

Klaus Voy

Rechtliche Gestaltungen wirtschaftlicher Einheiten als konzeptionelle Grundlagen der Wirtschaftsstatistik (Teil 2)¹

Vorbemerkung

Im Mittelpunkt des Untersuchungsinteresses in Teil 1 standen zunächst die Betrachtung von Personen, Sachen und Rechten sowie die Begriffe Kaufleute, Gewerbetreibende und Unternehmer. Es folgten nach der Darlegung des grundlegenden Unterschiedes von Unternehmen und Betrieb nähere Ausführungen zur Rechtsqualität von Arbeitsstätte und Betrieb.

Im zweiten Teil werden diese Darlegungen durch nähere Ausführungen zum Unternehmensbegriff fortgeführt, wobei zum Abschluss noch die Formen der Gesellschaften skizziert werden: Gegenstand sind jeweils rechtliche und wirtschaftliche Einheiten sowie auch Aspekte ihrer Erfassung und Darstellung in der Wirtschaftsstatistik.

Das Unternehmen als Rechtsbegriff

Es wurde im ersten Teil u. a. dargestellt, dass in wirtschaftsprivatrechtlicher Sicht dem Unternehmen als Institution keine eigene Rechtsqualität zukommt, sondern es als bloße Summe von Sachen und Rechten, höchstens als Vermögensgesamtheit oder Gesamthandschaft akzeptiert wird. Diese Deutung wird auch nicht dadurch geändert, dass neuerdings der Unternehmer im BGB – wie bereits früher beiläufig in anderen Gesetzen – definiert wird, denn dieser bleibt weiterhin rechtlicher Träger des Unternehmens im Unterschied zur Institution Unternehmen selbst².

Der Unternehmensbegriff lässt „das Bild der Vermögensgesamtheit (assoziiieren), die gegenständlich das Unternehmen verkörpert und dem Inhaber des Unternehmens, gehört“. Hierzu rechnen die Immobilien und Mobilien, die Forderungen, Patente und anderen Rechte, der ‚gute Name‘ etc. Der Begriff des Unternehmens dient hier also zur Bezeichnung von *Rechtsobjekten*, wobei aber das Unternehmen selbst als Gesamtheit der in ihm zusammengefassten Vermögensobjekte kein eigenes Rechtsobjekt ist. (...) Für rechtsgeschäftliche Zwecke bleibt damit das Unternehmen nur verwendbar als Gesamtbezeichnung im (schuldrechtlichen, z. B. kaufvertraglichen) Verpflichtungsgeschäft.“ [3, S. 31 f.]

Allerdings „ist das Wesen des Unternehmensbegriffs mit einer bloßen Addition einzelner Vermögensgegenstände nicht ausgeschöpft. Das erweist eine wirtschaftliche Betrachtungsweise dessen, was den Wert des Unternehmens ausmacht. (...) Der Begriff des Unternehmens (...) (soll für) Fragestellungen, die die Außenbeziehungen des Unternehmens betreffen, (...) zur Bezeichnung dessen herangezogen werden, was *im Rechtsverkehr als wirtschaftliche und rechtliche Einheit* auftritt. Es geht hier also um das Unternehmen als Rechtssubjekt bzw. – zumindest – als wirtschaftlichen Bezugspunkt für rechtliches Handeln.“ [3, S. 32]

„Die Rechtsordnung hat die Betrachtung des Unternehmens als Einheit allerdings nicht so weit entwickelt, dass sie das Unternehmen als eigenes Rechtssubjekt anerkennen würde. Zwar finden sich im HGB Ansätze (...). Das ändert aber nichts daran, dass man in rechtlicher Hinsicht zwischen dem Unternehmen und dem hinter ihm stehenden Rechtssubjekt als seinem Rechtsträger unterscheiden muss. Letzterer kann eine einzelne natürliche Person sein oder eine Gesellschaft, wenn mehrere Personen sich zum Betrieb eines Unternehmens zusammenschließen. Die Gesellschaft kann wiederum als juristische Person (AG, GmbH) eigene Rechtssubjektivität erlangen. Selbst in diesem letzteren Fall muss man, genaugenommen, zwischen der Korporation als Rechtsträger und dem Unternehmen unterscheiden.“ Umstritten bleibt aber, ob das „als juristische Person verfasste Unternehmen (...) mit der juristischen Person gleichgesetzt werden“ kann [3, S. 32 f.].

Gewerbe, Betriebe, Unternehmen (oder wie auch immer näher bezeichnet), sind in dieser letztlich privatrechtlichen Sicht Bündel von Sachen und Rechten, über die Rechtssubjekte verfügen, die sie betreiben bzw. unternehmen und damit rechtliche Träger sind. Die tatsächliche wirtschaftliche Einheit (Unternehmen) hat als solche, als Gesamtheit, aber keine eigene Rechtsform.

„Das Wesen des Unternehmens (= der Unternehmung) ist umstritten. Der Begriff der ‚Wirtschaftseinheit‘, mit dem vornehmlich die Betriebswirtschaft arbeitet, besagt nichts für die rechtliche Erfassung des Unternehmens. Für sie bieten sich zwei Ansatzpunkte:

- a) das Unternehmen stellt sich einmal objektiv als eine Zusammenfassung von Einzelwerten verschiedener Art zu einer Obereinheit dar. (...)
 - b) Zum anderen ist das Unternehmen aber auch Ausdruck des wirtschaftlichen Tätigseins des Unternehmers, und zwar losgelöst von seiner Person.“ [4, S. 56]
- „Aus den beiden Ansatzpunkten (...) folgt nicht, dass sich ein einheitlicher Unternehmensbegriff bilden lässt (...). Überwiegend wird daher heute ein einheitlicher Unternehmensbegriff nicht für möglich gehalten (...). Die Gründe dafür beruhen vor allem darauf, dass das bürgerliche Recht nur von Personen, Sachen und Rechten ausgeht, jedoch keine Regelung für einen Organismus enthält, wie er sich im Unternehmen durch das Zusammenwirken von persönlicher Tätigkeit und sachlichen Mitteln ergibt. Nur für bestimmte Fragen lässt sich die wirtschaftliche Einheit Unternehmen auch als Rechtseinheit erfassen.“ [4, S. 57]

¹ Bei dieser Abhandlung handelt es sich um die Fortsetzung bzw. den Schlussteil des in der vorangegangenen Ausgabe der Monatsschrift erschienenen Beitrages [1], der in ungekürzter Fassung innerhalb eines Sam-

melbandes zum Thema „Geld und Physis“ im Metropolis-Verlag erschienen ist [2]. Dem Verlag sei auch an dieser Stelle noch einmal ausdrücklich gedankt für die freundliche Genehmigung zum Abdruck.

² Im Folgenden wird der spezielle Unternehmensbegriff des Umsatzsteuerrechts und der Unternehmensbegriff des Konzernrechts nicht behandelt, da es hier um die Darstellung mehr grundlegender Dimensionen geht.

Auf die organisatorisch-wirtschaftlich definierten Organschaften, die mehrere rechtliche Einheiten zusammenfassen, wird unten eingegangen.

In der juristischen Literatur lassen sich zur Frage der Rechtsqualität der wirtschaftlichen Unternehmen verschiedene, wenn nicht entgegengesetzte Grundpositionen ausmachen. Die eine, die herrschende Meinung, sieht in Verlängerung und Konkretisierung der Grundfiguren des bürgerlichen Rechts im Unternehmen ein Bündel von Rechtsobjekten (Sachen und Rechte), über das die Eigentümer verfügen.

„Nur auf den ersten Blick überraschend ist (...), dass ein wirtschaftswissenschaftlich und wirtschaftspraktisch so bedeutsamer Begriff wie der des Unternehmens (bzw. des Betriebes) dort [im geschlossenen privatrechtlichen ‚Weltbild‘] nicht auftaucht. Das hat seinen Grund darin, dass das Unternehmen wirtschaftsprivatrechtlich betrachtet nur einen Inbegriff aller möglichen Gegenstände darstellt, die zweckhaft (auf Gewinnerzielung hin) organisiert worden sind (...). All dies aber hat seinen klar definierten Ort in dem vorgestellten begrifflichen System.“ [5, S. 81]

Aspekte der rechtlichen Verselbständigung des Unternehmens (Firmenrecht, Gesellschaftsrecht, Möglichkeit des Verkaufs des Unternehmens etc.) und des Betriebes (Betriebsverfassung, Mitbestimmung, Tarifverträge etc.) erscheinen in dieser Sicht nicht als erste Formen der Anerkennung einer faktischen Gesamtheit bzw. Institution, sondern als akzidentielle Einschränkungen der Grundgegebenheit des wirtschaftlichen Unternehmens, das lediglich Zusammenfassung einzelner Rechtsobjekte ist.

