

Wettbewerbsimperativ, Marktmacht und die Folgen

Heinz-J. Bontrup
Eva-Maria John

Vor dem Hintergrund von globalem Wettbewerb und einer rasanten Fusionsentwicklung will der folgende Artikel die Widersprüchlichkeit zwischen einem ideologisch hochstilisierten Wettbewerb als idealistisch verklärtem Instrument zur ökonomischen Aussteuerung gesellschaftlicher Prozesse und der Wettbewerbswirklichkeit aufzeigen. Im Vordergrund steht dabei die Beobachtung, dass der Wettbewerb als gesamtwirtschaftliches Anreiz-, Lenkungs- und Kontrollverfahren enttäuscht. Entgegen der landläufigen Vorstellung, dass eine hohe Wettbewerbsintensität die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs als Institutions- und Individualschutzmechanismus gewährleistet, zeigt die deutsche Wettbewerbsrealität eine gegenläufige Entwicklung: Die mit der Intensivierung des Wettbewerbs fortschreitenden Konzentrationsprozesse setzen die „Selbsteilungskräfte“ des Marktes zunehmend außer Kraft und implizieren nicht unbeträchtliche gesamtwirtschaftliche Folgen.

1

Wettbewerbstheoretische Entwicklung und wirtschaftliche Realität

1.1 VON VOLLKOMMENER KONKURRENZ ZUR THEORIE DER WEITEN OLIGOPOLE

Die grundlegende Überzeugung, dass Wettbewerb als „unsichtbare Hand“ positive Wohlfahrtswirkungen entfaltet, geht auf Adam Smith (1723–1790) zurück (Smith 1776). Das Problem ist nur, dass private Unternehmen mit *Wettbewerbsbeschränkungen* auf Wettbewerb reagieren (Berg 1999). „Denn kein Einzelwirtschaftler will das Verhältnis der Konkurrenz, dem er unterworfen ist. Freier Wettbewerb, mit allen Überraschungen, die er bietet, widerspricht einem allgemeinen und elementaren Bedürfnis erwerbswirtschaftlichen Handelns schon darin, dass er die Kalkulierbarkeit der Chancen sehr beschränkt“ (Hofmann 1987, S. 47). So kommt es letztlich zu den empirisch zu beobachtenden Konzentrationsprozessen (Wolf 2000; Bischoff/Boccard/Zinn 2000). „Die ‚Neigung zum Monopol‘ entspringt dabei der Grundnatur des kapitalistischen Erwerbs selbst. Das Prinzip der Rendite vollendet sich im Monopolgewinn; so wie sich der andauernde Krieg der Konkurrenz in der Hoffnung eines jeden der Streitenden nach der Überwältigung der anderen erfüllt. Dem Verhältnis der freien Konkurrenz wohnt damit von allem Anfang an die Tendenz

seiner Selbstaufhebung inne. Das Monopol, weit entfernt davon, eine ‚Entartung‘ der freien Unternehmerinitiative, eine ‚Fehlentwicklung‘ der Konkurrenz darzustellen, ist vielmehr die heimliche Hoffnung aller. Innerhalb einer Ordnung, wo Akkumulation ‚Moses und die Propheten‘ ist, gelingt dem Monopol, was alle anderen wollen“ (Hofmann 1987, S. 47).

Mit dem neoklassischen Modell der *vollkommenen Konkurrenz* wurde der klassische Grundgedanke von Wettbewerb soweit formalisiert, dass am Ende wesentliche Überlegungen von Smith ausgeblendet wurden: „Im Rahmen der neoklassischen Preistheorie, wie sie von Leon Walras (1837–1910) und Alfred Marshall (1842–1924) begründet wird, erfährt die Lehre der Klassiker eine Interpretation und Fortentwicklung, die wesentliche Anliegen und Aspekte der ursprünglichen Konzeption verloren gehen und unbeachtet lässt“ (Berg 1999, S. 308). Nur unter den idealtypischen Annahmen eines *vollkommenen Marktes* wird aufgrund der Vielzahl von Anbietern jedes einzelne Unternehmen ohnmächtig und ohne jegliche Marktmacht zum Preisnehmer sowie Mengenanpasser. Das Fehlen von Präferenzen, Informationskosten sowie eine unendliche Aktions- und Reaktionsgeschwindigkeit aller Marktteilnehmer machen schließlich den Nachfrager zum einzigen Souverän im Markt. Durch die fast gleichzeitig erschienenen Arbeiten von Sraffa (1926), Chamberlin (1933), Robinson (1933) und v. Stackelberg (1934) wurde dann diese unrealistische Sicht in Richtung *unvollkommener Märkte* aufgelöst und ein funktions-

