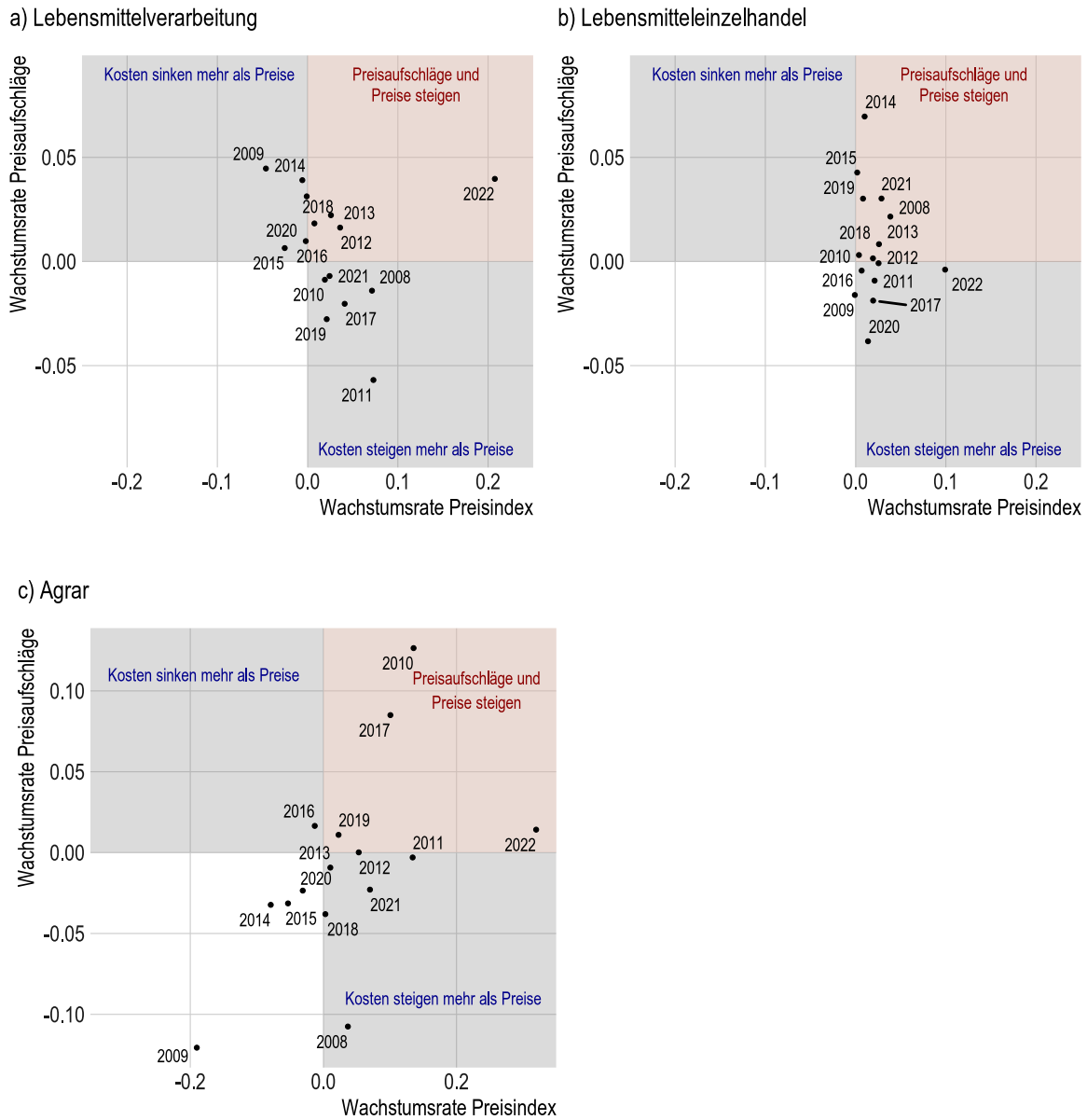
129. Um die Analyse der Lebensmittelversorgungskette zu vertiefen, wird zunächst das Verhältnis zwischen den Wachstumsraten der Preisauflschläge und den Preisindizes visuell untersucht. Für die Lebensmittelherstellung wird der Preisindex der NACE-Klassifikation "10 - Herstellung von Nahrungs- und Futtermitteln" verwendet. Zudem werden geschätzte Preisauflschläge aus Orbis-Daten genutzt.⁸⁵ Die gleichen Daten werden für den Lebensmitteleinzelhandel verwendet, wobei ein gewichteter Durchschnitt der Preisindizes der NACE-Klassifikationen "471 - Einzelhandel mit Waren verschiedener Art" und "472 - Einzelhandel mit Nahrungs- und Genussmitteln, Getränken und Tabakwaren" herangezogen wird.⁸⁶ Für den Agrarsektor stehen Indizes für Preise und variable Kosten zur Verfügung, die es ermöglichen, Wachstumsraten für Preise und Preisauflschläge zu berechnen. Die folgenden drei Diagramme veranschaulichen diesen Zusammenhang und deuten auf ein unterschiedliches Wettbewerbsverhalten auf den einzelnen Stufen der Wertschöpfungskette hin.

⁸⁴ Vgl. Amiti, M., Itskhoki, O., Konings, J., International shocks, variable markups, and domestic prices, *The Review of Economic Studies*, 86 (6) , 2019, 2356–2402; Vgl. Champion, M., Edmond, C., Hambur, J., Competition, Markups, and Inflation: Evidence From Australian Firm-Level Data a. a. O., vgl. Fn. 77.

⁸⁵ Der finale Datensatz zur Analyse der Lebensmittellieferkette enthält für die NACE-Industrie „10“ durchschnittlich 245 Unternehmen pro Jahr und einen Gesamtumsatz zwischen € 19 Mrd. in 2007 und € 36 Mrd. im Jahr 2021. Der endgültige Datensatz für die Analyse der Lebensmittelversorgungskette umfasst für den Lebensmitteleinzelhandel durchschnittlich 133 Unternehmen pro Jahr mit einem Gesamtumsatz zwischen € 18 Mrd. im Jahr 2007 und € 32 Mrd. im Jahr 2021. Aufgrund unvollständiger Daten für das Jahr 2022 sind nur 43 Unternehmen mit einem Gesamtumsatz von ca. € 9,2 Mrd. enthalten. Diese geringe Repräsentativität ist bei der Interpretation der Ergebnisse zu berücksichtigen. Die größten fünf Unternehmen in dieser Industrie sind Nestlé Deutschland, Westfleisch, Unilever Deutschland, Südzucker, Sachsenmilch.

⁸⁶ Der finale Datensatz zur Analyse der Lebensmittellieferkette enthält für den Lebensmitteleinzelhandel durchschnittlich 133 Unternehmen pro Jahr und einen Gesamtumsatz zwischen € 18 Mrd. in 2007 und € 32 Mrd. im Jahr 2021. Auch hier sind für das Jahr 2022 nur 28 Unternehmen mit einem Gesamtumsatz von ca. € 8 Mrd. aufgrund unvollständiger Daten enthalten. Diese geringe Repräsentativität ist bei der Interpretation der Ergebnisse zu berücksichtigen. Der Datensatz enthält alle gängigen Handelsketten wie Aldi, Edeka, Rewe, Globus. Es sind auch lokale Ketten, z. B. Feneberg Lebensmittel oder K+K Klaas & Kock enthalten. Handelsketten wie z. B. Edeka und Rewe sind oft disaggregiert durch mehrere Händlernetzwerke vertreten.

Abbildung I.34: Preisaufschläge und Preise in der Lebensmittellieferkette



Anm.: Für a) und b) basieren Preisaufschläge auf einer GO-Schätzung mit Translog-Spezifikation. Jede Beobachtung zeigt die Wachstumsrate von Preisaufschlägen und Preisindizes einer 2-Steller NACE Industrie und Jahr. Für c) basieren Wachstumsraten von Preisaufschlägen auf Preisindizes zu Preisen und variablen Kosten.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Orbis Europe; eigene Berechnungen

Ergebnisse für die Lebensmittelverarbeitung

130. Die Ergebnisse für die Lebensmittelverarbeitung (Abbildung I.24a) zeigen ein Muster unvollständiger Kostenweitergabe. Kostensteigerungen führen zu Preiserhöhungen, die jedoch geringer ausfallen als die Kostensteigerung selbst. Hierbei sind höhere Preise und niedrigere Preisaufschläge zu beobachten. Kostensenkungen führen zu Preissenkungen, die ebenfalls geringer sind als die Kostensenkungen, was zu höheren Preisaufschlägen führt. Besonders auffällig ist der Ausreißer im Jahr 2022, wo hohe Preissteigerungen mit steigenden Preisaufschlägen

zusammenfallen, jedoch sinken die durchschnittlichen Preisaufschläge in den Jahren 2019 und 2021 bei steigenden Preisen.

Ergebnisse für den Lebensmitteleinzelhandel

131. Im Lebensmitteleinzelhandel (Abbildung I.34b) fällt auf, dass es im gesamten Zeitraum keine Preissenkungen gab. Selbst zu den Zeitpunkten, an denen Preissenkungen im vorgelagerten Markt zu beobachten waren, blieben die Preise stabil. Dies deutet darauf hin, dass Kostensenkungen durch niedrigere Einkaufspreise nicht an die Verbraucherinnen und Verbraucher weitergegeben werden. Relativ viele Beobachtungen befinden sich im oberen rechten Quadranten, wo Preiserhöhungen mit höheren Preisaufschlägen zusammenfallen. Aber auch hier ist der zeitliche Trend in den letzten Jahren nicht eindeutig. Die Preisaufschläge steigen in den Jahren 2019 und 2021 an, sinken aber in 2022 und vor allem in 2020 um fast 5 Prozent.

Ergebnisse des Agrarsektors

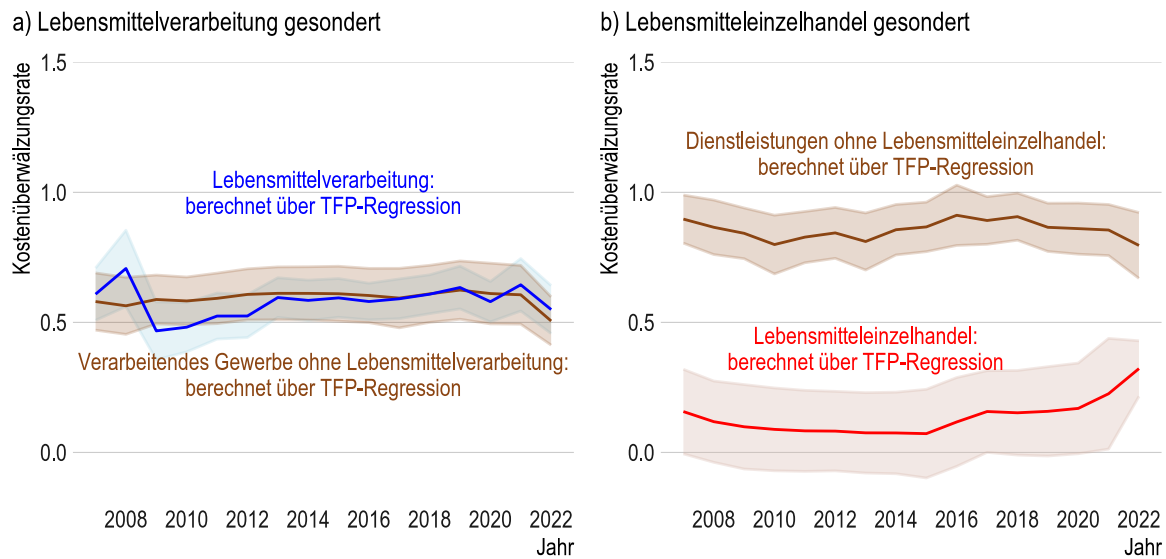
132. Die meisten negativen Veränderungen der Preisaufschläge sind im Agrarsektor zu beobachten (Abbildung I.34c)). Auffällig ist, dass vier Beobachtungen im unteren linken Quadranten liegen. Im Gegensatz zur Lebensmittelverarbeitung gehen hier Preissenkungen mit geringeren Preisaufschlägen und nicht mit höheren Preisaufschlägen einher. Vermutlich sinken hier die Preise stärker als die Grenzkosten. Im Agrarsektor scheint dies die Regel zu sein, da man hier nur im Jahr 2016 eine Erhöhung der Preisaufschläge – bei sinkenden Preisen – beobachtet.

133. Vergleicht man die Wertschöpfungsstufen miteinander, so zeigt sich, dass sowohl die durchschnittliche Preisveränderung mit 3,5 Prozent als auch ihre Streuung mit einer Standardabweichung von 11,5 Prozent im Agrarsektor am größten ist und dann entlang der Wertschöpfungskette abnimmt. Im verarbeitenden Gewerbe beträgt die durchschnittliche Preisveränderung noch 3 Prozent bei einer Standardabweichung von 5,9 Prozent. Im Einzelhandel sind die Preisveränderungen zwar immer positiv, aber mit durchschnittlich 2,1 Prozent und einer Standardabweichung von 2,4 Prozent am geringsten. Dies deutet darauf hin, dass Preisänderungen in geringerem Maße entlang der Wertschöpfungskette weitergegeben und Preisschwankungen aufgefangen werden.

134. Während die Preisänderungen im Agrarsektor am höchsten sind, weist dieser Sektor eine negative durchschnittliche Wachstumsrate der Preisaufschläge von -9 Prozent auf. Gleichzeitig steigen die Preisaufschläge in der Lebensmittelverarbeitung um durchschnittlich 6 Prozent und im Einzelhandel um 8 Prozent.

2.4.2.3 Analyse der Kostenweitergabe in der Lebensmittellieferkette

135. Ähnlich zum vorherigen Abschnitt werden zeitspezifische Überwälzungsraten für die Lebensmittelverarbeitung und den Lebensmitteleinzelhandel über den geschätzten Zusammenhang zwischen Preisaufschlägen und totale Faktorproduktivität in Abbildung I.35 berechnet. Zum Vergleich enthalten beide Diagramme auch die Ergebnisse für das Verarbeitende Gewerbe ohne Lebensmittelverarbeitung (links) und andere Dienstleistungen ohne Lebensmitteleinzelhandel (rechts).

Abbildung I.35: Kostenweitergabe Lebensmittelverarbeitung und -einzelhandel

Anm.: Kostenüberwälzungsraten berechnet über Regressionen von Preisaufschlägen und totaler Faktorproduktivität (approximativ für marginale Kosten). Für Herleitung und Berechnung vgl. Anhang B.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Orbis Europe; eigene Berechnungen

Ergebnisse bei Lebensmittelverarbeitung und -einzelhandel

136. Während die Überwälzungsraten für die Lebensmittelverarbeitung ähnlich verlaufen wie die anderen Industrien im verarbeitenden Gewerbe, scheint die geschätzte Kostenweitergabe im Einzelhandel relativ klein zu sein. Dies gilt sowohl im Vergleich zur Verarbeitung als auch im Vergleich zu anderen Dienstleistungen. Das breite Konfidenzintervall deutet darauf hin, dass die Schätzung in den meisten Jahren nicht von Null abweicht. Interessanterweise steigt die geschätzte Kostenüberwälzung ab 2015 jedoch an und wird in 2021 und 2022 signifikant positiv. Sie bleibt jedoch signifikant niedriger als in anderen Branchen des Dienstleistungssektors und auch des verarbeitenden Gewerbes. Beide Ergebnisse sind konsistent mit den vorherigen Ergebnissen in Abbildung I.34.