„Im allgemeinen Sprachgebrauch wird die Firma häufig mit dem Unternehmen gleichgesetzt. Aus rechtlicher Sicht ist das irreführend (...). Das Unternehmen ist nach deutschem Recht selbst nicht rechtsfähig (...) und kann deshalb keine rechtsgeschäftlichen Handlungen vornehmen. Jedes Unternehmen benötigt aus diesem Grunde eine ihm zugeordnete rechtsfähige Person als Unternehmensträger, der durch die Firma bezeichnet wird.“ [6, S. 51]

Vielfach wird auch nur nebeneinander gestellt, in welchen Weisen Unternehmen in den verschiedenen Rechtsmaterien figurieren.

„Das Unternehmen ist eine wirtschaftliche Zweck-einheit, zu der bewegliche und unbewegliche Sachen sowie Rechte gehören. Das BGB hat von der Existenz der Unternehmen nur am Rande Kenntnis genommen (...). Die wirtschaftliche Einheit Unternehmen löst sich – vom BGB aus gesehen – in eine Anzahl von mehr oder weniger fest verbundenen Sachen und Rechten auf.

Trotzdem wird das Unternehmen als faktische Einheit von der Rechtsordnung in mehrfacher Hinsicht anerkannt, geschützt und bestimmten Verhaltensregeln unterworfen. Ein Unternehmen kann als Ganzes Gegenstand eines Kaufvertrages sein. Das Recht am eingerichteten und ausgeübten Gewerbebetrieb wird (...) geschützt. Das Unternehmen wird im Wettbewerbs-, Aktien- und Arbeitsrecht als selbständiges Rechtsobjekt anerkannt.“ [7, S. 89f.]

Eine andere, konsequentere Position – in den sechziger und siebziger Jahren mit Nachdruck, heute vertreten – sieht im wirtschaftlichen Unternehmen eine soziale bzw. gesellschaftliche Organisation – so z. B.

Raiser [8] –, die als solche einer Verfassung bedarf, welche die Rechte und Pflichten aller Beteiligten regelt. Dabei geht es nicht nur um die Frage einer Unternehmensverfassung im engeren Sinn, die die Mitbestimmung regelt, sondern grundsätzlich um die Ausgestaltung des rechtlichen Charakters der Wirtschaftseinheiten als Teile einer gesellschaftlichen Gesamtwirtschaft.

„In der Gesetzgebung haben wir es im Handelsgesetzbuch und seinen Nebengesetzen formell noch mit den Kaufleuten und Gesellschaften als den Zentralbegriffen und den einzigen Rechtssubjekten zu tun. In den meisten anderen Gesetzen, namentlich im privaten und öffentlichen Wirtschaftsrecht, in den europäischen Verträgen und, mit geringerer Signifikanz, im Arbeits- und Steuerrecht, fungieren demgegenüber jedoch die Unternehmen als die Adressaten der gesetzlichen Vorschriften und als selbständige Träger von Rechten und Pflichten und sind insoweit an die Stelle der Kaufleute und Gesellschaften getreten.“ [8, S. 65]

Raiser sieht sich getragen von einer eindeutig gerichteten historischen Tendenz.

„Auf allen Gebieten macht sich, bei mannigfachen Nuancen im einzelnen, im Ergebnis also ein mächtiger Trend bemerkbar, das Unternehmen sachlich und förmlich als den Zentralbegriff des Rechts der Wirtschaftsordnung zu konstituieren und die Begriffe des Kaufmanns und der Gesellschaft von dieser Stelle abzulösen. Wir beobachten hier einen Prozess, dessen Tragweite kaum zu überschätzen ist.“ [8, S. 67]

„Einen gesicherten Rechtsbegriff ‚Unternehmen‘ gibt es nicht. Es gibt aber Rechtsgebiete, die zur Entwicklung eines solchen Begriffs zwingen. (...) Uns muss es um den privatrechtlichen, insbesondere handelsrechtlichen Unternehmensbegriff gehen, der in den Gesetzen mit den Worten ‚Erwerbsgeschäft‘ (...) oder ‚Handelsgeschäft‘ (...) umrissen wird. Unter allen Unternehmensbegriffen steht dieser Begriff noch am stärksten in der Rechts-tradition.“ [9, S. 49f.]

Im Kern geht es – von unterschiedlichen Standpunkten aus – darum, dass soziale Gebilde oder Institutionen wie Unternehmen nicht nur privatrechtlich gedeutet und damit auch behandelt werden können, sondern als rechtliche Einheiten, in denen allen Beteiligten angemessene Rechte und Pflichten zukommen. Die Bestrebungen zielten auf eine Unternehmensverfassung bzw. ein Recht des Unternehmens selbst, nicht nur vermittelt über Rechtsträger. Diese Versuche, dem Unternehmen als Organisation Rechtsqualität zu geben (Schmidt [9], Henssler – HGB-immanent – [10] und Raiser [8])³, stießen auf starken Widerstand.

„Der Versuch von Thomas Raiser (1969), das Unternehmen als Organisation zum selbständigen, rechtsform-unabhängigen Rechtssubjekt zu machen, ist (...) in der Rechtswissenschaft auf heftige Kritik gestoßen.“ [11, S. 317]

Es „darf Unternehmensrecht nicht im Sinne der disparat verlaufenden Versuche verstanden werden, das Gesellschaftsrecht zu einem Unternehmensrecht fortzuentwickeln.“ [12, S. 13]

Die Diskussion um den rechtlichen Unternehmensbegriff findet auf zumindest zwei Ebenen statt, wobei es in dem einen Fall um die Frage der Bezeichnung des Rechtsträgers von wirtschaftlichen Unternehmen geht, in dem anderen Fall um die Frage der rechtlichen Qualität des Unternehmens selbst.

3 Raiser [8] zeichnet den modernen leistungswirtschaftlichen Unternehmensbegriff in seiner historischen Genese nach, in Absetzung gegenüber den tradierten Rechts- und Eigentumsformen.

Der erste Fall ist von begrenzter Reichweite, da er lediglich unterschiedliche Benennungen von unveränderten Sachverhalten ist. Wenn zweitens damit gemeint ist, dass neben, anstelle oder zusammen mit dem Rechtsträger auch das bisherige Objekt Unternehmen eine eigene Rechtspersönlichkeit wird, so wäre dies zwar eine Anerkennung tatsächlicher Verhältnisse, hätte aber weitreichende Folgen. Allerdings ist die Entwicklung dann in eine andere Richtung gegangen, so dass anstelle eines zumindest teilweise gesellschaftlich bzw. politisch geregelten Unternehmensrechts es zu Weiterentwicklungen des Gesellschaftsrechts gekommen ist, die durch eine weiter zunehmende Formenvielfalt und mehr Flexibilität für Rechtsformenwechsel charakterisiert sind, also noch größere Handlungsspielräume für die verselbständigten wirtschaftlichen Mächte bieten.

Seit den siebziger Jahren des vergangenen Jahrhunderts entfaltet sich beschleunigt eine Vielfalt von Rechtsformen für Unternehmen. Hinzu kommen seit den neunziger Jahren Tendenzen, die oft als Beginn der ‚Auflösung des Unternehmens‘ gedeutet werden. Diese Phänomene sollen im Folgenden in zwei Schritten skizzenhaft beschrieben werden, und zwar nicht historisch, sondern durch einen zweifachen, eher systematischen Zugang.

Zunächst wird unter der Voraussetzung gegebener und bleibender Wirtschaftseinheiten die Ausdifferenzierung von Rechtsformen und Rechtseinheiten beschrieben. In einem zweiten Schritt wird die Auflösung oder zumindest Umstrukturierung der wirtschaftlichen Einheiten selbst bzw. die Verschiebung der ‚Unternehmensgrenze‘ behandelt. Es werden auch jeweils die Folgen für die wirtschaftsstatistische Beobachtung, Erfassung und Darstellung notiert.

