

Überlegungen zur Struktur eines liberalisier- ten deutschen Fernsehmarktes .....	413
Weiterhin zügiger Exportanstieg .....	417

## DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

# WOCHENBERICHT 37/81

Berlin

10. September 1981

48. Jahrgang



### Überlegungen zur Struktur eines liberalisierten deutschen Fernsehmarktes

*Neuerungen in der Kommunikationstechnologie sind ein wesentlicher Grund dafür, daß gegenwärtig in der Bundesrepublik Deutschland die Frage einer Ausdehnung marktwirtschaftlicher Prinzipien auf den Bereich von Rundfunk und Fernsehen sowie die möglichen Folgen diskutiert werden. Insbesondere die Glasfasertechnologie läßt erwarten, daß in naher Zukunft der in der Bundesrepublik gegenwärtig bestehende Frequenzmangel einem Frequenzüberfluß Platz machen wird. Da ausländische Erfahrungen zeigen, daß auch die Kosten der Veranstaltung von Rundfunk und Fernsehen verhältnismäßig niedrig gehalten werden können, wird vielfach behauptet, daß die bisher von den deutschen Gerichten gegen eine Liberalisierung des deutschen Rundfunk- und Fernsehmarktes vorgebrachten Argumente nicht mehr greifen. Die Gerichte haben unter anderem mit Blick auf die in der Bundesrepublik bestehende Frequenzknappheit sowie den hohen erforderlichen Kapitalaufwand entschieden, daß das Rundfunk- und Fernsehwesen öffentlich-rechtlichen Anstalten zur treuhänderischen Verwaltung zu überlassen sei.*

*Unter den gegenwärtig erwogenen Alternativen zur bestehenden Organisation des Rundfunk- und Fernsehwesens findet sich etwa der Vorschlag, den öffentlich-rechtlichen Anstalten weiterhin eine „Grundversorgung“ der Bevölkerung mit Rundfunk und Fernsehen zu überlassen, darüber hinaus aber privaten Anbietern zu gestatten, die Konsumenten mit individuell zu bezahlenden Spezialprogrammen zu beliefern (pay-tv), die durch Kabel abrufbar sind. Andere Überlegungen geben einem gleichberechtigten Nebeneinander von öffentlich-rechtlichen und privaten, werbefinanzierten Anbietern nach englischem Vorbild den Vorzug. Solchen Vorstellungen steht die Ansicht derer gegenüber, die in den neuen Technologien vor allem ein bedeutsames Potential zu einer grundlegenden Reform des bestehenden Systems sehen.*

*Ausschlaggebende Bedeutung haben in dieser Situation zweifellos verfassungsrechtliche Überlegungen. Die bisherige Argumentation der Gerichte zeigt, daß ökonomische Gesichtspunkte bei der Beurteilung der verfassungsrechtlichen Fragen eine zentrale Rolle gespielt haben. Die hiermit zusammenhängenden Probleme sollen mit Blick auf die jüngste Entwicklung in der Kommunikationstechnologie behandelt werden.*

### Vielfalt und Meinungsfreiheit

Nach „klassischer“ Auffassung dient das Grundrecht der Meinungs-, Presse- und Rundfunkfreiheit vor allem zwei Zwecken: Einmal gilt das Recht, sich eine Meinung zu bilden und sie zu äußern, als unverzichtbarer Bestandteil menschlicher Entfaltung. Zum anderen soll sich durch den Wettstreit der Meinungen idealtypisch die der Wahrheit am nächsten kommende Ansicht herauskristalisieren. Durch den „Wettstreit der Ideen“ sollen die Bürger – als Zeugen des Wettstreites – in die Lage versetzt werden, rationale politische Entscheidungen zu treffen.

Dies ist freilich nur bei wirklich funktionsfähigem Wettbewerb der Ideen zu erreichen. Es besteht jedoch die Gefahr, daß bestimmte Ideen systematisch vom Wettbewerb ausgeschlossen werden. So zeigt der Pressemarkt, daß einzelne Medieneigentümer, die über große Marktanteile verfügen, sogar bereit sind, Gewinneinbußen hinzunehmen, um eine größere Verbreitung gewisser Ansichten zu erzwingen.

Die Frage ist nun, ob bei einer durch die neuen Technologien zunächst nur möglichen Ausdehnung marktwirtschaftlicher Prinzipien auf den Bereich von Rundfunk und Fernsehen die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs der Ideen sichergestellt werden könne. Mit Blick auf eine Liberalisierung des deutschen Fernsehmarktes wäre damit zu klären, unter welchen der möglichen ordnungspolitischen Rahmenbedingungen der Wettstreit der Ideen am ehesten gewährleistet wäre.

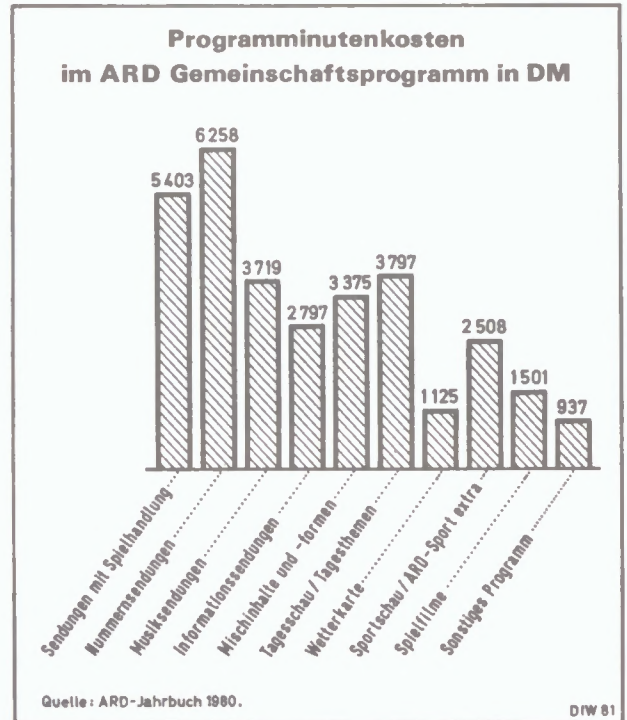
Für die Struktur eines Fernsehmarktes sind, über die Anzahl der verfügbaren Frequenzen hinaus, weitere Bestimmungsgrößen entscheidend. So hat das zunächst nur unter rein verfassungsrechtlichen Gesichtspunkten diskutierte Problem, ob bei einer Liberalisierung des deutschen Rundfunk- und Fernsehmarktes die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs der Ideen gewährleistet werden könne, auch eine gewichtige ökonomische Komponente.

### Fernsehen: Produktionsbedingungen und Marktstruktur

#### Rentabilität

Vom ökonomischen Standpunkt aus wird die Anzahl der auf einem Fernsehmarkt auftretenden Anbieter in erster Linie von Rentabilitätserwägungen bestimmt. Hierbei ist zunächst zu unterscheiden, ob sich die privaten Anbieter von Fernsehprogrammen aus Werbeeinnahmen oder aus Gebühreinnahmen (pay-tv) finanzieren.

Im Fall von werbefinanziertem Fernsehen hängt die Anzahl von Programmanbietern, grob gesprochen, von zwei Größen ab: den Programmkosten und dem verfügbaren Werbeaufkommen. Durch Vergleich



des vermutlich anfallenden Werbeaufkommens mit den Programmkosten sind Aussagen über die wahrscheinliche Maximalzahl rentabler Rundfunkprogramme möglich. Damit ist Aufschluß über die bei Werbefinanzierung maximal zu erwartende Anbietervielfalt gewonnen. Die sich tatsächlich einstellende Anzahl von Anbietern wird aber von weiteren ökonomischen und technischen Einflußfaktoren und darüber hinaus von ordnungspolitischen Rahmenbedingungen bestimmt.