137. Die Überwälzungsrate für die Lebensmittelverarbeitung deutet wiederum auf eine unvollständige Kostenweitergabe hin. Im Lebensmitteleinzelhandel scheinen Kostenänderungen keinen großen Einfluss auf die Preise zu haben. Dies ist konsistent mit der vorherigen Beobachtung für den Einzelhandel in Abbildung I.34, wo ebenfalls kein Muster der unvollständigen Kostenweitergabe zu erkennen ist.

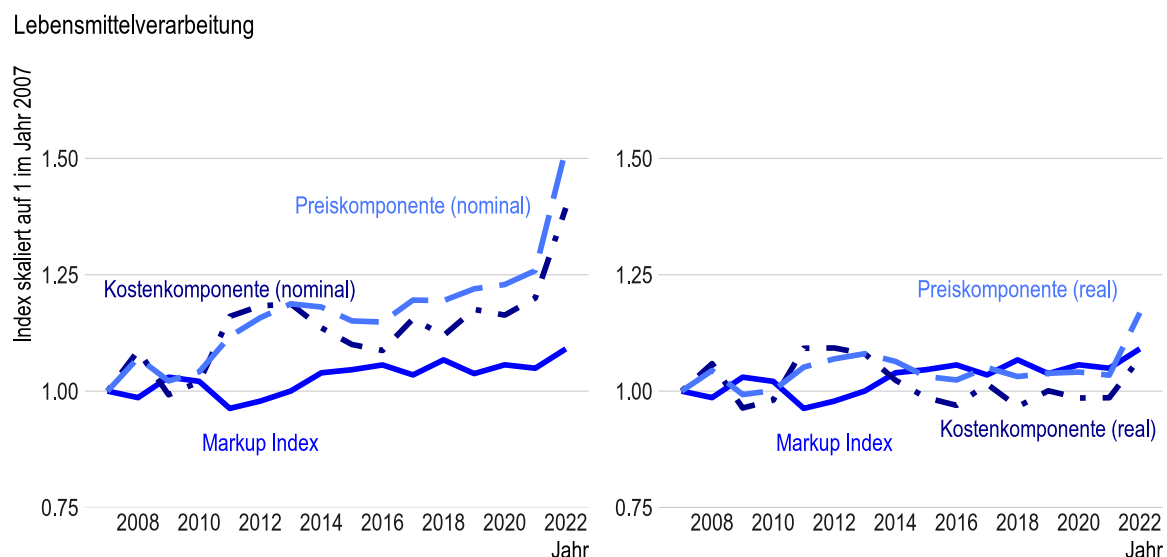
2.4.2.4 Zerlegung der Preisauflschläge in Preise und Kosten in der Lebensmittellieferkette

138. Um den Zusammenhang von marginalen Kosten und Preisen weiter zu untersuchen, wird in Abbildung I.36 bis Abbildung I.38 der Verlauf von Preisen, marginalen Kosten und Preisauflschlägen mit Basisjahr 2007 grafisch dargestellt.⁸⁷ Für jede Stufe der Wertschöpfungskette werden jeweils eine Abbildung mit zwei Diagrammen präsentiert. Die Diagramme auf der linken Seite enthalten Preise und Kosten als nominale Größe. Die Diagramme auf der rechten Seite enthalten die gleichen Werte, jedoch mit dem Verbraucherpreis deflationiert. Diese reale Größe zeigt, wie sich die Werte relativ zum deutschen Preisniveau entwickelt haben.

Ergebnisse für die Lebensmittelverarbeitung

139. Die Diagramme in Abbildung I.36 geben die Entwicklung in der Lebensmittelverarbeitung wieder. Auch hier zeigt sich, dass die Kosten prozentual stärker schwanken als die Preise, was wiederum auf eine unvollständige Kostenüberwälzung hindeutet. Es ist zu erkennen, dass Kostensenkungen zu Preissenkungen und steigenden Preisauflschlägen führen und Kostensteigerungen zu Preissteigerungen und sinkenden Preisauflschlägen. Diese Beobachtung spricht für eine unvollständige Kostenweitergabe. Ab 2011 ist jedoch ein kontinuierlicher Anstieg der Preisauflschläge zu beobachten. Besonders auffällig ist der starke Preisanstieg im Jahr 2022, wo die Preise deutlich schneller steigen als die Grenzkosten.

Abbildung I.36: Wachstum von Preisen, marginalen Kosten und Preisauflschlägen in der Lebensmittelverarbeitung



Anm.: Preisauflschläge basieren auf einer GO-Schätzung mit Translog-Spezifikation der 2-Steller NACE Industrie „10“.

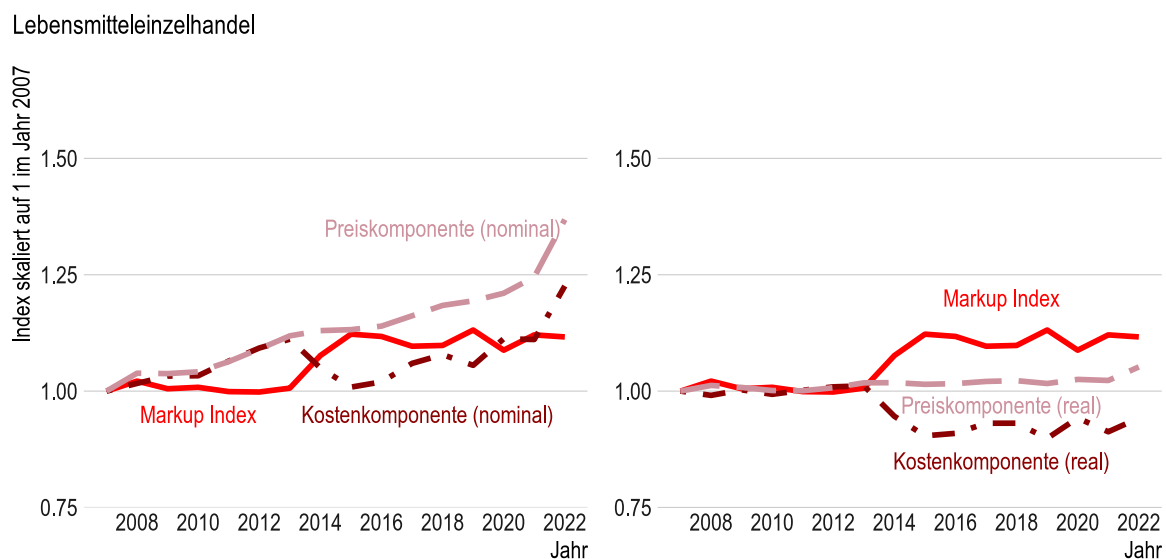
Quelle: Statistisches Bundesamt; Orbis Europe; eigene Berechnungen

⁸⁷ Für eine Erklärung der Methodik zur Erstellung der Abbildungen siehe Anhang B.

Ergebnisse für den Lebensmitteleinzelhandel

140. Die Diagramme in Abbildung I.37 enthalten den Lebensmitteleinzelhandel und zeigen ein anderes Muster als in der Lebensmittelverarbeitung. Bis 2013 entwickeln sich die Preise analog zu den Grenzkosten. Ab 2014 ist ein Rückgang der Kostenkomponente zu beobachten, der sich jedoch nicht in Preissenkungen, sondern in steigenden Preisauflägen niederschlägt. Dies deutet darauf hin, dass Kostensenkungen nicht an die Endkundinnen und Endkunden weitergegeben werden. Dies kann in der rechten Abbildung beobachtet werden. Die Preise entwickeln sich sehr ähnlich wie der Verbraucherpreisindex, was daran zu erkennen ist, dass die deflationierte Preiskomponente horizontal verläuft. In den Jahren 2014 und 2015 kommt es zu einem realen Rückgang der Grenzkosten im Einzelhandel, die realen Preise verlaufen jedoch weiterhin horizontal. Im gleichen Zeitraum ist ein Preisrückgang im vorgelagerten Markt der Lebensmittelverarbeitung zu beobachten. Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass diese Preis-senkungen zu niedrigeren Grenzkosten im Einzelhandel geführt haben, die nicht an die Verbraucherinnen und Verbraucher weitergegeben wurden. Dieses Ergebnis bedarf weiterer Untersuchungen, da es einerseits auf höhere Konzentration, die Einführung von Handelsmarken und größerer Verhandlungsmacht zurückzuführen sein könnte, andererseits Effizienzgewinne durch Digitalisierung und Optimierung in Lagerhaltung und Logistik für Kostensenkungen verantwortlich sein könnten.

Abbildung I.37: Wachstum von Preisen, marginalen Kosten und Preisauflägen im Lebensmitteleinzelhandel



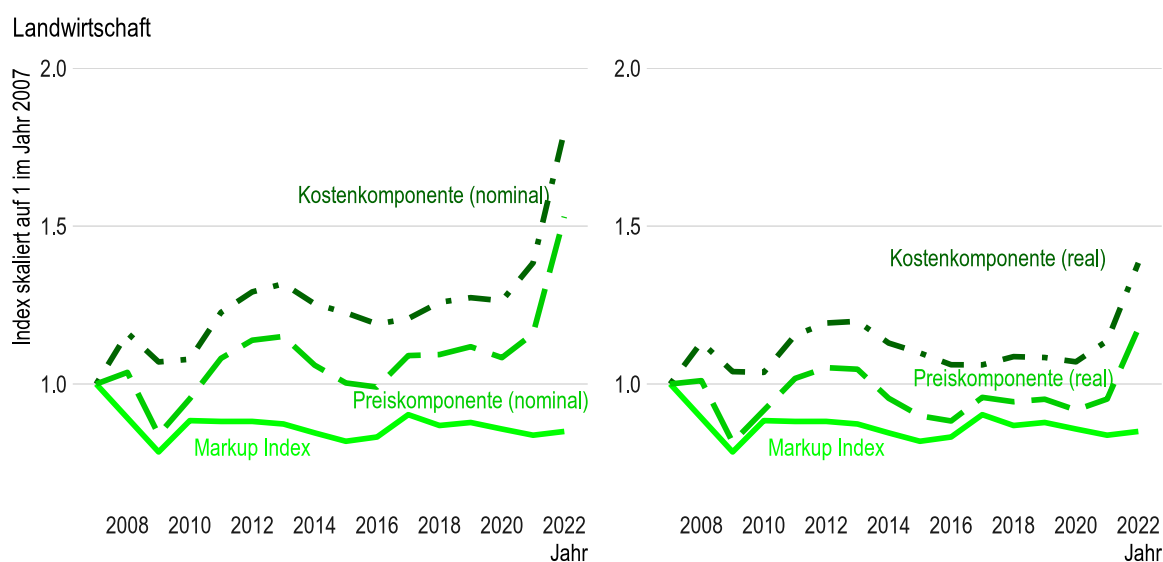
Anm.: Preisaufläge basieren auf einer GO-Schätzung mit Translog-Spezifikation der 2-Steller NACE Industrie „47“. Preisindex ist als gewichteter Durchschnitt der 3-Steller NACE Industrien „471“ und „472“ dargestellt.

Quelle: Statistisches Bundesamt; Orbis Europe; eigene Berechnungen

Ergebnisse für den Agrarsektor

141. Für den Agrarbereich in Abbildung I.38 ist zu erkennen, dass ähnlich wie bei der Lebensmittelverarbeitung Preise und Kosten gemeinsam schwanken, die Kosten jedoch schneller steigen als die Preise. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn die Preise fallen, wie in den Jahren 2009, 2014/2015 und 2020. Hier fallen die Preise deutlich stärker als die Grenzkosten. Das sind genau die Beobachtungen, die sich in Abbildung I.34 im unteren linken weißen Quadranten befinden. In den anderen Wertschöpfungsstufen ist dies nicht zu beobachten. Während die Preisauflschläge in den beiden nachgelagerten Märkten steigen, fallen sie in der Landwirtschaft, insbesondere in der Finanzkrise 2009, und bleiben auf niedrigem Niveau.

Abbildung I.38: Wachstum von Preisen, marginalen Kosten und Preisauflschlägen im Agrarsektor



Anm.: Preisauflschläge, Preise und Kosten basieren auf Erzeugerpreis- und Kostenindexdaten der Landwirtschaft des Statistisches Bundesamt.

Quelle: Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen

2.4.2.5 Verlauf und Höhe der Preisauflschläge in der Lebensmittellieferkette

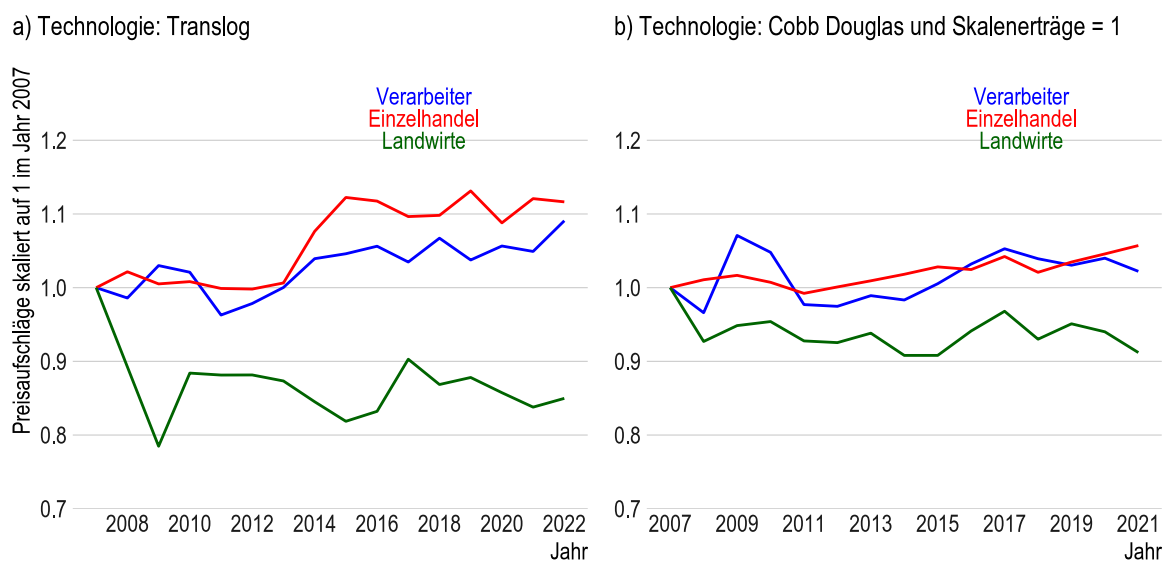
142. Zur Analyse des Agrarsektors stehen uns nur repräsentative jährliche aggregierte Daten zur Verfügung, sodass für den Agrarsektor keine Produktionsfunktion geschätzt werden können wie in der Lebensmittelverarbeitung und im Einzelhandel. Jedoch können wir mithilfe weiterer Annahmen die gleiche Methode benutzen, um auch mit aggregierten Daten Preisauflschläge zu bestimmen. Die Formel für Preisauflschläge aus Abschnitt 2.1.1 bleibt dabei unverändert. Allerdings wird die Annahme aufgestellt, dass Skalenerträge gleich eins sind.⁸⁸ Dies bedeutet, dass sich der Output verdoppelt, wenn man alle Inputfaktoren verdoppelt. Auf dieser Basis lassen

⁸⁸ Gäbe es hingegen steigende Skalenerträge, wäre die Summe der Outputelastizitäten größer eins. Dies würde bedeuten, dass die Preisauflschläge höher ausfallen würden. Der Verlauf der Preisauflschläge wäre davon nicht betroffen.

sich die Elastizitäten durch die Anteile der jeweiligen Ausgaben für die Produktionsfaktoren errechnen. Zur besseren Vergleichbarkeit zwischen den Wertschöpfungsstufen wird dieselbe Methode auch in der Lebensmittelverarbeitung und im -einzelhandel verwendet.⁸⁹

143. Neben der besseren Vergleichbarkeit zwischen den Wertschöpfungsstufen können auch die Ergebnisse der beiden Methoden verglichen werden. Die beiden Diagramme in Abbildung I.39 zeigen wieder Indizes für Preisauflschläge aller Wertschöpfungsstufen. Das Diagramm I.16a) zeigt Preisauflschläge, die im vorherigen Teil in Abbildung I.36 bis Abbildung I.38 verwendet wurden. Diese basieren auf geschätzten Preisauflschlägen für die Lebensmittelverarbeitung und den -einzelhandel sowie auf dem Verhältnis des Agrarsektor-Preisindex zum variablen Kostenindex. Zum Vergleich und zur Überprüfung der Gültigkeit der alternativen Methode zur Errechnung der Preisauflschläge wird der Verlauf der Indizes in Abbildung I.39b) gezeigt. Hier ist zu erkennen, dass sich qualitativ keine wesentlichen Unterschiede ergeben, insbesondere bei den Trends. Es zeigen sich jedoch Unterschiede bei den Niveaus, die bei Anwendung der ungenaueren Methode deutlich niedriger ausfallen. Der Verlauf der Indizes ist weniger stark schwankend, doch die allgemeinen Tendenzen und die Ausschläge sind vergleichbar.