Gesellschaften des bürgerlichen Rechts

„Das Gesellschaftsrecht wird definiert als ‚das Recht der privatrechtlichen Personenvereinigungen, die zur Erreichung eines bestimmten gemeinsamen Zweckes durch Rechtsgeschäft begründet werden.‘ [Anm. des Autors mit Bezug auf andere Texte zum Gesellschaftsrecht]

Damit ist die ‚Gesellschaft im weiteren Sinn‘ gemeint, die auch die körperschaftlich organisierten juristischen Personen (...) umfasst. Von ihr wird die ‚Personengesellschaft‘ als ‚Gesellschaft im engeren Sinne‘ unterschieden.“ [13, S. 1]

Gesellschaftsrecht in diesem Sinne ist fragwürdig, weil es strikt gesehen unscharf ist⁴. Darüber hinaus ist es aber durchaus erstaunlich, dass Gesellschaftsrecht in dieser Breite überhaupt zusammengefasst behandelt wird, weil dadurch der grundlegende privatrechtliche Unterschied zwischen Personen (und Personenvereinigungen) auf der einen Seite und Kapitalgesellschaften auf der anderen Seite zumindest eingeebnet wird. Demgegenüber geht die juristische Literatur, die sich mit den Rechtsformen wirtschaftlicher Tätigkeiten oder Unternehmen befasst (und nicht mit deren zivilistisch-dogmatischen Grundlagen), ganz umfassend – und undogmatisch – von Gesellschaften beider Gestalt aus und breitet dann das mehrdimensionale Feld ihrer Differenzierungen aus.

„Der strukturelle Unterschied von Personengesellschaft (...) und Körperschaft manifestiert sich im bürgerlichen Recht in den gegensätzlichen Typen der ‚Gesellschaft‘ der §§705ff. und des rechtsfähigen Vereins. Für die handelsrechtliche Ausprägung dieses Gegensatzes stehen die Begriffe ‚Personenhandelsgesellschaft‘ (...) und ‚Kapitalgesellschaften‘ (...). Die einzelnen Momente der damit bezeichneten typischen Organisationsformen lassen sich aber vielfältig austauschen und kombinieren (...), und in der gesellschaftsrechtlichen Praxis gibt es zahlreiche Zwischen- und Mischformen, unter denen die GmbH&Co. KG nur die bekannteste ist (...). Daraus folgt: die Worte ‚Personengesellschaft‘ und ‚Körperschaft‘ bezeichnen einen idealtypischen Gegensatz und nicht zwei sich gegenseitig ausschließende Tatbestände.“ [13, S. 26f.]

Idealtypisch liegt der entscheidende Unterschied in der Haftung mit Vermögen. So haften Einzelkaufleute und Personengesellschafter mit ihrem gesamten Vermögen, und zwar bei privaten und geschäftlichen Schulden. Sie gelten als einheitliche Rechtssubjekte ohne jede Trennung von Privat- und Geschäftssphäre. Demgegenüber ist die haftungsrechtliche Trennung bei Kapitalgesellschaften vollständig. Die Inhaber der Aktien bzw. GmbH-Anteile sind reine Privatpersonen mit Vermögen, das allerdings in Höhe der Aktien, Anteile oder Einlagen verloren gehen kann. Die Kapitalgesellschaft ist rein gewerblich tätig und haftet nur mit ihrem eigenen Vermögen.

In der privatrechtlichen Denkwelt existieren *Personengesellschaften* auf rein vertragsrechtlicher Grundlage. Die einfachsten und ältesten Formen, die – von heute her rückblickend gesehen – Eigenschaften von natürlichen und juristischen Personen kombinieren, sind die klassischen Personengesellschaften, nämlich die Offenen Handelsgesellschaften (OHG) und Kommanditgesellschaften (KG). Zwar ist die zusammenfassende Bezeichnung Personengesellschaften seit langem üblich, nach neuerem, sich durchsetzendem Verständnis wäre aber der Begriff Gesamthandsgesellschaft besser. Das hängt mit einem Wandel in der Auffassung des Rechtscharakters dieser Gesellschaften zusammen. In Deutschland klassisch ist ihr vertragsrechtliches Verständnis, immer mehr wird aber ein organisationsrechtliches Verständnis vertreten, wodurch Personengesellschaften in vielen Dimensionen juristischen Personen gleichgestellt werden [14, S. 286ff]⁵.

Seit etwa hundert Jahren werden immer mehr Zwischen- und Mischformen zwischen diesen beiden Grundtypen (und Kombinationen wie die GmbH&Co.KG) geschaffen, so dass heutzutage eine beeindruckende, sich rasch weiter vermehrende Formenvielfalt existiert. Zugrunde liegt folgendes Problem:

„Die zwingenden wirtschafts- und sozialpolitischen Anforderungen (...) sind überwiegend rechtsformspezifisch ausgestaltet: aus der Sicht der Gründer und Gesellschafter belasten sie die Kapitalgesellschaft. Da andererseits für das Strukturgefüge der Personengesellschaften weiterhin der Grundsatz der Dispositivität

4 Weil nämlich Einmangengesellschaften und privatrechtliche Stiftungen trotz ihrer Bedeutung nicht einbezogen sind [13, S. 3].

5 weitere Belege: Roth [15, S. 97ff]: „Gesamthandsvermögen“, Klunzinger [16, S. 26ff]: „Gesamthänderische Bindung des Gesellschaftsvermögens“, Raiser [17, S. 498]: „ausländische Rechtsordnungen verstehen die Personengesellschaften als juristische Personen“.

Der Bundesgerichtshof hat Anfang 2001 entschieden, dass die Gesellschaft bürgerlichen Rechts, die Grundform der Personengesellschaft, „rechtsfähig und parteifähig ist, soweit sie als Teilnehmer am Rechtsverkehr eigene (vertragliche) Rechte und Pflichten

begründet“ [18]. Das ist ein weiterer Schritt in die Richtung der Anerkennung von Personengesellschaften als juristische Personen.

gilt, wird die Vertrags- und Satzungspraxis seit Jahrzehnten von dem verständlichen Bestreben geleitet, die privilegierte Rechtsstellung der Personengesellschaft mit den strukturellen Vorteilen der körperschaftlich verfassten Kapitalgesellschaft zu verbinden. Die Folge sind Typenverformungen (...) kombiniert mit Typenvermischungen.“ [13, S. 280]⁶

Noch bis in die sechziger und siebziger Jahre des 20. Jahrhunderts hatten große, 'kompakte' Unternehmen (bzw. rechtliche Einheiten) beträchtliche steuerliche Vorteile, z. B. bei der bis 1967 geltenden Allphasen-Umsatzsteuer; wesentlich aber war, dass rechtlichen Aufspaltungen wirtschaftlicher Einheiten haftungs- und arbeitsrechtlich zahllose Hindernisse entgegenstanden, die zwischenzeitlich durch veränderte Gesetze und Rechtsprechungen abgebaut wurden. Hinzu kommt, dass heutzutage rechtswidriges praktisches Handeln nicht mehr nur am Rande, sondern in den Kernbereichen der Privatwirtschaft weithin üblich geworden ist. Es kann hier auf die damit verbundenen Prozesse und Auseinandersetzungen seit den siebziger Jahren nur schlagwortartig hingewiesen werden. Zu immer vorhandenem Subunternehmertum im Baugewerbe und den schon fast traditionellen GmbH & Co. KG kamen hinzu Leiharbeit, Betriebsverpachtung, Betriebsaufspaltung bzw. Doppelgesellschaft (Produktion versus Vertrieb oder Besitz versus Betrieb) [19, 20], rechtliche oder wirtschaftliche Auslagerung von Gebäudereinigung und vielen anderen internen Hilfstätigkeiten zu externen Dienstleistungen für Unternehmen [21]⁷, auch in Gestalt von Fremdfirmen im Unternehmen [23], Scheinselbständigkeit in verschiedenen Formen [24] u. v. a. m. Betriebsaufspaltung, Outsourcing, Business Reengineering, Lean Production und Konzentration auf das Kerngeschäft sind weitere Mode- worte in diesem Zusammenhang.