Es ist nun aber keineswegs einfach, über die Programmkosten potentieller, privater Rundfunkveranstalter genauere Vorstellungen zu entwickeln. Das Problem der Programmkosten ist bisher nicht zum Gegenstand systematischer Untersuchungen gemacht worden. Es ist auch nicht klar, inwieweit die von ARD und ZDF veröffentlichten Zahlen als Anhaltspunkte dienen können. Immerhin kann jedoch ein Blick etwa auf das von der ARD veröffentlichte Zahlenmaterial verdeutlichen (vgl. Abbildung), daß die Kosten der Programme stark mit der Art und Qualität der angebotenen Sendungen variieren. So liegen beispielsweise die Durchschnittskosten einer Minute „Wetterkarte“ bei 1125 DM, während eine Minute einer sogenannten Nummernsendung (Quiz, Show etc.) etwa 6258 DM kostet. Je nachdem, ob die Programme mehr unterhaltenden oder mehr informierenden Charakter haben, ob sie auf bereits vorhandenes Material zurückgreifen oder nicht, ob sie lokal, regional oder national verbreitet werden, ergeben sich unterschiedliche Kosten pro Sendeminute. Ein

aus so verschiedenartigen Einzelsendungen zusammengesetztes Vollprogramm, wie gegenwärtig von ARD und ZDF angeboten, kostet jährlich etwa eine Mrd. DM. Die Expertenkommission „Neue Medien“ zitiert inoffizielle Berechnungen, denen zufolge: „. . . für lokale Fernsehprogramme von täglich einstündiger Dauer Jahreskosten von ca. 15 Mio. DM erwartet werden<sup>1</sup>“.

Leider liegen auch über die zu erwartenden Werbeeinkünfte bisher so gut wie keine Erkenntnisse vor. 1979 betrug der erfaßbare Netto-Werbeumsatz in der Bundesrepublik Deutschland 10,8 Mrd. DM. Davon entfielen 1,03 Mrd. DM auf Fernsehwerbung und 350 Mill. DM auf Rundfunkwerbung. (Zum Vergleich: Printmedien 7 Mrd. DM.) Es gibt bisher nur wenig Anhaltspunkte dafür, wie sich der „Werbekuchen“ im Falle einer Liberalisierung des deutschen Fernsehmarktes aufteilen würde. Dies dürfte in entscheidendem Maße auch davon abhängen, welche Arten von Werbung der Gesetzgeber gestattet<sup>2</sup>. Dennoch dürften die genannten Zahlen deutlich machen, daß der Vielfalt werbefinanzierter Rundfunkveranstalter enge ökonomische Grenzen gesetzt sind.

Im Falle von pay-tv ist nicht bekannt, wie sich die deutschen Haushalte hinsichtlich des Mediums Kabelfernsehen und einzelner Programmtypen verhalten werden. Aussagen über die auf einem pay-tv-Markt zu erwartende Anbietervielfalt sind daher nur mit Einschränkungen möglich. Dies gilt auch für den Versuch, gewisse Obergrenzen für die Zahlungsbereitschaft der Hörer eines bestimmten Typs von Vollprogrammen oder Einzelprogrammen zu schätzen. Eine solche Schätzung wurde beispielsweise von der PROGNOSE AG<sup>3</sup> unter Rückgriff auf die Determinanten der für die Mediennutzung verfügbaren Freizeit und des für die neuen Medien verfügbaren Kaufkraftpotentials durchgeführt. Da der Aufbau einer für Kabelfernsehen geeigneten Netzinfrastruktur noch einige Zeit in Anspruch nehmen wird, ist nach Ansicht von PROGNOSE vor 1990 nicht mit einer größeren Nachfrage nach pay-tv zu rechnen. Nach 1990 werde sich jedoch die Bereitschaft zur Finanzierung von pay-tv-Diensten erhöhen, weil pay-tv eine größere Individualisierung der Programme ermöglicht.

### Kostendegressionseffekte

Bei der Produktion von Fernsehprogrammen lassen sich drei Produktionsstufen unterscheiden:

1. Herstellung (Autoren, Produzenten, Studios usw.),
2. Redaktion (Aufgabengebiet der Rundfunkveranstalter oder Networks),
3. technische Verbreitung (lokale, regionale und nationale Sendestationen).

Für diese Produktionsstufen können durchaus verschiedene Unternehmen zuständig sein. In den USA beispielsweise ist die Herstellung von Fernsehprogrammen sogar ein eigener Wirtschaftszweig. Verbreitet werden Fernsehprogramme in den USA überwiegend durch Sendestationen, die vorgefertigte Programme übernehmen.

Von besonderer Bedeutung ist es, daß sich vor allem auf der zweiten und dritten Produktionsstufe im Verhältnis zum Markt signifikante Kostendegressionseffekte bemerkbar machen, die der horizontalen Konzentration prinzipiell förderlich sind.

### Redaktion der Programme:

Hier spielt eine Rolle, daß „ein zusätzlicher Zuschauer“ eines einmal produzierten Programmes keine zusätzlichen Kosten verursacht; wird ein Programm gesendet, so ist es für — die bereits entstandenen — Kosten unerheblich, wie viele Zuschauer dieses Programm sehen. Rechnet man die Kosten allerdings auf die zugeschaltete Zuschauerschaft um, so sinken die „Pro-Kopf-Kosten“ eines bestimmten Programmes mit zunehmender Zuschauerzahl. Demgegenüber steigen mit wachsender Zuschauerzahl die Einnahmen aus einem bestimmten Programm. Bei werbefinanziertem Fernsehen vermehren sich die Werbeeinkünfte, bei pay-tv die Gebühreneinnahmen.

Beispiele aus den USA zeigen, daß Rundfunkveranstalter, die eine große Zuhörerschaft auf sich vereinen, so in der Lage sind, mit Hilfe von Preisreduzierungen Konkurrenten mit ungünstigeren Kostenstrukturen vom Markt zu drängen oder zu Zusammenschlüssen zu zwingen. Ähnliche Zusammenhänge sind aus dem Bereich des Pressewesens bekannt<sup>4</sup>. Gerade dieses Beispiel zeigt jedoch, daß neben dem Kostendegressionseffekt auch die Präferenzen der Leser über die Anzahl der Anbieter entscheiden. Solche Präferenzen drücken sich beispielsweise im Interesse für regionale oder lokale Belange aus, das nicht von großen Zeitungen mit weiter geographischer Verbreitung befriedigt wird. Unterhalb der

<sup>1</sup> Abschlußbericht der Expertenkommission Neue Medien beim Ministerpräsidenten von Baden-Württemberg, 1981, Band I, S. 95.

<sup>2</sup> Denkbar sind Spotwerbung nach amerikanischem Vorbild (die einzelnen Sendungen werden durch eingeblendete Werbung unterbrochen), Sponsorwerbung (Bekanntgabe des Finanziers einer bestimmten Sendung) oder Blockwerbung (Werbung wie jetzt bei ARD und ZDF). Von Bedeutung sind ferner die Tageszeiten, zu denen Werbung erfolgen darf.

<sup>3</sup> Zitiert nach Klaus Schrape, „Entwicklungstrends bis 1990“. In: Weiterbildung und Medien, Heft 4, 1980.

<sup>4</sup> Vgl. Erhard Kantzenbach, Horst Greiffenberg: „Die Übertragbarkeit des Modells des ‚funktionsfähigen Wettbewerbs‘ auf die Presse.“ In: Klauke, Knoche, Zerdick (Hrsgb.): „Probleme der Pressekonzentrationsforschung“, Baden-Baden 1980.