Abbildung I.39: Entwicklung der Preisauflschläge in der Lebensmittellieferkette



Anm.: Preisauflschläge in a) basieren für Verarbeiter und Einzelhandel auf einer GO-Schätzung mit Translog-Spezifikation. Preisauflschläge der Landwirte basieren auf Erzeugerpreis- und Kostenindexdaten von Statistisches Bundesamt. Preisauflschläge in b) basieren auf Cobb Douglas und Skalenerträge = 1-Annahmen.

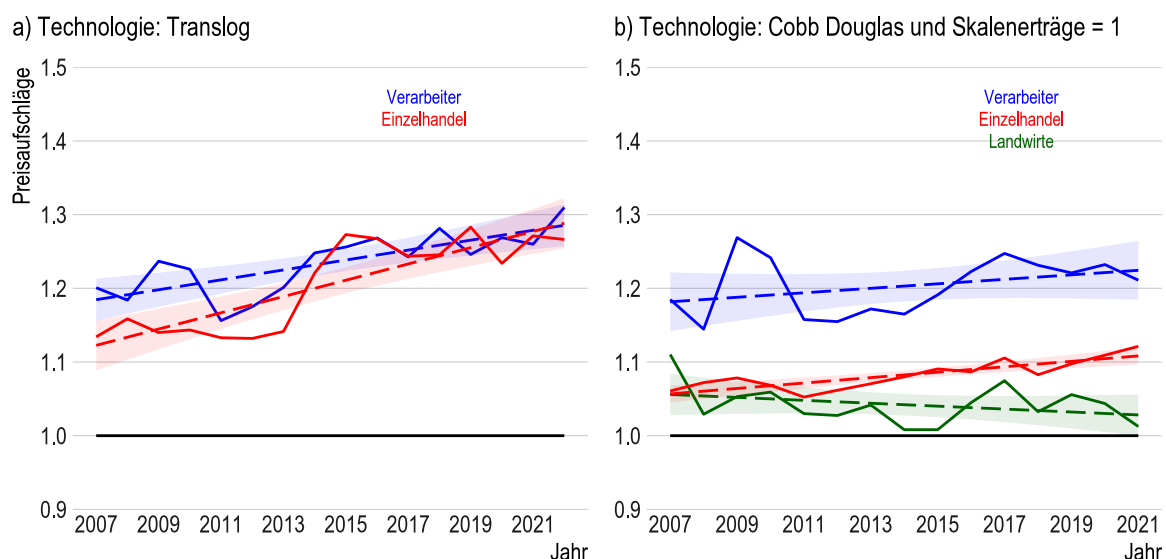
Quelle: Statistisches Bundesamt, Orbis-Europe, BMEL; eigene Berechnungen

144. Die beiden Diagramme in Abbildung I.40 zeigen Preisauflschläge nicht als Index mit Basisjahr 2007, wie zuvor, sondern in absoluten Werten. Das linke Diagramm enthält geschätzte

⁸⁹ Die Materialelastizität wird unter dieser Annahme wie folgt berechnet: Materialkosten geteilt durch die Summe aus Materialkosten, Lohnkosten und Wert des Kapitals. Die Materialelastizität ist dann gegeben durch: $\beta_M = \frac{\text{Materialkosten}}{\text{Materialkosten} + \text{Lohnkosten} + \text{Kapital}}$

Preisaufschläge für die Lebensmittelverarbeitung und den Einzelhandel. Da uns keine disaggregierten Daten aus dem Agrarsektor vorliegen, welche für eine Schätzung der Preisaufschläge notwendig sind, werden in diesem Diagramm keine Preisaufschläge für diesen Sektor gezeigt. Das rechte Diagramm zeigt die Preisaufschläge, berechnet mit der alternativen Methode. Die positiven Trends in der Lebensmittelverarbeitung und im Einzelhandel sind bei beiden Methoden sehr ähnlich. Ein Unterschied besteht darin, dass die Preisaufschläge im Einzelhandel im rechten Diagramm geringer sind. Obwohl es in beiden Fällen über den Zeitraum zu einer Verdoppelung der Preisaufschläge kommt, ist der Unterschied im Niveau recht groß. Beim Translog-Ansatz liegt der Anteil der Aufschläge im Lebensmitteleinzelhandel im Jahr 2022 knapp unter 30 Prozent, während er bei Cobb-Douglas mit 12 bis 13 Prozent deutlich unter dem der Verarbeiter bleibt. Die Preisaufschläge im Agrarsektor nehmen im Laufe der Zeit ab und liegen nur leicht über eins, was darauf hindeutet, dass die variablen Gewinne im Agrarsektor im Durchschnitt knapp über null sind. Die umfangreichen Subventionen, die der Agrarsektor erhält, sind in diesem Ergebnis bereits berücksichtigt.

Abbildung I.40: Preisaufschläge in Leveln in der Lebensmittellieferkette



Anm.: Preisaufschläge in a) basieren auf einer GO-Schätzung mit Translog-Spezifikation. Preisaufschläge in b) basieren auf Cobb Douglas und Skalenerträge = 1-Annahmen.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Orbis-Europe; BMEL; eigene Berechnungen

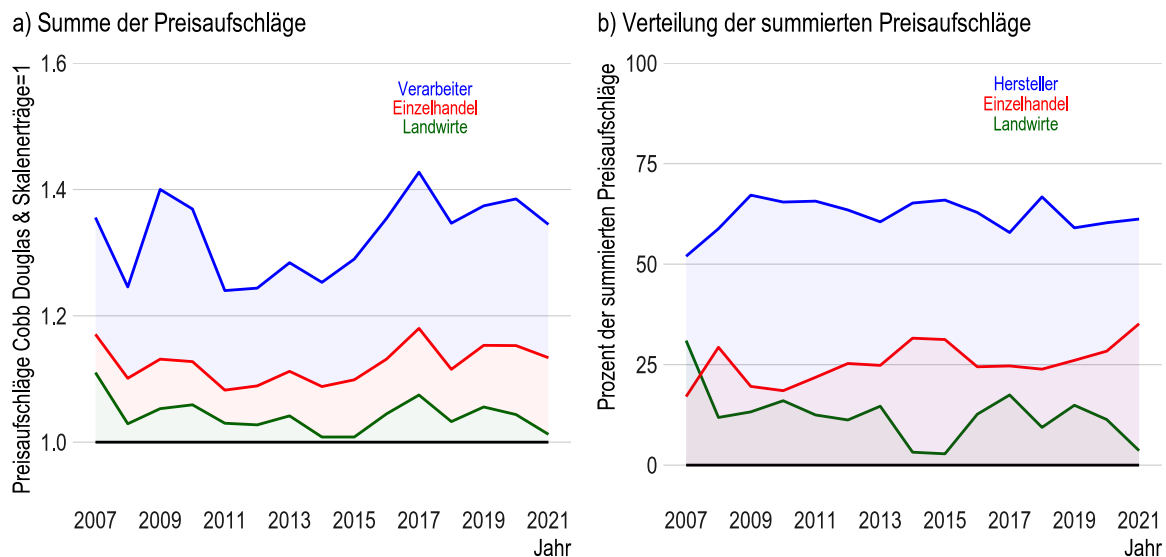
Kumulierte Preisaufschläge

145. Weiterhin werden die kumulierten Preisaufschläge der Lebensmittellieferkette und deren Verteilung untersucht. Es ist wichtig zunächst hervorzuheben, dass die Addition der relativ zu den jeweiligen Kosten gemessenen Preisaufschläge der einzelnen Wertschöpfungsstufen nicht unbedingt exakt die Preisaufschläge der gesamten Lieferkette abbilden. Dennoch kann die Addition als Approximation der kumulierten Aufschläge im Lebensmittelsektor hilfreich sein. Abbildung I.41 zeigt auf der linken Seite die addierten Preisaufschläge, sodass die obere blaue Linie die Preisaufschläge der gesamten Lieferkette abbildet. Man kann beobachten, dass in der

gesamten Lieferkette die Preisauflschläge über die Zeit relativ stabil sind und keinen Trend aufweisen. Im Durchschnitt liegt der Wert bei 1,35. Das heißt, Preise liegen 35 Prozent über den gesamten (marginalen) Kosten der Lieferkette.

146. Allerdings hat sich die Verteilung vom Agrarsektor hin zur Lebensmittelverarbeitung und zum Lebensmitteleinzelhandel verschoben. Zu Beginn des Jahres 2007 entfielen 31 Prozent der Preisauflschläge in der Versorgungskette auf den Agrarsektor, 52 Prozent auf die Lebensmittelverarbeitung und 17 Prozent auf den Einzelhandel. Der Anteil des Agrarsektors ist während der Finanzkrise stark zurückgegangen und schwankt seitdem zwischen 3 Prozent und 15 Prozent. Im gleichen Zeitraum ist der Anteil der Lebensmittelverarbeitung um 9 Prozentpunkte auf 61 Prozent im Jahr 2021 gestiegen und der Anteil des Einzelhandels hat sich etwa verdoppelt.

Abbildung I.41: Verteilung der Preisauflschläge in der Lebensmittellieferkette



Anm.: Preisauflschläge basieren auf Cobb Douglas und Skalenerträge = 1-Annahmen. Quelle: Statistisches Bundesamt, Orbis-Europe, BMEL; eigene Berechnungen

2.4.3 Fazit der Untersuchungsergebnisse

147. Aus gesamtwirtschaftlicher Sicht finden wir keine Evidenz für die Verkäuferinflationstheorie in Deutschland im Allgemeinen. Wir finden auch keine diesbezüglichen Veränderungen in der Inflationsperiode nach 2018. Die Ergebnisse sprechen dafür, dass sich Preise weniger stark ändern als Kosten. Wie beschrieben würde die Verkäuferinflationsthese bedeuten, dass Unternehmen bei gleicher Marktstruktur höhere Preise setzen. Eine solche Verhaltensänderung müsste beispielsweise über einen impliziten Koordinationsmechanismus erfolgen. Wir können nicht ausschließen, dass es vereinzelt auf Produktmärkten zu einer solchen Verhaltensänderung kommt. Gesamtwirtschaftlich sowie auf sektoraler Ebene finden wir aber keine Evidenz dafür.

148. Die Analyse der Lebensmittellieferkette zeigt eine Verschiebung der Preisaufschläge aus dem Agrarsektor hin zum verarbeitenden Gewerbe und dem Einzelhandel. Die Preisaufschläge sind in den nachgelagerten Märkten gestiegen, während sie im Agrarbereich gesunken sind. Dieser Trend ist jedoch nicht erst in den letzten Jahren zu beobachten. Vielmehr sind die großen Veränderungen um die Finanzkrise im Jahr 2008 für den Agrarsektor und um das Jahr 2014 für den Lebensmitteleinzelhandel zu beobachten. Dabei sind die aufaddierten Preisaufschläge relativ stabil über die Zeit, sodass die Profite der Lebensmittellieferkette proportional mit dem Markt wachsen. Jedoch kommt es zu einer erkennbaren Verschiebung der Anteile.

149. Im Agrarbereich sind die Preisschwankungen am größten und nehmen entlang der Wertschöpfungskette ab, was für eine unvollständige Weitergabe von Kostenschwankungen spricht. Weitere Evidenz dafür finden wir in der Lebensmittelverarbeitung. Hier werden Kostensenkungen nur unvollständig weitergegeben, sodass sich in diesem Sektor die Preisaufschläge erhöhen, wenn Preise sinken und Preisaufschläge zurückgehen, wenn Preise steigen. Weiterhin auffällig in der Lebensmittelverarbeitung ist das Jahr 2022. Hier sind Preise deutlich schneller gewachsen als die marginalen Kosten.

150. Im Gegensatz zur Lebensmittelverarbeitung zeigt sich, dass im Agrarbereich bei Preissenkungen die Preise stärker fallen als die Kosten, wodurch der Agrarsektor eine Reduktion der Preisaufschläge erfährt, wenn Kosten sinken. Dies geschieht in den Jahren 2009, 2014/15 und 2020.

151. Im Lebensmitteleinzelhandel kommt es in keiner Periode zu einer Preissenkung, jedoch profitiert der Einzelhandel von Kostensenkungen. Werden Preise und Kosten mit dem Verbraucherpreis deflationiert, kann man erkennen, dass hier reale Kostensenkungen die Preisaufschläge wachsen lässt, während deflationierte Preise konstant bleiben. Dies spricht dafür, dass Preise im Einzelhandel ähnlich verlaufen wie die durchschnittliche Inflationsrate in Deutschland, jedoch Kostensenkungen nicht an die Endkundinnen und Endkunden weitergegeben werden. Kostensenkungen entsprechen im Einzelhandel weitgehend geringeren Preisen in den vorgelagerten Märkten.

152. Die Analyse deutet darauf hin, dass insgesamt gesehen die Agrarerzeuger im Laufe der Zeit immer geringere Preisaufschläge durchsetzen können, während insbesondere der Lebensmitteleinzelhandel heute in der Lage ist, höhere Preisaufschläge zu realisieren als in der Vergangenheit. Diese Feststellung basiert auf aggregierten Daten. Tatsächlich verbirgt sich hinter der aggregierten Betrachtung eine heterogene und komplexe Verknüpfung zahlreicher unterschiedlicher Lieferketten, in der sich die Wettbewerbssituation jeweils deutlich unterscheiden kann. Erst die nähere Betrachtung dieser Lieferketten würde es ermöglichen, die Ursachen der Ergebnisse aus der vorliegenden Analyse zu verstehen. Allerdings lässt die aggregierte Betrachtung bereits den Schluss zu, dass es mit den wettbewerbspolitischen Maßnahmen der vergangenen Jahre⁹⁰ nicht gelungen ist, die Erzeugerebene insgesamt wirksam besserzustellen. Dies zeigt sehr deutlich die Risiken, die eine weitere, in ihrer Gesamtwirkung nicht eindeutige, Ausweitung wettbewerbsregulatorischer Maßnahmen zum gegenwärtigen Zeitpunkt hätte.

