

DIE STRUKTUR PERSONELLER VERFLECHTUNGEN
ZWISCHEN INDUSTRIE UND BANKWESEN
IN ÖSTERREICH

Eine Überprüfung theoretischer
Erklärungsansätze mittels
graphentheoretischer Konzepte

Inge MORAWETZ *

Forschungsbericht/
Research Memorandum No. 182

* Scholar an der Abteilung Soziologie 1980/82

Die in diesem Forschungsbericht getroffenen Aussagen liegen im Verantwortungsbereich des Autors und sollen daher nicht als Aussagen des Instituts für Höhere Studien wiedergegeben werden.

ZUSAMMENFASSUNG

Die typische Struktur von personellen Verflechtungen zwischen Finanz- und Industrieunternehmen in der heutigen Wirtschaft ist durch die zentrale Position der Geldinstitute und der umsatzstärksten Unternehmen gekennzeichnet. Für ihre Erklärung existieren zwei rivalisierende Ansätze: die Theorie der Umweltkontrolle und die der Finanzkontrolle.

Anhand österreichischer Daten über die personellen Verflechtungen zwischen 70 Industrieunternehmen und 9 Banken wird in der vorliegenden Arbeit geprüft, welcher der beiden Ansätze die typische Industrie-Banken-Verflechtungsstruktur adäquater zu erklären vermag.

Die Überprüfung der Daten erfolgt mit einem graphentheoretischen Konzept, das den potentiellen Machtfluß zwischen Unternehmen über die Richtung der Verflechtung operationalisiert, und ergibt die Stützung der Annahmen der Finanzkontrolltheorie.

SUMMARY

The typical structure of interlocking directorates among financial and industrial corporations in today's economy is characterized by the central position of the banks and those corporations with the highest turnover rate. There exist two competing approaches that aim at explaining that structure: the theory of environmental control and the theory of financial control.

Based on data on personal interlocks among 70 Austrian industrial corporations and 9 Austrian banks, the present paper examines which of the two approaches can more adequately explain the typical structure of the industrial and financial interlocks.

For testing the data we employ a graph theory model which makes the potential intercorporate flow of power operational by the direction of the interlocks. The results of our analysis support the presumptions of the theory of financial control.

VORWORT

Das Anliegen der vorliegenden Arbeit ist ein theoretisches: Ob die Struktur der personellen Verflechtungen zwischen Industrie und Bankwesen durch eine Theorie der Umweltkontrolle oder durch eine Theorie der Finanzkontrolle adäquater zu erklären ist.

Die Überprüfung erfolgt an österreichischen Daten über die Industrie-Banken-Verflechtungen aus dem Jahr 1979. (Zur Untersuchungseinheit siehe Anhang Seite 54.)

Dabei stützen wir uns auf zwei vorhergegangene (unveröffentlichte) Studien am Institut für Höhere Studien (Morawetz 1981 und 1982), die für sich beanspruchen können, die erste systematische Untersuchung über personelle Verflechtungen in der österreichischen Wirtschaft zu liefern. Zur näheren Information über empirische Befunde des österreichischen Verflechtungsquerschnittes zwischen 70 der umsatzstärksten Industrieunternehmen und den 9 größten Banken sei der interessierte Leser auf die genannten beiden Studien verwiesen.

INHALTSVERZEICHNIS

	Seite
1. Ergebnisse bisheriger Studien zum Muster personeller Verflechtungen in der Wirtschaft	1
2. Theoretische Erklärungsansätze für personelle Verflechtungen	5
3. Ausarbeitung der zu überprüfenden Fragestellungen	15
4. Operationalisierung des Machtflusses in personellen Verflechtungen durch das Konzept des gerichteten Graphen	21
5. Ergebnisse	26
5.1. Das Muster der personellen Verflechtungen zwischen Industrieunternehmen und Banken in Österreich	26
5.2. Überprüfung der Fragestellungen durch das gerichtete Netzwerk	30
5.2.1. Zur Richtung des Machtflusses via personelle Verflechtungen	30
5.2.2. Unternehmenstypen und Verflechtungsaktivität	31
5.2.3. Personelle Verflechtungen erzeugende Zentren	34
5.2.4. Die Verflechtungsstruktur der Großbanken	39
5.2.5. Reziprozität von personellen Verflechtungen?	43

6.	Schlußfolgerungen und Interpretation der Industrie-Banken-Verflechtungs- struktur in der gemischten Wirtschaft Österreichs	45
7.	Anhang	54
	Anmerkungen	62
	Literaturverzeichnis	67

1. ERGEBNISSE BISHERIGER STUDIEN ZUM MUSTER PERSONELLER VERFLECHTUNGEN IN DER WIRTSCHAFT

Als personelle Verflechtung bezeichnen wir den Umstand, daß eine Person Direktoren- oder Aufsichtsratspositionen in mindestens zwei verschiedenen Unternehmen gleichzeitig innehält.

Solche Verflechtungen zwischen Unternehmen dürften zumindest seit der Jahrhundertwende einen stabilen Faktor in der Organisation des Wirtschaftslebens der industriellen Gesellschaft darstellen (Fennema/Schijf 1978, S. 298 ff.). Da diese Tatsache nicht nur theoretisch, sondern auch politisch-praktisch von Interesse ist, begann man in Amerika schon sehr früh, "interlocking directorates" zu erforschen. Nach der ersten offiziellen Untersuchung des Pujo-Comitees im Jahre 1913 wurde in den USA der "Clayton Act" verabschiedet, ein Anti-Trust-Gesetz, das der beobachteten intensiven Verflechtungspraxis im Sinne einer liberalen Wirtschaftstradition gesetzlich Einhalt gebieten sollte.

Die Vielzahl der nachfolgenden Studien über personelle Verflechtungen von Unternehmensleitungen in Amerika als auch später in einigen europäischen Ländern (Niederlande, Frankreich, Großbritannien, Spanien) zeigte jedoch, daß trotz einschlägiger Gesetzgebung das Mittel der personellen Verflechtung als Beziehungsregulierung zwischen den großen Institutionen der Wirtschaft nicht nur häufiger und intensiver angewandt wird, als dies die Forscher vermutet hatten (Mariolis 1975, S. 433), sondern im historischen Längsschnitt sogar in der Tendenz zugenommen hat (Fennema/Schijf 1978, S. 315).

Heute werden personelle Verflechtungen aufgrund ihrer vorgefundenen Dichte und Stabilität als typisches Merkmal des (kapitalistischen) Wirtschaftslebens bezeichnet (Anti-Trust Subcommittee of the House of Judiciary Committee 1965, zit. nach Bearden et al. 1975, S. 4; Fennema/Schijf 1978, S.327). Faßt man die Ergebnisse bisheriger Studien über "interlocking directorates", die meist eine Auswahl der umsatzstärksten Unternehmen eines Landes zum Gegenstand hatten, zusammen, so kann dies als erstes allgemeines Resultat genannt werden.

Das zweite durchgängige Ergebnis betrifft die Struktur von personellen Verflechtungen: Alle Autoren konnten einen positiven signifikanten Zusammenhang zwischen der Größe eines Unternehmens (gemessen am Gesamtvermögen oder am Umsatz) und der Anzahl personeller Verflechtungen feststellen (Dooley 1969, Allen 1974, Warner und Unwalla 1976, Mokken und Stokman 1978). "In general, the larger corporations have more interlocks than the smaller ones. This relationship holds for all types of corporation" (Bearden et al. 1975, S. 54).

Dabei konnte Allen 1974 zeigen, daß dieser Zusammenhang keineswegs nur aus dem größeren Umfang des Aufsichtsrats (board of directors) in Spitzenunternehmen zu erklären ist (Allen 1974, S. 399).

Drittens bestätigen alle Studien die außerordentlich zentrale Position von Geldinstituten, insbesondere Kommerzbanken, im Verflechtungsnetzwerk. Geldinstitute knüpfen nicht nur generell überdurchschnittlich viele personelle Verflechtungen (Warner und Unwalla 1976, Dooley 1969, Mariolis 1975, Allen 1974), sondern vermögen ebenso ihre zentrale Position über einen längeren Zeitraum hinweg stabiler zu erhalten als Nichtfinanzunternehmen (Bearden et al. 1975, Helmers et al. 1975).

"The central and increasing importance of financial institutions with respect to corporate interlocking suggests that banks and insurance companies have increased rather than decreased in importance within the corporate economy" (Allen 1974, S. 404).

Die Übereinstimmung der Ergebnisse der jeweiligen nationalen Verflechtungsnetzwerke legt den Schluß nahe, daß diese drei Merkmale die typische Struktur von personellen Verflechtungen in der heutigen Wirtschaft konstituieren. Sie widerspiegelt die Herausbildung überdurchschnittlich großer Kapitale in Industrie, Handel und Geldwesen, die über vielfältige finanzielle und organisatorischen Verbindungen untereinander sowie zu kleineren Kapitalen versuchen, ihre Marktstrategien durchzusetzen. Personelle Verflechtungen werden dabei als (ein) Instrument der Beziehungsregulierung zwischen den Unternehmen angewandt.

Doch diese allgemeine Funktionsbestimmung von personellen Verflechtungen reicht nicht aus. Zu fragen ist nach der Art und Weise dieser Beziehungsregulierung, also nach dem Charakter personeller Verflechtungen: Reflektieren personelle Verflechtungen Kontroll- und Abhängigkeitsbeziehungen zwischen den großen Wirtschaftsinstitutionen oder reflektieren sie wechselseitige Kooperationsformen? In jedem Fall aber drücken personelle Verflechtungen (ökonomische) Einflußsphären (vgl. Levine 1972) aus - sie beziehen sich auf Durchsetzungsmöglichkeiten von bestimmten Geschäftsinteressen gegenüber anderen Unternehmen, sei es in Form der Kooperation (z.B. oligopolistischer Zusammenschluß gegen den Marktführer) oder in Form der direkten Kontrolle.

Diesem Sachverhalt lag auch das ursprüngliche Erkenntnisinteresse der ersten Verflechtungsstudien zugrunde - nämlich ökonomische Machtzusammenballungen aufzudecken und

auch zu verhindern -, das in den letzten Jahrzehnten verloren gegangen scheint (vgl. Ratcliff 1980, S. 554). Möglicherweise im Zusammenhang damit erbrachten die nachfolgenden Studien in der Regel zwar eine Fülle von empirisch-konkretem Material über Ausmaß und Strukturen von Verflechtungsnetzwerken, doch blieb die theoretische Interpretation der Ergebnisse relativ schwach (Fennema/Schijf 1978, S. 308 ff.).

Im folgenden sollen die vier Erklärungsversuche für Existenz und Funktion personeller Verflechtungen referiert werden, die in der Literatur bisher gesichtet werden konnten.

2. THEORETISCHE ERKLÄRUNGSANSÄTZE FÜR PERSONELLE VERFLECHTUNGEN

Sonquist und Koenig (1976, S. 554) unterscheiden nach systematischer Sichtung der Literatur vier theoretische Orientierungen zur Erklärung personeller Verflechtungen zwischen Unternehmen (vgl. Titscher 1977, S. 2 ff.):

1. Management Control
2. Environmental Control and Reciprocity
3. Financial Control
4. Class Hegemony

Dabei werden wir nur die Hauptaussagen und nicht verschiedene Variationen berücksichtigen.

ad 1.)

Dieser Ansatz geht davon aus, daß eine Organisation vornehmlich unter der Kontrolle des eigenen Managements steht. Im Unternehmen bestimmt das Management den "board of directors" selbst; Betriebsfremde im Aufsichtsrat haben nur eine untergeordnete Bedeutung. Die wesentlichen Entscheidungen der Geschäftspolitik werden von "insidern" (Direktoren, die Angestellte dieses Unternehmens sind) getroffen, und nicht von betriebsfremden Direktoren. Die ihnen sonst zugeschriebene Bedeutung für geschäftliche Transaktionen wird als sehr gering erachtet. Durch die Hinzuwahl Externer kann bestenfalls Expertenwissen eingebracht werden.

ad 2.)

Die Theorie der Umweltkontrolle wird am häufigsten zur Erklärung personeller Verflechtungen angeführt. In Einklang mit den Annahmen der Systemtheorie geht sie davon aus, daß

jede Organisation gezwungen ist, zumindest einen Teil der für die Zielerreichung notwendigen Mittel aus der Umwelt zu beziehen. Es wird angenommen, daß die Unternehmen versuchen, die Beschaffung der nötigen Ressourcen möglichst wenig von Zwängen und Zufälligkeiten abhängig werden zu lassen. Um nun eine gewisse Umweltstabilität zu erreichen, werden Koalitionen und supplementäre Beziehungen mit anderen Organisationen eingegangen. Eine mögliche Form dieser Stabilisierungsstrategien ist die Kooptierung von Mitgliedern anderer Unternehmen.

Aldrich und Pfeffer (1976) sehen dabei zwei Varianten dieser Theorie: ein "natural selection model", nach dem Umweltfaktoren ähnlich einen biologischen, evolutionären Selektionsprozeß jene organisatorischen Charakteristiken herausfiltern, die der Umwelt am besten angepaßt seien; und ein "resource dependence model", das dem Management einer Organisation in diesem Prozeß auch eine aktive, eingreifende Rolle zuschreibt: Umweltschwierigkeiten können durch (rationales) Handeln der Organisationen vermieden oder vermindert werden.

Ein zentraler Begriff innerhalb der Orientierung der Umweltkontrolle ist die Kooptation. So entwickelte Allen (1974) eine Theorie der interorganisatorischen (Management) Elite-Kooptation, nach der personelle Verflechtungen einen Versuch von Unternehmen darstellen, "to anticipate environmental contingencies and to control their relationship with other companies" (Allen 1974, S. 393). Überlappungen zwischen Aufsichtsräten dienen der Reduktion von Unsicherheit aus der Umwelt; sie gereichen den partizipierenden Gesellschaften zum beiderseitigen Vorteil, weil ihre Kooperation erleichtert wird und einseitige, den Interessen einer Organisation zuwiderlaufende Aktionen anderer kontrollierbarer werden. "They enable the limitation of potentially

disruptive influences or interference from other organizations with whom scarce resources must be shared". (Sonquist und Koenig 1976, S. 56).

Die Funktion personeller Verbindungen besteht also darin, durch Arrangement mit (größeren) Konkurrenzunternehmen und Banken Marktunsicherheiten zu vermindern. Die überdurchschnittliche Verflechtungsanzahl von Spitzenunternehmen und Banken wird damit erklärt, daß diese eben aufgrund der Abhängigkeit von externen Finanzierungsmöglichkeiten und dem Konkurrenzdruck den größten Unsicherheitsfaktor für (kleinere) Kapitale ausmachen, der mittels personeller Verflechtungen reduziert werden könne. Personelle Verflechtungen werden daher allgemein als reziproke, auf gegenseitigen Vorteil beruhende Beziehungen aufgefaßt.

ad 3.)

Den umgekehrten Aspekt heben die Anhänger der Theorie der Finanzkontrolle hervor: Der Geld- und Industriesektor sei hoch konzentriert, Banken halten enorme Kapitalbeteiligungen an Industrieunternehmen, Nichtfinanzunternehmen sind von der Kreditvergabe der Banken abhängig. Dadurch werde es einigen wenigen Großbanken ermöglicht, die Politik der Konzerne zu kontrollieren. Personelle Verflechtungen stellen ein Mittel (unter anderen) dar, mit welchem diese Kontrolle ausgeübt wird.

Diese Sichtweise geht (trotz verschiedener Variationen) auf Hilferding's und Lenin's Begriff "Finanzkapital" zurück (Hilferding 1968; Lenin 1971).