Ebene dieser Zeitungen sind daher Zeitungen mit immer kleinerer räumlicher Verbreitung angesiedelt, die immer speziellere Interessen ansprechen<sup>5</sup>.

#### Technische Verbreitung von Programmen:

Diese Produktionsstufe ist verhältnismäßig kapitalintensiv. Nach Berechnungen der Expertenkommission „Neue Medien“<sup>6</sup> entstehen bei der Verlegung eines Breitbandverteilsnetzes mit Rückkanal für eine Million Teilnehmer Investitionskosten von rund 2,5 Mrd. DM. Diese Zahl basiert auf der Annahme, daß etwa ein Drittel der Kabel in bereits vorhandenen Kabelrohren verlegt werden kann. Ist dies nicht der Fall, erhöhen sich die Investitionskosten um gut eine halbe Milliarde DM.

Die erforderlichen Investitionskosten können auf dieser Stufe den Marktzutritt erheblich erschweren, so daß von vornherein eine verhältnismäßig geringe Anzahl von Kabelbetreibern zu erwarten ist. Da aber mit zunehmender Zuschauerzahl die Pro-Kopf-Kosten der Verbreitung von Programmen sinken, ist vermutet worden, daß die Einführung des Kabelfernsehens im Bereich des Netzes zu sogenannten „natürlichen Monopolen“ führt, ähnlich wie etwa im Fernmeldebereich oder bei der Elektrizitätsversorgung. Eine solche Entwicklung wäre bedenklich, weil die Konzentrationstendenzen der dritten Produktionsstufe auf die beiden vorgelagerten Stufen ausstrahlen würden. Für den Eigentümer einer Fernsehstation oder eines „natürlichen Kabelmonopols“ bestände die starke Versuchung, auf Inhalte und Charakter der zu verbreitenden Sendungen Einfluß zu nehmen und sich zu diesem Zweck eine „linientreue“ Redaktion einzugliedern. Abgesehen von Tendenzen zur horizontalen Konzentration, würden somit auch Tendenzen zur vertikalen Konzentration wirksam. Im allgemeinen wird daher dafür plädiert, bei der Einführung des Kabels die zweite und dritte Produktionsstufe gesetzlich zu trennen. Sendetechnische Anlagen sollen ebenso neutral betrieben werden wie etwa das Telefonnetz, Netzverantwortung und Verantwortung für die Informationsinhalte voneinander geschieden werden. Dies war bekanntermaßen auch eine Empfehlung der Kommission für den Ausbau des technischen Kommunikationssystems (KtK)<sup>7</sup>.

#### Herstellung von Programmen:

Auf der Stufe der Herstellung von Programmen scheinen geringere Konzentrationstendenzen wirksam zu werden als auf den beiden anderen Stufen. In den USA beispielsweise ist der Markt auf dieser Ebene durch ein Nebeneinander von verhältnismäßig vielen Unternehmen mit sehr unterschiedlicher Größe gekennzeichnet. Neben United Artists oder Warner

Brothers existieren Firmen mit weit geringerer Betriebsgröße. Der Grund dafür liegt im wesentlichen darin, daß das Angebot an Inputs der Programmherstellung in den USA sehr reichhaltig ist. Studios, Schauspieler, Kostümbildner usw. können gemietet werden, wodurch es möglich wird, die fixen Kosten der Programmherstellung auf eine Vielzahl von Produzenten zu verteilen. Damit sind aber auch kleinere Unternehmen in der Lage, die Vorteile des Großbetriebes, insbesondere die der Spezialisierung und der damit verbundenen Kostendegression, zu nutzen. Auf diese Weise steht der Markt einer Vielzahl von Herstellern offen. Das Beispiel zeigt, daß ein großer Markt für mietbare Inputs den Wettbewerb bei der Herstellung von Programmen erheblich erleichtert.

Bleiben die Preise der Inputs einigermaßen stabil und besteht zu diesen Preisen ein ausreichendes Angebot, so kann es sich in der Tat lohnen, die entsprechenden Inputs nur auf Zeit zu mieten. In dem Augenblick jedoch, wo starke Preisunsicherheiten bestehen, kann es für die Produzenten attraktiv werden, in den Studios über einen eigenen Personalstamm zu verfügen. Damit werden aber bereits erste Konzentrationstendenzen wirksam. Wie sich die Verhältnisse in Deutschland gestalten würden, läßt sich erst beurteilen, wenn entsprechende empirische Untersuchungen vorliegen.

#### Folgen von Marktregulierungen

Regulierende Behörden oder Gremien pflegen immer dann eingesetzt zu werden, wenn Auswirkungen des Wettbewerbs dem öffentlichen Interesse zuwiderzulaufen scheinen. In den USA beispielsweise wurde 1934 die Federal Communications Commission (FCC) gegründet, deren Aufgabe zunächst darin bestand, das in den zwanziger Jahren entstandene amerikanische Frequenzchaos zu entwirren. Wer heute in den USA Rundfunk oder Fernsehen betreiben will, muß zunächst bei der FCC eine Lizenz erwerben. Den Lizenznehmern werden dabei gewisse Ausgewogenheits- und Schutzpflichten zur Auflage gemacht.

Nun ist wiederholt darauf hingewiesen worden, daß Lizenzierung in einem Wirtschaftszweig häufig zu gesetzlich abgeschotteten Oligopolen führt. Wollen sich z. B. Rundfunkveranstalter in der Programmgestaltung am Gemeinwohl orientieren, so werden

<sup>5</sup> In der Literatur wird in diesem Zusammenhang häufig von einer „Regenschirmstruktur“ der Zeitungsverbreitung gesprochen. Vgl. Bruce Owen: „Economics and Freedom of Expression“, Cambridge, Mass., 1975.

<sup>6</sup> Abschlußbericht der Expertenkommission Neue Medien beim Ministerpräsidenten von Baden-Württemberg, 1981, Band 1, S. 92.

<sup>7</sup> Kommission für den Ausbau des technischen Kommunikationssystems (KtK), Telekommunikationsbericht, Bonn, 1976, S. 12, E 14.

sie auch Sendungen anbieten müssen, die weniger lukrativ sind, d. h. ein weniger großes Publikum ansprechen. Sie werden deshalb von der Behörde fordern, durch Marktzutrittsbeschränkungen vor solchen Konkurrenten geschützt zu werden, die sich ausschließlich den gewinnbringenden Programmen zuwenden. Nur so seien Gewinne zu erwirtschaften, die es erlauben, auch weniger publikumswirksame Sendungen auszustrahlen. Die FCC hat sich diese Argumentation offenbar zu eigen gemacht. Es liegt auf der Hand, daß es in einem solchen Fall für einen bestimmten Wirtschaftszweig geradezu attraktiv werden kann, sich regulieren zu lassen. Dies gilt um so mehr, als bisherige Erfahrungen zeigen, daß es häufig der regulierten Industrie gelingt, Einfluß auf die regulierende Behörde zu gewinnen (Umarmungstheorie).

### Ausblick

Welche Struktur ist also für einen liberalisierten deutschen Fernsehmarkt langfristig zu erwarten? Obwohl die hier besprochenen Kräfte auf eine oligopolistische Marktstruktur hindeuten, wäre es doch vermessen, auf der schmalen Grundlage der vorgelegten Überlegungen eine seriöse Prognose abgeben zu wollen. Dies könnte allenfalls nach einer eingehenden empirischen Untersuchung gewagt werden. Eine solche ökonomische Untersuchung ist in der Bundesrepublik Deutschland bisher unterblieben<sup>8</sup>. Dies ist insofern erstaunlich, als prinzipiell an wissenschaftlichen Stellungnahmen zu Medienfragen kein Mangel herrscht.