Die Ursachen dieser Umstrukturierungen liegen weniger in technischen Rationalisierungen und realwirtschaftlich-organisatorischen Verbesserungen als in finanziell-wirtschaftlichen Motiven: *Umgehen der Mitbestimmung, Tariffucht* (hohe Metall-Tarife), *steuerliche Vorteile* und kostengünstigere *Scheinselbständigkeit*. Es ist kein Zufall, dass es zu diesen Veränderungen unter den Bedingungen hoher und weiter steigender Erwerbslosigkeit kommt, durch welche die Unternehmen eine Übermacht erhalten. Im Ergebnis bestehen wirtschaftliche Einheiten (als organisatorische Einheiten zur Produktion von Waren und Dienstleistungen) aus mehreren oder einer Vielzahl rechtlicher Einheiten. Durch derartige Aufspaltungen werden rechtliche Einheiten zwar in gewisser Weise fachlich homogener, entsprechen aber immer weniger dem *Begriff wirtschaftlicher Einheiten*, der in fachlicher Hinsicht ein vollständiges Funktionsbündel von Haupt- und Hilfsfunktionen einschließt – worauf im nächsten Teil näher einzugehen ist.

Durch die aufgeführten und darüber hinaus möglichen Misch- und Zwischenformen von natürlichen und juristischen Personen werden die rechtlichen Verhältnisse wesentlich kompliziert. Zwar handelt es sich nur um Ausdifferenzierungen und Verschränkungen von Rechts-

formen ohne direkte Folgen für den konstituierenden begrifflichen Unterschied zwischen rechlichem Träger und wirtschaftlicher Einheit; allerdings werden aufgrund der äußerst komplexen rechtlichen Strukturen und wirtschaftlichen Verhältnisse die Möglichkeiten der statistischen Erfassung von wirtschaftlichen Einheiten beeinträchtigt. Denn diese Differenzierungen laufen überwiegend darauf hinaus – und werden auch deshalb nur inszeniert –, dass und insofern es zu mehr oder minder großen Abweichungen bzw. Nichtübereinstimmungen zwischen den tatsächlichen organisatorisch-wirtschaftlichen Einheiten einerseits und den rechtlichen Einheiten andererseits kommt⁸. Das Recht hat diese Differenz bereits seit den zwanziger Jahren des 20. Jahrhunderts akzeptiert und regelt sie – zumindest teilweise – im Institut der Organschaft.

Eine Organschaft liegt vor, wenn „eine zivilrechtlich und steuerrechtlich selbständige Kapitalgesellschaft wirtschaftlich, finanziell und organisatorisch in ein anderes Unternehmen eingegliedert ist. Wirtschaftlich ist sie also unselbständig und dem Träger des Unternehmens (Organträger) im tatsächlichen und rechtlichen Sinne untergeordnet. Die (...) Eingliederung der Kapitalgesellschaft bewirkt, dass sie nur noch Organ des ihr übergeordneten Unternehmens ist.“ [25, S. 13]

Die Vielfalt der – mittlerweile weithin üblichen – Rechtsformen von Einzelkaufleuten, Personen- und Kapitalgesellschaften, deren Mischungen und Kombinationen sowie insbesondere die sich durchsetzende Interpretation der Personengesellschaften, nach der sie in Teilen juristischen Personen entsprechen, sind mit Blick auf die Beobachtungs- und Darstellungseinheiten der Wirtschaftsstatistik wichtig, weil dadurch erstens neben den eigentlichen Kapitalgesellschaften ein breiter Bereich von Quasi-Kapitalgesellschaften geschaffen wird, der letztlich fast alle Personengesellschaften mit einschließt. Zweitens wird es aber immer schwieriger, von den rechtlichen Einheiten her die organisatorisch-wirtschaftlichen Einheiten statistisch zu rekonstruieren.

Unternehmensverbindungen als solche sind – wirtschaftsstatistisch – ebenfalls einfach zu behandeln, auch wenn es sich um Konzerne handelt. Denn ihre Teilgesellschaften werden in den internationalen VGR-Systemen per definitionem zu einzelnen institutionellen Einheiten erklärt, es sei denn, alle – oder eine Teilmenge – der Gesellschaften bilden eine organisatorische und wirtschaftliche Einheit, wie sie vom Konzept des statistischen Unternehmens der Einheiten-Verordnung und der VGR-Systeme gefordert wird (s. o.).

Die statistische Erfassung und Darstellung wirtschaftlicher Einheiten in gesamtwirtschaftlicher Sicht bezieht sich einerseits auf die Wertschöpfung, das Bruttoinlandsprodukt und die ganze darauf aufbauende Verteilung und Umverteilung von Einkommen, andererseits auf die Produktion in wirtschaftsfachlicher Gliederung.

Mit Blick auf die statistische Ermittlung nur der Wertschöpfung bzw. des Bruttoinlandsprodukts als nationale Gesamtgrößen sowie der Verteilungs-, Umverteilungs- und Finanzierungsvorgänge ist es konzeptionell gese-

6 vgl. auch Schönemann [5, S. 32ff]; kritisch dazu Reich [11, S. 313ff]

7 Es handelt sich hier nicht um einen Übergang in eine Dienstleistungsgesellschaft im Sinne der zunehmenden privaten Verwendung von Dienstleistungen anstelle von

Gütern, sondern um die Ausgliederung von unternehmens- bzw. produktionsbezogenen Dienstleistungen aus der Warenproduktion, rechtliche Verselbständigung derselben und eine in hohem Maße dadurch bedingte Zunahme des Anteils der Dienstleistungs-

bereiche in der Gesamtwirtschaft. In der Tat handelt es sich um eine Ausdifferenzierung und immer stärkere Verflechtung innerhalb der Industrie bzw. Marktproduktion, nicht um Verschiebungen zwischen separaten ‚Sektoren‘ (vgl. [22]).

8 Da auch das Recht immer schon existiert, ist das Verhältnis der beiden Seiten komplizierter. Tatsächliche Organisationen werden durchaus auch mit überwiegender Blick auf rechtliche Formen gebildet.

hen gleichgültig, ob die Unternehmenslandschaft rechtlich konzentriert oder zersplittert ist – wenn nur alle wertschöpfenden Einheiten tatsächlich erfasst werden⁹. Besondere Probleme – bereits für die Steuerverwaltung und nicht erst für die Statistik – resultieren daraus, dass wirtschaftliche Einheiten grenzüberschreitend, ohne eindeutige rechtliche und buchhalterische Trennung in verschiedenen Staaten tätig sind. Auf dieses Thema der äußeren Abgrenzung einer Gesamtwirtschaft, das durch den europäischen Binnenmarkt und die ‚Globalisierung‘ bedeutsamer wird, kann hier nicht eingegangen werden¹⁰.

Mit Blick auf die statistische Darstellung der Ergebnisse nach Wirtschaftsbereichen ergeben sich aber ‚Verzerrungen‘ durch die rechtlich-statistischen ‚Verlagerungen‘ zu den Dienstleistungsbereichen, wenn – wie hierzulande üblich (s. o.) – rechtliche Einheiten der Darstellung nach Wirtschaftsbereichen zu Grunde liegen. Damit ist aber bereits eine andere Ebene berührt, die sich nicht auf die gesamtwirtschaftliche Wertschöpfungs- bzw. Geldeinkommensrechnung nach Sektoren bezieht, sondern auf den statistischen Nachweis produktionswirtschaftlicher Untergliederungen und Verflechtungen, der nach der Klassifikation der Wirtschaftszweige geschieht.

Wirtschaftseinheiten und Infrastrukturen

Im vorhergehenden Teil wurde die Existenz einer kompakten wirtschaftlichen Einheit vorausgesetzt und ihre Zusammensetzung aus oder Auflösung in differenzierte Kombinationen von rechtlichen Einheiten behandelt, wobei die innere wirtschaftliche Struktur der Einheiten außer Betracht blieb. In diesem Teil ist nun die Wirtschaftseinheit als Funktionenbündel selbst Gegenstand der Darstellung.

Die innere Struktur der wirtschaftlichen Einheiten hängt von vielen Komponenten ab, die sich rasch verändern können. Eine wesentliche Prägung erfährt die Zusammensetzung dieser Funktionenbündel durch die Arbeitsteilung zwischen den wirtschaftlichen Einheiten auf gesamtwirtschaftlicher Ebene, die in der Abgrenzung und Gestalt der Wirtschaftsbereiche und insbesondere derjenigen Bereiche zum Ausdruck kommt, in denen die Leistungen materieller und immaterieller *Infrastrukturen* erbracht werden (vgl. Voy [26] unter Bezug auf Jochimsen [27])¹¹. Denn die Wirtschaftseinheiten sind zwar ihrer ökonomischen Form nach Privatproduzenten, materiell-technisch jedoch Elemente einer gesellschaftlichen Gesamtproduktion – und darüber hinaus auch eines Weltmarktzusammenhangs. Die einzelnen Wirtschaftseinheiten weisen neben ihren Haupt- und Nebentätigkeiten, die direkt auf den Markt gerichtet sind, eine Reihe von Hilfstätigkeiten auf bzw. beziehen diese teilweise von anderen Einheiten. Unter diesen sind wesentlich auch die Infrastrukturleistungen zu finden, seien sie bezahlt oder vom Staat ohne direktes Entgelt zur Verfügung gestellt.