Durch Konzentration und Zentralisation der Produktion entstehen überdurchschnittlich große Kapitale (Monopole) in Industrie, Handel und Bankwesen, die kleinere Kapitale kon-

trollieren bzw. von sich abhängig machen können. Der wachsende Bedarf an Fremdmittel zum Zweck der Produktionsausdehnung veranlaßt die industriellen Großunternehmen zu engen Beziehungen mit den Finanzinstitutionen. Dadurch kommt es einerseits zur Entstehung des Finanzkapitals - durch die Verschmelzung der ökonomischen Macht des Bankkapitals mit der von Industriemonopolen -, andererseits wächst die Macht und Bedeutung der Monopol-Banken in der Gesellschaft enorm: Sie sind aus der bloßen Vermittlerrolle, die in der Umwandlung von brachem Geldkapital in fungierendes Kapital besteht, hinausgewachsen (Lenin) zu Institutionen von universellem Charakter (Jeidels 1905). Der Form nach schon eine allgemeine Verteilung von Produktionsmittel, geschieht diese dem Inhalt nach privat, d.h. im Interesse des monopolistischen Kapitals. Nach dieser Theorie ist die Bedeutung des Finanzkapitals mit der zunehmenden Konzentration seit der Jahrhundertwende weiter gewachsen.

Dies versuchten verschiedene Autoren, insbesondere Fitch und Oppenheimer (1970, Part 2) für das heutige Amerika empirisch nachzuweisen (vgl. auch Ratcliff 1980).

ad 4.)

Gemäß dem Ansatz der "class hegemony" geschieht die Hinzunahme von Repräsentanten anderer Organisationen nicht nach "rationalen" Gesichtspunkten. Die Verflechtungen sind nicht auf Ziele von Organisationen zurückzuführen, sondern auf die Kohäsion gewisser Teile der Oberschicht (der herrschenden Elite), die durch Faktoren wie ethnischer Background, Sozialkontakte (Clubmitgliedschaft), Prestige, ideologischer Konsens usw. vermittelt wird. Danach wird die Häufung von Aufsichtsratsposten als Ziel selbst betrachtet, indem sie der Prestigevermehrung dient. "The model predicts that interlocking directorates should be found to be based in social ties and on class and ethnic background." (Sonquist, Koenig 1976, S. 59.)

Die Betrachtung der vier Erklärungsansätze zeigt sofort, daß sich im Grunde nur zwei von ihnen auf die Interpretation des empirisch vorgefundenen, offenbar universellen Musters von personellen Unternehmensverflechtungen beziehen: der Ansatz der Umweltkontrolle und der der Finanzkontrolle. Tatsächlich greifen auch die bisher durchgeführten Verflechtungsstudien - soweit sie überhaupt eine entsprechende Ausgangshypothese formulieren - auf die Annahmen dieser beiden Ansätze zurück (Titscher 1977). Dies ist insofern nicht erstaunlich, als ja eine Theorie über personelle Verflechtungen deren typische Struktur zu erklären hat. Für die zentrale Frage, warum gerade Geldinstitute und Topunternehmen die meisten personellen Verflechtungen aufweisen, bieten aber sowohl die Theorie der Managementkontrolle wie auch die der "class hegemony" keinen Ansatzpunkt. Beide Theorien beschäftigen sich eher mit dem konkreten Ablauf von Entscheidungs- und Rekrutierungsprozessen innerhalb eines Unternehmens.

Die Theorie der Class Hegemony versteht sich darüber hinaus als konträre Alternative zu den Ansätzen 2 und 3: Ihr Kern besteht ja in der Behauptung, daß die Häufung von Leitungspositionen selbst ein Endziel für Personen sei und nicht durch "rationale" Erfordernisse und Handlungsstrategien seitens der Wirtschaftsinstitutionen zustandekämen. Sie leugnet damit, daß es Ursachen für ein systematisches Muster von Verflechtungen der Großunternehmen geben kann, die nicht in den agierenden Personen selbst zu finden sind.

Eine Überprüfung der Frage, mit welchem theoretischen Erklärungsmuster die Struktur der personellen Verflechtungen zwischen Industrie und Bankwesen in Österreich eher korrespondiert, wird sich daher bloß an den Ansätzen der Umweltkontrolle und der Finanzkontrolle zu orientieren haben.

Für die Theorie der Class Hegemony kann dabei gelten: Sollten systematische Konfigurationen im Verflechtungsnetzwerk gefunden werden, die sich aus ökonomischen Beziehungen zwischen den Unternehmen ergeben, würde dies gegen deren zentrale Annahme sprechen. "If friendship and personal characteristics are primary there should be no directional pattern" (Sonquist und Koenig 1976, S. 75).

Obwohl die Theorie der Managementkontrolle desgleichen keinen Erklärungsgehalt bezüglich einer Struktur von Wirtschaftsverflechtungen vorweisen kann, können wir - insbesondere was ihre theoretischen Voraussetzungen betrifft - eine interessante Affinität zur Umweltkontrollthese beobachten: Ihre Annahmenspielen in den Ausgangspositionen der Umweltkontroll- und Kooptationstheorien eine Rolle. Tatsächlich betrachtet sich auch ein exponierter Vertreter der Umweltkontrolltheorie, Allen, der in diesem Rahmen seine Theorie der "inter-organizational elite cooptation" entwickelt hat, als Vertreter der Managementkontrolle (Allen 1976, S. 892).

Rekapitulieren wir kurz die Argumentation der Managementkontrolle seit Berle und Means (1932): Mit der Trennung von Eigentum und Kontrolle kommt eine neue Schicht, die Manager, an die Schalthebeln der Wirtschaft. Die Ursachen: Mit dem steigenden Kapitalbedarf werden immer mehr Aktionäre benötigt; der Aktienbesitz wird so breit gestreut, daß keine Kapitalfraktion mehr eine entscheidende Kontrolle über das Unternehmen ausüben kann - in dieses Machtvakuum treten die Manager. Sie leiten das Unternehmen selbständig, ohne Einfluß und Kontrolle von "außen", d.h. von Privatinteressen, und sie leiten es nach neuen Prinzipien: das Profitmotiv verschwindet, da sie nicht Eigentumsinteressen wahrnehmen. Sie agieren zum Gemeinwohl der Gesellschaft, indem sie nach den "Sachzwängen" handeln, die durch die Entwicklung einer wissenschaftlich organisierten Technologie selbst entstanden sind (vgl. Scott 1979, S. 19 ff).

An diese Annahme des autonomen Handelns von betrieblichen Einheiten setzt die Umweltdomestiktheorie an: Die Unternehmen werden (implizit) als selbständig und rational agierende Einheiten verstanden - wenn auch eine gewisse wechselseitige Abhängigkeit in Betracht gezogen wird -; die Verflechtungen dienen der Koordination zur Lenkung des Wirtschaftslebens. Die Motivation für eine Kooptation von betriebsfremden Direktoren ist prinzipiell beim Einzelunternehmen selbst zu suchen; diese handeln nach ihrer eigenen Überlegung und ihren eigenen Interessen.

Diese Sichtweise und ihre Ergebnisse stoßen in ihrer Begrenztheit auf Kritik¹⁾ unter Verflechtungstheoretikern: "Organisations are thus seen as individualized decision-making units ... Such an individualized approach does not appear to do justice to the problem. In particular, the 'cooptation theory' perspective fails to account for any structures of power and control that are not firmly based in any one organisation. This limitation is unfortunate since one of the motivating concerns in the whole area of social networks has been that the relevant units of organizational control and coordination might be larger structural configurations" (Ratcliff 1980, S. 556).

Die Begrenzung der Analyse auf die Ebene von Einzelorganisationen veranlaßt also zur impliziten Annahme, daß eine dominante Gruppe - falls sie existiert - mit einer der im Netzwerk erfaßten Organisationen identisch ist. Da dies aber in der Praxis kaum der Fall ist, schaltet diese Sichtweise die Frage von Macht und Kontrolle seitens einer (übergeordneten) Interessensgruppe, die das Wirtschaften eines Unternehmens beeinflussen könnte, von vornherein aus.

Die generelle Ausklammerung größerer Machtzusammenhänge aus der Analyse gibt Anlaß zu weiteren Kritikpunkten der "Koop-

tationstheorie" zur Erklärung personeller Verflechtungen: Erstens sei sie zu abstrakt und vage, und zweitens laufe sie Gefahr, tautologisch zu werden (Ratcliff 1980, S. 556). "The statement of a cooptative motivation becomes of little use in evaluating theories of power and control over corporations if it simply means that firms, like people, tend to act in their own self-interest in ways that allow them to experience gains or control losses" (ebenda).

Denn damit ist ja noch nichts über die Bedingungen gesagt, hinsichtlich derer eine bestimmte Handlungsstrategie für einen Betrieb "am vernünftigsten" ist - d.h. den momentanen Eigeninteressen entspricht.

Diese Bedingungen können durchaus von Macht und Zwang charakterisiert sein: Im Extremfall mag es für einen kleineren Betrieb eine "vernünftige" Strategie sein, sich in Abhängigkeit vom monopolistischen Marktführer zu begeben, als sich von ihm ruinieren zu lassen. In diesem Fall wird deutlich, daß nur eine scheinbare autonome Entscheidungsmöglichkeit des Einzelunternehmens herrscht. Als Reziprozität kann eine solche Beziehungskonstellation jedenfalls nicht mehr bezeichnet werden.

Über diese Bedingungen der betrieblichen Umwelt müßten daher Aussagen getroffen werden, um den Charakter des Verflechtungsnetzwerkes bestimmen und auch empirisch testen zu können. Darauf weisen Fennema und Schijf in ihrer Kritik an Allen's Kooptationstheorie hin: "The problem here is that for deduction of relevant and specific hypotheses additional propositions are necessary, which do not follow from the theory of interorganizational elite cooptation, because this theory has no substancial propositions about the environment of corporations. The theory as put forward by Allen is too abstract to enable us to interpret the net-

work of interlocking directorates adequately" (Fennema und Schijf 1978, S. 312).

Der methodologische Ansatz der Beschränkung der Analyse auf die Ebene von Einzelunternehmen impliziert also die Ausklammerung jener Verhältnisse, unter denen Unternehmen handeln, sowie jener Beziehungen, die zwischen den agierenden Organisationen bestehen, und führt zu theoretischen Schlußfolgerungen, die aufgrund ihres hohen Abstraktionsgrades geringen Erklärungswert besitzen.

Die gleiche Herangehensweise kennzeichnet aber auch die zahlreichen Studien über "strategische Kontrolle" von Unternehmen - den hauptsächlichen Forschungsbereich der Managementkontrolltheorie -, die durch Analyse der Beteiligungsverhältnisse und der Zusammensetzung des Aufsichtsrates eines Unternehmens den Nachweis von zunehmender Managementkontrolle erbringen sollten²⁾.

Die Ähnlichkeit in den Ausgangspositionen (und Ergebnissen) der Managementkontroll- und der Umweltkontrolltheorie ist aber nicht zufällig, sondern durch einen inhaltlichen Zusammenhang auf der Ebene der Gesellschaftstheorie bestimmt: Allgemein betrachtet, lassen sich zwei rivalisierende Interpretationen der heutigen Gesellschaft erkennen (Scott 1979, S. 16): Die Theorie der Industriegesellschaft und die der kapitalistischen Gesellschaft. Die Theorie der Industriegesellschaft - als gemeinsame Basis der Umweltkontroll- und Managementkontrollansätze - stellt dabei die affirmative Variante der "mainstream"-Soziologie. Zu ihren Kernelementen zählt Scott gerade die These von der Trennung von Kapitaleigentum und Kontrolle der neuen Rolle des Managements - in technischer und sozialer Hinsicht. Hingegen ist ein Kernelement der Theorie der kapitalistischen Gesellschaft die These von der Dominanz des Finanzkapitals (Scott 1979, S. 23).

Von der Art der Interpretation der Gesellschafts- und Wirtschaftsstruktur hängt es nun ab, wie der Charakter der Beziehungsregulierung zwischen den Institutionen und die Funktion personeller Verflechtungen theoretisch bestimmt wird. Der wesentliche Unterschied beider Grundpositionen besteht bezüglich unserer Fragestellung darin, daß die Theorie der Industriegesellschaft das Vorhandensein (ökonomischer) Machtzentren und ein Wirksamwerden "privater", d.h. auf den einseitigen Vorteil einer partizipierenden Seite ausgerichteter Interessen im Grunde verneint, während die Theorie der kapitalistischen Gesellschaft beides existent und vornehmlich im Finanzkapital lokalisiert sieht.

So können wir auch inhaltlich begründen, daß wir es bei der Hypothesenprüfung über den Charakter personeller Verflechtungen im wesentlichen mit zwei Grundpositionen zu tun haben - Management Control und Umweltkontrolle sind nur zwei sich bedingende Spielarten einer Position. Tatsächlich richten sich beide Theorien im Grunde gemeinsam gegen die Annahme einer Finanzkontrolle: Die Managementkontrolltheorie leugnet den Einfluß und die Durchsetzung von privatkapitalistischen Interessen (also auch finanzkapitalistischer) überhaupt, indem sie ein autonomes Wirtschaften der Betriebe mittels der neutralen Sachwalter Manager postuliert; während die (historisch jüngere) Theorie der Umweltkontrolle eine gewisse gegenseitige Abhängigkeit zwischen den Wirtschaftsinstitutionen zuläßt, sich aber gegen die Interpretation solcher Beziehungen als eher einseitige Kontroll- und Abhängigkeitsverhältnisse wendet³⁾.

3. AUSARBEITUNG DER ZU ÜBERPRÜFENDEN FRAGESTELLUNGEN

Wir wollen nun jene zentralen Aussagen der beiden Theorien über den Charakter der Wirtschaftsverhältnisse - also der Theorie von der Dominanz des Finanzkapitals und der Theorie der wechselseitigen, gleichwertigen Abhängigkeitsbeziehungen - zusammenfassen, die für die Interpretation der Verflechtungsergebnisse von Bedeutung sind:

Zur Theorie der Dominanz des Finanzkapitals (financial control):

Über diesen Ansatz herrscht in der Verflechtungsliteratur einige Konfusion. So stellen z.B. Sonquist und Koenig (1976) die "financial control" als eine erweiterte Variante des "resource dependence models" dar - die knappen Ressourcen seien in dem Fall eben Geld(kapital). In ähnlicher Bedeutung wird häufig von "bank control" gesprochen.

Auch in der marxistischen Diskussion um das Finanzkapital existieren begriffliche Unklarheiten: Baran und Sweezy heben eher die Bedeutung des Monopolkapitals generell hervor, Fitch und Oppenheimer die des Geldkapitals (vgl. Diskussion "Who rules the corporations" - Fitch und Oppenheimer 1970; Fitch 1972; Sweezy 1972). Da sich alle Interpretationen im Grunde auf das von Hilferding (1909) und Lenin (1916) entwickelte Konzept beziehen, wollen wir uns an dieses halten.

1. Finden wir die These, daß es sich in der Wirtschaft des Imperialismus generell um Herrschaftsverhältnisse größerer Kapitale (Monopole) über kleinere (nicht-monopolistische) Kapitale handelt. Beherrschen in der freien Konkurrenz jene den Markt, die aufgrund technologischen Fortschritts billiger, wohlfeiler etc. produzieren kann-

ten, so sind es nun jene, die einen großen Teil der Produktionsbedingungen (einer Branche) kontrollieren (durch Zusammenschluß, Kartelle, Absprachen etc.) und dadurch dem nicht-monopolistischen Kapital ihr Diktat aufzwingen. Das Herrschaftsverhältnis durch das Monopol im Gegensatz zur freien Konkurrenz ist das Typische dieses Entwicklungsstadiums des Kapitalismus (vgl. Lenin 1971, S. 200).

Daraus folgt für das Verflechtungsnetzwerk, daß personelle Verflechtungen von größeren zu kleineren Unternehmen im allgemeinen Kontrollbeziehungen darstellen; Verbindungen zwischen großen Unternehmen können auch eine gemeinsame Strategie zur Kontrolle anderer (z.B. des Marktführers) andeuten.