⁹⁰ Vgl. Monopolkommission, 13. Policy Brief: Wettbewerb in der Lebensmittellieferkette, 2024, S.4 f.

153. Um sich der Frage der Reduzierung von Marktmacht und Fairness in der Lebensmittellieferkette zu nähern, hält die Monopolkommission daher ihre Empfehlung aus dem Policy Brief Nr. 13 aufrecht,⁹¹ voreilige Eingriffe zu vermeiden und stattdessen zunächst eine gründliche Analyse vorzunehmen. Die Monopolkommission beabsichtigt, eine weitergehende Untersuchung einzelner Lieferketten durchzuführen, um auf dieser Basis zielgenauer Politikmaßnahmen diskutieren und gegebenenfalls vorschlagen zu können.

⁹¹ Monopolkommission, 13. Policy Brief: Wettbewerb in der Lebensmittellieferkette, 2024, S.4 f.

Anhang A Stand und Entwicklung der aggregierten Unternehmenskonzentration in Deutschland

Methodische Erläuterungen

Die Ermittlung der inländischen Wertschöpfung der Unternehmen

Berechnung der Wertschöpfung von Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen

810. Bei Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen wird die inländische Wertschöpfung ermittelt, indem das Ergebnis vor Zinsen, Beteiligungen und Steuern (EBIT) um Aufwendungen korrigiert wird, die Bestandteil der Wertschöpfung sind. Dazu gehört beispielsweise der Personalaufwand.¹¹⁰⁶ Als Ergebnis dieser Berechnung ergibt sich die Nettowertschöpfung zu Faktorkosten:

Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)

- + Personalaufwand
- + Vergütungen für die Mitglieder des Aufsichtsrats und vergleichbarer Gremien
- ./. Sonstige Steuern
- + Unkonsolidiertes Zinsergebnis von in den Konsolidierungskreis einbezogenen Kreditinstituten

= Nettowertschöpfung zu Faktorkosten.

Berechnung der Wertschöpfung von Kreditinstituten

811. Die Wertschöpfung von Kreditinstituten wird seit dem XVIII. Hauptgutachten ermittelt, indem von der Summe des Zins- und Provisionsergebnisses die um den Personalaufwand korrigierten Vorleistungen abgezogen werden.¹¹⁰⁷ Analog zum Vorgehen bei Nichtkreditinstituten wird außerdem um das unkonsolidierte Zinsergebnis der in den Konsolidierungskreis einbezogenen Nichtkreditinstitute korrigiert:

¹¹⁰⁶ Detaillierte Ausführungen insbesondere zur Erfassung des Zinsergebnisses von in den Konsolidierungskreis einbezogenen Kreditinstituten finden sich in Monopolkommission, XVIII. Hauptgutachten: Mehr Wettbewerb, wenig Ausnahmen, Baden-Baden, 2010, Anlage A, Tz. 5.

¹¹⁰⁷ Im Rahmen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung wird das Konzept der „Finanzserviceleistung, indirekte Messung“ (FISIM) zur Ermittlung der Wertschöpfung von Kreditinstituten verwendet. Dieses Konzept kann jedoch nicht ohne Weiteres auf eine einzelwirtschaftliche Betrachtung übertragen werden. Die von der Monopolkommission verwendete Methodik zur Berechnung der Wertschöpfung von Kreditinstituten weicht daher von der im Rahmen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung verwendeten Methodik ab (vgl. hierzu ausführlich Monopolkommission, XXII. Hauptgutachten, Wettbewerb 2018, Baden-Baden, 2018., Anlage B, Tz. 5).

Zinsüberschuss

+ Provisionsüberschuss

./. Verwaltungsaufwendungen (abzüglich Personalaufwand)

./. unkonsolidiertes Zinsergebnis der konsolidierten Nichtkreditinstitute

= Nettowertschöpfung zu Faktorkosten.

Berechnung der Wertschöpfung bei Versicherungsunternehmen

812. Bei Versicherungsunternehmen erfolgt die Ermittlung der inländischen Wertschöpfung im Wesentlichen wie bei Industrie-, Dienstleistungs- und Handelsunternehmen. Eine Besonderheit stellt allerdings die Position „Verzinsung gegenüber den Versicherten“ dar. Um erwartete Schadensfälle abzudecken, bilden Versicherungen Rückstellungen. Dabei handelt es sich teilweise um Kapital der Versicherten. Die aus diesem Kapital generierten Zinsen sind Teil der Wertschöpfung, die jedoch in der Gewinn- und Verlustrechnung nicht ausgewiesen werden. Dieser Teil der Wertschöpfung muss daher geschätzt werden. Somit ergibt sich die inländische Wertschöpfung von Versicherungsunternehmen wie folgt:

Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag

./. außerordentliches Ergebnis

+ Personalaufwand

+ Vergütung für Mitglieder der Beiräte, der Aufsichtsräte und vergleichbarer Gremien

+ Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

./. Erträge aus Verlustübernahme

./. Erträge aus Kapitalanlagen ohne Erträge aus Grundstücken, grundstücksgleichen Rechten und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken

+ Aufwendungen aus Kapitalanlagen ohne hierin enthaltenen Personalaufwand

+ aufgrund einer Gewinngemeinschaft, eines Gewinnabführungs- und Teilgewinnabführungsvertrags abgeführte Gewinne

+ unkonsolidiertes Zinsergebnis von in den Konsolidierungskreis einbezogenen Kreditinstituten

+ Verzinsung gegenüber den Versicherten

= Nettowertschöpfung zu Faktorkosten.

813. Die Schätzung der Position „Verzinsung gegenüber den Versicherten“ erfolgt dabei folgendermaßen:

- (versicherungstechnische Rückstellungen⁺
- + Verbindlichkeiten aus dem selbst abgeschlossenen Versicherungsgeschäft⁺
- ./. Ansprüche für geleistete Abschlusskosten⁺)
- / (Bilanzsumme⁺
- ./. ausstehende Einlagen auf das gezeichnete Kapital⁺
- ./. eigene Anteile⁺
- ./. Ansprüche für geleistete Abschlusskosten⁺
- ./. Bilanzverlust⁺)
- * (Erträge aus Kapitalanlagen ohne Erträge aus Grundstücken, grundstücksgleichen Rechten und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken
- ./. Aufwendungen aus Kapitalanlagen ohne hierin enthaltenen Personalaufwand)

Bei den mit (+) markierten Werten handelt es sich um einen Zweijahresdurchschnitt.

Verfahren zur Schätzung der inländischen Wertschöpfung

814. Verfahren zur Schätzung der inländischen Wertschöpfung werden angewendet, wenn die zur Berechnung der inländischen Wertschöpfung erforderlichen Daten nicht oder nur teilweise vorliegen. Kann die weltweite Wertschöpfung des Konzerns anhand des veröffentlichten Konzernabschlusses ermittelt werden, ist es in diesen Fällen möglich, die inländische Wertschöpfung anhand von Größenrelationen zu schätzen. In Abhängigkeit der verfügbaren Daten wird zu diesem Zweck der Personalaufwand, die Anzahl der Beschäftigten und/oder das Geschäftsvolumen¹¹⁰⁸ als Größenrelation verwendet. Auf dieser Grundlage kann die inländische Wertschöpfung von der weltweiten Wertschöpfung des Konzerns abgeleitet werden:

$$Wertschöpfung_{Inland}^{geschätzt} = \frac{\text{Referenzgröße}_{Inland}}{\text{Referenzgröße}_{Welt}} Wertschöpfung_{Welt}$$

815. Diesen Schätzverfahren liegt die Annahme zugrunde, dass das Verhältnis der verwendeten inländischen Referenzgröße zur weltweiten Referenzgröße dem Verhältnis der inländischen zur weltweiten Wertschöpfung entspricht. Diese Annahme wurde in der Vergangenheit überprüft, indem Fälle ausgewertet wurden, in denen sowohl die weltweite als auch die inländische Wertschöpfung vorlagen. Die entsprechenden Analysen lieferten das Ergebnis, dass die Verwendung des Personalaufwands als Referenzgröße der tatsächlichen Wertschöpfung des inländischen Konzerns am nächsten kommt. Der Personalaufwand des inländischen Konzerns liegt jedoch häufig ebenfalls nicht vor. Daher basiert die Schätzung in der überwiegenden Zahl der Fälle auf dem Mittelwert der Quotienten inländisches/gesamtes Geschäftsvolumen und im Inland Beschäftigte/Gesamtzahl der Beschäftigten. Diese Methodik liefert ebenfalls akzeptable

¹¹⁰⁸ Unter Geschäftsvolumen werden bei Industrie-, Dienstleistungs- und Handelsunternehmen der Umsatz, bei Kreditinstituten die Bilanzsumme und bei Versicherungsunternehmen die Brutto-Beitragseinnahmen verstanden.

Ergebnisse. Im Berichtsjahr 2022 musste die inländische Wertschöpfung insgesamt in 43 Fällen (2020: 18) mithilfe eines Schätzverfahrens auf Grundlage derartiger Größenrelationen geschätzt werden.¹¹⁰⁹

816. Dabei wurde als Größenrelation in 12 Fällen (BASF SE, C. H. Boehringer Sohn AG & Co. KG, Carl Zeiss AG, Deutsche Lufthansa AG, Deutsche Telekom AG, E.ON SE, MTU Aero Engines AG, Otto Group, Rethmann SE & Co. KG, Rheinmetall AG, Robert Bosch GmbH, RWE AG) der Personalaufwand verwendet, in 17 Fällen (Airbus-Gruppe Deutschland, DACHSER Group SE & Co. KG, DEERE-Gruppe Deutschland, DEKRA SE, Dirk Rossmann GmbH, Infineon Technologies AG, K+S AG, Liebherr-International-Gruppe Deutschland, maxingvest AG, Roche-Gruppe Deutschland, Salzgitter AG, Shell-Gruppe Deutschland, STRABAG-Gruppe Deutschland, United Internet AG, Vattenfall-Gruppe Deutschland, VINCI-Gruppe Deutschland, Wacker Chemie AG) der Durchschnitt der Geschäftsvolumen- und Beschäftigtenrelation, in 6 Fällen (BioNTech SE, Deutsche Bank AG, Fraport AG, Hapag-Lloyd AG, HGV Hamburger Gesellschaft für Vermögens- und Beteiligungsmanagement mbH, PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft) ausschließlich die Beschäftigtenrelation, sowie in 4 Fällen (Daimler Truck Holding AG, Landesbank Baden-Württemberg, Philip Morris International-Gruppe Deutschland, UniCredit-Gruppe Deutschland) ausschließlich die Relation der Geschäftsvolumen. Bei Verwendung der Beschäftigtenrelation zur Schätzung der inländischen Wertschöpfung bietet die Verwendung der Wertschöpfung als Größenkriterium zur Ermittlung der „100 Größten gegenüber der Anzahl der Beschäftigten“ als Größenkriterium jedoch keinen Vorteil mehr. Die Verwendung dieses Schätzverfahrens wird daher nur in Fällen angewendet, in denen ansonsten ein Fehlen von Großunternehmen im Kreis der „100 Größten“ in Kauf zu nehmen wäre, die bei Kenntnis der inländischen Wertschöpfung mit hoher Wahrscheinlichkeit unter den „100 Größten“ wären. Im Fall der Amazon-Gruppe Deutschland wurde die inländische Wertschöpfung aufgrund einer Summierung von 78 identifizierten Gesellschaften im Inland durchgeführt.

817. Im Lebensmitteleinzelhandel sind öffentliche Daten aufgrund der besonderen Organisationsstruktur regelmäßig nicht verfügbar. In diesen Fällen wird die inländische Wertschöpfung auf Grundlage des mit der Wertschöpfung/Umsatz-Relation von zur Gruppe gehörenden Tochterunternehmen gewichteten Inlandsumsatzes der Gruppe geschätzt (EDEKA-Gruppe, Schwarz-Gruppe und Aldi-Gruppe). Die Inlandsumsatzerlöse beruhen dabei wiederum auf Schätzungen bzw. Hochrechnungen des Datenanbieters TradeDimensions.¹¹¹⁰

¹¹⁰⁹ Diese Fälle sind in Tabelle I.1 mit * gekennzeichnet.

¹¹¹⁰ Diese Fälle gehören zu den in Tabelle I.1 mit * gekennzeichneten Fällen.

Ergänzende Tabellen

Tabelle Anhang A.1: Reale Wertschöpfung der 100 Größten im Zeitraum 1978 bis 2022

Jahr	Reale ¹ Wertschöpfung „100 Größte“ in Mio. EUR	Veränderung zur Vorperiode in %	Reale ¹ Wertschöpfung der Gesamtwirtschaft in Mio. EUR	Veränderung zur Vorperiode in %	Anteil in %
1978	197.716		1.020.635		19,37
1980	207.452	4,9	1.052.307	3,1	19,71
1982	201.516	-2,9	1.038.158	-1,3	19,41
1984	208.458	3,4	1.102.175	6,2	18,91
1986	221.713	6,4	1.157.586	5,0	19,15
1988	231.016	4,2	1.224.068	5,7	18,87
1990	245.912	6,4	1.344.671	9,9	18,29
1992	221.921	-9,8	1.260.589	-6,2	17,60
1994	254.708	14,8	1.298.529	3,0	19,62
1996	257.929	1,3	1.488.655	14,6	17,33
1998	290.655	12,7	1.555.447	4,5	18,69
2000	326.930	12,5	1.629.105	4,7	20,07
2002	280.393	-14,2	1.668.571	2,4	16,80
2004	283.356	1,1	1.727.748	3,5	16,40
2006	318.830	12,5	1.815.480	5,1	17,56
2008	294.483	-7,6	1.891.582	4,2	15,57
2010	297.177	0,9	1.838.154	-2,8	16,17
2012	307.194	3,4	1.927.419	4,9	15,94
2014	310.737	1,2	1.987.206	3,1	15,64
2016	306.246	-1,4	2.057.327	3,5	14,89
2018	314.513	2,7	2.135.846	3,8	14,73 ²
2020	279.064	-11,3	2.036.135	-4,7	13,71
2022	329.374	18,0	2.181.993	7,2	15,10

¹ Die Größen in jeweiligen Preisen wurden mit Hilfe des impliziten Preisindex der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung deflationiert (Vorjahrespreisbasis, Referenzjahr: 2015; Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage von Daten des Statistischen Bundesamtes, Fachserie 18 Reihe 1.5, S. 53, Rechenstand November 2023). Aufgrund der VGR-Revision 2019 unterscheiden sich die Größen im Vergleich zum XXIII. Hauptgutachten. Bei der Interpretation der Werte in konstanten Preisen ist außerdem zu beachten, dass sich der zur Deflationierung der nominalen Größen genutzte implizite Preisindex für die Jahre vor 1991 auf das frühere Bundesgebiet bezieht und ein Vergleich mit den Jahren nach 1991 nur eingeschränkt möglich ist.