Es stellt sich demnach die Frage, worauf die offensichtliche Unpopularität wirtschaftlicher Untersuchungen im Bereich von Rundfunk und Fernsehen zurückzuführen ist. Eine Rolle spielen dürfte dabei sicherlich das Unbehagen an einer Sichtweise, die vorwiegend die „unidealistischen“, materiellen Antriebskräfte bei der Veranstaltung von Rundfunk und Fernsehen im Auge hat. Das Rundfunk- und Fernsehwesen, so ist häufig zu hören, sei eben nicht ein

Wirtschaftszweig wie jeder andere. Ein weiterer, nicht zu unterschätzender Faktor liegt in den überaus starken Interessengegensätzen begründet, die gegenwärtig das medienpolitische Feld beherrschen.

Insofern kann es auch nicht überraschen, daß in allen Lagern gern von dem Argument Gebrauch gemacht wird, die Gültigkeit rundfunk- und fernsehökonomischer Gedankengänge, die ja vorwiegend auf amerikanischen Forschungsansätzen beruhen, sei für deutsche Verhältnisse ohnehin sehr fragwürdig.

In der Tat hätte eine wirtschaftswissenschaftliche Untersuchung eines liberalisierten deutschen Fernsehmarktes in starkem Maße auf die Erkenntnisse der amerikanischen Television Economics zurückzugreifen. Die Television Economics – die übrigens in den USA bei den Entscheidungen etwa der FCC in hohem Maße Beachtung finden – sind jedoch ebensowenig auf die speziellen amerikanischen Verhältnisse zugeschnitten wie andere, aus dem angelsächsischen Raum stammende Teile der Wirtschaftswissenschaft.

Damit soll keineswegs einer kritiklosen Übertragung der amerikanischen Forschungsansätze das Wort geredet werden. Befürwortet wird jedoch eine kritische Anwendung dieser Ansätze auf überwiegend noch zu erschließendes deutsches Datenmaterial. Auf diese Weise könnte auch in der Bundesrepublik eine eigenständige, auf die speziellen deutschen Verhältnisse zugeschnittene Fernsehökonomie etabliert werden. Es ist zu erwarten, daß von einer solchen deutschen Fernsehökonomie Impulse zu einer Versachlichung der streckenweise recht hitzig geführten medienpolitischen Debatte ausgehen werden.

<sup>8</sup> Ein erster Ansatz war die vom DIW für die Expertenkommission Neue Medien angefertigte Literaturstudie: „Programmvielfalt auf einem liberalisierten deutschen Fernsehmarkt?“, Abschlußbericht der Expertenkommission Neue Medien beim Ministerpräsidenten von Baden-Württemberg, Band II, S. 219 ff. Vgl. auch: Bernhard Wieland, „Programmvielfalt und kommerzielles Fernsehen – Ergebnisse der amerikanischen Television Economics“. In: Rundfunk und Fernsehen, 29. Jahrgang, 1981, Heft 1.

## Weiterhin zügiger Exportanstieg

### Zur Außenhandelsentwicklung der Bundesrepublik Deutschland im zweiten Quartal 1981

Die Warenausfuhr in der Bundesrepublik nimmt seit Jahresbeginn 1981 bemerkenswert kräftig zu; im zweiten Quartal ist das reale Exportvolumen, von Saison- und Kalendereinflüssen bereinigt, mit 5 vH sogar doppelt so stark gestiegen wie im ersten Quartal. Offensichtlich ist der Export von der fortschrei-

tenden Abwertung der D-Mark gegenüber dem US-Dollar sowie von der allgemeinen Unterbewertung gegenüber den Währungen der am Europäischen Währungssystem beteiligten Länder begünstigt worden. So sind einmal die Länder, die von der erhöhten Kaufkraft des US-Dollar profitierten (USA,

**Außenbeitrag und Leistungsbilanzsaldo der Bundesrepublik Deutschland**  
 In der Abgrenzung der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung

	Ursprungswerte								Saison- <sup>1)</sup> und arbeitstäglich bereinigte Werte							
	1979		1980		1980		1981		1980		1980		1981			
	I	II	III	IV	I	II	I	II	III	IV	I	II	III	IV		
Zu jeweiligen Preisen (Mrd. DM)																
Ausfuhr	383,0	430,6	107,2	106,9	105,3	111,2	113,2	118,1	107,8	109,0	105,9	109,1	114,1	120,3		
Waren	307,3	343,2	86,9	85,6	81,3	89,4	89,7	95,6	86,8	86,1	84,4	86,9	89,9	96,3		
Dienste	75,7	87,4	20,3	21,3	24,0	21,8	23,5	22,5	21,0	22,9	21,5	22,2	24,2	24,0		
Einfuhr	369,7	433,7	106,2	107,2	111,2	109,1	115,7	117,4	107,7	108,6	107,1	111,3	117,3	119,7		
Waren	277,9	327,6	82,3	82,2	78,1	85,0	87,6	86,9	81,9	82,3	80,0	84,5	87,0	87,5		
Dienste	91,8	106,1	23,9	25,0	33,1	24,1	28,1	30,5	25,8	26,3	27,1	26,8	30,3	32,2		
<b>Salden:</b>																
Waren und Dienste (Außenbeitrag)	13,3	-3,1	1,0	-0,3	-5,9	2,1	-2,5	0,7	0,1	0,4	-1,2	-2,2	-3,2	0,6		
Waren	29,4	15,6	4,6	3,4	3,2	4,4	2,1	8,7	4,9	3,8	4,4	2,4	2,9	8,8		
Dienste	-16,1	-18,7	-3,6	-3,7	-9,1	-2,3	-4,6	-8,0	-4,8	-3,4	-5,6	-4,6	-6,1	-8,2		
Übertragungen 2)	-23,7	-27,3	-7,0	-7,2	-6,8	-6,3	-5,5	-5,9	-7,0	-7,2	-6,8	-6,3	-5,5	-5,9		
Leistungsbilanz 3)	-10,4	-30,4	-6,0	-7,5	-12,7	-4,2	-8,0	-5,2	-6,9	-6,8	-8,0	-8,5	-8,7	-5,3		
(Finanzierungssaldo)																
Nachrichtlich:																
Leistungsbilanz 4)	-9,6	-29,8	-5,1	-7,2	-12,7	-4,8	-9,1	-5,3	-6,1	-7,2	-7,4	-9,4	-9,8	-5,3		
(In der Abgrenzung der Zahlungsbilanz)																
Veränderung <sup>5)</sup> in vH																
	Vorjahr						Vorquartal									
Ausfuhr	10,0	12,4	19,4	14,6	9,0	7,7	5,6	10,5	7,0	1,1	-2,8	3,0	4,6	5,4		
Waren	10,3	11,7	20,1	11,5	8,8	7,3	3,1	11,7	7,5	-0,8	-2,0	3,0	3,4	7,1		
Dienste	8,8	15,4	16,5	28,9	9,4	9,6	16,1	5,5	5,1	9,4	-5,7	3,0	8,9	-0,8		
Einfuhr	18,9	17,3	29,9	18,6	12,3	10,7	8,9	9,5	7,0	0,8	-1,4	3,9	5,4	2,1		
Waren	20,7	17,9	31,4	20,6	11,4	10,4	6,5	5,7	6,7	0,5	-2,8	5,6	3,1	0,6		
Dienste	14,0	15,5	25,0	12,3	14,6	11,8	17,3	22,0	7,9	1,7	3,1	-1,0	12,8	6,3		
Zu Preisen von 1970 (Mrd. DM)																
Ausfuhr	258,5	273,7	69,6	67,8	66,4	69,9	70,3	71,8	69,6	69,3	67,2	68,2	70,6	73,1		
Waren	212,2	223,6	57,7	55,5	52,7	57,7	57,0	59,4	57,4	56,1	55,0	55,7	57,0	59,9		
Dienste	46,3	50,1	11,9	12,3	13,7	12,2	13,3	12,4	12,2	13,2	12,2	12,5	13,6	13,2		
Einfuhr	242,7	256,8	63,7	63,4	65,8	63,9	65,6	64,5	64,7	64,2	63,9	64,3	66,8	65,8		
Waren	187,0	197,0	49,7	49,2	47,4	50,7	49,8	47,8	49,7	49,4	48,9	49,3	50,0	48,1		
Dienste	55,7	59,8	14,0	14,2	18,4	13,2	15,8	16,7	15,0	14,8	15,0	15,0	16,8	17,7		
<b>Salden:</b>																
Waren und Dienste (Außenbeitrag)	15,8	16,9	5,9	4,4	0,6	6,0	4,7	7,3	4,9	5,1	3,3	3,9	3,8	7,3		
Waren	25,2	26,6	8,0	6,3	5,3	7,0	7,2	11,6	7,7	6,7	6,1	6,4	7,0	11,8		
Dienste	-9,4	-9,7	-2,1	-1,9	-4,7	-1,0	-2,5	-4,3	-2,8	-1,6	-2,8	-2,5	-3,2	-4,5		
Veränderung <sup>5)</sup> in vH																
	Vorjahr						Vorquartal									
Ausfuhr	5,8	5,9	11,4	7,1	3,1	2,4	1,0	5,9	4,9	-0,5	-2,9	1,5	3,5	3,5		
Waren	6,5	5,4	12,1	4,4	3,2	2,1	-1,1	6,9	5,2	-2,3	-1,8	1,2	2,4	5,0		
Dienste	2,5	8,3	8,2	20,8	2,8	3,9	10,8	0,7	3,6	7,9	-7,6	2,5	8,2	-2,1		
Einfuhr	11,0	5,8	12,1	5,9	4,0	1,8	2,9	1,7	1,9	-0,7	-0,6	0,7	3,9	-1,4		
Waren	11,7	5,4	11,1	6,6	3,1	1,1	0,3	-3,0	1,0	-0,4	-1,2	1,0	1,3	-3,7		
Dienste	8,7	7,3	15,8	3,4	6,4	4,4	12,5	18,3	5,3	-1,8	1,6	-0,3	12,5	5,5		
Nachrichtlich:																
Terms of Trade 6)	97,4	93,2	92,4	93,1	93,9	93,2	91,3	90,4	92,8	93,3	94,2	92,0	91,9	90,6		
Veränderung in vH	-2,8	-4,4	-7,5	-4,4	-2,2	-3,2	-1,2	-2,9	-2,7	0,5	1,0	-2,3	-0,1	-1,4		