2. Machtzentrum ist das Finanzkapital, die Verschmelzung der ökonomischen Ressourcen des industriellen Monopolkapitals und des Bankkapitals. Die Herrschaft der Monopolisten über andere Kapitale geht in großem Ausmaß über die Monopolbanken vor sich. Das bedeutet, daß die dominanten wirtschaftlichen Interessensgruppen nicht einfach mit den einzelnen Großbanken (und deren Direktoren) identisch sind, wie vielfach mißverstanden wird (bank control!), sondern auch Vertreter der industriellen - und Handelsmonopole etc. umfassen. "Neither 'financiers' extracting interest at the expense of industrial profits nor 'bankers' controlling corporations, but finance capitalists on the board of the largest banks and corporations preside over banks' investments as creditors and shareholders, organizing the production, sales, and financing, and appropriating the profits of their integrated activities" (Zeitlin 1976, S. 900, Hervorhebungen im Original). Daher können die personellen Vertreter des Finanzkapitals methodisch auch nur mit dem Konzept der "Interessensgruppe" erfaßt werden (Sweezy 1953, Ratcliff 1980, Zeitlin, u.a.).

Aus diesem Ansatz ergibt sich einerseits, daß zentrale Stellen im (gerichteten) Netzwerk nicht nur alleinig um die Banken existieren können, und andererseits, daß Banken nicht nur Verflechtungen auslösen sollten, sondern auch selbst Ziel von gerichteten Verflechtungen seitens der Industrie darstellen; d.h. "outside"-Direktoren im eigenen Aufsichtsrat beherbergen.

3. Da aber Banken mächtige Schaltstellen der Wirtschaft sind, die Kontrolle der Monopolisten stark mittels der Großbanken vor sich geht und diese selbst ihr Kapital in der Industrie anlegen, sollten mehr gerichtete Verflechtungen von den Großbanken nach außen gehen als umgekehrt. Ihrem Inhalt nach sind Bankverflechtungen im allgemeinen ebenfalls Kontrollbeziehungen.
4. Eine Hauptstrategie des Finanzkapitals, mit nicht allzu großem Kapital "Riesengebiete der Produktion" zu kontrollieren (Heymann in Lenin 1971, S. 193), stellt das Beteiligungssystem dar. Personelle Verflechtungen der Muttergesellschaft sind daher eindeutige Kontrollbeziehungen.

Zur Theorie von den reziproken Abhängigkeitsverhältnissen:

Für unser Anliegen, der Formulierung von Interpretationsmuster, ergeben sich bei dieser Theorie Schwierigkeiten:

Erstens fehlt eine umfassende theoretische Ausformulierung der Kooptationsmodelle (als einziger hat Benson 1975 eine theoretische Begründung versucht); die Anhänger dieser Variante greifen vielmehr auf verschiedenste Elemente der Theorie der industriellen Gesellschaft zurück.

Zweitens ist mir kein Versuch der Formulierung operationalisierbarer Hypothesen zur Überprüfung der Umweltkontrolltheorien bekannt; eine Testung dieser, oft einfach implizit angenommenen Theorien, wird nur indirekt über die Widerlegungsversuche der Finanzkontrolltheorie angegangen.

Drittens wurde schon auf die Abstraktheit der Theorie der Umweltkontrolle hingewiesen, die eine Operationalisierung der These von der reziproken, auf beiderseitigen Vorteil ausgerichteten Funktion personeller Verflechtungen schwierig macht, solange nicht die Bedingungen, unter denen die Unternehmen handeln (müssen), thematisiert werden.

Gestützt auf Allen (1974) und Benson (1975) wollen wir jedoch folgende Aussagen für die Theorie der reziproken Abhängigkeitsverhältnisse treffen:

1. Die Unternehmen werden als relativ autonome Entscheidungseinheiten gesehen, die in keine größere Machtzusammenhänge eingebettet sind. Durch das knappe Vorhandensein benötigter Ressourcen geraten die Unternehmen in eine wechselseitige Abhängigkeit voneinander, die aber nicht die Form einer einseitigen Kontrollbeziehung annimmt, sondern die einer Interdependenz zum beiderseitigen Vorteil. Verbindungen werden damit als prinzipiell symmetrische gedacht. Wechselseitige Abhängigkeit sollte auch Ausdruck in wechselseitigen Verflechtungen finden. Wir können daher annehmen, daß wechselseitige Abhängigkeit sich auch in den Kooptationsstrategien der "Großen" widerspiegelt, die nach dieser These ein ähnliches Interesse wie Kleinere zeigen sollten, Vertreter zur Sicherung bestimmter Ressourcen in ihre Gesellschaftsorgane aufzunehmen.

2. Die Unternehmen entscheiden ihre Geschäftsstrategien nach ihren eigenen momentanen Interessen; diese Entscheidungen führen in summa zu gleichgewichtigen wirtschaftlichen Beziehungen, da unter den interagierenden Institutionen ein "domain consensus" über Aufgabengebiet und seine Grenzen jeder einzelnen herrscht, wie auch ein "ideological consensus" über die geeigneten Herangehensweisen für ihre gemeinsamen oder ähnlichen Teilziele (Benson 1975, S. 247). Es existieren daher keine Machtzentren, keine dominierenden Interessensgruppen, die die Organisationen zu bestimmten Geschäftsstrategien veranlassen könnten.

Es sollte also keine Zentren im Netzwerk geben, die im Vergleich zu anderen Institutionen außerordentlich viele Verflechtungen erzeugen. Dies würde in der Logik der Umweltkontrolltheorie doch darauf hinweisen, daß eine partizipierende Seite über ein beträchtliches Übermaß an knappen Ressourcen verfügte, womit keine Bedingungen für eine gleichwertige Dependenz beider Seiten gegeben wären.

Wir können schließlich folgende Fragestellungen formulieren, deren Beantwortung uns darüber Auskunft geben soll, welchem Erklärungsmuster das österreichische Verflechtungsnetzwerk eher folgt. (Die Hypothesen beziehen sich zum Teil auf von Sonquist und Koenig (1976) für weitere Forschung aufgeworfene offene Fragen.)

1. Da beide Theorien anerkennen, daß Großunternehmen (und Banken) im Verflechtungsnetzwerk am zentralsten sind, ist die entscheidende Frage zur Beurteilung des Charakters der Wirtschaftsbeziehungen, wer die personellen Verflechtungen auslöst - die Topunternehmen und Großbanken oder gestreute kleinere Organisationen. Können

wir eine Richtung des Machtflusses via personelle Verflechtungen erkennen? Fließt Macht vom "home" zum "outside-board"? Und geht die Richtung der Verflechtungen tendenziell von größeren zu kleineren Unternehmen?

Wenn das zutrifft, spricht dies für das Argument monopolistischer Abhängigkeitsbeziehungen im Sinn der Theorie des Finanzkapitals. Wenn "outsider" von größeren und mächtigeren Firmen stammen als jene, in denen sie die Aufsichtsfunktion innehaben, würde dies auf zunehmende Zentralisation der Wirtschaft schließen lassen (Sonquist und Koenig 1976, S. 76) und weiters auch darauf, daß Zentralisation Grundlage von Machtausübung herstellt.

2. Damit in Zusammenhang steht die Frage nach einer gewissen Reziprozität von personellen Verflechtungen im Netzwerk. Sind zwischen Unternehmen, die Verflechtungen aufweisen, wechselseitige Beziehungen typisch oder geht die Verflechtung eher bloß von einer partizipierenden Seite aus, d.h. gibt es in der Tendenz keine wechselseitige Entsprechung im Kooptationsverhalten zwischen zwei Unternehmen?
3. Welche Rolle spielen die Banken im Verflechtungsnetzwerk? Gehen personelle Verflechtungen, in die die Banken involviert sind, zumeist von den Banken selbst aus, oder umgekehrt von anderen Unternehmen, die finanzielle Unsicherheiten auf diese Weise reduzieren wollen? Weisen dann die Banken häufiger "outside"-Direktoren auf als andere Unternehmenstypen, oder stellen sie vielmehr ein Zentrum dar, von dem personelle Verflechtungen ausgehen? Senden Banken Direktoren häufiger in andere Aufsichtsräte als sie selbst kooptieren?

4. OPERATIONALISIERUNG DES MACHTFLUSSES IN PERSONELLEN VERFLECHTUNGEN DURCH DAS KONZEPT DES GERICHTETEN GRAPHEN

Es scheint naheliegend, die potentielle Richtung des Machtflusses in einer personellen Verflechtung im Zusammenhang mit der Analyse der Beteiligungs- und Besitzverhältnisse zwischen den Unternehmen zu bestimmen. Da eine personelle Verflechtung mit hoher Wahrscheinlichkeit auf eine ökonomische Beziehung wie etwa eine Aktienbeteiligung, ein Kreditgeschäft, Liefer- Abnehmerverträge etc. zurückgeht, wird deren Charakter auch den Charakter der personellen Beziehung determinieren. Dieser Ansatz stößt aber in der Praxis auf beträchtliche Schwierigkeiten, die vornehmlich in der Datenunzugänglichkeit liegen, aber auch die Interpretation der vorgefundenen Beteiligungsverhältnisse (vgl. Diskussion um Managementkontrolle) betreffen.

Daher wurde der Versuch unternommen, unter Verwendung reiner Verflechtungsdaten und theoretischer Überlegung Aussagen über verschiedene Typen von Unternehmensverflechtungen zu treffen. Dies geschah mittels graphentheoretischer Konzepte⁴⁾.

Zur Analyse der Einflußrichtung bei einer personellen Verbindung zwischen zwei Unternehmen hat Zijlstra (1979) ein Konzept entwickelt, das Typen von Verflechtungen nach verschiedenen Funktionen von Spitzenpositionen in einer Organisation unterscheidet⁵⁾. In den großen Wirtschaftsunternehmen können wir zwei Typen von Spitzenpositionen ausmachen:

1. Positionen mit Exekutivfunktion, die von ihren Inhabern volle Beanspruchung erfordern - "Full-time-jobs" also, und

2. Positionen mit Aufsichtscharakter, die beaufsichtigender, beratender oder repräsentativer Natur sein können und den Inhaber nur wenig beanspruchen.

Diese unterschiedlichen Positionen implizieren unterschiedliche Beziehungen ihrer Inhaber zur Organisation:

Der ausführende Direktor, Manager, wird seine Hauptbindung zu dem Unternehmen haben, in dem er seine Position innehat. Er kann als Repräsentant "seines" Unternehmens betrachtet werden - seine Entscheidungen dürften von den Erfordernissen dieses Unternehmens bestimmt sein. Diese Positionen, die ich allgemein als Direktorenpositionen bezeichne, finden wir je nach der Rechtsform eines Unternehmens im Vorstand, in der Geschäftsführung u.ä..

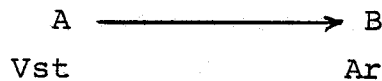
Den Inhabern von beaufsichtigenden Funktionen (Aufsichtsratsmitglieder) kann diese Affinität zum Unternehmen, in dem sie diese Funktion wahrnehmen, nur begrenzt zugesprochen werden. Sie vertreten häufig die Interessen einer anderen Kapitalgesellschaft. Eine eindeutige Affinität besteht nur im Fall, daß sie direkte Vertreter des Eigentümers repräsentieren.

Aufsichtspositionen finden wir im Aufsichtsrat, in Gesellschaftspositionen, Kommanditposten, im Verwaltungsrat von Sparkassen usw.

Aus diesen beiden Beziehungen zwischen Personen und Organisationen ergeben sich drei Typen von Verflechtungen zwischen Kapitalgesellschaften, die in einem gerichteten Graphen darstellbar sind:

1. Dominanzbeziehung:

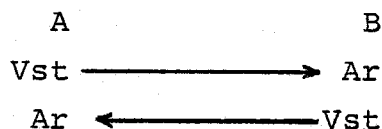
Dieser Verflechtungstyp wird durch eine Person erzeugt, die in einem Unternehmen eine Direktorenfunktion innehat und gleichzeitig in einem zweiten eine Aufsichtsposition. Da angenommen wird, daß dieser Direktor die Interessen "seines" Unternehmens A in B repräsentiert, geht die Richtung des Pfeils von A zu B. Diese gerichtete Linie kann als Dominanz- oder Kontrollbeziehung interpretiert werden.



In einer solchen Konstellation wird das Vorstandsmitglied oft "outside director" von B genannt.

2. Reziprok-symmetrische Beziehung:

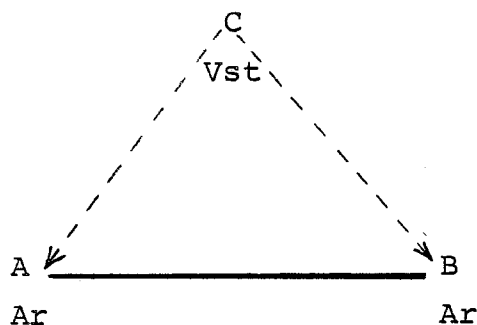
Hat nun auch ein Vorstandsmitglied von B einen Aufsichtsratsposten in A inne, handelt es sich um eine reziproke, streng symmetrische Beziehung, die auf eine enge Interessensverflechtung beider Unternehmen schließen läßt.



3. Koordinationsbeziehung:

Wird eine Verflechtung durch ein Aufsichtsratsmitglied ausgelöst, das auch in einem weiteren Aufsichtsrat eines Unternehmens B vertreten ist, spricht man von einer Koordinationsbeziehung. Diese Beziehung ist ungerichtet (symmetrisch), da das Aufsichtsratsmitglied im allgemeinen weder als Repräsentant von A noch von B gelten kann; es ist sehr häufig

ausführender Direktor eines dritten Unternehmens C, das nun in der Untersuchungseinheit erfaßt sein kann oder nicht.



Nach diesem Kriterium können wir weiter unterscheiden:

3.1. Die Person ist Direktor in einem dritten, in der Untersuchungseinheit erfaßten Unternehmen; dies ist z.B. der Fall bei den Verflechtungen zwischen den indirekt verstaatlichten Betrieben der Großbanken, die durch die Vertretung der Bankdirektoren in den Konzernbeteiligungen hergestellt werden.

3.2. Die Person hat eine Direktorenfunktion in einem dritten Unternehmen inne, das aber nicht in der Untersuchungseinheit erfaßt ist. Dabei handelt es sich zumeist um Großunternehmen anderer Wirtschaftssparten (z.B. auf dem Energiesektor).

3.3. Ein dritter symmetrischer Verflechtungstyp wird durch Personen erzeugt, die nur Aufsichtspositionen innehaben. Sie bekleiden Aufsichtspositionen aufgrund ihrer Erfahrung (Generaldirektoren in Ruhe), im Fall der verstaatlichten Industrie und der Banken aus Gründen des Proporz (Gewerkschaftsfunktionäre, Rechtsanwälte, Bürgermeister) bzw. aufgrund anderer gesetzlicher Bestimmungen (Vertreter des Bundeskanzlers).

(Eine Unterscheidung zwischen den beiden letzteren Typen bedarf einer genauen Nachforschung und ist manchmal aufgrund der Dürftigkeit der Daten nicht möglich.)

Die Anwendung dieses Operationalisierungskonzepts von Machtfluß in personellen Verflechtungen setzt uns in die Lage, den Charakter der Verflechtungen zwischen bestimmten Unternehmenstypen zu bestimmen (asymmetrische Kontroll- bzw. Abhängigkeitsbeziehungen und symmetrische Koordinationsbeziehungen) und entsprechend dem Charakter der Verflechtungsrelation mehr oder weniger dominante und abhängige Unternehmen im Netzwerk zu eruieren.

Zum erkenntnismäßigen Stellenwert des Konzeptes muß gesagt werden, daß es (wie jedes andere methodische Konzept) nur als allgemeines Raster zur Identifizierung des Machtflusses zwischen Unternehmen betrachtet werden kann: Wie die Willensbildung an der Spitze eines bestimmten Unternehmens sich genau vollzieht, wer seine Interessen durchsetzen kann, das bedarf konkreter Recherchen im einzelnen Fall.

Modifikationen sind also möglich, da auch die gerichtete Verflechtung genaugenommen nur eine der möglichen Voraussetzungen für den Einsatz von Macht und Einfluß repräsentiert und noch nicht die Verteilung der Macht selbst beschreiben muß (vgl. Stanworth und Giddens 1975, S. 22, zit. nach Titscher 1977, S. 5). Aber hier besteht natürlich ein Zusammenhang:

"Bereits die Möglichkeit der Einflußnahme ist entscheidend, weil sie im vorhinein in das Kalkül des Betroffenen eingeht, der seine Entscheidungen so ausrichtet, daß sie den Interessen desjenigen, der Einfluß ausüben kann, nicht zuwiderläuft." (Moesch und Simmert 1976, zit. nach Titscher 1977, S. 5.)