² Aufgrund der Aktualisierung der nominalen Wertschöpfung der Gesamtwirtschaft kommt es auch beim Anteil der „100 Größten“ an dieser Größe zu leichten Veränderungen gegenüber dem XXIII. Hauptgutachten.

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

Tabelle Anhang A.2: Anteile der Anteilseigner der „100 Größten“ nach Art des Anteilseigners im Jahr 2022 in Prozent

Rang	Unternehmen (betrachtete rechtliche Einheit)	100G	Ausland	Öffentlich	Einzelpersonen	Streubesitz	Sonstige
1	Volkswagen AG		17,00	20,00	53,30	9,70	
2	Mercedes-Benz Group AG	1,09	49,39			47,99	1,53

Rang	Unternehmen (betrachtete rechtliche Einheit)	100G	Ausland	Öffentlich	Einzelper- sonen	Streu- besitz	Sons- tige
3	Bayerische Motoren Werke AG		5,41		48,50	37,05	1,45
4	Deutsche Telekom AG	18,41	9,55	13,80		58,08	0,16
5	Deutsche Bahn AG			100,00			
6	Robert Bosch GmbH				100,00		
7	Siemens AG	5,30	23,85		6,86	41,66	22,33
8	BASF SE	1,09	17,89			81,02	
9	BioNTech SE				17,4	37,05	45,55
10	Deutsche Post AG	19,39	14,94			57,24	8,43
11	REWE-Gruppe						100,00
12	INA-Holding Schaeffler GmbH & Co. KG				100,00		
13	Fresenius SE & Co. KGaA	1,39	22,05		26,44	49,11	1,01
14	Deutsche Lufthansa AG	1,52	3,75		13,49	81,24	
15	SAP SE	1,32	16,48		11,64	70,56	
16	Deutsche Bank AG		22,83			77,05	0,12
17	Shell-Gruppe Deutschland		100,00				
18	Hapag-Lloyd AG	13,90	22,50		30,00	3,60	30,00
19	EDEKA-Gruppe						100,00
20	Airbus-Gruppe Deutschland ¹		20,99	11,00		67,81	0,20
21	Schwarz-Gruppe				100,00		
22	ZF Friedrichshafen AG			100,00			
23	thyssenkrupp AG		38,57		21,00	40,43	
24	Commerzbank AG	1,70	15,94	15,60		66,76	
25	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	2,99	8,09			87,52	1,40
26	Roche-Gruppe Deutschland		100,00				
27	Allianz SE	4,54	27,41			59,97	8,08
28	C. H. Boehringer Sohn AG & Co. KG				100,00		
29	Asklepios Kliniken GmbH & Co. KGaA				100,00		
30	ExxonMobil-Gruppe Deutschland		100,00				
31	EnBW Energie Baden-Württemberg AG			93,50		0,39	6,11
32	Aldi-Gruppe				100,00		
33	Rethmann SE & Co. KG				100,00		
34	Ford-Gruppe Deutschland		100,00				
35	Bertelsmann SE & Co. KGaA				100,00		
36	HGV Hamburger Ges. für Vermögens- und Beteili- gungsmanagement mbH			100,00			
37	Carl Zeiss AG				100,00		
38	DZ Bank AG						100,00
39	Bayer AG	1,30	26,02			72,68	
40	Adolf Würth GmbH & Co. KG				100,00		
41	UniCredit-Gruppe Deutschland		100,00				
42	Evonik Industries AG		14,79	58,90		26,31	
43	Vodafone-Gruppe Deutschland		100,00				
44	Liebherr-International-Gruppe Deutschland		100,00				

Rang	Unternehmen (betrachtete rechtliche Einheit)	100G	Ausland	Öffentlich	Einzelper- sonen	Streu- besitz	Sons- tige
45	RWE AG		24,98	4,78		70,24	
46	Wacker Chemie AG		15,41		51,31	28,54	4,74
47	Amazon-Gruppe Deutschland		100,00				
48	TOTAL-Gruppe Deutschland		100,00				
49	KfW Bankengruppe			100,00			
50	ING-Gruppe Deutschland		100,00				
51	STRABAG-Gruppe Deutschland		100,00				
52	Sana Kliniken AG	32,59					67,41
53	Siemens Energy AG	27,08	20,02			22,61	30,29
54	Salzgitter AG		6,79	26,50		31,66	35,05
55	PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft				100,00		
56	Merck KGaA	1,10	27,65		70,27	0,98	
57	Bayerische Landesbank			100,00			
58	E.ON SE	18,02	37,64			43,22	1,12
59	KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft				100,00		
60	Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft				100,00		
61	Accenture-Gruppe Deutschland		100,00				
62	K+S AG	5,74	18,50		3,07	69,82	2,87
63	Stellantis-Gruppe Deutschland		100,00				
64	Rheinmetall AG	1,14	22,59			75,95	0,32
65	DEKRA SE						100,00
66	Otto Group				100,00		
67	Deutsche Börse AG	2,29	39,43			49,84	8,44
68	AXA-Gruppe Deutschland		100,00				
69	EWE AG			100,00			
70	Sanofi-Gruppe Deutschland		100,00				
71	Fraport AG Frankfurt Airport Services Worldwide	9,63	8,68	52,23		29,38	0,08
72	Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft				100,00		
73	Vonovia SE	3,40	55,49			41,11	
74	IBM-Gruppe Deutschland		100,00				
75	Stadtwerke München GmbH			100,00			
76	dm-drogerie markt Verwaltungs-GmbH				100,00		
77	Landesbank Baden-Württemberg			100,00			
78	BP-Gruppe Deutschland		100,00				
79	Debeka-Gruppe ²						100,00
80	Philip Morris International-Gruppe Deutschland		100,00				
81	VINCI-Gruppe Deutschland		100,00				
82	Kühne + Nagel-Gruppe Deutschland				67,09	32,91	
83	MTU Aero Engines AG	5,87	59,22		3,05	28,86	3,00
84	Wüstenrot & Württembergische AG	1,03			66,31	22,00	10,66
85	Charité Universitätsmedizin Berlin KÖR			100,00			

Rang	Unternehmen (betrachtete rechtliche Einheit)	100G	Ausland	Öffentlich	Einzelper- sonen	Streu- besitz	Sons- tige
86	maxingvest AG				100,00		
87	United Internet AG	1,01			48,94	40,06	9,99
88	Infineon Technologies AG	5,65	30,58			60,78	2,99
89	DEERE-Gruppe Deutschland		100,00				
90	Daimler Truck Holding AG	30,00	19,24			45,77	4,99
91	Stadtwerke Köln GmbH			100,00			
92	Adecco-Gruppe Deutschland		100,00				
93	Vattenfall-Gruppe Deutschland		100,00				
94	Linde-Gruppe Deutschland		100,00				
95	B. Braun SE				100,00		
96	TRUMPF GmbH + Co. KG				100,00		
97	DACHSER Group SE & Co. KG				100,00		
98	Dirk Rossmann GmbH		40,00		60,00		
99	DFS Deutsche Flugsicherung GmbH			100,00			
100	Rolls-Royce-Gruppe Deutschland		100,00				

Anm.: Die Kategorien, in die die Anteilseigner der „100 Größten“ eingeteilt werden, sind die folgenden: 100G: Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“, Ausland: Identifizierte Ausländische Investoren, Öffentlich: Öffentliche Hand, Einzelpersonen: Einzelpersonen bzw. Familien(Stiftungen), Streubesitz und Sonstige.

¹ Die Struktur der Anteilseigner der Airbus-Gruppe Deutschland entspricht der Struktur der Anteilseigner der Airbus SE, obwohl diese ihren Sitz nicht in Deutschland hat.

² Die Debeka-Gruppe hat keine der Aktie vergleichbaren Kapitalanteile, da sie als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit organisiert ist. Das Eigenkapital wird dabei allein aus den versteuerten Unternehmensgewinnen und Beiträgen der Mitglieder gebildet. Aus diesem Grund wird die Struktur der Anteilseigner hier nicht ausgewiesen.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage der Datenbank „Orbis“ des Anbieters Moody's (Stand: Juni 2024)

Tabelle Anhang A.3: Kapitalverflechtungen aus dem Kreis der „100 Größten“ im Jahr 2022

Rang	Anteilseigner	Rang	Beteiligungsunternehmen	Anteil
2	Mercedes-Benz Group AG	90	Daimler Truck Holding AG	30,00
7	Siemens AG	53	Siemens Energy AG	30,00
14	Deutsche Lufthansa AG	71	Fraport AG Frankfurt Airport Services World-wide	8,43
16	Deutsche Bank AG	2	Mercedes-Benz Group AG	1,09
		4	Deutsche Telekom AG	1,81
		7	Siemens AG	1,01
		8	BASF SE	1,09
		10	Deutsche Post AG	2,55
		13	Fresenius SE & Co. KGaA	1,39
		14	Deutsche Lufthansa AG	1,52
		15	SAP SE	1,32
		24	Commerzbank AG	1,70
		25	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	1,78
		27	Allianz SE	2,73
		39	Bayer AG	1,30
		53	Siemens Energy AG	3,51
		56	Merck KGaA	1,10
		58	E.ON SE	3,02
		62	K+S AG	3,29
		67	Deutsche Börse AG	2,29
		73	Vonovia SE	3,40
		83	MTU Aero Engines AG	3,65
		88	Infineon Technologies AG	3,86
25	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	7	Siemens AG	1,29
		52	Sana Kliniken AG	22,49
27	Allianz SE	7	Siemens AG	3,00
		87	United Internet AG	1,01
		88	Infineon Technologies AG	1,79
36	HGV Hamburger Gesellschaft für Vermögens- und Beteiligungsmanagement mbH	18	Hapag-Lloyd AG	13,90
38	DZ Bank AG	25	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	1,21
		27	Allianz SE	1,81
		62	K+S AG	2,45
		64	Rheinmetall AG	1,14
		71	Fraport AG Frankfurt Airport Services World-wide	1,20
		83	MTU Aero Engines AG	2,22
		84	Wüstenrot & Württembergische AG	1,03
45	RWE AG	58	E.ON SE	15,00
49	KfW Bankengruppe	4	Deutsche Telekom AG	16,60
		10	Deutsche Post AG	16,84
79	Debeka-Gruppe	52	Sana Kliniken AG	10,10

Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage der Datenbank „Orbis“ des Anbieters Moody's (Stand: Juni 2024)

Tabelle Anhang A.4: Personelle Verflechtungen der „100 Größten“ im Jahr 2022 nach Art der Verflechtung

Rang	Unternehmen	Über das eigene Geschäftsführungs-Gremium ¹	Über Geschäfts-führungsmitglieder im eigenen Kontroll-gremium ²	Über Personen ohne Geschäftsführungs-mandat im eigenen Kontrollgremium ³
1	Volkswagen AG	2		2
2	Mercedes-Benz Group AG	4	3	5
3	Bayerische Motoren Werke AG	2		6
4	Deutsche Telekom AG	2	1	5
5	Deutsche Bahn AG			1
6	Robert Bosch GmbH			3
7	Siemens AG	3		8
8	BASF SE	1		4
9	BioNTech SE		(keine)	
10	Deutsche Post AG	2	1	6
11	REWE-Gruppe		(keine)	
12	INA-Holding Schaeffler GmbH & Co. KG		1	5
13	Fresenius SE & Co. KGaA		2	5
14	Deutsche Lufthansa AG	1	1	5
15	SAP SE	1		1
16	Deutsche Bank AG	1	1	3
17	Shell-Gruppe Deutschland			1
18	Hapag-Lloyd AG		1	2
19	EDEKA-Gruppe		(keine)	
20	Airbus-Gruppe Deutschland	1	1	
21	Schwarz-Gruppe		(unbekannt)	
22	ZF Friedrichshafen AG		1	5
23	thyssenkrupp AG			2
24	Commerzbank AG	1		1
25	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG		2	8
26	Roche-Gruppe Deutschland		(keine)	
27	Allianz SE			4
28	C. H. Boehringer Sohn AG & Co. KG		(keine)	
29	Asklepios Kliniken GmbH & Co. KGaA		(keine)	
30	ExxonMobil-Gruppe Deutschland			2
31	EnBW Energie Baden-Württemberg AG	1		3
32	Aldi-Gruppe		(unbekannt)	
33	Rethmann SE & Co. KG		(keine)	
34	Ford-Gruppe Deutschland		(keine)	
35	Bertelsmann SE & Co. KGaA		2 (1)2	1
36	HGV Hamburger Ges. für Vermögens- und Beteili-gungsmanagement mbH	1		1
37	Carl Zeiss AG		(keine)	
38	DZ Bank AG	1	1	
39	Bayer AG			4
40	Adolf Würth GmbH & Co. KG	1		3
41	UniCredit-Gruppe Deutschland			
42	Evonik Industries AG		1	3
43	Vodafone-Gruppe Deutschland		(keine)	

44	Liebherr-International-Gruppe Deutschland		(keine)	
45	RWE AG		1	3
46	Wacker Chemie AG		(keine)	
47	Amazon-Gruppe Deutschland		(keine)	
48	TOTAL-Gruppe Deutschland		(keine)	
49	KfW Bankengruppe		2 (2)2	7
50	ING-Gruppe Deutschland			1
51	STRABAG-Gruppe Deutschland		(keine)	
52	Sana Kliniken AG		(keine)	
53	Siemens Energy AG		2	10
54	Salzgitter AG		1 (1)2	2
55	PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft		(keine)	
56	Merck KGaA		1	
57	Bayerische Landesbank			2
58	E.ON SE	1		3
59	KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft		(keine)	
60	Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft		(keine)	
61	Accenture-Gruppe Deutschland		(keine)	
62	K+S AG			1
63	Stellantis-Gruppe Deutschland		(keine)	
64	Rheinmetall AG		1	2
65	DEKRA SE		(keine)	
66	Otto Group			1
67	Deutsche Börse AG	1		2
68	AXA-Gruppe Deutschland		(keine)	
69	EWE AG		(keine)	
70	Sanofi-Gruppe Deutschland			1
71	Fraport AG Frankfurt Airport Services Worldwide	1		2
72	Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft			1
73	Vonovia SE	1		3
74	IBM-Gruppe Deutschland			1
75	Stadtwerke München GmbH		(keine)	
76	dm-drogerie markt Verwaltungs-GmbH		(keine)	
77	Landesbank Baden-Württemberg	2		2
78	BP-Gruppe Deutschland		(keine)	
79	Debeka-Gruppe		(keine)	
80	Philip Morris International-Gruppe Deutschland		(keine)	
81	VINCI-Gruppe Deutschland		(keine)	
82	Kühne + Nagel-Gruppe Deutschland			1
83	MTU Aero Engines AG			1
84	Wüstenrot & Württembergische AG		1	1
85	Charité Universitätsmedizin Berlin KöR		(keine)	
86	maxingvest AG			1
87	United Internet AG		(keine)	
88	Infineon Technologies AG			1
89	DEERE-Gruppe Deutschland		(keine)	
90	Daimler Truck Holding AG		2	6
91	Stadtwerke Köln GmbH		(keine)	

92	Adecco-Gruppe Deutschland			1
93	Vattenfall-Gruppe Deutschland		(keine)	
94	Linde-Gruppe Deutschland		1	4
95	B. Braun SE			1
96	TRUMPF GmbH + Co. KG	1	1 (1)2	1
97	DACHSER Group SE & Co. KG		(keine)	
98	Dirk Rossmann GmbH		(keine)	
99	DFS Deutsche Flugsicherung GmbH		(keine)	
100	Rolls-Royce-Gruppe Deutschland	2		1

Anm.: Unternehmen, für die im Jahr 2022 keine Verflechtung festgestellt wurde, werden mit „keine“ gekennzeichnet. Die Aldi- und Schwarz-Gruppe werden aufgrund mangelnder Informationen mit „unbekannt“ gekennzeichnet.