1) Saisonbereinigt nach dem Berliner Verfahren. - 2) Saldo zwischen Einnahmen und Ausgaben; nicht saisonbereinigt. - 3) Außenbeitrag und Saldo der Übertragungen. - 4) Ohne Leistungsverkehr mit der DDR; Saisonbereinigung der Deutschen Bundesbank. - 5) Berechnet auf Basis ungerundeter Daten. 6) Deflator der Ausfuhr in vH des Deflators der Einfuhr; Index (1970=100).

Quellen: Statistisches Bundesamt; Deutsche Bundesbank; vierteljährliche volkswirtschaftliche Gesamtrechnung des DIW.

OPEC-Länder), vermehrt beliefert worden, zum anderen jene Länder, deren Wechselkurse gegenüber der D-Mark überhöht sind, z. B. Großbritannien und Frankreich.

Die reale Wareneinfuhr ist im Berichtsquartal wegen der anhaltend schwachen Binnenkonjunktur, vor allem aber wegen des erneuten Rückgangs der Bezüge von Erdöl und Erdölprodukten, erheblich gesunken. Anders als in der Rezession von 1974/75 folgen diesmal die Einfuhren von Verbrauchsgütern der schrumpfenden Inlandsnachfrage.

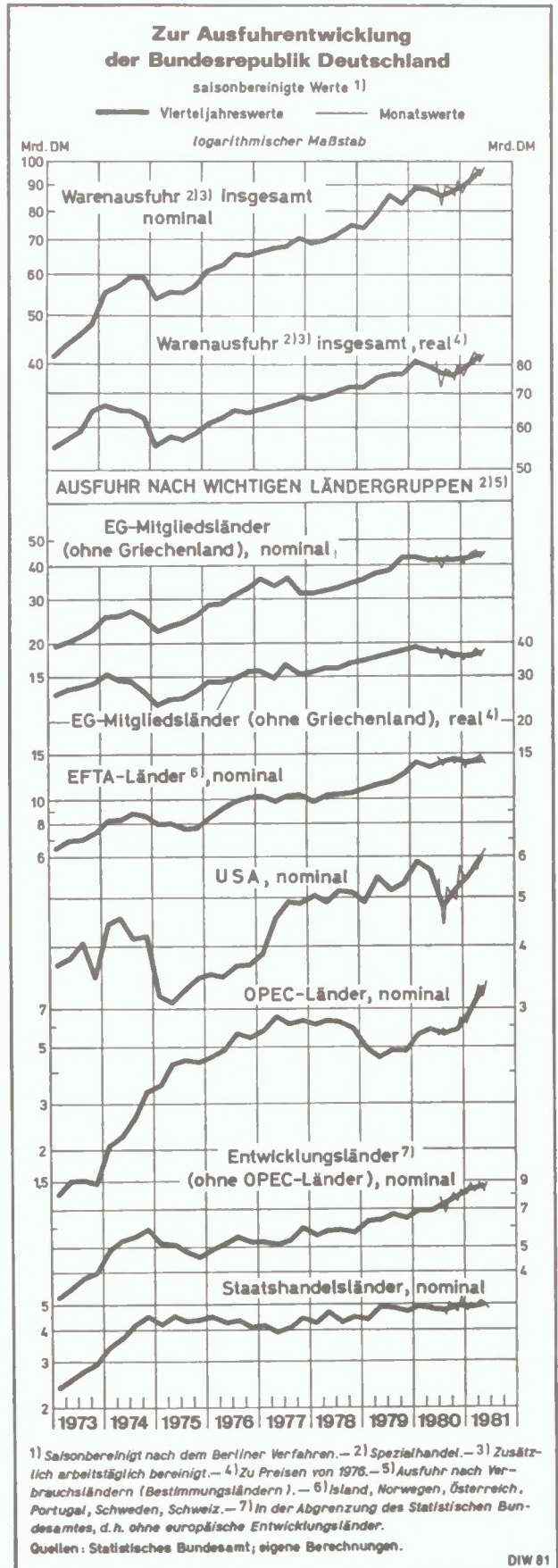
Bei dieser Entwicklung von Ausfuhr und Einfuhr ist der reale Überschub im Warenverkehr kräftig gestiegen. Trotz der erneuten Verschlechterung der Terms of Trade und der Erhöhung des Defizits in der Dienstleistungsbilanz hat sich der nominale Außenbeitrag verbessert; erstmals seit Sommer 1980 wurde im zweiten Quartal wieder ein Überschub erzielt. Das Defizit der unentgeltlichen Leistungen hat sich gegenüber dem vorangegangenen ersten Quartal nur wenig erhöht. Der Fehlbetrag der Leistungsbilanz (in der Abgrenzung der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung) wurde somit saisonbereinigt fühlbar, um reichlich 3 Mrd. DM, abgebaut.