5. ERGEBNISSE

Zunächst zur Klärung der Terminologie: Wir definierten, daß eine personelle Verflechtung zwischen zwei Unternehmen genau dann besteht, wenn eine Person Positionen in beiden Leitungsorganen innehält. Nun kann eine solche Verflechtung von mehreren Personen hergestellt werden. Im folgenden betrachten wir aber nicht, wieviele Personen in beiden Leitungsorganen gleichzeitig vertreten sind (dies mißt die Intensität der Verflechtung), sondern nur, ob eine Verflechtung zwischen zwei Unternehmen existiert oder nicht. Uns interessiert ja das Muster der Verflechtungen auf der Ebene der Unternehmen. Diese Beziehung bezeichne ich auch als Betriebsverflechtung.

5.1. Das Muster der personellen Verflechtungen zwischen Industrieunternehmen und Banken in Österreich

Bevor wir zur Überprüfung der theoretischen Erklärungsansätze mit Hilfe des gerichteten Graphen kommen, wollen wir feststellen, ob die personellen Verflechtungen zwischen den 70 größten Industrieunternehmen und 9 Banken Österreichs überhaupt dem genannten typischen Muster nationaler Unternehmensverflechtungen folgen. Aus Vergleichsgründen muß dies auf der Ebene des ungerichteten, symmetrischen Graphen erfolgen (d.h. bei einer personellen Verflechtung interessiert uns zunächst nicht, welche Seite diese auslöst, sondern bloß ihre Existenz), da praktisch alle Studien über ein nationales Verflechtungsnetzwerk auf dieser methodischen Ebene verharren.

Die Ergebnisse zeigen erstens, daß personelle Verflechtungen zwischen Großunternehmen auch in Österreich ein ge-

bräuchliches Mittel der Beziehungsregulierung darstellen: Von den untersuchten 70 größten Industrieunternehmen und 9 Geldinstituten zeigten nur 14 (17,7%) keine Verflechtungen. Die anderen 65 sind im Durchschnitt mit 11,5 weiteren Unternehmen der Untersuchungseinheit über 1,6 gemeinsame Posten in den Unternehmensleitungen verbunden.

Dabei halten alle Geldinstitute personelle Verflechtungen; die 14 Isolierten sind Industrieunternehmen im in- und ausländischen Privatbesitz mit der Rechtsform der GmbH oder Kommanditgesellschaft. Hier ist eine gewisse Verzerrung aufgrund des Datenmangels (keine Veröffentlichungspflicht der Leitungsorgane!) zugunsten der Aktiengesellschaften zu vermuten.

Insgesamt finden wir 373 Verflechtungen von 3081 möglichen Verflechtungen zwischen den 79 Gesellschaften. Die Dichte (d.i. das eben genannte Verhältnis) des österreichischen Netzwerkes beträgt daher 12,1 % und scheint im internationalen Vergleich eher hoch zu sein: Stanworth und Giddens (1975) stellten für das englische Netzwerk 1970 eine Dichte von nur 5 % fest (Fennema und Schijf 1978, S. 319); Mokken und Stokman (1978) finden für das niederländische Netzwerk 1972 eine Dichte von 15 %, wobei sie allerdings die 86 untersuchten Unternehmen bereits nach deren wirtschaftlicher Stärke auswählten.

Zweitens können wir auch für die österreichischen Industrieunternehmen einen Zusammenhang zwischen der Unternehmensgröße und der Verflechtungsanzahl bestätigen. Die Korrelation zwischen dem Umsatzrang des Unternehmens und der Verflechtungsanzahl beträgt $-0,327$ (und ist auf einem $0,01$ -Niveau signifikant). Je niedriger die Rangzahl, d.h. je größer der Umsatz des Unternehmens, desto eher versucht es, seine Einflußmöglichkeiten mittels personeller Verflechtungen abzusichern.

Drittens. Wenn wir betrachten, welche Unternehmen die meisten personellen Verflechtungen aufweisen, so können wir eindeutig drei Typen feststellen:

1. die verstaatlichten Großbanken: Creditanstalt-Bankverein (CA) und Österreichische Länderbank (LB);
2. die Unternehmen des indirekt verstaatlichten Sektors (das sind die Industriebeteiligungen der beiden Großbanken); und
3. die Unternehmen des direkt verstaatlichten Sektors, der ÖIAG.

Tabelle 1 (siehe Seite 29) zeigt, daß sich unter den meist verflochtenen Kapitalgesellschaften neben den zwei Großbanken 15 Unternehmen des indirekt verstaatlichten Sektors und 7 des ÖIAG-Konzerns befinden. Das in- und ausländische Kapital spielt - was die Anzahl der Verflechtungen betrifft - nur eine geringe Rolle.

Ein ähnliches Ergebnis liefert der Versuch, besonders dicht verflochtene Stellen im Netzwerk, sogenannte Cliques zu finden (vgl. Morawetz 1981, S. 98 ff). Die Überlagerung der intensivsten und größten gefundenen Cliques führt zur Sichtung von drei Gruppen: eine Gruppe um die CA, eine zweite um die Länderbank, und eine dritte um die ÖIAG. In zwei der dominierenden Gruppen stehen also die Großbanken im Zentrum (vgl. Graphik I im Anhang).

Tabelle 1: Die 28 meist verflochtenen Unternehmen

ABV	Name	Branche	Rang	Eigentumsverhältnis	
32	Elin-Union AG	3	10	V	ÖIAG
30	CA-BV AG	9	(1)	V	Rep.Ö
29	Österr. Kontrollbank AG	9	(5)	IV	LB,ÖCI,CA
26	Wienerberger Baustoff AG	4	40	IV	CA
25	Steyr-Daimler-Puch AG	2	5	IV	CA
23	Chemiefaser Lenzing AG	5	17	IV	LB
21	VOEST-Alpine AG	1	1	V	ÖIAG
21	Universale AG	4	16	IV	CA
20	J.M. Voith AG	2	57	A	BRD/LB
20	ÖMV AG	5	2	V	ÖIAG
20	Stölzle Oberglas AG	5	49	IV	CA
19	VMW Ranshofen-Berndorf AG	1	11	V	ÖIAG
19	Simmering-Graz-Pauker AG	2	20	V	ÖIAG
19	Semperit AG	5	9	IV	CA/Rep.Ö
18	VEW AG	1	4	V	VÖEST
18	Siemens AG Österreich	3	7	A	BRD/ÖIAG
18	Porr AG	4	18	IV	LB
18	Perlmooser Zementwerke AG	4	37	IV	LB
18	Treibacher Chem. Werke AG	5	14	IV	CA
18	Österr. Länderbank AG	9	(3)	V	Rep.Ö
17	Heid AG	2	65	IV	CA
17	Österr. Brown-Boveri AG	3	32	A	CH
16	Leykam-Mürztaler AG	8	15	IV	CA
16	Steir. Brauindustrie AG	6	52	P	
15	Stuag AG	4	39	IV	LB
14	Andritz AG	2	22	IV	CA/CH
13	Waagner-Biro AG	2	23	IV	LB
13	Chemie Linz AG	5	6	V	ÖIAG

Anmerkung: Die Rangzahl in Klammer betrifft den Sektor Geld- und Kreditwesen und bezeichnet den Rang des Geldinstituts nach der Bilanzsumme.

Die Resultate des ungerichteten Graphen zeigen also auch für die österreichischen Industrie-Banken-Verflechtungen das typische Muster; im besonderen widerspiegeln sie die Dominanz der beiden größten Kommerzbanken sowie die des direkt und indirekt verstaatlichten Sektors unter den österreichischen Spitzenunternehmen.

5.2. Überprüfung der Fragestellungen durch das gerichtete Netzwerk

Auf der Ebene des gerichteten Graphen betrachten wir nun jene Verflechtungen, die von Unternehmen der Untersuchungseinheit ausgelöst werden (das sind Verflechtungstyp 1 und 2). Diese Verflechtungen nenne ich auf der Ebene der Unternehmen "gerichtete Verflechtungen" oder Dominanzbeziehungen.

5.2.1. Zur Richtung des Machtflusses via personelle Verflechtungen

Die Frage, ob Topunternehmen tendenziell nicht nur mehr Verflechtungen halten, sondern auch für deren Entstehung verantwortlich sind, können wir eindeutig bejahen: Die Korrelation zwischen der Umsatzgröße der 70 Industrieunternehmen und der Anzahl der jeweils verursachten Verflechtungen ist mit 0,867 hoch und signifikant (0,01-Niveau). Dieser Zusammenhang besteht auch dann, wenn man in Anlehnung an Allen's Modell den Einfluß der Größe der Unternehmensleitung ausschaltet (Partieller Korrelationskoeffizient = 0,819).

Daraus können wir schließen, daß personelle Verflechtungen, die Dominanzbeziehungen darstellen, (im Gegensatz zu ungerichteten Verflechtungen) nicht aus der Größe von Vorstand und Aufsichtsrat zu erklären sind, sondern vielmehr von der

Umsatzhöhe, d.h. der wirtschaftlichen Stärke der Spitzenunternehmen, bestimmt wird. Dieses Ergebnis verweist auf die bevorzugten Bedingungen für Kontroll- und Einflüßaufnahme auf die Umwelt über personelle Verflechtungen bei zunehmender Kapitalkonzentration.

Der Zusammenhang zwischen höherer Verflechtungsaktivität und niedrigerem Bilanzsummenrang gilt im übrigen ebenso für die Banken (-0,696). Je größer also die Wirtschaftsinstitution, desto eher vermag sie "ihre" Direktoren in den Aufsichtsorganen anderer Unternehmen zu etablieren.

Dieses Ergebnis läßt schon vermuten, was im folgenden belegt werden soll: daß nicht mehrere gestreute, kleinere Unternehmen die Verflechtungen zu wenigen Topunternehmen auslösen, sondern daß die Richtung umgekehrt verläuft.

Welches sind also die Unternehmen in Österreich, die die meisten personellen Verflechtungen verursachen?

5.2.2. Unternehmenstypen und Verflechtungsaktivität

Von den 373 insgesamt beobachteten personellen Verflechtungen zwischen den Industrieunternehmen und Banken stellen nur 84 (22,5%) solche Dominanzbeziehungen dar - sie werden von 30 Unternehmen verursacht. (Alle anderen Verflechtungen sind Koordinationsbeziehungen, die teilweise von Unternehmen innerhalb und außerhalb der Untersuchungseinheit hergestellt werden.)

Schlüsseln wir die 84 beobachteten Dominanzbeziehungen nach den Unternehmenstypen auf, die sie verursachen, so zeigen sich beträchtliche Unterschiede in ihren Verflechtungsak-

tivitäten (vgl. Tabelle 2, S. 33). (Die einzelnen Unternehmen nach ausgelöster Verflechtungsanzahl finden sich im Anhang, S. 60.)

Die Hälfte aller Dominanzbeziehungen wird von den Banken ausgelöst - d.h. die 9 Banken der Untersuchungseinheit stellen genausoviele Verflechtungen zu anderen Großunternehmen her wie die 56 nichtisolierten Industrieunternehmen zusammen! Die Geldinstitute spielen also auch im gerichteten Netzwerk eine dominante Rolle - sie können damit sicherlich als ein Zentrum aufgefaßt werden, von dem personelle Verflechtungen ausgehen.

Ein zweites Zentrum von Verflechtungen auslösenden Unternehmen finden wir in der verstaatlichten Industrie, den Unternehmen der ÖIAG. Sie stellen 22,6 % von allen gerichteten Verflechtungen her. Von diesen 6 ÖIAG-Unternehmen befinden sich alle außer einem, der Bleiberger Bergwerksunion, unter den zehn umsatzstärksten Industrieunternehmen Österreichs. Alle anderen Eigentumskategorien folgen den beiden Zentren mit deutlichem Abstand und können jeweils nur unbedeutende Anteile von Dominanzbeziehungen auf sich vereinigen. Auffallend ist bloß der höhere Anteil des inländischen Privatkapitals an den gerichteten Verflechtungen: Die "aktiven" Unternehmen stammen dabei vornehmlich aus der Branche Holz- und Papierindustrie und Verlagswesen: So der Verlagsbetrieb Salzer-Ueberreuter der Familie Salzer, der in den 70er Jahren ein Drittel des gesamten österreichischen Buchexportes bestritten hat (Wailand 1977, S. 69) und die Nettingsdorfer Papierwerke der Familie Stepski-Doliwa.

Mit diesen Resultaten vermögen wir nun konkretere Aussagen über das typische Muster des symmetrischen Verflechtungsnetzwerkes zu machen: Die zentrale Position der Banken und der Unternehmen der verstaatlichten Industrie ist darauf

Tabelle 2: Unternehmenstypen nach Anzahl der Verflechtungen,
die sie auslösen (AABV)

Unternehmenstyp	AABV	Anteil an allen AABV	Anzahl der auslösenden Unternehmen
Banken	42	50 %	8
ÖIAG-Unternehmen	19	22,6 %	6
Inl. Privatunternehmen	7	8,3 %	5
CA-Unternehmen	6	7,1 %	4
Genossenschaften	3	3,6 %	3
Anderes Auslandskapital	3	3,6 %	2
BRD-Kapital	2	2,4 %	1
Anders verstaatl. Unter- nehmen	2	2,4 %	1
LB-Unternehmen	0	0	0
insgesamt	84	100 %	30

zurückzuführen, daß diese Institutionen selbst personelle Verflechtungen zu anderen (kleineren) Unternehmen auslösen und nicht umgekehrt Kooptationsziel der anderen Unternehmen darstellen.

Die Dominanz der ÖIAG-Unternehmen geht mit hoher Wahrscheinlichkeit auf deren wirtschaftliche Stärkeposition zurück. Denn nicht nur in der Tendenz, sondern auch absolut, lösen die umsatzstärksten Industrieunternehmen die meisten personellen Verflechtungen aus:

Auf die ersten 10 umsatzstärksten Unternehmen entfallen fast 60 % aller von den Industrieunternehmen verursachten Verflechtungen; auf die ersten 20 ranghöchsten Unternehmen fast 70 %.

Der indirekt verstaatlichte Sektor verliert im gerichteten Netzwerk seine zentrale Position: Die überdurchschnittlich hohe Verflechtungsanzahl der zu den Industriekonzernen der Großbanken zählenden Unternehmungen geht auf Dominanzbeziehungen seitens der "Mutterbanken" zurück; die indirekt verstaatlichten Unternehmen lösen selbst nur wenige Verflechtungen aus (vgl. Tabelle 2).

5.2.3. Personelle Verflechtungen erzeugenden Zentren

Wir konnten feststellen, daß die Richtung von personellen Verflechtungen in der Tendenz von Großbanken und wenigen Topunternehmen, die zu den umsatzstärksten der österreichischen Industrie zählen, zu allen anderen, in der Regel weniger umsatzstarken Unternehmen verläuft. In welchem Ausmaß die Großbanken und die Unternehmen der verstaatlichten Industrie das österreichische Verflechtungsnetzwerk bestimmen, läßt sich nicht nur durch die Anzahl der ausgelösten

Betriebsverflechtungen ansehen, sondern noch besser durch die Anzahl der Koordinationslinien, die sie im Netzwerk auslösten. Als Koordinationslinien (d.s. Verflechtungen vom Typ 3.1) haben wir diejenigen Verflechtungen bezeichnet, die zwischen zwei Unternehmen dadurch entstehen, daß ein Direktor eines dritten Unternehmens in beiden Aufsichtsräten vertreten ist.

Ein hoher Anteil von Koordinationsbeziehungen verweist einerseits auf eine hohe Anzahl direkt ausgelöster Verflechtungen, andererseits gibt er darüber Auskunft, wieviele personelle Verflechtungen im gesamten Netzwerk indirekt durch die dominanten Unternehmen erzeugt werden, d.h. auf diese Weise zwei Unternehmen miteinander verbinden, die sonst möglicherweise isoliert wären. Denn oft existiert eine Verbindung zwischen zwei Unternehmen allein aufgrund der Dominanzbeziehungen eines dritten⁶⁾.