Wirtschaftliche Einheiten als Funktionenbündel

Im Zusammenhang mit Überlegungen zur Homogenität von Unternehmen und fachlichen Unternehmensteilen beschreibt das Statistische Bundesamt [28, S. 653ff.] Wirtschaftseinheiten als kompakte ‚Funktionenbündel‘¹² von Haupt-, Neben- und Hilfstätigkeiten. Die Autoren unterscheiden sieben Grundfunktionen:

- Produzieren
- Transportieren
- Lagern
- Ein- und Verkaufen
- Kreditgewähren
- Sonstige Dienste leisten¹³
- Verwalten

In ähnlicher Weise unterscheidet Schäfer vier leistungswirtschaftliche Grundfunktionen, nämlich *Beschaffung/Einkauf, Produktion, Lagerung und Absatz/Verkauf*, die zusammen mit der Finanzierung die ökonomischen Grundfunktionen bilden, und daneben die *Verwaltung* [29, S. 168f.], wobei es für die Zwecke hier nicht auf genaue Übereinstimmung und Detaillierungsgrad ankommt.

Der in beiden Fällen zu Grunde gelegte betriebswirtschaftliche *Produktionsbegriff* ist eng materiell, indem er die nur Produktion von Sachgütern bzw. die Warenproduktion umfasst¹⁴. In gesamtwirtschaftlicher Hinsicht schließt der Produktionsbegriff jedoch neben der gesamten Warenproduktion die Erzeugung von Dienstleistungen mit ein, die zum Bruttoinlandsprodukt beitragen.

Die weitgehende Übereinstimmung dieser innerbetrieblichen Funktionenlisten mit den *Klassifikationen nach dem Wirtschaftszweig* ist nicht zufällig, sondern beruht darauf, dass beide dazu dienen, wirtschaftliche Tätigkeiten zu beschreiben und zu klassifizieren.

Zum Vergleich kann eine stark zusammengefasste WZ 1993 [30] dienen:

A-F	Warenproduktion
G,H	Handel, Gastgewerbe
I	Verkehr und Nachrichtenübermittlung
J	Kredit- und Versicherungsgewerbe
K, M,N,O	Sonstige Dienstleistungen

Die Tätigkeiten, die insgesamt als spezifisches Funktionenbündel wirtschaftlicher Einheiten figurieren, können auch separat oder doch alle zumindest als die überwiegende Tätigkeit von Einheiten in Erscheinung treten, so dass sie notwendigerweise auch als Positionen in die WZ aufgenommen sind.

„Keine dieser Grundfunktionen kommt allein und selbständig vor. Sobald man ‚Institutionen‘ (...) betrachtet, hat man es sofort mit einem ‚Funktionenbündel‘ zu tun, und zwar auch dann, wenn eine der genannten Grundfunktionen Zweck des Unternehmens und damit seine ‚zentrale Funktion‘ oder ‚Hauptfunktion‘ oder ‚Schwerpunktfunktion‘ bildet. (...) Zu der Grundfunktion des Unternehmens, welche die Hauptfunktion bildet, treten also andere Grundfunktionen als ‚ergänzende Funktionen‘ oder ‚Nebenfunktionen‘, ohne die das Unternehmen aber nicht arbeitsfähig ist.“ [28, S. 654]¹⁵

9 Das ist wohl besonders dann schwierig, wenn Besitz- und Kapitalfunktionen rechtlich abgespalten werden und wenn die entsprechenden Dienstleistungsbereiche wie Vermögensverwaltung, Holding usw. statistisch kaum durchleuchtet sind (wie hierzulande, wo nur die unzuverlässige und unzureichende Umsatzsteuerstatistik existiert). Das kann durch das im Aufbau befindliche umfassende „Einheiten-Register“ anders

werden, wenn es entsprechend leistungsfähig ausgestaltet wird, sowie durch eine Dienstleistungsstatistik. Auf die Erfassung der illegalen Untergrund- oder Schattenwirtschaft wurde bereits eingegangen.

10 vgl. zu Teilaspekten Voy [26, S. 66ff.]

11 Der *Infrastrukturbegriff* erlebte seine Blütezeit in den fünfziger und sechziger Jahren des 20. Jahrhunderts als ein Leitbegriff, der wesentliche realwirtschaftliche Dimensio-

nen der Modelle der ‚mixed economy‘ bzw. der Sozialen Marktwirtschaft kennzeichnete. Da er insofern auch für ein ausgewogenes Verhältnis von privater und öffentlicher Wirtschaftstätigkeit stand, geriet er nach der wirtschaftsliberalen Wende der achtziger und neunziger Jahre außer Mode und wurde als „Formel der politischen Technokratie“ (M.Vec in der FAZ vom 14. Juni 2000) abgetan. Da er aber bleibende analytische Kraft

aufweist – was die heutige Verwendung des Begriffes *Netze* nur unterstreicht – wird er hier gerade für die Zeiten radikaler Veränderungen dieser Infrastrukturen oder Netzwerke beibehalten.

12 Der Begriff *Funktion* bezeichnet hier eine ‚funktional‘ abgrenzbare *Tätigkeit* innerhalb der jeweiligen Einheit.

13 z. B. Kantine, Versicherungen

Jede der Grundfunktionen – in der Realität natürlich eine spezielle, konkrete Variante derselben – kann die Hauptfunktion einer Wirtschaftseinheit sein, die notwendigerweise mit Neben- oder Hilfsfunktionen verknüpft ist. Das Verhältnis von Haupt- und Nebenfunktionen (letztere hier zunächst allgemein: alle übrigen Funktionen umfassend) ist nun näher zu bestimmen. Grundlegend ist die Unterscheidung zwischen *Haupt- und Nebentätigkeiten* auf der einen Seite und *Hilfstätigkeiten* auf der anderen Seite. Während erstere in Waren oder Dienstleistungen resultieren, die zur Lieferung, Leistung und zum Verkauf an andere Einheiten bestimmt sind (Marktproduktion), werden die „Produkte der Hilfstätigkeiten (...) als solche nicht an Dritte geliefert“ (Abschnitt II Buchstabe C Nummer 6 der „Einheiten-Verordnung“ von 1993 [32, S. 5]). Es handelt sich um Leistungen innerhalb der Einheiten, deren Kosten zwar in den Wert des Endprodukts mit eingehen, die aber in diesem materiell-physisch nicht direkt enthalten sind¹⁴.

Der Umfang von Haupt-, Neben- und Hilfstätigkeiten kann zwar im Vergleich der wirtschaftlichen Einheiten sehr verschieden sein, ist aber nicht beliebig.

„Wer in einer Statistik ‚reine‘ Unternehmen sucht, wird immer davon ausgehen, dass zu einem Fabrikationsbetrieb auch die üblichen Nebenfunktionen (...) gehören. (...) Solche Nebenfunktionen sollen nicht als nachweisungsunwürdig angesehen werden, wenn sie das branchenübliche Ausmaß nicht überschreiten.“ [28, S. 654]

Das ‚branchenübliche Ausmaß‘ in dieser Aussage bezieht sich auf Unternehmen (rechtliche Einheiten), die ein kompaktes, weitgehend vollständiges Funktionsbündel repräsentieren – wie es für die damalige Zeit offenbar noch weithin vorausgesetzt werden konnte¹⁵. Das Zitat von G. Fürst, dem ersten Präsidenten des Statistischen Bundesamtes, zeigt auch, dass zur damaligen Zeit die Vorstellung von einem Unternehmen weitgehend durch ‚Fabrikationsbetriebe‘ geprägt war.

Wirtschaftliche Einheiten, die Haupt- und Nebentätigkeiten einschließen, können in einer rechtlichen Einheit betrieben werden – es können auch mehrere, weitestgehend wirtschaftlich separate Einheiten rechtlich zusammengefasst sein.