#### Ausfuhr von Investitionsgütern expandierte kräftig

Die Exporte von Investitionsgütern, die sich vom Frühjahr 1980 an auf kaum verändertem Niveau bewegten, wurden im Berichtsquartal preis- und saisonbereinigt überdurchschnittlich ausgeweitet. Dabei konnten alle großen Exportbranchen ihre Lieferungen steigern. Allerdings haben die drei wichtigsten Hersteller von Investitionsgütern, nämlich der Maschinenbau, die Elektroindustrie und der Straßenfahrzeugbau, noch nicht wieder den Anschluß an das hohe Exportniveau vom Jahresbeginn 1980 erreicht. Die Bestände an Auftragsaufträgen wurden in diesen Branchen freilich deutlich ausgeweitet.

Die Ausfuhr von Verbrauchsgütern konnten ebenfalls gesteigert werden; im Vergleich zum Investitionsgüterexport war das Tempo jedoch sichtlich geringer. Die Lieferungen von Kleinhubigen Personenkraftwagen haben erneut zügig expandiert; die Ausfuhr von elektrotechnischen Verbrauchsgütern waren dagegen rückläufig. In der Warengruppe Textilien, Bekleidung und Schuhe war der Export nicht nennenswert höher als im ersten Quartal.

Die Ausfuhr der Grundstoffindustrien haben im Berichtsquartal preis- und saisonbereinigt stagniert. Dabei war die Entwicklung in den beiden großen Exportbranchen dieser Gruppe unterschiedlich: Die Ausfuhr von Eisen und Stahl ist nach dem steilen Anstieg im ersten Quartal erheblich gesunken; die Lieferungen der chemischen Industrie waren dagegen geringfügig höher als im ersten Quartal.



### Beschleunigter Anstieg des Exports in die westlichen Industrieländer

Die Ausfuhren in die westlichen Industrieländer hatten sich bereits im ersten Quartal belebt; im Berichtsquartal nahmen sie verstärkt zu. Diese Entwicklung ist bei unverändert schwacher Konjunktur in den meisten Industrieländern wohl überwiegend der gestiegenen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Exporteure zuzuschreiben. Deutlich erhöhten sich die Ausfuhren nach Frankreich, Belgien-Luxemburg, Großbritannien und Dänemark. Die Exporte nach Italien haben im zweiten Quartal dagegen erneut stagniert; real sind sie vermutlich gesunken.

Die Ausfuhren in die EFTA-Länder Schweden, Schweiz und Österreich haben nach dem Rückgang im ersten Quartal 1981 nur wenig zugenommen. In die USA sind sie dagegen, nicht zuletzt wegen der Abwertung der D-Mark gegenüber dem US-Dollar, weiterhin erheblich gestiegen.

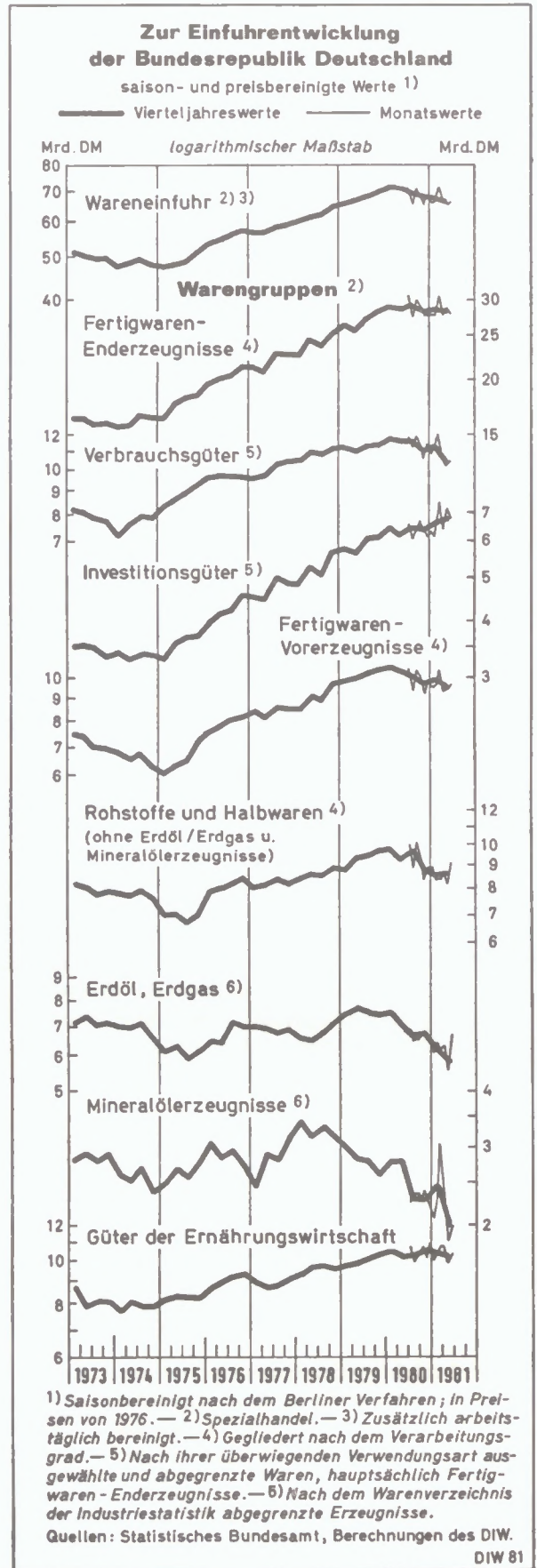
Sehr kräftig sind die Exporte in die OPEC-Länder gewachsen. Offensichtlich spielte dabei die Abwicklung von Großaufträgen eine Rolle. Allein knapp ein Drittel des Wachstums der gesamten Exporte im Berichtsquartal erklärt sich aus dem steilen Anstieg der Lieferungen in diese Länder; ihr Anteil an der gesamten Ausfuhr der Bundesrepublik betrug demgegenüber im zweiten Quartal 9 vH. Sprunghaft erhöhten sich die Ausfuhren nach Irak, Libyen und Indonesien. Inzwischen ist der Irak vor Saudi-Arabien zum bedeutendsten Abnehmer deutscher Waren unter den OPEC-Ländern aufgerückt. Auch in die nicht erdölexportierenden Entwicklungsländer konnten die Ausfuhren nochmals gesteigert werden. Dabei konzentriert sich die Expansion wieder auf wenige Länder; besonders zu nennen sind Ägypten, Chile und Indien.

Während sich so die Ausfuhr in viele wichtige Länder und Ländergruppen belebte, war die entsprechende Einfuhr im Berichtsquartal zumeist wiederum rückläufig. Lediglich die Importe aus den EFTA-Ländern und den USA waren höher als zuvor. Gestiegen sind die Einfuhren von elektronischen Bauteilen sowie Büromaschinen und DV-Anlagen aus den USA, welche zumeist relativ preisunempfindlich sind.

Die Handelsbilanz gegenüber den USA ist weiterhin defizitär. Im Warenaustausch mit den EG-Ländern und den OPEC-Ländern hat sich dagegen die Bilanz verbessert. Dabei war der Handel mit den OPEC-Ländern im Juni — erstmals nach dem zweiten großen Ölpreisschub von 1979/80 — saisonbereinigt wieder nahezu ausgeglichen.