Aus Tabelle 3 (Seite 36) sehen wir, daß alle 187 vorgefundenen Koordinationsbeziehungen im österreichischen Industriebanken-Netzwerk von bloß 11 Kapitalgesellschaften erzeugt werden, wobei die beiden verstaatlichten Großbanken die eindeutig größten "Verursacher" sind: Die CA bewirkt durch ihre Dominanzbeziehungen 87 und die Länderbank 74 Koordinationsbeziehungen zwischen zwei anderen Betrieben aus; das macht zusammen einen Anteil von 86 % an allen beobachteten Koordinationslinien.

Den zweithöchsten Anteil stellen mit 11 % die ÖIAG-Unternehmen VÖEST, ÖMV, VEW und ELIN.

Die Banken und die verstaatlichten Unternehmen nehmen nicht nur eine dominante Position im gerichteten Netzwerk ein, indem sie die meisten Verflechtungen durch Entsendung ihrer Direktoren in andere Aufsichtsorgane auslösen, sondern sind

Tabelle 3: Unternehmen nach Anzahl der Koordinationsbeziehungen, die sie auslösen:

Unternehmen	Anzahl der Koordinationsbeziehungen	Anteil
Creditanstalt	87	46,5 %
Länderbank	74	39,6 %
VÖEST	16	8,6 %
ÖMV AG	3	1,6 %
VEW AG	1	0,53 %
Steyr-Daimler-Puch AG	1	
Elin Union AG	1	
Austria Tabak Werke	1	
Salzer-Ueberreuter	1	
Nettingsdorfer Papierwerke	1	
Gen. Zentralbank	1	
N = 11	187	100 %

auch für ein beträchtliches Ausmaß von personellen Verflechtungen im Netzwerk verantwortlich, die sie indirekt als Koordinationslinien herstellen.

Dabei können die beiden verstaatlichten Großbanken CA und LB als "Nervenzentren" (Mokken, Stokman 1974, zit. nach Titscher 1977, S. 16) des österreichischen Verflechtungsnetzwerkes identifiziert werden: Tabelle 4 (Seite 38) stellt den Anteil der Bankverflechtungen an den 3 Verflechtungstypen des österreichischen Industrie-Banken-Netzwerkes dar. Sie zeigt einerseits die klare Dominanz der Geldinstitute: 54,7 % aller beobachteten personellen Verflechtungen werden direkt oder indirekt durch die Banken erzeugt; andererseits deckt sie auf, daß diese Dominanz im wesentlichen auf die Aktivitäten der beiden Großbanken zurückzuführen ist. Creditanstalt und Länderbank verursachen zwei Fünftel aller gerichteten Verflechtungen und über vier Fünftel von Koordinationsbeziehungen; insgesamt sind sie also an 52 % aller festgestellten Verflechtungen des österreichischen Netzwerkes beteiligt.

Das bedeutet umgekehrt: Würde man das Netzwerk der 79 Kapitalgesellschaften nur um diese beiden Finanzunternehmen reduzieren, dann würde die Anzahl der beobachteten personellen Verflechtungen zwischen den Unternehmungen auf schätzungsweise die Hälfte zusammenschrumpfen.

Schon allein aufgrund der Größenordnung der Finanzverflechtungen könnte man das österreichische Industrie-Banken-Netzwerk als "finanzkontrolliert" charakterisieren. Präziser gesagt, ist das Verflechtungsnetzwerk von den personellen Verbindungen der beiden verstaatlichten Großbanken, CA und LB, wesentlich bestimmt. Sie stellen - neben der ÖIAG - das eigentliche "Nervenzentrum" der Verflechtungsstruktur von Geldinstituten und Industrieunternehmen in Österreich dar.

Tabelle 4: Anteil der Bankverflechtungen an den 3 Verflechtungstypen

Verflechtungstyp	insgesamt		Anteil der Geldinstitute		Anteil von CA und IB	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
1. gerichtete (Dominanz) Verflechtung	82	28	42	9	33	2
	100 %	-	51,2 %	-	40,2 %	-
2. wechselseitig gerichtete Verflechtung	1	2	0		0	
	100 %	-				
3.1 Koordinationsbeziehung	187	11	162	9	161	2
	100 %		86,6 %	-	86,1 %	-
3.2/3.3 sonstige symm. Verflechtungen	103	-	-		-	
insgesamt	373	65	204	9	194	2
	100 %		54,7 %		52 %	

(1) Anzahl der Betriebsverflechtungen
 (2) Anzahl der Unternehmen, die die Verflechtungen des jeweiligen Typs auslösen

Wenn ein nationales Verflechtungsnetzwerk im Grunde von einigen wenigen Institutionen determiniert ist, wenn von einigen wenigen Topunternehmen ganz überdurchschnittlich viele personelle Verflechtungen ausgehen - wie im österreichischen Fall von 2 Großbanken und 6 verstaatlichten Unternehmen 62 % aller Dominanzverflechtungen - dann kann dies durch die Annahme von gleichgewichtigen Abhängigkeiten zwischen Unternehmen nicht adäquat erklärt werden; das Ergebnis weist vielmehr auf eine einseitig starke Ressourcenkontrolle hin, die Ausgangspunkte für personelle Dominanzverflechtungen stellen.

5.2.4. Die Verflechtungsstruktur der Großbanken

Die konkrete Aufschlüsselung der personellen Verflechtungen der Großbanken erlaubt uns zusätzliche Aussagen über deren Struktur (vgl. Graphik 1 und 2, Seite 40, 41). (Die Pfeile geben die Richtung der Verflechtung an.)

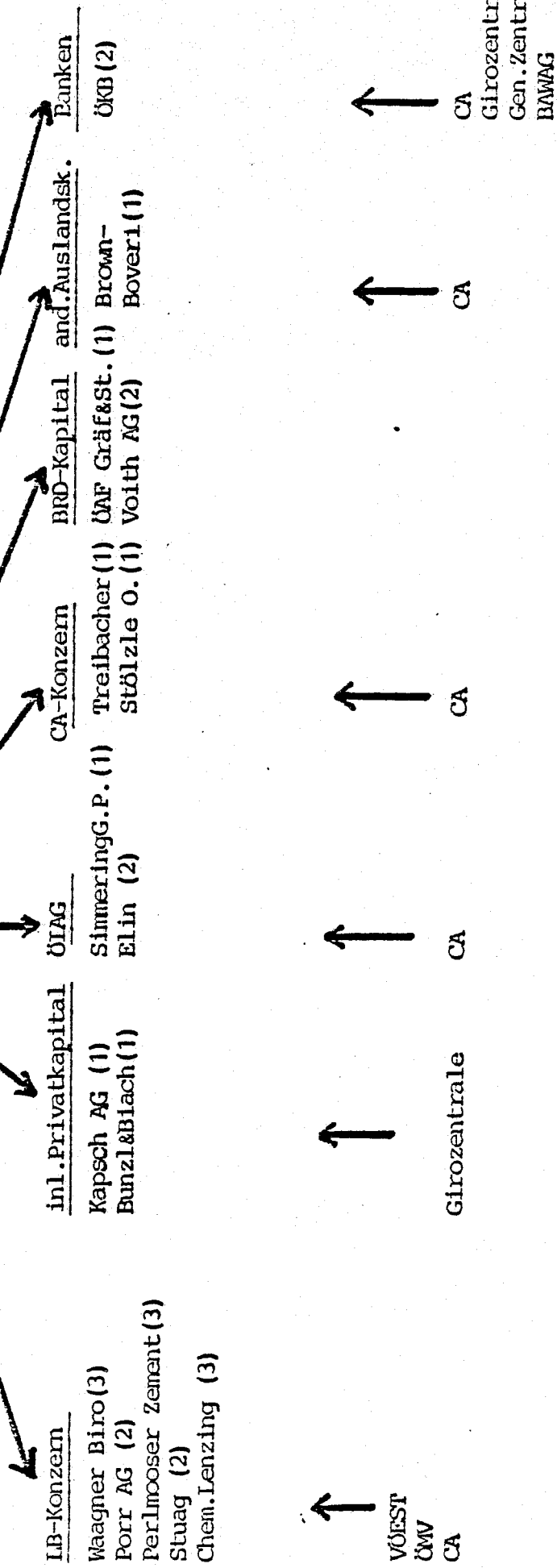
Erstens bestätigt sich die Hypothese, daß Banken mehr Direktoren in andere Unternehmen senden als sie selbst von diesen kooptieren, in eindeutiger Weise: Die Creditanstalt sendet Direktoren in 18 weitere Unternehmen, während sie in ihrem eigenen Aufsichtsrat nur 4 "unternehmensfremde" Direktoren (von den 70 Industrieunternehmen der Untersuchungseinheit) kooptiert hat. Diese Direktoren stammen übrigens aus umsatzstarken, verstaatlichten Unternehmen. Die Länderbank kooptiert gar keineneinzigen Direktor innerhalb der Untersuchungseinheit.

Zweitens zeigt sich, daß überall dort, wo größere Aktienbeteiligungen seitens der Banken bestehen, diese durch eine personelle Verbindung abgesichert wird: Alle als indirekt verstaatlicht definierten Unternehmen der Untersuchungsein-

Graphik 2: Das Verflechtungsnetzwerk der Länderbank
(Intensität der Verflechtung in Klammer)

3 weitere symmetrische Verflechtungen: **VÖEST**
VMW Ranshofen
BBU

Länderbank



heit weisen mindestens ein Vorstandsmitglied der jeweiligen Bank in ihren Aufsichtsräten auf; diese Beziehung gilt auch für größere Minderheitsbeteiligungen (CA an der Chemiefaser Lenzing; LB an den Treibacher Chemischen Werken).

Dieses Ergebnis entspricht der Annahme, daß personelle Verflechtungen in der Regel auf eine geschäftliche Beziehung zwischen den beteiligten Unternehmen zurückzuführen ist; bei Kapitalbeteiligungen soll die Entsendung von Direktoren ein entsprechendes Mitentscheidungsrecht an der Geschäftspolitik des "kontrollierten" Unternehmens erwirken. Das Kooperationsverhalten des "kontrollierten" Unternehmens ist somit durch Abhängigkeitsverhältnisse auf der Kapitalebene charakterisiert, die ungleiche Ausgangspositionen für Kooperationsentscheidungen der beiden Unternehmen schaffen.

Drittens belegen die Graphiken, daß der jeweilige Einflußbereich der Großbanken doch wesentlich über den eigenen Industriekonzern hinausreicht - dominante Verflechtungen der Großbanken führen mit fast gleicher Intensität zu verstaatlichten Unternehmen sowie zum in- und ausländischen Privatkapital. Unter diesen Privatunternehmen befinden sich jeweils fünf, die keine Aktienbeteiligung seitens der Banken öffentlich ausgewiesen haben (vgl. Morawetz 1981, S. 59 ff), bei denen aber eine solche aufgrund der Richtung der Verflechtungen vermutet werden kann. Zumindest weisen die personellen Verflechtungen der Großbanken zu den Nicht-Konzernunternehmen auf eine ökonomische Beziehung mit asymmetrischen Charakter hin, da in keinem einzigen Fall eine (zusätzliche) Verflechtung umgekehrt von diesen Unternehmen zu der jeweiligen Großbank verläuft.

Dieses charakteristische Ergebnis der Bankverflechtungen kann viertens als Argument gegen die Reziprozitätsthese von Verflechtungen angeführt werden. Eine Reziprozität im Sinn

von wechselseitig gerichteten Verflechtungen zwischen zwei Unternehmen kann nur in einem einzigen Fall (CA - Leykam Mürztaler) beobachtet werden. Dies führt uns zur genaueren Prüfung der Frage, ob wir eine Reziprozität im Kooptationsverhalten der Großunternehmen feststellen können, in der sich wechselseitige, gleichwertige Wirtschaftsbeziehungen zwischen den Organisationen reflektieren.

5.2.5. Reziprozität von personellen Verflechtungen?

Reziprozität von Verflechtungen kann in zweierlei Bedeutungen verstanden werden: Einerseits im allgemeinen Sinn, daß die betrachteten Unternehmen eine in etwa gleiche Aktivität beim Auslösen von Verflechtungen zeitigen bzw. zumindest keine gravierenden Unterschiede dabei aufweisen; andererseits im konkreten Sinn, daß eine personelle Verflechtung durch die gegenseitige Kooptation von Direktoren zweier Unternehmen charakterisiert ist.

Reziprozität im allgemeinen Sinn konnten wir im österreichischen Industrie-Banken-Netzwerk nicht finden: Bestimmte Unternehmenstypen wie die Großbanken und die umsatzstärksten Unternehmen verursachen überdurchschnittlich viele Verflechtungen, sodaß sie sich als typische "Auslöser" in dieser Hinsicht von allen anderen Unternehmen der Untersuchungseinheit unterscheiden.

Reziprozität im konkreten Sinn finden wir nur bei 4 Paaren von Kapitalgesellschaften. Von allen 84 gerichteten Verflechtungen sind nur 8 Linien paarweise einander zugeordnet, während die restlichen 76 (90%) nur einseitig gerichtet sind, also zwischen jeweils verschiedenen Unternehmen bestehen.

Wenn uns auch die Vertreter der Theorie der Umweltkontrolle keine Anhaltspunkte darüber geben können, wie hoch der Anteil an reziproken personellen Verflechtungen sein müßte, damit wir das Netzwerk als Widerspiegelung von wechselseitigen Abhängigkeiten zwischen den Wirtschaftsinstitutionen charakterisieren können, scheint jedenfalls ein Anteil von 10 % für eine solche Behauptung als zu gering.

6. SCHLUSSFOLGERUNGEN UND INTERPRETATION DER INDUSTRIE-
BANKEN-VERFLECHTUNGSSTRUKTUR IN DER GEMISCHTEN WIRT-
SCHAFT ÖSTERREICHS

Wir konnten eindeutige Zentren im Netzwerk identifizieren, die personelle Verflechtungen in überdurchschnittlich hohem Ausmaß herstellen. Diese Zentren korrespondieren wesentlich mit den - schon allein von der Größenordnung her - dominanten Institutionen der österreichischen Wirtschaft, nämlich mit der ÖIAG und den Großbanken samt ihrer Konzerne. Dieses Verflechtungsmuster der Kontrollbeziehungen verweist als bestimmenden Hintergrund auf eine Zentralisation der Wirtschaft und spricht damit gegen die Annahmen der "class hegemony"-Theorie, derzufolge persönliche Kontakte und ein Zusammenhalt gewisser Personengruppen der "Oberschicht" das Muster personeller Verflechtungen determinieren. Es spricht aber auch gegen die Theorie der reziproken interorganisatorischen Beziehungen, da es eine äußerst ungleichgewichtige Ressourcenkontrolle nahelegt.

Wir konnten nachweisen, daß die zentrale Position der Banken und der umsatzstarken Topunternehmen im Verflechtungsnetzwerk darauf zurückgeht, daß diese Unternehmenstypen selbst außerordentlich viele Verflechtungen auslösen, und nicht darauf, daß sie bevorzugtes Kooptationsziel für andere Unternehmen darstellen. Daher konnten wir auch kein bevorzugtes Kooptationszentrum finden, das im Sinne der Argumentation der Umweltkontrolltheorie auf eine Strategie der Einflußnahme seitens schwächerer Unternehmen auf wichtige Institutionen über "delegierte" Direktoren hindeutet. Wo eine höhere Anzahl von betriebsfremden Aufsichtsräten aufscheint, handelt es sich in der Regel um eine Absicherung von Beteiligungsverhältnissen auf der Kapitalebene

(z.B. Bankentöchter) und damit um eindeutige Kontrollbeziehungen von "außen".