¹ Gezählt wird, in wie vielen weiteren Unternehmen Mitglieder der Geschäftsführung des betrachteten Unternehmens ein Mandat halten.

² Gezählt wird, in wie vielen weiteren Unternehmen Personen im Kontrollgremium des betrachteten Unternehmens Geschäftsführungsmitglieder sind. Falls vorhanden, wird in Klammern die Anzahl der Personen angegeben, die ihr Geschäftsführungsmandat in einem Kreditinstitut ausüben.

³ Gezählt wird, in wie vielen weiteren Unternehmen Personen im Kontrollgremium des genannten Unternehmens ein Mandat in einem Kontrollgremium ausüben.

Tabelle Anhang A.5: Zusammenschlussaktivitäten der "100 Größten" im Berichtszeitraum 2022/2023

Rang	Unternehmen (Oberstes Mutterunternehmen)	Freigaben ¹
1	Volkswagen AG	3
2	Mercedes-Benz Group AG	4
4	Deutsche Telekom AG	1
6	Robert Bosch GmbH	4
7	Siemens AG	6
8	BASF SE	4
9	BioNTech SE	1
10	Deutsche Post AG	1
11	REWE Group	7
12	INA-Holding Schaeffler GmbH & Co. KG	2
13	Fresenius SE & Co. KGaA	1
14	Deutsche Lufthansa AG	1
15	SAP SE	3
16	Deutsche Bank AG	1
17	Shell-Gruppe Deutschland	7
18	Hapag-Lloyd AG	1
19	EDEKA Handelsgesellschaft Nord mbH	4
20	Airbus-Gruppe Deutschland	2
22	ZF Friedrichshafen AG	1
23	thyssenkrupp AG	3
25	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	2
27	Allianz SE	12
30	ExxonMobil-Gruppe Deutschland	1
31	EnBW Energie Baden-Württemberg AG	9
33	Rethmann SE & Co. KG	1

34	Ford-Gruppe Deutschland	2
35	Bertelsmann SE & Co. KGaA	2
37	Carl Zeiss AG	1
38	DZ Bank AG	2
39	Bayer AG	3
40	Adolf Würth GmbH & Co. KG	1
42	Evonik Industries AG	1
43	Vodafone-Gruppe Deutschland	1
45	RWE AG	4
48	TOTAL-Gruppe Deutschland	6
49	KfW Bankengruppe	2
51	STRABAG-Gruppe Deutschland	2
52	Sana Kliniken AG	2
53	Siemens Energy AG	1
54	Salzgitter AG	1
58	E.ON	3
61	Accenture-Gruppe Deutschland	2
63	Stellantis-Gruppe Deutschland	3
64	Rheinmetall AG	2
65	DEKRA SE	1
67	Deutsche Börse AG	1
68	AXA-Gruppe Deutschland	1
69	EWE AG	11
70	Sanofi-Gruppe Deutschland	1
71	Fraport AG Frankfurt Airport Services Worldwide	2
73	Vonovia SE	5
74	IBM-Gruppe Deutschland	1
75	Stadtwerke München GmbH	1
77	Landesbank Baden-Württemberg	2
78	BP-Gruppe Deutschland	3
79	Debeka-Gruppe	2
81	VINCI-Gruppe Deutschland	2
82	Kühne + Nagel-Gruppe Deutschland	2
88	Infineon Technologies AG	1
90	Daimler Truck Holding AG	6
93	Vattenfall-Gruppe Deutschland	2
95	B. Braun SE	2
96	TRUMPF GmbH + Co. KG	1

¹ Berücksichtigt wurden Vorgänge zwischen dem 1. Januar 2022 und dem 31. Dezember 2023, bei denen im Vor- oder Hauptprüfverfahren eine Freigabe mit oder ohne Nebenbestimmungen erfolgte. Es wurden jeweils Fälle erfasst, in denen das betrachtete Unternehmen entweder selbst Erwerber bzw. Erwerbener oder seine Obergesellschaft Erwerber bzw. selbst Erwerbener war (hier werden auch Fälle erfasst, in denen keine Kontrollpflicht bestand). Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“, für die keine Fälle erfasst wurden, werden in der Tabelle nicht aufgeführt.

Quelle: Daten des Bundeskartellamtes.

Tabelle Anhang A.6: Entwicklung der inländischen Umsätze in der Industrie 1978-2022

Jahr	Reale ¹ Umsätze der 50 größten Industrieunternehmen ² in Mio. EUR	Veränderung in %	Reale ¹ Umsätze aller Industrieunternehmen ³ in Mio. EUR	Veränderung in %	Anteil ⁴ in %
1978	483.288		1.561.394		30,95
1980	554.093	14,7	1.776.900	13,8	31,18
1982	588.567	6,2	1.763.776	-0,7	33,37
1984	614.735	4,4	1.849.930	4,9	33,23
1986	579.989	-5,7	1.801.305	-2,6	32,20
1988	585.962	1,0	1.841.033	2,2	31,83
1990	651.938	11,3	2.008.105	9,1	32,47
1992	581.608	-10,8	1.812.862	-9,7	32,08
1994	528.912	-9,1	1.920.128	5,9	27,55
1996	565.727	7,0	1.922.732	0,1	29,42
1998	594.010	5,0	2.057.802	7,0	28,87
2000	702.171	18,2	2.273.860	10,5	30,88
2002	689.373	-1,8	2.240.290	-1,5	30,77
2004	705.045	2,3	2.197.171	-1,9	32,09
2006	832.185	18,0	2.498.938	13,7	33,30
2008	866.680	4,1	2.744.974	9,8	31,57
2010	827.827	-4,5	2.599.027	-5,3	31,85
2012	987.691	19,3	2.837.780	9,2	34,81
2014	971.340	-1,7	2.742.652	-3,4	35,42
2016	909.956	-6,3	2.706.675	-1,3	33,62
2018	913.673	0,4	2.848.869	5,3	32,07
2020	782.416	-14,4	2.551.937	-10,4	30,66
2022	1.222.411	56,2	3.115.738	22,1	39,23

¹ Die Größen in jeweiligen Preisen wurden mit Hilfe des impliziten Preisindex der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung deflationiert (Vorjahrespreisbasis, Referenzjahr: 2015; Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage von Daten des Statistischen Bundesamtes, Fachserie 18 Reihe 1.5, S. 53, Rechenstand November 2023). Aufgrund der VGR-Revision 2019 unterscheiden sich die Größen im Vergleich zum XXIII. Hauptgutachten. Bei der Interpretation der Werte in konstanten Preisen ist außerdem zu beachten, dass sich der zur Deflationierung der nominalen Größen genutzte implizite Preisindex für die Jahre vor 1991 auf das frühere Bundesgebiet bezieht und ein Vergleich mit den Jahren nach 1991 nur eingeschränkt möglich ist.

² Die Angaben beziehen sich auf die inländischen Konzernbereiche inklusive der Umsätze mit ausländischen verbundenen Unternehmen.

³ Die zugrundeliegenden Nominalwerte entsprechen den aggregierten Umsatzerlösen der Wirtschaftsabschnitte B (Bergbau), C (verarbeitendes Gewerbe), D (Energieversorgung), E (Wasserversorgung, Abwasser- und Abfallentsorgung) und F (Baugewerbe) gemäß der Umsatzsteuerstatistik.

⁴ Bei der Interpretation der Anteilswerte ist zu berücksichtigen, dass die gesamtwirtschaftliche Vergleichsgröße seit dem Berichtsjahr 2010 auf Grundlage der Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 2008 (WZ 2008) berechnet wurde, während die Zuordnung in den Vorperioden auf der Wirtschaftszweigklassifikation 2003 (Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 2003 (WZ 2003)) beruht. Da die Umstellung zahlreiche Änderungen auch auf der Ebene der Wirtschaftsabschnitte mit sich bringt, ist ein Vergleich zu Vorperioden nur beschränkt möglich.

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

Tabelle Anhang A.7: Entwicklung der inländischen Umsätze im Handel 1978-2022

Jahr	Reale ¹ Umsätze ² der zehn größten Handelsunternehmen in Mio. EUR	Veränderung in %	Reale ¹ Umsätze aller Handelsunternehmen ³ in Mio. EUR	Veränderung in %	Anteil ⁴ in %
1978	79.458		1.049.421		7,57
1980	81.372	2,4	1.128.000	7,5	7,21
1982	84.505	3,8	1.096.967	-2,8	7,70
1984	83.975	-0,6	1.143.451	4,2	7,34
1986	77.677	-7,5	1.127.281	-1,4	6,89
1988	87.031	12,0	1.192.954	5,8	7,30
1990	93.818	7,8	1.356.228	13,7	6,92
1992	90.265	-3,8	1.281.304	-5,5	7,04
1994	99.796	10,6	1.360.107	6,2	7,34
1996	114.640	14,9	1.378.834	1,4	8,31
1998	123.389	7,6	1.448.689	5,1	8,52
2000	140.401	13,8	1.586.412	9,5	8,85
2002	147.471	5,0	1.554.804	-2,0	9,48
2004	174.110	18,1	1.601.420	3,0	10,87
2006	182.735	5,0	1.784.714	11,4	10,24
2008	188.314	3,1	1.902.798	6,6	9,90
2010	179.499	-4,7	1.797.271	-5,5	9,99
2012	185.039	3,1	1.938.699	7,9	9,54
2014	208.396	12,6	1.922.995	-0,8	10,84
2016	205.453	-1,4	1.943.886	1,1	10,57
2018	200.021	-2,6	2.013.744	3,6	9,93
2020	214.430	7,2	1.978.434	-1,8	10,84
2022	218.357	1,8	2.261.516	14,3	9,66

¹ Die Größen in jeweiligen Preisen wurden mithilfe des impliziten Preisindex der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung deflationiert (Vorjahrespreisbasis, Referenzjahr: 2015; Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage von Daten des Statistischen Bundesamtes, Fachserie 18 Reihe 1.5, S. 53, Rechenstand November 2023). Aufgrund der VGR-Revision 2019 unterscheiden sich die Größen im Vergleich zum XXIII. Hauptgutachten. Bei der Interpretation der Werte in konstanten Preisen ist außerdem zu beachten, dass sich der zur Deflationierung der nominalen Größen genutzte implizite Preisindex für die Jahre vor 1991 auf das frühere Bundesgebiet bezieht und ein Vergleich mit den Jahren nach 1991 nur eingeschränkt möglich ist.

² Die Angaben beziehen sich auf die inländischen Konzernbereiche inklusive der Umsätze mit ausländischen verbundenen Unternehmen.

³ Die zugrundeliegenden Nominalwerte entsprechen den Umsatzerlösen des Wirtschaftsabschnitts G (Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen) gemäß der Umsatzsteuerstatistik.

⁴ Bei der Interpretation der Anteilswerte ist zu berücksichtigen, dass die gesamtwirtschaftliche Vergleichsgröße seit dem Berichtsjahr 2010 auf Grundlage der Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 2008 (WZ 2008) berechnet wurde, während die Zuordnung in den Vorperioden auf der Wirtschaftszweigklassifikation 2003 (Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 2003 (WZ 2003)) beruht. Da die Umstellung zahlreiche Änderungen auch auf der Ebene der Wirtschaftsabschnitte mit sich bringt, ist ein Vergleich zu Vorperioden nur beschränkt möglich.

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

Tabelle Anhang A.8: Die Entwicklung der inländischen Umsätze im Verkehrs- und Dienstleistungssektor 1978-2022

Jahr	Reale ¹ Umsätze der zehn größten Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen ² in Mio. EUR	Veränderung in %	Reale ¹ Umsätze aller Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen ³ in Mio. EUR	Veränderung in %	Anteil ⁴ in %
1978	25.895		330.551		7,83
1980	29.363	13,4	372.992	12,8	7,87
1982	30.352	3,4	386.647	3,7	7,85
1984	32.095	5,7	414.285	7,1	7,75
1986	29.126	-9,3	448.162	8,2	6,50
1988	30.316	4,1	512.806	14,4	5,91
1990	32.800	8,2	614.880	19,9	5,33
1992	30.556	-6,8	625.847	1,8	4,88
1994	99.978	227,2	652.864	4,3	15,31
1996	103.151	3,2	717.664	9,9	14,37
1998	119.860	16,2	806.248	12,3	14,87
2000	144.090	20,2	918.199	13,9	15,69
2002	145.301	0,8	978.718	6,6	14,85
2004	142.378	-2,0	976.025	-0,3	14,59
2006	152.748	7,3	1.093.802	12,1	13,96
2008	148.591	-2,7	1.153.606	5,5	12,88
2010	135.277	-9,0	1.035.914	-10,2	13,06
2012	141.409	4,5	1.035.650	0,0	13,65
2014	138.284	-2,2	1.030.007	-0,5	13,43
2016	140.998	2,0	1.060.594	3,0	13,29
2018	144.330	2,4	1.123.719	6,0	12,84
2020	123.506	-14,4	1.048.772	-6,7	11,78
2022	158.138	28,0	1.178.532	12,4	13,42

¹ Die Größen in jeweiligen Preisen wurden mithilfe des impliziten Preisindex der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung deflationiert (Vorjahrespreisbasis, Referenzjahr: 2015; Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage von Daten des Statistischen Bundesamtes, Fachserie 18 Reihe 1.5, S. 53, Rechenstand November 2023). Aufgrund der VGR-Revision 2019 unterscheiden sich die Größen im Vergleich zum XXIII. Hauptgutachten. Bei der Interpretation der Werte in konstanten Preisen ist außerdem zu beachten, dass sich der zur Deflationierung der nominalen Größen genutzte implizite Preisindex für die Jahre vor 1991 auf das frühere Bundesgebiet bezieht und ein Vergleich mit den Jahren nach 1991 nur eingeschränkt möglich ist.

² Die Angaben beziehen sich auf die inländischen Konzernbereiche inklusive der Umsätze mit ausländischen verbundenen Unternehmen.

³ Die zugrundeliegenden Nominalwerte entsprechen den aggregierten Umsatzerlösen der Wirtschaftsabschnitte H (Verkehr und Lagerei), J (Information und Kommunikation), L (Grundstücks- und Wohnungswesen), M (Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen), N (Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen), R (Kunst, Unterhaltung und Erholung) und S (Erbringung von sonstigen Dienstleistungen) gemäß der Umsatzsteuerstatistik.

⁴ Bei der Interpretation der Anteilswerte ist zu berücksichtigen, dass die gesamtwirtschaftliche Vergleichsgröße seit dem Berichtsjahr 2010 auf Grundlage der Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 2008 (WZ 2008) berechnet wurde, während die Zuordnung in den Vorperioden auf der Wirtschaftszweigklassifikation 2003 (Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 2003 (WZ 2003)) beruht. Da die Umstellung zahlreiche Änderungen auch auf der Ebene der Wirtschaftsabschnitte mit sich bringt, ist ein Vergleich zu Vorperioden nur beschränkt möglich.