Die im vorhergehenden Teil nach der rechtlichen Seite hin beschriebenen Möglichkeiten und Tendenzen der Aufspaltung von Wirtschaftseinheiten in mehr oder minder vielfältige rechtliche Einheiten können sich auf derartige faktisch separate Wirtschaftseinheiten beziehen, deren Aufspaltung in statistischer Hinsicht nur positiv ist, da homogenere Einheiten resultieren. Sie beziehen sich aber in den meisten oder zumindest vielen Fällen auf Neben- oder Hilfstätigkeiten einer Wirtschaftseinheit – wie in den o.g. Fällen der Ausgliederung (Outsourcing) von Dienstleistungen wie Reinigung, Rechenzentren, Werbung usw., aber auch im Falle von Betriebsaufspaltung, wenn nämlich Besitz oder Verkauf gegenüber Betrieb oder Produktion verselbständigt werden.

Es werden „zum Beispiel im Produktionsbereich komplette betriebliche Abteilungen aufgelöst und funktionell (teilweise sogar mit dem Personal) an Zulieferfirmen übertragen (...), um so weniger wertschöpfungsintensive Fertigungsstufen herauszutrennen und das Kostenrisiko unausgelasteter Kapazitäten zu externalisieren. Auch frühere Stabsfunktionen (Beispiel: Rechtsabteilung) werden ebenso wie infrastrukturelle Funktionen (Beispiel: Reinigungs-, Fahr- und Wachdienste) auf Dritte übertragen.“

Insgesamt gehen die Bestrebungen dahin, die vertikal und horizontal komplett strukturierte frühere Aufbauorganisation zugunsten sternförmig angelegter offener Netzwerke aufzulösen, in denen nur noch die Kernfunktionen von festangestellten Stammbeschafteten wahrgenommen werden.“ [33, S. 478]¹⁶

Durch rechtliche Ausgliederungen wird die statistische Vergleichbarkeit empfindlich gestört, wenn dies nur bei einem Teil der Einheiten geschieht. Die internationalen VGR-Systeme und die EU-Vorgaben für die Unternehmensstatistiken sehen daher vor, dass derartigen rechtlichen Ausgliederungen von der Statistik nicht zu folgen ist, wenn diese Einheiten miteinander finanziell verbunden blieben und weiterhin ganz überwiegend für die Haupteinheit tätig sind. Wenn es sich aber nicht nur um derartige bloß veränderte Rechtskonstruktionen handelt, sondern um tatsächliche Veränderungen von Wirtschaftsstrukturen, die sich auch in der Herausbildung neuer oder veränderter Infrastrukturen zeigen, ist die Sache weniger einfach.

Das Ausmaß von Neben- und Hilfstätigkeiten in echten wirtschaftlichen Einheiten hängt von den vorhandenen materiellen und immateriellen Infrastrukturen ab. Wenn diese sich in einem grundlegenden Umbau befinden, ist die Frage zu stellen, ob es überhaupt noch derartige Normen der Vergleichbarkeit gibt – wenigstens für eine Übergangszeit.

Materielle und immaterielle Infrastrukturen

Jede innerbetriebliche Arbeitsorganisation ist Teil der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsteilung, auch wenn beide unter ganz verschiedenen sozialen und ökonomischen Formen stattfinden. Die einzelnen Produktionseinheiten sind keine autarken Inseln, sondern Teile einer Gesamtwirtschaft, die nicht bloß die Summe einzelner Einheiten ist, sondern wesentlich auch vernetzt sind durch materielle und immaterielle *Infrastrukturen*, durch welche die Gesamtheit erst praktisch konstituiert wird.

Mit diesen Infrastrukturen sind nicht nur die staatlichen, kollektiven Dienste gemeint, die sich auf Sicherheit, Recht, Bildung, Gesundheit u. ä. beziehen, sondern besonders auch Transport, Ver- und Entsorgung und Kommunikation, die als besondere Wirtschaftsbereiche zugleich allgemeine infrastrukturelle Funktionen ausüben. Deren Entwicklungsgrad, die Überwindung von Raum und Zeit betreffend, hat mehr oder minder direkte Implikationen für die Abgrenzung der Wirtschaftseinheiten.

14 Transport und Lagerung werden oft auch zur materiellen Produktion gerechnet.

15 Diese ergänzenden Funktionen werden heute in den meisten Fällen Hilfsfunktionen oder Hilfstätigkeiten genannt. Obwohl die Begriffe in diesem frühen Aufsatz noch nicht fest sind, wird er hier mit herangezogen, weil er grundlegend für die deutsche Wirtschaftsstatistik war und auch heute noch

eine adäquate Strukturierung des Gegenstandes bietet.

Den Übergang zur heutigen Terminologie macht Spilker, indem er ausführt, dass „die wirtschaftlichen Tätigkeiten eines Unternehmens oder einer anderen statistischen Einheit nicht in Anlehnung an Funktionen definiert, sondern dass sie wie Funktionsbündel abgegrenzt werden sollten“ [31, S. 196].

16 Das ist in Dienstleistungsbereichen nicht so einfach und eindeutig wie in der materiellen Produktion, weil das Endprodukt als solches physisch nicht existiert.

17 vgl. auch Spilker [31, S. 191], der von einem ‚Normalfall‘ ausgeht.

18 Die ausgelagerten Tätigkeiten können sowohl an Dritte vergeben als auch von weiter abhängigen Gesellschaften übernommen werden.

Die Kommunikationsnetze sind hier von ganz besonderer Bedeutung, weil die Betriebs- bzw. Arbeitsorganisation wesentlich auch eine Kommunikations- oder Informationsgemeinschaft ist. Jede Wirtschaftseinheit ist umgeben von einer virtuellen Grenze, die durch das Zusammenspiel von technischem Wissen, Marktkenntnis und organisatorischen Fähigkeiten bestimmt wird. Diese Informationsgemeinschaft hängt nach einer Seite hin von den verfügbaren Kommunikationsmitteln ab – wobei der Zusammenhang nicht zu sehr vereinfacht¹⁹ und darüber hinaus bedacht werden sollte, dass schon seit längerem die Lern- und Kommunikationsfähigkeiten der Menschen größere Restriktionen darstellen denn unvollkommene technische Mittel. Nach einer anderen Seite hin bleibt die Informationsgemeinschaft aber gebunden an die mehr oder minder technisch bestimmten Produktionsprozesse, den lokalen Absatz und die nationalen Sprachen.

In den letzten Jahren ist viel von virtuellen Unternehmen (vgl. z. B. [34]) die Rede, durch welche die klassischen Unternehmen abgelöst würden²⁰. Im Kontext der neuen Informations- und Kommunikationstechniken – und nur möglich durch internationale Normen, Datensicherheit, Regelung von Zugriffsrechten und Datenschutz, also staatliche Regulierungen – können zeitlich begrenzte Projektarbeiten von Einzelnen und Mitarbeitern verschiedener Unternehmen durchgeführt werden, die im Extremfall virtuelle Unternehmen bilden, die ohne eigene Bürogebäude und ohne nationalen Standort bestehen können. Auf die politische und wissenschaftliche Diskussion dieser Phänomene und insbesondere auf die Frage der Reichweite und Radikalität der durch sie eingeleiteten Umbrüche in technischer, wirtschaftlicher und sozialer Hinsicht kann hier nicht eingegangen werden.

Wenn es zu weitreichend veränderten Infrastrukturen kommt – wofür heutzutage manches spricht –, wird davon natürlich die Unternehmens- bzw. Arbeitsorganisation nicht unberührt bleiben. Diese Organisation wird auf jeden Fall noch weniger ortsgebunden sein als bereits bislang, weil die neuen ‚Telenetze‘ die Kosten der überregionalen und weltweiten Kommunikation beträchtlich verringern.

In wirtschaftsgeschichtlicher Sicht ist diese Entwicklung einer ‚new economy‘ in ihrem Kern nicht unbedingt neu. Denn z. B. die Umwälzung von Transport und Kommunikation im 19. und frühen 20. Jahrhundert (durch Eisenbahn und Telegrafen, später Telefon) hat in wohl vergleichbarer Weise örtliche Beschränkungen gesprengt und die Bedingungen für überregional tätige Unternehmen so verbessert, dass es zu einem Entwicklungsschub der Entfaltung der großen Industrie kam. Die Bildung rechtlicher und gesellschaftlicher Institutionen sowie materieller Infrastrukturen auf nationalstaatlicher Ebene hat die auch damals durchaus globalen Tendenzen national reguliert.