Diese Ergebnisse widerlegen die Interpretation der zentralen Position der Großunternehmen und Geldinstitute im Netzwerk von seiten der Umweltkontrolltheorie, nach der die hohe Anzahl gerichteter Verflechtungen dieser Organisationen dadurch zustandekäme, daß die kleineren selbst im eigenen Interesse der Unsicherheitsreduzierung eine solche Kooptation entschieden hätten⁷⁾.

Die Zentren des Netzwerkes bewirken vielmehr eine "schiefe Verteilung" des über die gerichteten Verflechtungen ausgedrückten Machtflusses. Sie lassen im wesentlichen keine reziproken Verflechtungsbeziehungen zu: weder im allgemeinen Sinn, daß ein eher gleichgewichtiges Verhältnis zwischen der Anzahl der Unternehmen, die Verflechtungen auslösen, und der Unternehmen, die welche empfangen, herrscht; noch in der konkreten Bedeutung der wechselseitigen Kooptierung von Direktoren zweier an einer Verflechtung partizipierenden Unternehmen.

Die Ergebnisse lassen sich daher viel adäquater mit der Annahme von interorganisatorischen Herrschafts- und Kontrollbeziehungen interpretieren: In Entsprechung mit der Theorie des Finanzkapitals gelingt Großunternehmen und Großbanken aufgrund ihrer monopolistischen Beherrschung eines großen Teils der Ressourcen (Produktionsbedingungen) eine Dominanz über andere Unternehmen, die auch in gerichteten personellen Verflechtungen zum Ausdruck gelangt. Daher stellen diese wirtschaftlich mächtigen Unternehmen auch dominante Zentren im Netzwerk dar.

Diese Interpretation entspricht der Tatsache, daß der Sektor der verstaatlichten Industrie in monopolistischer Weise

die gesamte Eisenerz- und Roheisenproduktion und über 90 % der Rohstahl- und Walzwarenproduktion Österreichs umfaßt (Scherb 1981, S. 386).

Die ÖIAG beschäftigte Ende 1981 18,6 % aller Lohnabhängigen in der Industrie, der CA-Konzern 9,3 % und der LB-Konzern 2,9 % (Vranitzky 1982).

Die Bedeutung der verstaatlichten Großbanken läßt sich daran ermesen, daß ihr Anteil an der Bilanzsumme des gesamten österreichischen Bankensektors 1975 mehr als die Hälfte ausmachte (CA-Gruppe: 33,6 %, LB-Gruppe 20,9 %); ihnen kommt die führende Stellung bei der Gewährung von Großkrediten sowie bei der Vergabe von Industrie- und Handelskrediten zu (Spreitzhofer 1980, S. 346 ff).

Daß die größten Unternehmen und Banken Österreichs verstaatlicht bzw. teilweise verstaatlicht sind, ändert nichts daran, daß ihre Verflechtungsstruktur dem finanzkapitalistischen Erklärungsmuster folgt. Ihre dominante Position im gerichteten Netzwerk ergibt sich ja - unabhängig von den Eigentumsverhältnissen - vorrangig aus den Skaleneffekten, aus ihrer monopolistischen Stellung in verschiedenen Sektoren der österreichischen Wirtschaft.

Daß die Konzernunternehmen von ÖIAG, CA und LB einen beträchtlichen Anteil an den umsatzstärksten 70 Industrieunternehmen Österreichs stellen, und daher ein Gutteil der personellen Verflechtungen Kontrollbeziehungen zu den jeweiligen Konzernbeteiligungen ausmachen, ist selbst schon Ausdruck ihrer vorrangigen wirtschaftlichen Stellung.

Die Überprüfung der Verflechtungsdaten der größten österreichischen Industrieunternehmen und Banken mit der Methode des gerichteten Graphen ergibt also, daß die Verflechtungs-

struktur adäquater mit den Annahmen einer Theorie der Dominanz des Finanzkapitals erklärt werden kann als mit denjenigen einer Theorie der reziproken interorganisatorischen ökonomischen Beziehungen.

Doch kann das gerichtete Netzwerk mit der Operationalisierung des Machtflusses zwischen Unternehmen über die Richtung der Verflechtungen nur als allgemeines Raster von Kontroll- und Abhängigkeitsbeziehungen betrachtet werden, da es das jeweilige Ausmaß und den Charakter des Machtflusses selbst nicht in Betracht zieht, welcher aber wieder den Charakter von Verflechtungen bestimmter Unternehmenstypen modifizieren könnte. Es sollen daher einige Überlegungen zum Charakter des (potentiellen) Machtflusses seitens der beiden Verflechtungszentren verstaatlichte Industrie und Großbanken angestellt werden.

In den Untersuchungen über personelle Verflechtungen und über "strategische Kontrolle" von Unternehmen bedeutet Macht, daß einige Unternehmen (oder Gruppen) andere so zu kontrollieren vermögen, daß die Geschäftspolitik der abhängigen letztlich den Interessen der dominanten Kapitalfraktion zugute kommt. Macht und Kontrolle beziehen sich damit auf die Existenz von Eigeninteressen ("private interests") und deren Durchsetzung, die in gerichteten personellen Verflechtungen zum Ausdruck gelangen kann. In der gemischten Wirtschaft Österreichs verlaufen die Beziehungen der Interessensdurchsetzung zwischen den großen Institutionen insofern komplizierter als in anderen Ländern, als ja der starke verstaatlichte Sektor nicht von vornherein mit Privatunternehmen und deren Geschäftszielen gleichgesetzt werden kann. Zu klären ist also die Funktion des verstaatlichten Sektors unter dem Aspekt der Durchsetzung von ökonomischen Interessen, um konkretere Aussagen über die Bedeutung seiner personellen Verflechtungen innerhalb des gefundenen finanzkapitalistischen Musters treffen zu können.

Die verstaatlichte Industrie (VI) stand seit jeher wesentlich unter dem Einfluß des Eigentümers Staat bzw. der Regierungsparteien, die ja in ihrer Wirtschaftspolitik den allgemeinen Rahmen für die Geschäftspolitik der VI selbst bestimm(t)en.

Faßt man die Politik gegenüber der Verstaatlichten seit ihrem Bestehen zusammen, so kann man von "einer Instrumentalisierung der VI ausgehen ... Auffassungsunterschiede innerhalb des politischen Systems lassen sich - vor allem bei Betrachtung der Handlungsebene statt der Aussageebene - eher für das W i e der Handhabung der VI als Instrument des (Krisen) Managements der Wirtschaft als für die Tatsache schlechthin finden". (Müller 1981:404)

Dabei läßt meines Erachtens die Geschichte der VI erkennen, daß der wesentliche Inhalt dieser Instrumentalisierung als Stützung in- und später ausländischer privatkapitalistischer Verwertungsinteressen charakterisiert werden kann. In den ersten zwanzig Jahren ihrer Existenz kann die VI durch ihre Funktion als "Finanzierungsinstrument der (heimischen) überwiegend klein- und mittelbetrieblichen Privatunternehmen" (Scherb 1981, S. 384) gekennzeichnet werden. Subventioniert wurde die heimische Privatindustrie durch niedrige Inlandspreise der VI - bis zu 40 % unter dem westeuropäischen Niveau (Koren 1964, S. 143, zit. nach Müller 1981, S. 400) und eine 1949 eingeführte Exportvergütung für diejenigen österreichischen Verarbeiter, die ihre Erzeugnisse exportierten (Müller 1981, S. 400).

Gleichzeitig wurden über das System des politischen Prozesses wichtige Positionen der VI mit Vertretern des heimischen Privatkapitals und erklärten Gegnern der Verstaatlichung besetzt (Kepplinger 1980, S. 121), die auf die Entwicklung und Expansion der VI in einer für die VI ungünstigen Weise Einfluß nahmen⁸⁾.

Seit Beginn der 70er Jahre kann die verstärkte Orientierung der VI auf das Auslandskapital und den EG-Raum (EWG-Abkommen und Vertrag mit der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl 1972, Beitritt zur IEA 1973) als Einordnung der VI in die Krisenbewältigungsstrategien des EG-Kapitals interpretiert werden (Scherb 1981, S. 385 ff)⁹⁾. Dabei dürfte die mit der Schaffung der ÖIAG im Jahre 1969 eingesetzte Reorganisation und branchenmäßige Zusammenführung im Zusammenhang mit der Intention stehen, der VI eine "integrationswürdige" Größenordnung und eine funktionalere Gestaltung zu geben (Scherb, ebenda).

Die genannte Politik der Instrumentalisierung bewirkte aber eine anhaltende Substanzschwächung der VI selbst¹⁰⁾, indem z.B. lange Zeit auf notwendige Kapitalzuführungen seitens der öffentlichen Hand verzichtet wurde und indem die VI auf die Funktion des billigen Rohstofflieferanten beschränkt und von den dynamischen Bereichen der Finalindustrie ferngehalten wurde (Müller 1981, S. 401 ff)¹¹⁾.

Dies gilt vor allem für den größten Teil der VI, die Eisen-Stahl- und Walzwarenproduktion. In anderen Sektoren ist im Zusammenhang mit der zunehmenden Orientierung auf Kooperation mit ausländischen internationalen Konzernen (vgl. Grünwald 1981, S. 1 ff.) eine Hinwendung der ÖIAG auf "zukunfts-trächtigere" Bereiche wie Mikroelektronik und Rüstungsindustrie zu beobachten (Scherb 1981, S. 386).

Für die Interpretation der gerichteten personellen Verflechtungen der verstaatlichten Industrie wollen wir daher feststellen: Die - politisch organisierte - Instrumentalisierung der VI zugunsten privater Verwertungsinteressen kehrt offenbar das Verhältnis: ökonomische Stärke und Durchsetzungsmöglichkeiten der eigenen Konzerninteressen gegenüber anderen, um. Die Nutzung der, der monopolistischen Stellung

entsprechenden Möglichkeit der Kontroll- und Einflußnahme über den eigenen Konzern hinaus zur Durchführung einer expansiven Politik, wird von der politischen Ebene her weitgehend verhindert und umgelenkt in die Berücksichtigung fremder Kapitalinteressen. Die hohe Anzahl gerichteter Verflechtungen der VI im österreichischen Netzwerk dürfte daher unter dem Aspekt des Machtflusses in der Praxis von geringerer Bedeutung sein als ihre Quantität vermuten läßt.

Die gerichteten Verflechtungen der VI, die über den ÖIAG-Sektor hinausgehen, werden keine Machtbeziehungen im vorhin definierten Sinn darstellen, sondern bestenfalls Koordinationsfunktionen erfüllen.

Für diese Sichtweise spricht auch, daß viele gerichtete Verflechtungen der ÖIAG-Unternehmen zu Institutionen verlaufen, die sich in anderer Form in öffentlichem Eigentum befinden.

Was die Stellung des indirekt verstaatlichten Sektors betrifft, unterscheidet sie sich doch qualitativ von der der VI. Einerseits herrscht im Bereich der verstaatlichten Großbanken und insbesondere der breit gestreuten Beteiligungen der Banken die relativ größte Abkoppelung vom (teilweisen) Eigentümer Staat (Van der Bellen 1981, S. 443): Im Gegensatz zur VI definieren die staatlichen Großbanken ihre Geschäftsziele weitgehend unabhängig von staatlicher Kontrolle; das Bankmanagement behält sich die Lösung von Konflikten zwischen "betriebs- und gesamtwirtschaftlichen Ansprüchen" selbst vor (Van der Bellen 1981, S. 444).

Andererseits stehen die Großbanken, zumindest seit der Teilreprivatisierung im Jahre 1956, bei der jeweils 40 % des Aktienkapitals veräußert wurde (Kernbauer 1981, S. 426), weit stärker unter direktem privatkapitalistischem Einfluß¹²⁾. Die Unternehmen der indirekt verstaatlichten Industrie be-

finden sich teilweise sogar mehrheitlich in privater Hand. Sie sind darüberhinaus voll in den Interessensverband der österreichischen Privatindustrie, der VÖI, integriert.

Man kann durchaus annehmen, daß der Einfluß des Privatkapitals auch in der Geschäftspolitik der Vorstände der Banken und ihrer Beteiligungen reflektiert wird. Damit könnte ein Teil des heimischen Privatkapitals über die Politik der Banken Einfluß und Kontrolle auf (nichtmonopolistische) andere Kapitale geltend machen: Die Großbanken sind ja entscheidende Schaltstellen in der österreichischen Wirtschaft, die ihren Einfluß nicht nur auf ihre direkten Beteiligungen ausüben, sondern als größte Kreditgeber und Hausbanken vieler anderer Betriebe über ihren Konzernbereich hinaus.

Dieser Einfluß könnte in gewissen Belangen auf den Eigentümer Staat selbst reichen, also in umgekehrter Weise verlaufen: "Formell sind direkte Weisungen des für die Bankenaufsicht zuständigen Finanzministeriums aufgrund des geltenden Aktienrechts ausgeschlossen ... Informelle Absprachen zwischen (staatlicher) Zentralnotenbank, Finanzministerium und Banken finden bezüglich der großen Linien der Zins- und Kreditpolitik statt, doch bleibt dahingestellt, wer in diesem Dreieck der stärkste Partner ist. Unter anderem ist darauf hinzuweisen, daß der Bund der größte Schuldner der Banken ist und insofern auf deren Wohlwollen Wert legen muß " (Van der Bellen 1981:443).

Von der wichtigen Position der Großbanken und ihrer Funktion kann man trotz des mehrheitlichen Staatseigentums ableiten, daß die Verflechtungen, die sie auslösen, Kontrollcharakter besitzen. Eine Interpretation der gerichteten Verflechtungen der Banken als finanzkapitalistisches Muster scheint mir in Hinblick auf den Einfluß einiger wichtiger industrieller Gruppierungen in den Unternehmen der Bankenkonzerne (Mayr-

Melnhof-Gruppe, Schoeller-Gruppe, Fam. (Mayer)-Rieckh, Fam. Heiss) sowie in den Banken selbst (Fam. Heiss, Mayr-Melnhof, Hämmerle) zulässig, wenn auch Analysen in dieser Hinsicht für Österreich noch ausständig sind (vgl. Morawetz 1982, S. 79 ff).

Unsere inhaltlichen Überlegungen über Durchsetzungsvermögen von Eigeninteressen bestimmter Unternehmenstypen führen also dazu, die Bedeutung der gerichteten personellen Verflechtungen der ÖIAG-Unternehmen als Kanäle des Machtflusses gegenüber der der Großbanken herabzusetzen. Damit erscheint das österreichische Industrie-Banken-Netzwerk aber noch "finanzkontrollierter" als die bloße Anwendung der Operationalisierungskriterien im gerichteten Graphen ergab.

Da aber (nicht nur) für Österreich Versuche zur Identifizierung von unterschiedlichen Eigeninteressen verschiedener Kapitalfraktionen fehlen, an deren Durchsetzung man ihren Einflußbereich konkret ermessen könnte, als auch eine fundierte Interpretation der österreichischen Wirtschaft anhand der Theorie des Finanzkapitals noch aussteht, wollen wir unsere Überlegungen zur Funktion des verstaatlichten und indirekt verstaatlichten Sektors als ersten Schritt betrachten, der Anregungen für weitere Forschung geben soll.

Festzuhalten bleibt für die theoretische Erklärung von Existenz und Funktion personeller Unternehmensverflechtungen, daß die Annahmen der Theorie der Umweltkontrolle von gleichwertigen, reziproken Abhängigkeitsbeziehungen zwischen den großen Wirtschaftsinstitutionen keinerlei Bestätigung fanden und damit offenbar eher weltanschaulich-ideologischen Postulaten als der ökonomischen Realität Rechnung tragen. Daß gerade von Großbanken und umsatzstärksten Unternehmungen so häufig personelle Verflechtungen ausgehen, deutet vielmehr auf die Existenz von ökonomischen Machtzentren hin und damit auf die Annahmen der Theorie vom Finanzkapital.

7. ANHANG

Auswahl der Untersuchungseinheit und Datenerhebung

Aus arbeitstechnischen Gründen wird nur der Industrie- und Bankensektor untersucht. Von den Banken wurden die ersten neun ausgewählt, die hinsichtlich ihrer Bilanzsumme gegenüber den anderen mit beträchtlichem Abstand führen.