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

Tabelle Anhang A.9: Entwicklung der inländischen Bilanzsummen im Kreditgewerbe 1978-2022

Jahr	Reale ¹ Bilanzsumme der zehn größten Kredit- institute ² in Mrd. EUR	Veränderung in %	Reale ¹ Bilanzsumme aller Kreditinstitute ³ in Mrd. EUR	Veränderung in %	Anteil in %
1978	873		2.342		37,28
1980	932	6,8	2.524	7,8	36,93
1982	959	2,9	2.678	6,1	35,82
1984	1.071	11,7	2.927	9,3	36,60
1986	1.168	9,1	3.191	9,0	36,61
1988	1.315	12,5	3.525	10,4	37,31
1990	1.585	20,5	4.395	24,7	36,05
1992	1.570	-0,9	4.136	-5,9	37,95
1994	1.918	22,2	4.620	11,7	41,52
1996	2.417	26,0	5.501	19,1	43,94
1998	3.350	38,6	6.877	25,0	48,72
2000	4.368	30,4	8.400	22,2	52,00
2002	4.276	-2,1	8.487	1,0	50,38
2004	4.104	-4,0	8.597	1,3	47,74
2006	4.713	14,8	9.195	6,9	51,26
2008	4.810	2,1	9.596	4,4	50,13
2010	5.069	5,4	10.311	7,5	49,16
2012	5.554	9,6	9.869	-4,3	56,28
2014	4.657	-16,2	8.767	-11,2	53,12
2016	4.394	-5,6	8.333	-4,9	52,73
2018	3.655	-16,8	7.872	-5,5	46,44
2020	3.811	4,3	8.540	8,5	44,62
2022	3.186	-16,4	9.107	6,6	34,99

¹ Die Bilanzsummen wurden mithilfe des impliziten Preisindex der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung deflationiert (Vorjahrespreisbasis, Referenzjahr: 2015; Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage von Daten des Statistischen Bundesamtes, Fachserie 18 Reihe 1.5, S. 53, Rechenstand November 2023). Aufgrund der VGR-Revision 2019 unterscheiden sich die Größen im Vergleich zum XXIII. Hauptgutachten. Bei der Interpretation der Werte in konstanten Preisen ist außerdem zu beachten, dass sich der zur Deflationierung der nominalen Größen genutzte implizite Preisindex für die Jahre vor 1991 auf das frühere Bundesgebiet bezieht und ein Vergleich mit den Jahren nach 1991 nur eingeschränkt möglich ist.

² Für die Gegenüberstellung mit der gesamtwirtschaftlichen Vergleichsgröße wurde bis einschließlich 1996 die konsolidierte Bilanzsumme, seit 1998 die unkonsolidierte Bilanzsumme der inländischen Konzerneinheiten der zehn größten Kreditinstitute verwendet.

³ Die zugrundeliegenden Nominalwerte wurden der Bankenstatistik der Deutschen Bundesbank entnommen (Bankenstatistik, Fachstatistik, April 2024, S. 106). Die Bilanzsummen werden von der Bundesbank anhand der Einzelabschlüsse der Kreditinstitute ermittelt.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage eigener Erhebungen sowie der Bankenstatistik der Deutschen Bundesbank.

Tabelle Anhang A.10: Entwicklung der inländischen Beitragseinnahmen in der Versicherungsbranche 1978-2022

Jahr	Reale ¹ Beitragseinnahmen der zehn größten Versicherungsunternehmen ² in Mio. EUR	Verände- rung in %	Reale ¹ Beitragseinnahmen aller Versicherungs- unternehmen ³ in Mio. EUR	Veränderung in %	Anteil in %
1978	37.612				
1980	43.087	14,6			
1982	45.760	6,2			
1984	47.898	4,7			
1986	51.216	6,9			
1988	57.645	12,6			
1990	60.685	5,3	146.636		41,38
1992	69.172	14,0	148.049	1,0	46,72
1994	83.257	20,4	169.725	14,6	49,05
1996	83.096	-0,2	179.064	5,5	46,41
1998	104.696	26,0	188.480	5,3	55,55
2000	120.892	15,5	209.017	10,9	57,84
2002	136.862	13,2	228.056	9,1	60,01
2004	144.735	5,8	243.952	7,0	59,33
2006	151.307	4,5	246.347	1,0	61,42
2008	149.997	-0,9	239.453	-2,8	62,64
2010	148.667	-0,9	249.342	4,1	59,62
2012	151.922	2,2	257.006	3,1	59,11
2014	153.154	0,8	261.271	1,7	58,62
2016	156.123	1,9	262.383	0,4	59,50
2018	149.902	-4,0	269.198	2,6	55,68
2020	159.825	6,6	287.374	6,8	55,62
2022	154.387	-3,4	286.246	-0,4	53,93

¹ Die Beitragseinnahmen wurden mithilfe des impliziten Preisindex der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung deflationiert (Vorjahrespreisbasis, Referenzjahr: 2015; Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage von Daten des Statistischen Bundesamtes, Fachserie 18 Reihe 1.5, S. 53, Rechenstand November 2023). Aufgrund der VGR-Revision 2019 unterscheiden sich die Größen im Vergleich zum XXIII. Hauptgutachten. Bei der Interpretation der Werte in konstanten Preisen ist außerdem zu beachten, dass sich der zur Deflationierung der nominalen Größen genutzte implizite Preisindex für die Jahre vor 1991 auf das frühere Bundesgebiet bezieht und ein Vergleich mit den Jahren nach 1991 nur eingeschränkt möglich ist.

² Für die Gegenüberstellung mit der gesamtwirtschaftlichen Vergleichsgröße wurden bis einschließlich 1996 die konsolidierten Beitragseinnahmen, seit 1998 die unkonsolidierten Beitragseinnahmen der inländischen Konzernbereiche der zehn größten Versicherungsunternehmen verwendet.

³ Die zugrundeliegenden Nominalwerte wurden der Erstversicherungsstatistik der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht entnommen (Statistik der BaFin – Erstversicherungsunternehmen – Ergänzende statistische Daten - Anlage 1, https://www.bafin.de/DE/PublikationenDaten/Statistiken/Erstversicherung/erstversicherung_node.html;jsessionid=53DA0A79B303908AF398C16A8B831351.2_cid503, Abruf am 21. April 2024). Die Beitragseinnahmen werden von der BaFin anhand der Einzelabschlüsse der Versicherungsunternehmen ermittelt.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage eigener Erhebungen sowie der Erstversicherungsstatistik der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht

Anhang B Marktmacht und der Einfluss von Preisauflschlägen auf die Inflationsdynamik

818. Dieser Anhang basiert auf dem Anhang aus Kapitel I Abschnitt 2 des XXIV. Hauptgutachtens der Monopolkommission.

Schätzung von Preisauflschlägen und Nachfragemacht

819. Zur Bestimmung von Preisauflschlägen nach Gleichung als Verhältnis von Outputelastizität eines variablen Produktionsfaktors und dem Anteil seiner Kosten am Umsatz müssen zunächst Produktionsfunktionen mithilfe von Unternehmensdaten geschätzt werden. Hierzu wurde im Rahmen dieses Gutachtens der zweistufige Kontrollfunktionsansatz von Akerberg, Caves und Frazer (ACF) verwendet. Wir wenden das Schätzverfahren auf eine „Gross-Output“ Produktionsfunktion an. Dabei wird die Technologie unterstellt:

$$Y_{it} = F(L_{it}, K_{it}, M_{it})e^{\omega_{it} + \varepsilon_{it}}$$

820. Hier bezeichnet ω_{it} die zeitspezifische Produktivität eines Unternehmens i und ε_{it} einen zufälligen Schock bzw. Messfehler. Anschließend wird die Produktionsfunktion in logarithmierter Form, gekennzeichnet durch Kleinbuchstaben) geschrieben als

$$y_{it} = f(l_{it}, k_{it}, m_{it}) + \omega_{it} + \varepsilon_{it}$$

821. Da bei der ökonomischen Analyse weder ε_{it} noch ω_{it} beobachtbar sind, letzteres aber dem Unternehmen selbst bei der Entscheidung über seine Produktion und seinen Faktoreinsatz bekannt ist, wird die Produktivität ω_{it} durch eine sog. Kontrollfunktion ersetzt. Hierzu wird ein strikt monotoner Zusammenhang zwischen der Materialnachfrage und der Produktivität unterstellt und anschließend nach der Produktivität umgestellt:

$$m_{it} = h(l_{it}, k_{it}, \omega_{it}) \quad \Rightarrow \quad \omega_{it} = h^{-1}(l_{it}, k_{it}, m_{it})$$

822. In einem ersten Schritt wird der um den zufälligen Schock bereinigte Output $\phi_{it} = y_{it} - \varepsilon_{it}$ in einer nicht-parametrischen Regression geschätzt. Bestehenden Studien folgend wurde in diesem Gutachten ein Polynom 3. Grades in allen Inputfaktoren verwendet und zusätzlich für Löhne, Marktanteile auf 3- und 4-Stellerebene sowie vollständige Interaktionen der 2-Steller Wirtschaftszweige mit den Kalenderjahren kontrolliert.

823. Der zweite Schritt besteht aus einer Generalized method of moments (GMM)-Schätzung, die unter Annahme eines Markov-Prozesses für die zeitliche Entwicklung der Produktivität ω_{it} durchgeführt wird, sodass $\omega_{it} = \phi_{it} - f(l_{it}, k_{it}, m_{it})$ und $\omega_{it} = g(\omega_{it-1}) + \xi_{it}$ gilt. Ein Markov-Prozess hat die Eigenschaft, dass künftige Zustände von der unmittelbaren Vergangenheit bestimmt werden. Im Fall der hier modellierten Produktivitätsentwicklung reicht die Kenntnis über die Produktivität der Vorperiode aus. Die Funktion $g(\omega_{it-1})$ wurde durch ein Polynom 3. Grades approximiert und weiterhin wird auch für Kalenderjahre kontrolliert. Unter der Annahme, dass Kapital und Arbeit dynamische Produktionsfaktoren sind und damit k_{it} und l_{it} bereits in der Vorperiode $t - 1$ festgelegt werden und der flexible Einsatzfaktor m_{it} in der aktuellen Periode t , lauten die Momentebedingungen der GMM-Schätzung:

$$E[(\xi_{it}(\beta) + \varepsilon_{it}) * Z_{it}] = 0$$

824. Dabei ist $Z_{it} = (1, l_{it}, m_{it-1}, k_{it-1}, \phi_{it-1})$ und beinhaltet die Instrumente zur Identifikation der Parameter.

825. Mit den in der GMM-Schätzung identifizierten Koeffizienten der Produktionsfunktion steht die Outputelastizität des flexiblen Einsatzfaktors und des Faktors Arbeit fest, sodass die unternehmensspezifischen Preisauflagen und Nachfragemacht berechnet werden können. Gemäß der Vorgehensweise von De Loecker und Warzynski (2012)¹¹¹¹ wurden dabei noch notwendige Korrekturen berücksichtigt: Bei der Berechnung wird der erwartete Umsatz verwendet, der sich als $p_{it}Y_{it}/e^{\varepsilon_{it}}$ ermitteln lässt, indem der in den Daten beobachtete Umsatz durch den geschätzten Fehler der ersten Schätzstufe korrigiert wird.

GMM-Startwerte

826. Ein Problem der GMM-Schätzung besteht in der Wahl geeigneter Startwerte für die Koeffizienten der Produktionsfunktion $f(\cdot)$ zu Beginn der numerischen Optimierung. In den Studien, die hierzu Angaben machen, werden die Startwerte mithilfe einer einfachen OLS-Schätzung der Funktion $y_{it} = \beta_l l_{it} + \beta_k k_{it} + \beta_m m_{it} + \varepsilon_{it}$ bestimmt. Im Rahmen von Schätzungen mit simulierten Unternehmensdaten, die beispielsweise von ACF und von Kim, Luo und Su¹¹¹² verwendet werden, führen diese Startwerte zur korrekten Identifikation der Koeffizienten. Allerdings zeigen Kim, Luo und Su auch, dass die Schätzmethode zu Randlösungen führen kann und schlagen deshalb unter anderem zusätzliche Instrumente zur besseren Identifikation vor.

827. Um der Startwertabhängigkeit zu entgehen, wurde im Rahmen dieses Gutachtens die zweite Modellstufe mit insgesamt 25 verschiedenen Startwertvektoren geschätzt. Ausgehend von den Startwerten, die mit einer OLS-Schätzung ermittelt wurden $(\beta_l, \beta_k, \beta_m)_{ols}$, wurden diese gleichmäßig prozentual verändert. Die verschiedenen Startwertvektoren sind gegeben als $(1 + P) * (\beta_l, \beta_k, \beta_m)_{ols}$. Dabei nimmt P 25 verschiedene Werte zwischen -0,8 und 0,8 an. Ein Vorteil dieses Vorgehens ist, dass die Relationen unter den Startwerten konstant bleiben.

828. Um Randlösungen auszuschließen, wurden als erstes nur Schätzungen berücksichtigt, die plausible Outputelastizitäten zwischen 0 und 1 hervorgebracht haben. Anschließend wurden Schätzungen entfernt, die im Median über die gesamte Zeitperiode Preisauflagen und Nachfragemacht unter 1 hervorgebracht haben. Weiterhin wurde jeweils diejenige Schätzung mit dem kleinsten Wert der zu minimierenden GMM-Zielfunktion ausgewählt.

Amtliche Daten (AFiD-Panel)

829. Für alle Analysen zu unternehmensspezifischen Preisauflagen, ihren potenziellen Determinanten und Auswirkungen wurden im vorliegenden Gutachten amtliche Unternehmensdaten der beiden AFiD-Panel Strukturerhebung im Dienstleistungsbereich bzw. Industrieunter-

¹¹¹¹ Vgl. De Loecker, J. und Warzynski, F., „Markups and Firm-Level Export Status“ (2012), American Economic Review, a. a. O., vgl. Fn. 47.

¹¹¹² Vgl. il Kim, K., Luo, Y. und Su, Y., "A Robust Approach to Estimating Production Functions: Replication of the ACF Procedure", Journal of Applied Econometrics, Vol. 34, No. 4, 2019, pp. 612-619.

nehmen für den Zeitraum 2007 bis 2020 verwendet. Vor der ökonometrischen Schätzung einzelner Kennzahlen und Zusammenhänge wurden die Daten entsprechend den Anforderungen der durchzuführenden Analysen aufbereitet. Dabei wurden zunächst die Wirtschaftszweigungsordnungen von Unternehmen über die gesamte Beobachtungsperiode vereinheitlicht, indem ihnen die jeweils häufigste 4-Steller-Klassifikation für alle Beobachtungsjahre zugewiesen wurde. Zudem mussten aufgrund einer Umstellung der Wirtschaftszweigklassifikation in der amtlichen Statistik die Unternehmensdaten des Jahres 2008 im verarbeitenden Gewerbe von der älteren WZ 2003 in die aktuelle WZ 2008 überführt werden. Hierzu wurde die Klassifikation eines späteren, auf der WZ 2008 basierenden Jahres verwendet; wo dies aufgrund fehlender wiederholter Beobachtungen desselben Unternehmens nicht möglich war, wurde diejenige Klassifikation nach WZ 2008 verwendet, die im gesamten Datensatz am häufigsten als Nachfolgerin der jeweiligen Klassifikation nach WZ 2003 auftrat.