### Sinkende Einfuhr von Energierohstoffen

Die reale Wareneinfuhr geht etwa seit Mitte 1980 saisonbereinigt zurück. Maßgeblich hierfür ist die Entwicklung der Bezüge von Erdöl und Mineralöl-



erzeugnissen. Der Anteil dieser Energierohstoffe am gesamten Einfuhrvolumen beträgt im zweiten Quartal 1981 11 vH; im Berichtsquartal sind diese Einfuhren mengenmäßig um rund ein Viertel niedriger gewesen als im ersten Quartal 1980. Auch Fertigwaren-Vorzeugnisse, das sind vor allem Eisen- und Stahlerzeugnisse sowie chemische Vorprodukte, sind im zweiten Quartal in geringerem Umfang als im Vorquartal importiert worden. Bemerkenswert ist indes, daß sich der Rückgang der Bezüge von Rohstoffen und Halbwerten (ohne Erdöl und Erdölprodukte), der im Winterhalbjahr zu verzeichnen war, nicht fortgesetzt hat.

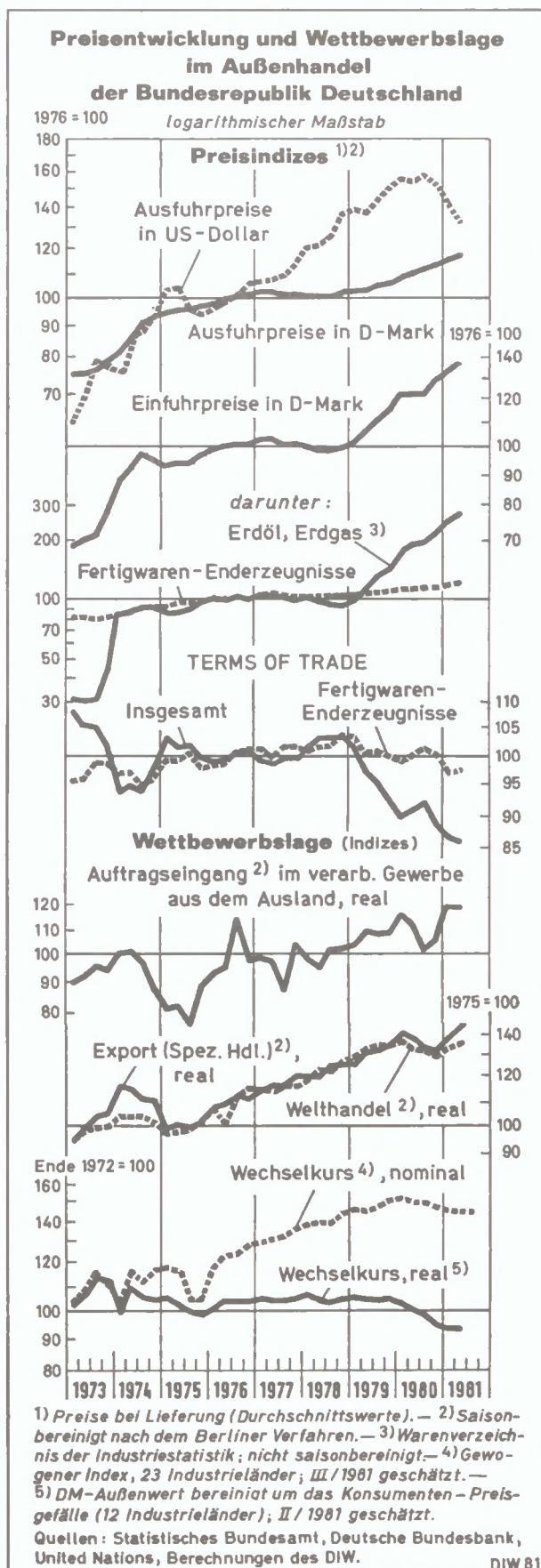
Die Einfuhren von Fertigwaren-Enderzeugnissen verharren in der Grundtendenz etwa auf dem Mitte 1980 erreichten hohen Niveau. Allerdings heben sich die Importe von Investitions- und von Verbrauchsgütern in der Entwicklung deutlich voneinander ab. Bei den Verbrauchsgütern hat sich der Rückgang im zweiten Quartal verstärkt; saisonbereinigt betrug er fast 9 vH. Neben Personenkraftwagen sind nunmehr auch die Einfuhren von typischen Konsumgütern wie Schuhe, Textilien und Bekleidung kräftig gesunken.

Die Einfuhren von Investitionsgütern haben dagegen weiter zügig expandiert. Sie wiesen in den vergangenen Jahren stets überdurchschnittliche Wachstumsraten auf. Ihr Anteil an der gesamten Einfuhr betrug im ersten Halbjahr 1981 rund 10 vH. Während die Konjunkturschwäche in der Bundesrepublik die Bezüge dieser Erzeugnisse noch im vergangenen Winterhalbjahr schrumpfen ließ — zu nennen sind insbesondere Maschinen und elektrotechnische Investitionsgüter —, so haben im zweiten Quartal die Importe in allen Warengruppen wieder expandiert.

### Anhaltende Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit

Bei der derzeit schwachen Konjunktur im Ausland sind die Exportpreise ein wichtiger Wettbewerbsfaktor. Wenn es auch angesichts der Fülle der Einflußgrößen auf die Außenhandelsströme schwierig ist, einzelne isoliert zu bewerten, so spricht doch vieles dafür, daß die seit Anfang 1980 währende reale Abwertung der D-Mark wesentlich zum Exportaufschwung in diesem Jahr beigetragen hat. Zu vermuten ist aber auch, daß ausländische Importeure in Erwartung einer Aufwertung der D-Mark Käufe vorgezogen haben.

Der um das Konsumenten-Preisgefälle gegenüber zwölf wichtigen Industrieländern bereinigte — reale — Wechselkurs der D-Mark ist seit Anfang 1980 um knapp ein Fünftel gesunken. Der reale Warenexport steigt seit Jahresbeginn 1981 rascher als der Welt-handel (vgl. Schaubild). Marktanteile sind vor allem in den OPEC-Ländern hinzugewonnen worden.



Dafür, daß die deutschen Exporteure besonders ihre Vorteile im Preiswettbewerb nutzen, spricht der im Vergleich mit den Erzeugerpreisen deutlich langsamere Anstieg der Ausfuhrpreise. Der durch die Abwertung der D-Mark tendenziell vergrößerte Preiserhöhungsspielraum wird offensichtlich nicht in vollem Umfang zu Preisanhebungen genutzt. Auch daher wirkt sich neben der Erdölverteuerung die Wechselkursänderung negativ auf die — in D-Mark bewerteten — Terms of Trade aus.

### **Ausblick**

Der Auftragseingang beim verarbeitenden Gewerbe aus dem Ausland bewegt sich — bei starken Schwankungen von Monat zu Monat — auf dem hohen im Frühjahr dieses Jahres erreichten Niveau. Die Auftragsbestände haben dabei ständig zugenommen. Dies läßt erwarten, daß der Export auch in den nächsten Monaten zügig expandieren wird. Anders als im ersten Halbjahr 1981 wird der reale Export (Spezialhandel) im zweiten Halbjahr deutlich höher sein als in der entsprechenden Vorjahreszeit. Im gesamten Jahr dürfte ein Zuwachs von 5 vH erzielt werden.

Dagegen wird die reale Wareneinfuhr bei der weiterhin schwachen Binnenkonjunktur wohl auf niedrigem Niveau verharren. Weder von der Investitions-

tätigkeit noch vom privaten Verbrauch sind bei der nach wie vor restriktiven Geld- und Finanzpolitik konjunkturelle Impulse zu erwarten, die zu einem Anstieg des Importbedarfs führen könnten. Im gesamten Jahr 1981 wird die Einfuhr das Vorjahresniveau deutlich unterschreiten.