(Quelle: Top 100, in: "Die Wirtschaft", Nr. 36/1980 und "Die 500 größten Unternehmen Österreichs" in: Trend Nr. 2/1980.)

Aus der Liste der 80 umsatzstärksten Industrieunternehmen wurden 70 ausgewählt: Einerseits sollte eine bewußte leichte Verzerrung zu den heimischen Privatunternehmen vorgenommen werden, die in der Regel auf etwas niedrigeren Umsatzrängen zu finden sind; andererseits entstanden Lücken durch die Einbeziehung aller Rechtsformen, wenn aufgrund der fehlenden Veröffentlichungspflicht keine Information über die Zusammensetzung der Leitungsorgane vorhanden war.

Die personelle Zusammensetzung der Unternehmensleitungen wurde aus den Nachschlagewerken "Finanzkompaß 1980/81" und "Österreich 2000" bzw. aus Geschäftsberichten gewonnen. Schließlich wurden für jede Person aus dem "Personenkompaß 1980/81" Angaben über Postenhäufung und damit über Verflechtungen auf Unternehmensebene erhoben.

Tabelle I: Modifizierte Liste der größten Industrieunternehmen 1979 nach "Top 100" aus "Die Wirtschaft", Nr. 36, Sept. 1980

Rang 1979	Unternehmen ¹⁾	Umsatz in Mill.S. 1979	Wirt- schafts- kategorie
1.	VOEST-Alpine-Konzern (AG)	53.300	1
2.	ÖMV-Konzern (AG)	33.845,5	5
3.	Austria Tabakwerke AG	15.704,4	6
4.	VEW-Konzern (AG)	15.560,5	1
5.	Steyr-Daimler-Puch AG	13.289	2
6.	Chemie-Linz-Konzern (AG)	10.780	5
7.	Siemens-Gruppe (AG)	10.032	3
8.	Österr.Philips Industrie (GmbH)	8.700	3
9.	Semperit-Gruppe (AG)	8.316	5
10.	Elin-Konzern (AG)	7.347	3
11.	VMW-Ranshofen-Berndorf AG	5.652	1
12.	Österr. Unilever (GmbH)	5.527	6
13.	Schärdinger	5.380	6
14.	Treibacher-Gruppe (Chem.Werke AG)	5.092	5
15.	Leykam-Mürztaler AG	3.822	8
16.	Universale AG	3.250	4
17.	Chemiefaser Lenzing	3.066	5
18.	Porr AG	3.061,9	4
19.	Österr.AEG-Telefunken- Konzern (GmbH)	2.782	3
20.	Simmering-Graz-Pauker	2.772,8	2
21.	Österr. Brau AG	2.504,6	6
22.	Andritz Maschinenfabrik AG	2.469	2
23.	Waagner-Biro	2.446	2
24.	Swarovski-Gruppe (Swarovski & Co Glasschleiferei KG)	2.425,6	2

Fortsetzung der Tabelle I:

25.	Bauknecht Austria	2.259	3
26.	Österr.-Amerikan. Magnesit	2.165	1
27.	Alpi	2.100	6
28.	Ing. Mayreder-Kraus	2.099	4
29.	Grundig Austria	2.085	3
30.	ÖAF-Gräf & Stift	2.032	2
31.	Liebherr Austria	1.968	2
32.	Österr. Brown-Boveri AG	1.932	3
33.	Zeitungsverlag Dichand & Falk Konzern (KG)	1.869	8
34.	Borregaard Österreich	1.821	8
(+) 35.	Ebenseer Solvay-Werke	1.800	5
36.	Bunzl & Biach AG	1.790	8
37.	Perlmooser Zementwerke AG	1.641	4
38.	Frantschach Papierfabrik AG	1.639	8
39.	Stuag AG	1.636	4
40.	Wienerberger-Gruppe (AG)	1.611,6	4
41.	Felten & Guilleaume AG	1.516	1
42.	Strabag	1.493,5	4
43.	Metallwerk Plansee AG	1.455	1
44.	Salzer-Ueberreuter-Gruppe (AG)	1.455	8
45.	Teerag-Asdag AG	1.435,4	4
46.	Kurier AG	1.423	8
47.	Mischek Fertigbau AG	1.408,4	4
48.	Hoffmann & Maculan AG	1.385	4
49.	Stölzle-Oberglas AG	1.342,7	5
50.	NÖ Molkerei	1.324	6
51.	Humanic Schuh AG	1.322	7
52.	Steirische Brauindustrie AG	1.307	6
53.	Kapsch	1.275	3
54.	Landgenossenschaft Ennstal	1.258	6
55.	Österr. Chemische Werke GmbH	1.255	5

Fortsetzung der Tabelle I:

56.	ITT Austria GmbH	1.213	3
57.	J.M. Voith AG	1.202	2
58.	Gahnal-Gruppe (AG)	1.200	7
(+) 59.	Elektro Bau	1.200	3
60.	Eternit-Werke Hatschek	1.196	4
61.	Bleiberg Bergwerks-Union AG	1.192	1
62.	Isovolta AG	1.170	5
63.	Umdasch GmbH	1.168	8
64.	Wiener Molkerei	1.166	6
65.	Maschinenfabrik Heid AG	1.160	2
66.	Petrochemie Schwechat GmbH	1.116	5
67.	Neusiedler AG	1.103	8
(+) 68.	Persil	1.082	5
(+) 69.	Swietelsky	1.075,2	4
70.	Nettingsdorfer Konzern (AG)	1.067	8
71.	Österr. Schiffswerften AG	1.060,7	2
(+) 72.	Zumtobel Gruppe	1.041	3
73.	Hämmerle Gruppe (Textilwerke AG)	1.029	7
(+) 74.	Manner	1.003	6
(+) 75.	Schrack	1.000	3
76.	Hamburger Gruppe (AG)	983,8	8
(+) 77.	Steyrermühl	950	8
(+) 78.	Österr. Nestle	948	6
(+) 79.	Triumph International	937,1	7
80.	Blum GmbH	935,6	1

1) Im Fall einer Unternehmensgruppe bezeichnet die Klammer dasjenige Unternehmen der Gruppe, das untersucht wird. Das ist die jeweilige Muttergesellschaft oder das größte Unternehmen der Gruppe.

(+) Die so gekennzeichneten Unternehmen sind in der Untersuchungseinheit nicht enthalten.

Tabelle II: Liste der größten Geldinstitute Österreichs

Die größten Banken

Rang 1979	Name	Unternehmensform	Eigentümer Hauptaktionär	Bilanzsumme 1979 (in Mio. S)	Veränderung gg. 1978 (in %)	Eigenkapital (in Mio. S)	in % der Bilanzsumme	Beschäftigte
1	Creditanstalt-Bankverein	AG	Rep. Österreich	157.082	+ 16,9	71.800	1,07	5.772
2	Genossenschaftsbank für Österreich	AG	154 Sparkassen, Steierm. Bank	141.265	+ 16,8	2.222	1,56	1.479
3	Österr. Länderbank	AG	Rep. Österreich Gem. Wien	100.373	+ 16,4	2.700	2,70	3.637
4	Zentralsparkasse u. Kommerzbank	Sparkasse	CA-BV, ÖG, Länderbank	93.442	+ 23,5	-	-	3.925
5	Österr. Kontrollbank	AG		73.659	+ 34,3	725	0,03	260
6	Genossenschaftl. Zentralbank	AG	Raiffeisen-Zentralbank, Raiffeisen-Landesverb.	73.497	+ 20,3	1.282	1,74	776
7	Öst. Postsparkasse	AG	Rep. Österreich	72.036	+ 16,3	-	-	1.730
8	Bank f. Arbeit u. Wirtschaft	AG	ÖGB	61.789	+ 23,0	1.600	0,90	1.513
9	Erste österr. Spar-Casse	Sparkasse		60.865	+ 11,8	1.938	4,82	1.893
10	Öst. Volksbanken	AG	Gew. Genossenschaften	25.634	+ 10,2	1.450	1,70	545

Quelle: Trend 2/1981

Gebildete Wirtschaftskategorien:

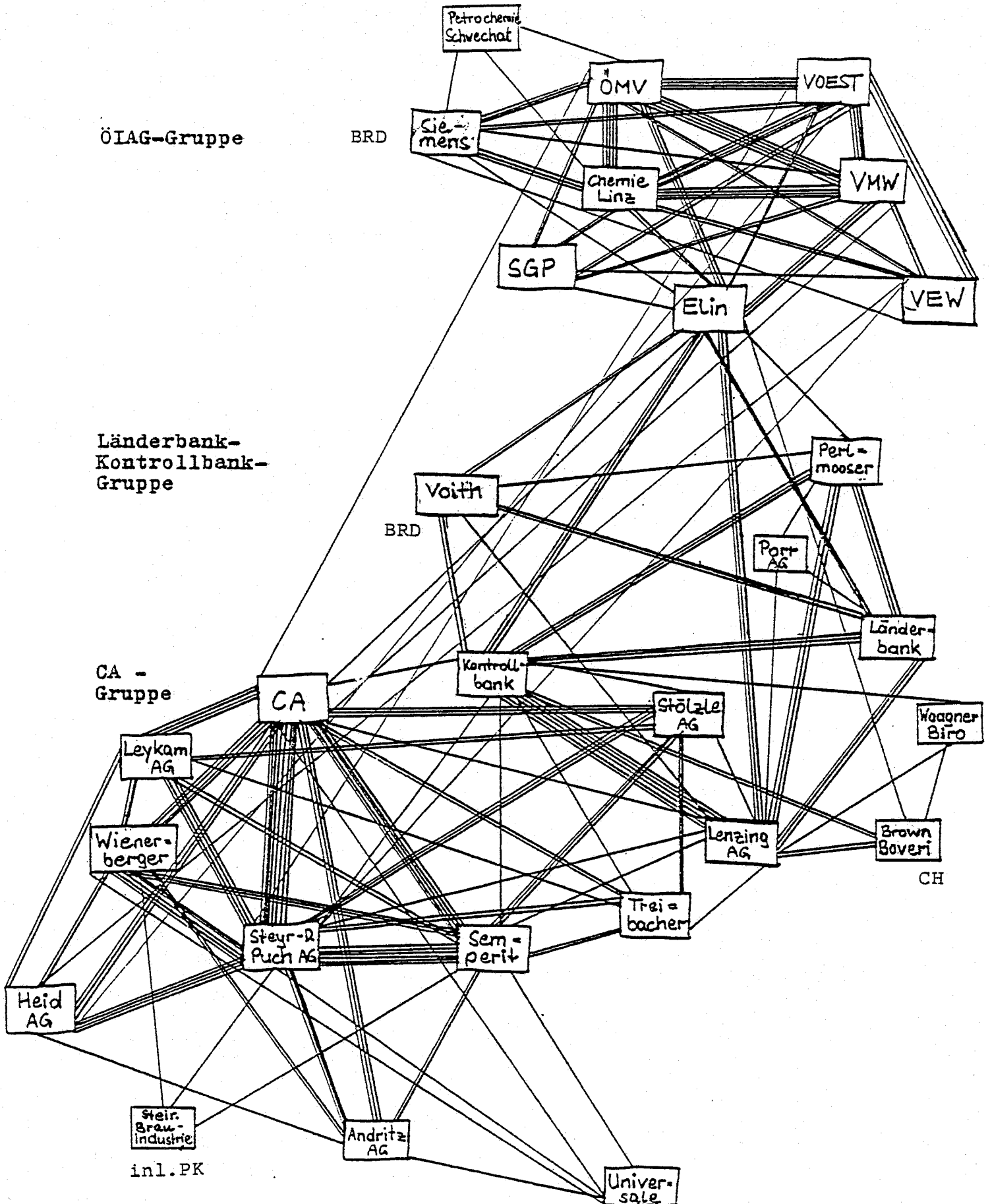
1. Bergbau, Eisen-, Stahl-, Metallindustrie
2. Maschinen- und Transportmittelindustrie
3. Elektroindustrie
4. Bau- und Baustoffindustrie
5. Chemische Industrie, Erdöl-, Erdgasverarbeitung,
Glas- und Keramikverarbeitung
6. Nahrungs- und Genußmittelindustrie, Getränkeherzeugung
7. Textil- und Lederindustrie
8. Holzverarbeitende und Papierindustrie, Druck,
Verlagswesen
9. Banken

Tabelle III: Unternehmen nach Anzahl der Verflechtungen,
die sie auslösen (AABV)

Unternehmen	AABV	Eigentumsverhältnis
Creditanstalt	18	Rep. Ö
Länderbank	15	Rep. Ö
VOEST	8	ÖIAG
ÖMV	4	ÖIAG
Steyr-Daimler-Puch	3	IV/CA-Konzern
Gen. Zentralbank	3	S/Genossenschaft
VMW Ranshofen	2	ÖIAG
VEW	2	ÖIAG
J.M. Voith AG	2	BRD
Elin AG	2	ÖIAG
Österr. Philips	2	NL
Austria Tabak Werke	2	Rep. Ö
Salzer-Ueberreuter	2	P
Nettingsdorfer Papierwerke	2	P
Girozentrale	2	S/Sparkasse
N = 15	69	

Die restlichen 15 Unternehmen lösen jeweils nur eine personelle Verflechtung aus.

Graphik I: Darstellung der 23 größten 100%-Dichte-Cliquen (N=6,5 und 4) im österreichischen Netzwerk



ANMERKUNGEN

- 1) Auf Kritik der Managementkontrolltheorie soll hier nicht weiter eingegangen werden; zahlreiche Autoren haben sich ausführlich und überzeugend damit auseinandergesetzt, z.B. Giddens 1973, Poulantzas 1975, Jung et al. 1973, Pross 1965.

- 2) Die Kritik an den Management-control-Studien lautet daher ähnlich: Die verschiedenen Mechanismen der Kontrolle seien nicht quantitativ durch die prozentuelle Beschreibung der Aktienanteile feststellbar: Macht sei vielmehr eine soziale Beziehung, die nur im konkreten Fall durch Studium der Machtkonstellationen erkannt werden kann:
"If control refers to the capacity to determine the broad policies of a corporation, then it refers to a social relationship, not an attribute. Control (or power) is essentially relativ and relational: how much power, with respect to whom?" (Zeitlin 1974, S. 1090). Es wird daher argumentiert: ... "without an investigation of the specific situation in a given corporation and of the interconnections between the principal shareholders, officers, and directors, and other corporations, the actual control group is unlikely to be identified." (ebenda, S. 1083)

Die Managementcontrol-Studien ignorieren diesen relationalen Aspekt von Macht, indem sie ein fixes Minimum des stimmberechtigten Aktienkapitals bestimmen, das in der Hand eines "privaten" Aktionärs zu sein hat, um als "privat kontrolliert" zu gelten. Die konkrete Analyse, oftmals der gleichen Unternehmen, führt dann auch zu kontroversen Ergebnissen:

So untersuchten das Patman-Komitee (1968) und Larner (1970) die Kontrollverhältnisse der größten 500 Nicht-

finanzunternehmen der USA. Das Patman-Komitee fand, daß drei Dutzend Unternehmen, die von Larner als "management controlled" klassifiziert wurden, sich tatsächlich unter der Kontrolle von Großbanken befanden.

Aber bereits 1937, also fast zur selben Zeit wie Berle und Means, verfaßte F. Lundberg eine ähnliche, aber relativ unbekannt gebliebene Studie, die allerdings zum konträren Ergebnis gelangte:

"Analyzing the same corporations that Berle and Means claimed were under management control, Lundberg found that 'in most cases the largest stockholding families had themselves installed the management control or were among the directors', while several others were 'authoritatively regarded in Wall Street as actually under the rule of J.P. Morgan and Company'." (Zeitlin 1974, S. 1083)

Diese Ergebnisse sowie andere konzeptuelle und methodische Unklarheiten der Management-control-Studien veranlassen Zeitlin, Managementkontrolle (als Implikation von "separation of ownership and control") als "pseudofact" zu bezeichnen (Zeitlin 1974, S. 1107).