830. Bei der Schätzung von Preisauflagen ist es notwendig, nominale Größen wie den Umsatz oder Kosten von Produktionsfaktoren zu deflationieren, um sie über die Zeit vergleichen zu können. Andernfalls würde beispielsweise eine hohe Inflationsrate mit damit einhergehenden steigenden Preisen den Eindruck einer Ausweitung von Produktionsmengen erwecken. Zu diesem Zweck sind bei der Aufbereitung der amtlichen Firmendaten für das vorliegende Gutachten Deflatoren auf Basis von wirtschaftsbereichsspezifischen Zeitreihen nominaler und realer Größen aus der VGR-Statistik des Statistischen Bundesamtes berechnet worden.

831. Schließlich musste zur Schätzung von Produktionsfunktionen ein unternehmensspezifischer Kapitalstock aus den vorhandenen Daten bestimmt werden. Hierzu wurde der in der einschlägigen Literatur meist verwendete Ansatz nach „perpetual inventory method“ (PIM) gewählt, bei dem mithilfe eines Anfangswerts für den Kapitalstock sowie Informationen zu Investitionen und Abschreibungsraten Werte für jedes Unternehmensjahr berechnet werden. Das Grundproblem dieser Methode besteht in der Bestimmung des Anfangswerts. Zwar lässt sich über einen langen Zeitraum hinweg der physische Kapitalstock gut mithilfe des bilanzierten Anlagevermögens und der jährlichen Investitionen approximieren. Da die meisten Firmendatenbanken – und speziell die als rotierende Zufallsstichproben konzipierten AfiD-Panel – einzelne Unternehmen nicht über derart lange Zeiträume beobachten, ist eine entsprechende Anpassung der Methode notwendig, um den Kapitalstock der ersten Periode zu bestimmen. Hierzu wurde der Anfangskapitalstock definiert als durchschnittlicher Abschreibungsbetrag, bzw. falls nicht vorhanden, Investitionsbetrag eines Unternehmens geteilt durch die mittlere Abschreibungsrate des Wirtschaftszweigs.

832. Die übrigen Modellvariablen wie Ausbringungsmenge, Beschäftigtenzahl und Kostenstellen für das flexible Input wurden direkt den Daten entnommen. Tabelle I.9 gibt einen deskriptiven Überblick zu den verwendeten Variablen.

Orbis-Daten

833. In Teilen des vorliegenden Gutachtens wurde neben Unternehmensdaten der amtlichen Statistik auch die Unternehmensdatenbank „Orbis Europe“ des privaten Anbieters Moodys ver-

wendet. Für die Untersuchungen stehen Daten bis zum Jahr 2022 zur Verfügung. Zur Nachvollziehbarkeit aller Auswertungen legen die folgenden beiden Abschnitte dar, welche Datenaufbereitungsschritte im Vorfeld der im Haupttext beschriebenen Analysen durchgeführt wurden.

834. Die meisten Informationen der Orbis-Datenbank, die zur Schätzung von Preisauflschlägen herangezogen wurden, entstammen einer großen Tabelle mit Bilanzdaten der Unternehmen. Jede Tabellenzeile entspricht dabei einem Finanzbericht, der vom jeweiligen Unternehmen zu einem bestimmten Zeitpunkt veröffentlicht und von einem der Moodys-Datenlieferanten aufgezeichnet wurde. Moodys bezieht diese Informationen von unterschiedlichen Datenlieferanten und nimmt neben Jahresabschlüssen beispielsweise auch Quartalsberichte auf. Außerdem liegen für einzelne Unternehmen teilweise mehrere Berichte mit unterschiedlichen Daten vor, je nachdem ob es sich um einen unkonsolidierten oder einen konsolidierten Abschluss einer Unternehmensgruppe handelt. Aufgrund dieser Vielzahl von Information erfordern die Orbis-Daten mehrere Bereinigungs-schritte, um schließlich ein geeignetes Unternehmensdatenpanel zu erstellen, das eine Schätzung von Preisauflschlägen ermöglicht.

835. Zunächst wurden daher anhand einiger grundlegender Entscheidungskriterien Beobachtungen aus den Rohdaten entfernt, die eine weitere Analyse nicht ermöglichen würden. Kriterien 1 bis 4 beziehen sich dabei auf einzelne Beobachtungen in den Daten, Kriterien 5 bis 7 betreffen Gruppen von Beobachtungen mit derselben Unternehmensidentifikationsnummer und demselben Konsolidierungscode:

1. Beobachtungen müssen eine BvD-ID, einen Konsolidierungscode, eine Abschlussart (FILING TYPE) und ein Datum des Abschlusses enthalten.
2. Nur unkonsolidierte Abschlüsse werden berücksichtigt.
3. Beobachtungen müssen Informationen zu folgenden Variablen enthalten: Beschäftigtenzahl, Personalkosten, operativer Umsatz, Materialkosten.
4. Abschlüsse müssen sich auf eine Periode von 12 Monaten beziehen.
5. Unternehmen müssen in mindestens einem Beobachtungsjahr einen operativen Umsatz von mindestens EUR 100.000 aufweisen.
6. Unternehmen müssen in mindestens einem Beobachtungsjahr mindestens zwei Beschäftigte aufweisen.
7. Unternehmen müssen über mindestens zwei aufeinanderfolgende Jahre beobachtet werden.

836. Nach diesen Bereinigungs-schritten sind die Daten noch nicht vollständig als Unternehmenspanel zu analysieren, da sie weiterhin für einzelne Unternehmen mehrere Beobachtungen pro Jahr enthalten. Meist gehen diese Dubletten darauf zurück, dass die Datensätze sowohl direkt aus Unternehmensveröffentlichungen als auch indirekt aus amtlichen Jahresabschlüssen (z. B. im Bundesanzeiger) erfasst und die Informationen aufgrund zeitlicher Verzögerungen bei der Veröffentlichung mit unterschiedlichen Datumsangaben versehen sind. Eine weitere Ursache können Veröffentlichungen nach unterschiedlichen Rechnungslegungsvorschriften sein (IFRS/GAAP). Da bei Rechnungslegungsvorschriften, für Veröffentlichungsarten und -Zeitpunkten kein allgemeingültiges Kriterium aufgestellt werden kann, wurde zwischen mehrfachen Beobachtungen desselben Unternehmens innerhalb eines Jahres gewählt, indem jeweils die über

alle Jahre am häufigsten auftretende Variablenausprägung bevorzugt wurde. Dies führt zu folgenden zusätzlichen Kriterien für Dubletten:

8. Beobachtungen mit einem Berichtsdatum, das am häufigsten in anderen Jahren vorkommt, verbleiben im Datensatz.
9. Die am häufigsten beobachtete Berichtsart verbleibt im Datensatz.
10. Die am häufigsten beobachtete Rechnungslegungsvorschrift verbleibt im Datensatz.

837. Nach einer abschließenden Bereinigung vollständig identischer Zeilen hat der Datensatz die Form eines Unternehmenspanels mit eindeutigen Beobachtungen pro Unternehmensjahr. Zur weiteren Analyse wurden dieser Tabelle weitere Daten zur Wirtschaftszweigklassifikation jedes Unternehmens aus der Orbis-Datenbank zugespielt. Da Unternehmen mit einer Vielzahl wirtschaftlicher Aktivitäten oft mehreren Wirtschaftszweigen zugeordnet sind, wurde hierbei nur die WZ-Klassifikation der in Orbis verzeichneten Haupttätigkeit verwendet.

838. Der Datensatz muss im Vorfeld der Schätzungen zudem von einzelnen Ausreißern bereinigt werden. Alle Variablen, die bei der Schätzung von Markups verwendet werden, weisen einzelne unplausible Werte auf. Deshalb wurden Beobachtungen ausgeschlossen, wenn die Kosten für Material oder Personal oder die Höhe des Kapitals jeweils im Verhältnis zum Umsatz außerhalb des 1- bzw. 99-Perzentils liegen. Die Berechnung dieser Quantile erfolgte separat für jeden Wirtschaftsabschnitt auf Basis der deflationierten Größen.

Herleitung der Überwälzungsraten

839. Die Überwälzungsraten basieren auf den Ergebnissen der folgenden beiden linearen Regressionen und der Gleichung $\Delta\text{Preis} \approx \Delta\text{Preisauflschlag} + \Delta\text{Marginale Kosten}$.

840. Als erstes werden logarithmierte Preisauflschläge $\log(\mu_{ijt})$ von Firma i , die in Sektor j aktiv ist, auf logarithmierte industriespezifische Preisindikatoren $\log(PPI_{jt})$ regressiert.

$$\log(\mu_{ijt}) = \beta_{ppi} \log(PPI_{jt}) + \Gamma_{ppi} X_{ijt}^{ppi} + \varepsilon_{ijt}^{ppi}$$

841. Die Regressormatrix X_{ijt}^{ppi} enthält weitere Kontrollvariablen. In der Regression wird für alle firmenspezifischen, aber zeitkonstanten Variablen durch unternehmensspezifische fixe Effekte kontrolliert. Weiterhin wird für durchschnittliche zeitspezifische Schocks mit Hilfe von Zeit-Dummies kontrolliert. Da Preisindikatoren auf Industrie-Zeitebene variieren, können keine industrie-zeitspezifischen Effekte herausgerechnet werden, jedoch kann auf Industriebene für unterschiedliche Trends kontrolliert werden. Darüber hinaus wird die Korrelation zwischen den unternehmensspezifischen Auswirkungen innerhalb einer Branche durch Clustering der Fehlerterme berücksichtigt. Mit der Gleichung ergibt sich die Überwälzungsrate, die über Preisindizes bestimmt werden als:

$$\frac{\Delta P}{\Delta C} = \frac{1}{1 - \beta_{ppi}}$$

842. In der Untersuchung werden Überwälzungsraten auch mit Hilfe einer Regression von logarithmierten Preisauflschlägen $\log(\mu_{ijt})$ auf logarithmierte totale Faktorproduktivität

$\log(TFP_{ijt})$ bestimmt, wobei TFP marginale Kosten approximiert. Die Regression hat die folgende Form:

$$\log(\mu_{ijt}) = \beta_{TFP} \log(TFP_{ijt}) + \Gamma_{TFP} X_{ijt}^{TFP} + \varepsilon_{ijt}^{TFP}$$

843. Die Regressionsgleichung ist sehr ähnlich wie zuvor, jedoch variiert TFP auf Unternehmensebene, was eine Industrie- und Zeitspezifische Analyse der Überwälzungsraten ermöglicht. Weiterhin können neben den zeitkonstanten Firmeneffekten auch für Industriezeitspezifische Schocks kontrolliert werden. In diesem Fall werden die Überwälzungsraten mit Hilfe der Gleichung wie folgt bestimmt:

$$\frac{\Delta P}{\Delta C} = 1 - \beta_{TFP}$$

844. Bei der Herleitung muss bei dem Vorzeichen beachtet werden, dass eine Erhöhung von TFP eine Effizienzsteigerung ist, was einer Reduktion der marginalen Kosten entspricht. Eine Verringerung von TFP ist eine Effizienzminderung, was einer Erhöhung der marginalen Kosten entspricht.

Zerlegung der Indizes von Preisauflschlägen in eine Preiskomponente und eine Kostenkomponente.

845. Für die Zerlegung verwenden wir die Preisindizes PPI_{jt} und die Indizes der gewichteten Preisauflschläge μ_{jt} . Die Kostenindizes berechnen sich dann wie folgt:

$$C_{jt} = \frac{1}{\mu_{jt}} * PPI_{jt}$$

Unternehmensliste in der Lebensmittelverarbeitung und im Lebensmitteleinzelhandel**Tabelle Anhang B.1: Anzahl der Unternehmen Lebensmittelverarbeitung**

Jahr	Umsatz in Euro	Anzahl der Unternehmen
2007	18069483934	124
2008	19729985618	124
2009	22240209497	128
2010	22502742364	131
2011	23618373746	138
2012	24968444155	148
2013	25419262696	147
2014	20374153767	105
2015	21553533326	106
2016	21411970027	103
2017	28824965912	126
2018	30011050126	144
2019	30871274199	153
2020	32591349882	166
2021	32370089906	155
2022	7853543118	28

Quelle: Orbis Europe; eigene Berechnungen

Tabelle Anhang B.2: Anzahl der Unternehmen Lebensmitteleinzelhandel

Jahr	Umsatz in Euro	Anzahl der Unternehmen
2007	19026720424	218
2008	23916628146	224
2009	29850074747	265
2010	30860903942	265
2011	33039433068	286
2012	34402352210	297
2013	34391102349	282
2014	32700404284	217
2015	32484264325	210
2016	32389709915	203
2017	32667070615	209
2018	35979497231	239
2019	36528208471	256
2020	38457750439	272
2021	36840339311	243
2022	9175738910	43

Quelle: Orbis Europe; eigene Berechnungen

Tabelle Anhang B.3: Unternehmensliste Lebensmittelverarbeitung Top 20

Nestlé Deutschland Aktiengesellschaft

Westfleisch SCE mit beschränkter Haftung

Unilever Deutschland GmbH

Harry-Brot GmbH

Chocoladefabriken Lindt & Sprüngli GmbH

Nordzucker AG

GOLDSTEIG Käsereien Bayerwald GmbH

ADM WILD Europe GmbH & Co. KG

Müller Fleisch GmbH

FRoSTA Aktiengesellschaft

Deutsche Extrakt-Kaffee Gesellschaft mit beschränkter Haftung

ARYZTA Bakeries Deutschland GmbH

iglo GmbH

DMK Eis GmbH

CSM Deutschland GmbH

Ulmer Fleisch GmbH

Emsland-Stärke Gesellschaft mit beschränkter Haftung

Aachener Printen und Schokoladenfabrik Henry Lambertz GmbH & Co. KG

LACTOLAND Trockenmilchwerk GmbH

Greenland Seafood Wilhelmshaven GmbH

Quelle: Orbis Europe; eigene Berechnungen

Tabelle Anhang B.4: Unternehmensliste Lebensmitteleinzelhandel Top 20

Aldi

RHEIKA-DELTA Warenhandelsgesellschaft mit beschränkter Haftung

Globus-Handelshof GmbH & Co. KG

K+K Klaas & Kock B.V. & Co. KG

EDEKA Minden-Hannover Stiftung & Co. KG

EA HOR GmbH & Co. KG

Feneberg Lebensmittel GmbH

PETZ REWE GmbH

EA LAS GmbH & Co. KG

RB Hygiene Home Deutschland GmbH

EA BEV GmbH & Co. KG

Frankfurt Airport Retail GmbH & Co. KG

Seeberger GmbH

EA WIT GmbH & Co. KG

Jawoll Vertriebs GmbH

Karl Preuß GmbH & Co.

Unternehmensgruppe Dr. Eckert GmbH

Wolsdorff Tobacco GmbH

FRISTO GETRÄNKEMARKT GmbH

Schum Euroshop GmbH & Co. KG

Quelle: Orbis Europe; eigene Berechnungen