Die Einfuhrpreise (Einkaufspreise) haben sich im Juni/Juli wieder beschleunigt erhöht; mit rund 18 vH (Jahresrate) entspricht die laufende Verteuerung dabei auch der Veränderung gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum. Ausschlaggebend war die fortdauernde Schwäche der D-Mark gegenüber dem US-Dollar, bei der trotz sinkender Rohstoffpreise (in US-Dollar) auf dem Weltmarkt die D-Mark-Einkaufspreise sogar in dieser Gütergruppe weiter fühlbar stiegen. Die mit der D-Mark-Schwäche verbundene Verschlechterung der Terms of Trade wird wohl zumindest im dritten Vierteljahr noch negativ auf die Leistungsbilanz wirken.

Jedoch wird sich bei anhaltender Expansion des Exports der Überschuß im Warenverkehr weiter erhöhen. In zunehmendem Umfang können dabei die Defizite in der Dienstleistungs- und Übertragungsbilanz wieder finanziert werden. Das Leistungsbilanzdefizit wird sich im ganzen Jahr 1981 auf 20 bis 25 Mrd. DM verringern; 1980 hatte es rund 30 Mrd. DM betragen.

## Prof. Dr. Otto Donner

ist am 30. Juni 1981 im Alter von 79 Jahren in seinem Haus in den USA gestorben.

Otto Donner arbeitete von 1925 bis 1933 im Institut für Konjunkturforschung. Erst 23 Jahre alt, kam er in unser Institut und war einer der ersten Mitarbeiter Ernst Wagemanns. Er hat in diesen Jahren zahlreiche Aufsätze und mehrere Bücher geschrieben. 1933 habilitierte sich Otto Donner, wurde Universitätslehrer und veröffentlichte ein vielbeachtetes Lehrbuch der Statistik. Von 1946 an lebte er in den USA. Dort war er lange Zeit in der Weltbank und in anderen internationalen Organisationen tätig.

Das Institut wird diesem Mann seiner ersten Stunde ein ehrendes Andenken bewahren.

**Für das Kuratorium, den Vorstand, die Mitarbeiter  
und die Freunde  
des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung**

Prof. Dr. Hans-Jürgen Krupp

## Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung

Erscheinen zur Zeit im 49. Jahrgang. Format DIN A 4.

**Heft 2/80.** 159 S. DM 92,60.

Hält die Crowding-out-These kreislauftheoretischer Kritik stand? Von *Manfred Teschner*.  
Der Crowding-out-Effekt. Zum gegenwärtigen Stand von Theorie und Empirie. Von *Gustav Dieckheuer*.  
Staatsausgaben und ihre Finanzierung. Einige elementare Bemerkungen zu der Crowding-out-Diskussion.  
Von *Eirik Svindland*.

Produktion, Produktivität und Erwerbstätige in den Wirtschaftszweigen der Bundesrepublik Deutschland.  
Von *Bernd Görzig*, *Leo Pusse* und *Jörg-Peter Weiß*.

Berechnungen zur langfristigen Bevölkerungsentwicklung in den 343 kreisfreien Städten und Landkreisen  
der Bundesrepublik Deutschland. Von *Herwig Birg*.

Beschäftigung und Ausbildung Jugendlicher in Berlin (West) und in der Bundesrepublik Deutschland. Von  
*Klaus-Peter Gaulke*.

Zahlenanhang: I. Vierteljährliche volkswirtschaftliche Gesamtrechnung einschließlich Geldvermögensrech-  
nung. II. Beschäftigung und Arbeitnehmer Einkommen 1979.

**Heft 3—4/80.** 149 S. DM 56,—.

Weiterentwicklung des kurzfristigen ökonomischen Modells der Wirtschaftsforschungsinstitute. Von *Rudolf  
Zwiener*.

Perspektiven der bauwirtschaftlichen Entwicklung 1980/81 unter besonderer Berücksichtigung des Woh-  
nungsbaus. Von *Bernd Bartholmai*.

The impact of Settlement Structure on the Tertiary Sector of the Regions of the Federal Republic of  
Germany. Von *Herwig Birg*.

Soll sich der öffentliche Personennahverkehr am Angebot oder an der Nachfrage orientieren? Versuch  
einer neuen Standortbestimmung für den ÖPNV. Von *Joachim Niklas*.

Wirkungen des Kaufkraftzuflusses als Folge von Kongressen, Messen und Ausstellungen auf Produktion  
und Beschäftigung in Berlin (West). Von *Uwe Müller*.

Probleme und voraussichtliche Entwicklung der Industrie in der DDR. Prognose des Wachstums bis 1990.  
Von *Manfred Melzer*.

Zinserwartungen sind keine Erklärung, sondern eine Beschränkung der Laufzeitstruktur der Zinssätze. Von  
*Eirik Svindland*.

Zahlenanhang: Vierteljährliche volkswirtschaftliche Gesamtrechnung einschließlich Geldvermögensrechnung.

**Heft 1/1981.** 128 S. DM 48,—.

Input-Output-Tabelle für die Bundesrepublik Deutschland 1976. Von *Reiner Stäglin*.

Importmatrix für die Bundesrepublik Deutschland 1976. Von *Jörg-Peter Weiß* unter Mitarbeit von *Gisela  
Grunwald*.

The role of public employment in an integrated mid-term-programme for the recovery of full-employment  
in the Federal Republic of Germany. By *Hans-Jürgen Krupp*.

Aspekte der neuen Planordnung in der DDR. Von *Angela Scherzinger*.

Die Verschuldung der Volksrepublik Polen gegenüber dem Westen. Gegenwärtiger Stand und Ausblick. Von  
*Heinrich Machowski*.

Die Rolle der Kernkraft in der Energiepolitik der UdSSR. Von *Jochen Bethkenhagen*.

Zur Verschuldungsfrage der Dritten Welt. Stand, Entwicklungstendenzen und Lösungsperspektiven. Von  
*Siegfried Schultz*.

Kurzberichte: Gutachten-Dokumentation.

Zahlenanhang: Vierteljährliche volkswirtschaftliche Gesamtrechnung einschließlich Geldvermögensrechnung.

---

Herausgeber: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Königin-Luise-Straße 5, D-1000 Berlin 33  
Telefon (030) 8 29 11

Präsident: Prof. Dr. Hans-Jürgen Krupp

Abteilungsleiterkollegium: Dr. Oskar de la Chevallerie, Dr. Doris Cornelsen, Dr. Fritz Franzmeyer,  
Prof. Dr. Wolfgang Kirner, Prof. Dr. Rolf Krengel, Dr. Jürgen Müller, Dr. Reinhard Pohl,  
Dr. Horst Seidler, Dr. Wolfgang Watter

Präsident und Abteilungsleiter sind gemeinsam für die wissenschaftliche Leitung verantwortlich.

Schriftleitung: Dr. Klaus Henkner.

*Überlegungen zur Struktur eines liberalisierten deutschen Fernsehmarktes.* Bearbeitet von Bernhard Wieland. —  
*Weiterhin zügiger Exportanstieg.* Bearbeitet von Herbert Lahmann.

Verlag: Duncker & Humblot, Dietrich-Schäfer-Weg 9, D-1000 Berlin 41. Nachdruck und sonstige Verbreitung — auch auszugsweise — nur mit  
Quellenangabe zulässig. Druck: Zippel-Druck in Firma Büro-Technik Berlin, Muskauer Str. 43, D-1000 Berlin 36.

Bezugspreis für den Jahrgang DM 100,—, vierteljährlich DM 30,—, Einzelnummer DM 4,—.

Zuzüglich Versandkosten.