Auch heute gibt es natürlich keinen rechtsfreien Raum; aber es sind zumindest Anpassungen des Rechts erforderlich, die notwendigerweise auf nationaler Ebene geschehen. Für die Wirtschaftsstatistik ist es entscheidend, wie in rechtlicher Hinsicht auf diese neueren Prozesse reagiert wird, denn nicht ohne Grund stehen die

rechtlichen Einheiten im Zentrum der statistischen Erhebungssysteme und sind in abgeleiteter Form auch Kern der Darstellung in den VGR-Systemen.

An der öffentlichen Diskussion über die neue Welt der Kommunikationsnetze und virtuellen Wirtschaft beeindruckt die Leichtigkeit – oder Unkenntnis oder Absicht –, mit der rechtliche Gegebenheiten ignoriert werden – oder eben beseitigt werden sollen. Der rechtsfreie Raum Internet existiert sicherlich in der Phantasie. Aber die Zwänge des Wettbewerbs und der Steuergerechtigkeit werden ihn bald einholen und die technischen Möglichkeiten durch rechtliche Institutionen überlagern.

Selbst im Falle der projektähnlichen wirtschaftlichen Zusammenarbeit von einzelnen Selbständigen, national oder grenzüberschreitend, gibt es ebenfalls durchaus Regelungen, denn möglich war dies alles bislang auch schon, wenn auch technisch schwieriger und mit höheren Kosten verbunden.

„Wenn sich rechtlich selbständige und wirtschaftlich unabhängige Unternehmen zu einem Netzwerk verknüpfen, um an einem bestimmten Projekt zu arbeiten, lässt sich dies (...) am ehesten als Gesellschaft bürgerlichen Rechts einstufen – auch wenn kein förmlicher Vertrag vorliegt. Erforderlich (ist) dafür lediglich ein gemeinsamer Zweck oder eine einheitliche Leitung. (...)“

Wenn das elektronisch verbundene Unternehmensgebilde ein so genanntes Handelsgewerbe betreibt – also einen Gewerbebetrieb, der einen ‚in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert‘ –, treffen jeden Gesellschafter die Pflichten des HGB. So muss er Handelsbücher führen (...)“ [FAZ vom 31. Mai 2000]

Die spezifische rechtliche Regelung der ‚neuen Wirtschaft‘ hat erst begonnen²¹; von Seiten der Statistik sind diese Entwicklungen genau zu verfolgen, und zwar unter zwei Aspekten, die weiter oben bereits mehrfach erwähnt wurden.

Erstens geht es um die praktischen wirtschaftsstatistischen Erfassungsmöglichkeiten – hier sind Register und konkrete Einheiten-Definitionen gefragt. Zweitens richtet sich der Blick grundsätzlicher auf die Konzepte statistischer Einheiten, die in einem engen Zusammenhang mit der Klassifikation der Wirtschaftstätigkeiten zu sehen sind.

Schluss und Ausblick

Das Verhältnis zwischen den VGR-Konzepten wirtschaftlicher Einheiten einerseits und den Rechtsformen für wirtschaftliche Institutionen andererseits ist das übergreifende Thema des hier abzuschließenden Beitrags.

Einheiten sind Institutionen, die einen ganz materiellen, aber auch ideellen oder neuerdings virtuellen Anschein haben können, letztlich aber gesellschaftlich, also insbesondere auch politökonomisch und rechtlich und damit als soziale Formen konstituiert sind – mit Ausnahme der Fälle, in denen es sich um rein analytische Konstrukte der Statistik handelt.

Auch wenn Wirtschaft und Recht sich als zwei Seiten einer Medaille präsentieren, sind wirtschaftliche und rechtliche Einheiten keineswegs identisch. Die beiden

19 Gegenwärtig entfaltet beispielsweise weniger das Internet im engeren Sinn Wirkungen – da die Informationsflut so gut wie vollständig unbewältigt ist –, sondern das billigere Telefonieren, Faxen, E-Mails-Verschicken etc.,

weil dadurch Kommunikationsgemeinschaften unabhängiger von räumlicher Nähe oder nationalstaatlicher Dichte werden.

20 Bei den folgenden Thesen handelt es sich um eine erste Skizze zum Thema.

21 vgl. oben die Vorschläge zum Betriebsbegriff im Rahmen der Neufassung des Mitbestimmungsgesetzes, ebenso die neuen Regelungen zum E-Commerce u. a. m.

Dimensionen Wirtschaft und Recht spannen in Bezug auf wirtschaftlich tätige Institutionen bzw. Einheiten viel mehr einen Raum auf, in dem vielfältige Differenzierungen Platz haben. Im Folgenden werden zwei Aspekte aufgegriffen, die für die bisherige Darstellung wesentlich waren und darüber hinaus auf weitergehende Fragestellungen verweisen, die hier allerdings nur angedeutet werden können.

Qualitativ ist der Unterschied beider Seiten, weil und indem rechtliche Einheiten Rechtsträger oder Rechtsobjekte, wirtschaftliche Einheiten hingegen Rechtsobjekte sind, von den ersteren kontrollierte Gesamtheiten von Sachen und Rechten.

Quantitativ ist der Unterschied, wenn und insofern der Umfang der beiden Arten von Einheiten in Bezug auf gegebene Institutionen ganz unterschiedlich sein kann, so dass – in den einfachsten Fällen – entweder eine wirtschaftliche Einheit auf mehrere rechtliche Einheiten oder umgekehrt eine rechtliche Einheit auf mehrere wirtschaftliche Einheiten bezogen ist.

Während der qualitative Unterschied von Rechtsträger und Unternehmen sich rückbeziehen lässt auf die Einheiten der internationalen VGR-Systeme, die auf verschiedenen Ebenen angesiedelt sind, und damit auf grundlegende Fragen der Architektur der VGR-Systeme verweist, bezieht sich der quantitative Unterschied zwischen rechtlichen und wirtschaftlichen Einheiten auf praktische Fragen der wirtschaftsstatistischen Rekonstruktion der darzustellenden wirtschaftlichen aus den vorfindlichen rechtlichen Einheiten, deren Lösung aber auch klare Konzepte voraussetzt.

Der qualitative Unterschied zwischen rechtlichen und wirtschaftlichen Einheiten konnte im vorstehenden Beitrag nur in einigen wenigen Dimensionen thematisiert werden.

Das Wirtschaftsprivatrecht konstruiert den Unterschied zwischen *Rechtsträger* bzw. *Unternehmensträger* und dem *Unternehmen* selbst, andere Rechtsgrundlagen definieren örtliche Einheiten und Betriebe. Für die internationalen VGR-Systeme charakteristisch ist der Unterschied zwischen institutionellen Einheiten und *Produktionseinheiten*, letztere noch weiter untergliedert. Diese VGR-Einheiten sollen zwar wirtschaftliche Einheiten abbilden und sind statistische Einheiten, aber die institutionellen Einheiten sind qualitativ rechtliche Einheiten oder Zusammenfassungen bzw. Kombinationen rechtlicher Einheiten, die auch unabhängig von der Statistik existieren und für die – wie auch im Unternehmens-Rechnungswesen – sämtliche Transaktionen und Bestände nachgewiesen werden können. Enterprise und establishment des SNA 1993 wie auch die örtliche fachliche Einheit des ESVG 1995 sind demgegenüber Produktionseinheiten, für welche nur die Produktionskonten nachgewiesen werden.

Eine Strukturähnlichkeit zwischen den Ebenen der VGR-Konzepte und des Wirtschaftsprivatrechts ist nicht zu übersehen, die Unmöglichkeit einer unmittelbaren Gleichsetzung oder Parallelisierung ebenso. Weiterführende Erkenntnisse können zu diesem Thema nur durch eine nähere Beschäftigung mit den für die jeweiligen Einheiten dargestellten Transaktionen und anderen

Sachverhalten gewonnen werden, ergänzt durch eine parallele systematische Untersuchung der entsprechenden Teile des einzelwirtschaftlichen Rechnungswesens.

Das tendenzielle Auseinanderfallen von rechtlichen und wirtschaftlichen Einheiten, die Folgen dieses Prozesses für die statistische Praxis und die Notwendigkeit, Konzepte und Erhebungspraxis der VGR und Wirtschaftsstatistiken dementsprechend zu reformieren, wurde im vorhergehenden Beitrag in Umrissen beschrieben. Die deutsche Wirtschaftsstatistik hat bislang nicht nur nicht auf diese Herausforderungen reagiert, sondern nicht einmal vorgelagerte Aufgaben gelöst, wie z. B. die seit Jahrzehnten überfällige Dienstleistungsstatistik²².