- 3) Diese Differenzierung ist unter einem ideengeschichtlichen Blickwinkel interessant: Im Gegensatz zur älteren Theorie der Managementkontrolle reflektiert die Theorie der Umweltkontrolle bereits die Tatsache einer oligopolistischen Struktur der Wirtschaft. Carrington weist darauf hin, daß die Annahme einer wechselseitigen Abhängigkeit zwischen Unternehmen im Grunde dem Postulat vom individualistischen Wettbewerb seitens des klassischen Liberalismus und der neoklassischen Wirtschaftstheorie entgegengesetzt ist (Carrington 1981, S. 7).

- 4) Die Graphentheorie beschäftigt sich allgemein mit der Analyse von Konfigurationen von Punkten und Linien. Eine Graph ist dabei einfach eine Konstellation von Punkten und Linien, die bestimmte Punktpaare verbinden. In unserer Studie werden Unternehmen als Punkte und personelle Verflechtungen als Linien betrachtet. Ist der Graph ungerichtet, dann wird nur geprüft, ob zwischen zwei Unternehmen eine Verbindung durch eine oder mehrere gemeinsame Personen in den Leitungen vorhanden ist. Ist der Graph gerichtet, wird zusätzlich untersucht, welches der beiden Unternehmen sie auslöst.
- 5) Diese Unterscheidung ist nur in europäischen Kapitalgesellschaften möglich, da hier zwei Leitungsorgane (Vorstand und Aufsichtsorgan) gesetzlich vorgesehen sind, während in Amerika (und Großbritannien) nur ein einziges Leitungsorgan existiert, der "board of directors", das oberste Kontroll- und Leitungsfunktionen gleichzeitig besitzt.
- 6) Ob zwei Unternehmen durch eine Kooptierung der eigenen Direktoren oder bloß durch das Vorhandensein eines betriebsfremden Direktors aus einem dritten Unternehmen verbunden sind, kann mit Hilfe einer Komponentenanalyse herausgefunden werden.

Diese Methode haben Mokken und Stokman (1974) für das niederländische Verflechtungsnetzwerk von Banken und Nichtfinanzunternehmen angewandt. Sie gelangten zum Ergebnis, daß die Geldinstitute die wichtigsten Kommunikationswege zwischen den Produktionsbetrieben herstellten: 65 % aller Nichtfinanzunternehmen waren durch ein oder zwei Finanzunternehmen miteinander verbunden. Werden nun diejenigen Personen eliminiert, die sowohl in Finanz- als auch in Industrieunternehmen eine Position innehaben,

dann zerfällt das Verflechtungsnetzwerk, in dem zuerst 62 Gesellschaften eine Komponente bildeten (d.h. alle auf irgendeine Weise miteinander verflochten waren), in eine Komponente von bloß 45; der Rest sind Zweier-Komponenten oder Isolierte (Mokken und Stokman 1974, zit. nach Titscher 1977, S. 16).

Aufgrund des fehlenden Instrumentariums können wir keine Komponentenanalyse vornehmen. Das heißt, wir können nicht genau sagen, ob Betriebe nach Eliminierung der Dominanzbeziehungen der Großbanken tatsächlich isoliert wären. Der hohe Anteil der von Banken ausgelösten Koordinationsbeziehungen macht das jedoch wahrscheinlich.

- 7) Im übrigen scheint mir diese Interpretation auch inhaltlich nicht plausibel: Je mehr kleinere Unternehmen von einigen wenigen Großen und deren Ressourcen abhängig sind, desto höher ist doch die Unsicherheit für die Kleineren in dem Sinn, daß eine Krise des Großunternehmens eine viel größere Anzahl von Betrieben "mitreißt".
- 8) So war der erste Geschäftsführer der 1956 gegründeten Industrie- und Bergbauverwaltungsgesellschaft (IBV) Dr. Hans Igler, Vertreter der Schoeller-Gruppe und später Präsident der VÖI, der in seiner Funktionsperiode die privatrechtliche Unternehmungsform nach dem Aktiengesetz für alle öffentlichen Betriebe durchsetzte (Langer 1966, S. 134 ff.), die steuerrechtliche Gleichstellung der VI mit der Privatindustrie bewirkte, (die in der Realität zu einer Benachteiligung der VI führte - Kepplinger 1980, S. 132) und die Weichen für die Reprivatisierung der Siemensunternehmen in den 60er Jahren stellte. An der "Siemens-Lösung" waren noch weitere Vertreter des Privatkapitals in der VI, wie Manfred Mautner-Markhof als Aufsichtsratsvorsitzender der beiden verstaatlichten Siemens-Unternehmen und Dr.

Franz C. Fetzner, Seidenfabrikant und damals Generalsekretär der VÖI, beteiligt (Faulhaber 1980, S. 152). Die drei genannten Personen finden wir noch heute in Aufsichtsratsfunktionen der VI (vgl. Morawetz 1982, S. 74 ff.).

- 9) Diese EG-Einbindung dürfte der VI, insbesondere dem Eisen- und Stahlsektor und der Düngemittelindustrie, mehr Nachteile als Vorteile bescheren: Z. B. muß aufgrund des EG-Abkommens der (niedrig gehaltene) Binnenpreis für Stahl auch auf diesem wichtigen Exportmarkt verrechnet werden; die dabei der VI entgangenen Exportgewinne in den 70er Jahren werden auf über eine Milliarde Schilling geschätzt (Drennig 1978, S. 350 ff., zit. nach Müller 1980, S. 400). Gleichzeitig wird Österreich "aufgrund der ruinösen Dumpingpolitik zeitweise mit Importen aus dem EG-Raum geradezu überschwemmt" (Scherb 1981, S. 385).
- 10) Der durch die Exportvergütung und das "duale Preissystem" erwachsene Substanzverlust der VI wird auf weit über 10 Milliarden Schilling geschätzt (Müller 1981, S. 400). Für die VOEST berechnete man 1962 einen Verlust allein durch Vorzugspreise von 1,9 Milliarden pro Jahr, bei einem Umsatz von 5,7 Milliarden (Brauneis in Toch 1962, S. 96, zit. nach Müller 1981, S. 400).
- 11) Noch 1960 fand Langer (1966, S. 312) so gut wie keine hochwertigen Finalprodukte im Sortiment der VOEST. Die heute von der Krise am schwersten betroffenen VEW erreichten 1979 erst einen Finalanteil von 25,8 % (Müller 1981, S. 401).
- 12) Daß die Großbanken "unter erheblichem privaten Einfluß stehen", wird jedenfalls von "Insidern" wie LB-Direktor Vranitzky (1982) und VÖI-Funktionär Olivia (1982) betont.

LITERATURVERZEICHNIS

- Aldrich, Howard E. und Jeffrey Pfeffer, Environments of Organisations. in: Annual Review Inc. 10520, S. 79 - 105, 1976.
- Allen, Michael Patrick, The Structure of Interorganizational elite Cooptation: Interlocking Corporate Directorates. in: American Sociological Review 39, S. 393 - 406, 1974.
- Allen, Michael Patrick, Management Control in Large Corporation: Comment on Zeitlin. in: American Journal of Sociology, Vol. 81, 1976, S. 885 - 894.
- Bearden, James, et al., The Nature and Extent of bank centrality in corporate networks. Paper delivered at Annual Meeting of the American Sociological Association. 1975.
- Benson, Kenneth, The Interorganizational Network as a Political Economy. in: Administrative Science Quarterly 20, 1975, S. 229 - 249.
- Berle, Adolf A. und Gardinger C. Means, The Modern Corporation and Private Property. New York (Harcourt, Brace and World Inc.) 1977, (Orig.: 1932).
- Carrington, Peter J., Horizontal Cooptation through Corporate Interlocks. Structural Analysis Programme. Occasional Paper No. 1, Department of Sociology, University of Toronto. Toronto 1981.
- Dooley, Peter C., The Interlocking Directorate. in: American Economic Review 59, 1969, s. 314 - 323.
- Drennig, Manfred, Österreichs verstaatlichte Industrie vor neuen Aufgaben. in: Österreichisches Jahrbuch für Politik 1977, Wien 1978.
- Faulhaber, Theodor, Die Vereinigung österreichischer Industrieller. (Signum-Verlag) Wien 1980.
- Fennema, Meindert und Hubert Schijf, Analysing Interlocking Directorates: Theory and Methods. in: Social Networks 1, 1978/79, S. 297 - 332.
- Fitch, Robert, Who rules the Corporations? Reply. in: Socialist Revolution 7, 1972, S. 150 - 170.

- Fitch, Robert und Mary Oppenheimer, Who rules the Corporations? in: Socialist Revolution 1, 1970, Part I: 1.4., S. 73 - 107; Part II: 1.5., S. 61 - 114; Part III: 1.6., S. 33 - 94.
- Giddens, Anthony, The class structure of advanced societies, London (Hutchinson) 1973.
- Grünwald, Oskar, Strategiemöglichkeiten aus der Sicht der ÖIAG gegenüber Multis in Österreich. in: (Hg.) Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien, Informationen über multinationale Konzerne, 2/1981, S. 1 - 2.
- Helmers, H. et al., Graven naar Macht (Traces of Power) Amsterdam (Van Gennepe) 1975.
- Hilferding, R., Das Finanzkapital, Frankfurt (Europäische Verlagsanstalt) 1968, Orig.: 1909.
- Jeidels, Otto, Das Verhältnis der deutschen Großbanken zur Industrie mit besonderer Berücksichtigung der Eisenindustrie. Leipzig, 1905.
- Jung, Heinz et al., Klassenstruktur und Klassentheorie, in: Klassen- und Sozialstruktur der BRD 1950 - 1970, Teil 1, hg. vom IMSF, Frankfurt (VMB) 1973.
- Kernbauer, Hans, Zur Politik der verstaatlichten Großbanken in Österreich. in: ÖZPW 4/1981, S. 419 - 438.
- Kepplinger, Hermann, Verstaatlichte Industrie: Waisenkind der Wirtschaft? in: Hindels, Josef und Peter Pelinka (Hg): Roter Anstoß. Der "österreichische Weg", Wien-München (Jugend & Volk) 1980, S. 116 - 133.
- Koren, Stephan, Sozialisierungsideologie und Verstaatlichungsrealität in Österreich. in: Wilhelm Weber (Hg): Die Verstaatlichung in Österreich, Berlin 1964.
- Langer, Edmond, Die Verstaatlichungen in Österreich. (Verlag der Wr. Volksbuchhandlung) Wien 1966, Orig.: 1964.
- Larner, Robert, Management Control and the Large Corporation. New York (Dunellen) 1970.
- Lenin, Wladimir I., Der Imperialismus als höchstes Stadium des Kapitalismus. in: Ausgewählte Werke, (Verlag Progress) Moskau 1971, Orig.: 1916.

- Levine, Joël H., The Sphere of Influence. in: American Sociological Review 37 (1972), S. 14 - 27.
- Lundberg, Ferdinand, America's Sixty Families. New York (Citadel) 1946, (Orig.: Vanguard 1937).
- Mariolis, Peter, Interlocking Directorates and Control of Corporations. in: Social Science Quarterly 5, 1975, S. 425 - 439.
- Moesch, Irene und D.B. Simmert, Banken: Strukturen, Macht, Reformen. (Bund Verlag) Köln 1976.
- Mokken, Robert J. und Frans N. Stockman, Traces of Power II: Interlocking directorates between large corporations, banks and other financial companies and institutions in the Netherlands in 1969. Paper delivered for the Joint Sessions of Workshops, Strasbourg: European Consortium for Political Research, 1974.
- Mokken, Robert J. und Frans Stokman, Traces of Power IV: The 1972 Intercorporate Network in the Netherlands. Paper presented at the ECPR Planning Session, Grenoble 1978.
- Morawetz, Inge, Das symmetrische Verflechtungsnetzwerk. Teilbericht der Diplomarbeit "Personelle Aspekte von Kapitalverflechtungen in Österreich", (IHS) Wien 1981.
- Morawetz, Inge, Das gerichtete Verflechtungsnetzwerk. Personelle Aspekte von Kapitalverflechtungen in Österreich, Teil 2. (IHS) Wien 1982.
- Müller, Wolfgang C., Zur Genese des Verhältnisses von Politik und verstaatlichter Industrie in Österreich. in: ÖZPW 4/1981, S. 393 - 408.
- Oliva, Thomas, Die Vereinigung österreichischer Industrieller, Vortrag im Rahmen der Tagung der ÖGPW "Wirtschafts- und Sozialpartnerschaft", 19. Juni 1982, Wien.
- Patman Staff Report, Commercial Banks and Their Trust Activities: Emerging Influence on the American Economy. U.S. Congress, House of Representatives, Committee on Banking and Currency, Domestic Finance Committee. Washington D.C. (Government Printing Office) 1968.

- Poulantzas, Nicos, Klassen im Kapitalismus - heute. Berlin (VSA) 1975.
- Pross, Helge, Manager und Aktionäre in Deutschland, Untersuchungen zum Verhältnis von Eigentum und Verfügungsgewalt. Frankfurt 1965.
- Ratcliff, Richard E., Banks and corporate lending: An Analysis of the impact of the internal structure of the capitalist class on the lending behaviour of banks. in: American Sociological Review 45, 1980, S. 553 - 570.
- Scherb, Margit, Die verstaatlichte Industrie Österreichs im Spannungsfeld zwischen kapitalistischer und sozialistischer Vergesellschaftung. in: ÖZPW 4/1981, S. 381 - 392.
- Scott, John, Corporations, Classes and Capitalism. London (Hutchinson) 1979.
- Sonquist, John und Thomas Koenig, Examining corporate Interconnections through Interlocking Directorates. in: Burns, T.R., und W. Buckley: Power and Control, Beverly Hills (Sage Pub.) 1976, S. 53 - 83.
- Spreitzhofer, Felix, Wer dominiert die österreichische Wirtschaft? in: Fischer-Kowalski, M. und J. Bucek (Hg): Lebensverhältnisse in Österreich. Klassen und Schichten im Sozialstaat. (Campus) Frankfurt-New York, 1980, S. 321 - 351.
- Stanworth, P. und A. Giddens, The Modern Corporate Economy: Interlocking Directorship in Britain 1906 - 1970. in: Sociological Review 23, 1975, S. 5 - 28.
- Sweezy, Paul, The Present as History. New York: Monthly Review Press, 1953.
- Sweezy, Paul, The Resurgence of Financial Control: Fact or Fancy? in: Socialist Revolution 7, 1972, S. 157 - 191.
- Titscher, Eva, Personelle Verflechtungen von Unternehmensleitungen. Analyse sozialer Netzwerke, Arbeitsbericht, Universität Wien 1977.
- Toch, Josef, Vergesellschaftung in Österreich, Wien 1962.
- U.S. Congress, House of Representatives, Committee on the Judiciary, Antitrust Subcommittee, Interlocks in Corporate Management. Washington D.C. (Government Printing Office) 1965.

- Van der Bellen, Alexander, Steuerung und Kontrolle staatlicher Unternehmen in Österreich. in: ÖZPW 4/1981, S. 439 - 454.
- Vranitzky, Franz, Vortrag "Die verstaatlichten Banken und ihre Industriebetriebe" am 14.6.1982, (IHS) Wien.
- Wailand, Georg, Die Reichen und die Superreichen in Österreich. 1. Auflage, Hamburg (Hoffmann u. Campe) 1977.
- Warner, W.L. und D. Unwalla, The System of Interlocking Directorates. in: W.L. Warner, D.B. Unwalla und J. Trimm (Hg.): The Emergent American Society: Large-scale Organisations, New Haven (Yale University Press) 1967, S. 121 - 157.
- Zeitlin, Maurice, Corporate Ownership and Control: The Large Corporation and the Capitalist Class. in: American Journal of Sociology, Vol. 79, 1974, S. 1073 - 1119.
- Zeitlin, Maurice, On Class Theory of the Large Corporation: Response to Allen. in: American Journal of Sociology, Vol. 81, 1976, S. 894 - 903.
- Zijlstra, Gerrit J., The Organisation of Organisations: Interlocking Directorates and their Analysis. Paper prepared for Joint Session of the European Consortium for Political Research, Brüssel 17. - 21. April 1979.