Ein erster Schritt wäre die Übernahme des Konzepts des statistischen Unternehmens, das auf internationaler Ebene vorgeschlagen und auf EU-Ebene sogar vorgeschrieben wird. Dadurch könnten ‚künstliche‘ Aufteilungen wirtschaftlicher Einheiten auf mehrere rechtliche Einheiten statistisch neutralisiert und nur der tatsächliche wirtschaftliche Strukturwandel abgebildet werden.

Es spricht allerdings einiges dafür, dass die statistischen Konzepte von Einheiten und Klassifikationen selbst, auch die der internationalen Systeme, nicht mehr ganz adäquat sind, um den bereits in den letzten Jahrzehnten abgelaufenen, noch weniger, um den gegenwärtig sich abzeichnenden weiteren Strukturwandel der Wirtschaft abzubilden.

Bereits stattgefunden hat der Übergang von einer Industriegewirtschaft, in der die Industrie oder Warenproduktion neben anderen ‚Sektoren‘ wie Landwirtschaft oder persönliche und öffentliche Dienste existiert, zu einer Wirtschaft, die in ihrem Kern gekennzeichnet ist durch ein dichtes Beziehungsgeflecht zwischen Industrie und unternehmensbezogenen Dienstleistungen. Diese „servo-industrielle Wirtschaft“ [36, S. 15ff]²³ wäre zwar mittels einer Dienstleistungsstatistik, die in etwa der Statistik im Produzierenden Gewerbe entspricht, erheblich besser als heute abzubilden, das spezifisch Neue dieser Strukturen verflochtener Industrie und Dienstleistungen jedoch durch das Nebeneinander der entsprechenden Positionen in der Wirtschaftszweig-Klassifikation nicht. Allerdings ist eine eindimensionale Klassifikation dazu grundsätzlich nicht in der Lage, so dass Überlegungen zur Darstellung der verflochtenen Wirtschaftsstruktur – neben differenzierten Input-Output-Tabellen – auch mehrdimensionale Klassifizierungen in Betracht ziehen könnten, wie sie mit den heutigen Techniken auf Basis eines Registers durchaus realisierbar erscheinen.

Die Dringlichkeit der Behandlung dieser Fragen wird durch die neueren Entwicklungen wie Globalisierung, Vernetzung und Virtualisierung noch gesteigert.

22 Zwischenzeitlich ist ein Dienstleistungstatistikgesetz erlassen worden [35].

23 vgl. dazu insgesamt Polster/Voy [2]

Quellennachweis

- [1] Voy, K.: *Rechtliche Gestaltungen wirtschaftlicher Einheiten als konzeptionelle Grundlagen der Wirtschaftsstatistik (Teil 1)*; „Berliner Statistik“ – Monatschrift 2001, Heft 6, S. 254ff.
- [2] Voy, K.: *Wirtschaftliche Einheiten in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen und im Recht*; in: Kategorien der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen, Bd. 3, Geld und Physis, hrsg. von Utz-Peter Reich, Carsten Stahmer und Klaus Voy, Marburg 2001.
- [3] Roth, G.H.: *Handels- und Gesellschaftsrecht*; 5. Auflage, München 1998.
- [4] Hefermehl, W.: *Wettbewerbs- und Warenzeichenrecht*; München/Berlin 1964.
- [5] Schönemann, W.B.: *Wirtschaftsprivatrecht*; Stuttgart/Jena 1993.
- [6] Oetker, H.: *Handelsrecht*; Berlin u. a. 1998.
- [7] Rütters, B.: *Allgemeiner Teil des BGB*; München 1993.
- [8] Raiser, T.: *Das Unternehmen als Organisation. Kritik und Erneuerung der juristischen Unternehmenslehre*; Berlin 1969.
- [9] Schmidt, K.: *Handelsrecht*; Köln/Berlin/Bonn/München 1982.
- [10] Henssler, M.: *Gewerbe, Kaufmann und Unternehmen*; in: Zeitschrift für Handelsrecht (ZHR) 161, 1997, S. 13ff.
- [11] Reich, N.: *Markt und Recht. Theorie und Praxis des Wirtschaftsrechts in der Bundesrepublik Deutschland*; Neuwied und Darmstadt 1977.
- [12] Schwark, E.: *Wirtschaftsrecht*; Köln/Berlin/Bonn/München 1986.
- [13] Kübler, F.: *Gesellschaftsrecht*; Heidelberg 1994.
- [14] Wiedemann, H.: *Die Personengesellschaft – Vertrag oder Organisation ?*; in: Zeitschrift für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht (ZGR), 1996, S. 286ff.
- [15] Roth, G.H.: *Handels- und Gesellschaftsrecht*; 4. Auflage, München 1994.
- [16] Klunzinger E.: *Grundzüge des Gesellschaftsrechts*; München 1997.
- [17] Raiser, T.: *Gesamthand und juristische Person im Licht des neuen Umwandlungsrechts*; in: Archiv für zivilistische Praxis, 194. Bd., 1994, S. 495ff.
- [18] *Mitteilung der Pressestelle des Bundesgerichtshofes Nr. 4/2001 zum Urteil vom 29. Januar 2001 – II ZR 331/00.*
- [19] Rose, G., Glorius-Rose, C.: *Unternehmensformen und -verbindungen*; Köln 1995.
- [20] Kaligin, T.: *Die Betriebsaufspaltung*; Bielefeld 1995.
- [21] Müller, H.-E., Prangenberg, A.: *Outsourcing-Management*; Köln 1997.
- [22] Polster, W., Voy, K.: *Die Entfaltung der Industriewirtschaft – Zum Strukturwandel von Wirtschaft und Erwerbsarbeit in der Industriegesellschaft*; in: Voy, K., Polster, W., Thomasberger, C.: *Marktwirtschaft und politische Regulierung. Beiträge zur Wirtschafts- und Gesellschaftsgeschichte der Bundesrepublik Deutschland*, Band 1, Marburg 1991.
- [23] Vögele, P., Stein, W.: *Fremdfirmen im Unternehmen*; München 1996.
- [24] Schmidt, B., Schwerdtner, P.: *Scheinselbständigkeit*; München/Berlin 1999.
- [25] Schuhmann, H.: *Die Organschaft. Körperschaftsteuer, Umsatzsteuer, Gewerbesteuer*; Bielefeld 1997.
- [26] Voy, K.: *Konzepte über Raum und Grenzen in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen und einigen Nachbardisziplinen*; in: Kategorien der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen, Bd. 1, Raum und Grenzen, hrsg. von Utz-Peter Reich, Carsten Stahmer und Klaus Voy, Marburg 1996.
- [27] Jochimsen, R.: *Theorie der Infrastruktur. Grundlagen der marktwirtschaftlichen Entwicklung*; Tübingen 1996.
- [28] Fürst, G., et al.: *Unternehmen, fachliche Unternehmensteile und örtliche Einheiten als Grundlage für die statistische Darstellung wirtschaftlicher Tatbestände*; in: *Wirtschaft und Statistik*, Heft 12, 1957, S. 643ff.
- [29] Schäfer, E.: *Die Unternehmung*; Köln/Opladen 1963.
- [30] Statistisches Bundesamt: *Klassifikation der Wirtschaftszweige mit Erläuterungen, Ausgabe 1993*; Wiesbaden 1994.
- [31] Spilker H.: *Probleme der Zuordnung nach dem ‚Schwerpunkt der wirtschaftlichen Tätigkeit‘*; in: *Allgemeines Statistisches Archiv*, Band 51, 1967, S. 187ff.
- [32] *Verordnung (EWG) Nr. 696/93 des Rates vom 15. März 1993 betreffend die statistischen Einheiten für die Beobachtung und Analyse der Wirtschaft in der Gemeinschaft* (ABl. EG Nr. L 76 S. 1).
- [33] Rösner, H.J.: *Global Competition – Konsequenzen für die Tarifpolitik ?*; in: *Wirtschaftsdienst* Nr. 9, 1995, S. 475ff.
- [34] Brill, A., de Vries, M. (Hg.): *Virtuelle Wirtschaft*; Opladen/Wiesbaden 1998.
- [35] *Gesetz zur Einführung einer Dienstleistungsstatistik und zur Änderung statistischer Rechtsvorschriften vom 19. Dezember 2000* (BGBl. I S. 1765).
- [36] Clement, W. (Hrsg.): *Die Tertiärisierung der Industrie*; Wien 1988.