fähiger Wettbewerb als Dichotomie zwischen „Monopol“ und „Konkurrenz“ im Sinne einer „monopolistischen Konkurrenz“ eingeordnet (Bartling 1978, S. 280 ff). Nochmals neue Impulse bekam die Wettbewerbstheorie in den 1960er Jahren, wo mit dem Konzept der „workable competition“ die Suche nach brauchbaren Lösungen im Sinne eines „second-best“ ihren Niederschlag fand (Clark 1940, 1961). Dabei wurde die Neuorientierung stark durch das „Konzept der optimalen Wettbewerbsintensität“ beeinflusst (Kantzenbach 1967). In Abgrenzung zum wettbewerbspolitischen Leitbild der vollkommenen Konkurrenz ist ein wesentlicher Kern dieses Konzeptes in der Unterscheidung zwischen der idealtypischen Wettbewerbsintensität („potenzielle Wettbewerbsintensität“) und der tatsächlichen (effektiven) Wettbewerbsintensität zu sehen, die sich daraus ergibt, dass Unternehmen in stark konzentrierten Märkten mit sehr hoher potenzieller Wettbewerbsinten-

Prof. Dr. Heinz-J. Bontrup, Fachhochschule Gelsenkirchen, Arbeitsschwerpunkte: Beschäftigungstheorie, Entgeltpolitik, Mitbestimmung.

e-mail: heinz.bontrup@fh-gelsenkirchen.de

Prof. Dr. Eva-Maria John, Fachhochschule Gelsenkirchen, Arbeitsschwerpunkte: Wettbewerbspolitik, strategisches Marketing. e-mail: eva-maria.john@fh-gelsenkirchen.de

sität, also „engen Oligopolen“, erfolgreiche Anstrengungen unternehmen, sich dem Konkurrenzdruck durch wettbewerbsbehinderndes Verhalten zu entziehen, wodurch die effektive Wettbewerbsintensität abnimmt. Um kollusives Verhalten der Anbieter zu erschweren, propagiert *Kantzenbach* folglich „weite Oligopole“ als wettbewerbskonforme Marktstruktur. Diese Erkenntnis stützt die Überzeugung, dass Wettbewerb als Subsystem der Ordnungspolitik positive Leistungs- und damit Wachstumsanreize nur setzen kann, wenn Wettbewerb selber durch staatliche Eingriffe geschützt wird. Dieser Schutz wird heute in der wettbewerbspolitischen Praxis in Deutschland allerdings wenig überzeugend umgesetzt. Statt dessen beobachten wir eine zunehmende Erosion der Fusionskontrolle, die damit begründet wird, dass die fraglichen Großunternehmen international wettbewerbsfähig bleiben müssen, ohne dass die nationalen Auswirkungen dieser Entscheidungen durch sinnvolle Politikmaßnahmen hinreichend abgefedert werden.

1.2 WIRTSCHAFTLICHE REALITÄT UND WETTBEWERB

Sämtliche bisher skizzierten wettbewerbstheoretischen Vorstellungen kontrastieren nachhaltig mit der wirtschaftlichen Realität. Dies gilt auch für das seit Anfang der 1950er Jahre bekannte Modell einer dynamischen Wettbewerbstheorie (Arndt 1952). Demnach wächst ein Unternehmen aus eigener Kraft, also intern schneller als andere Unternehmen der gleichen Branche, weil es sich eine Vorzugsstellung durch Innovationen, die zur Realisierung eines Extraprofits und einer prozessualen Monopolstellung führt, herausgearbeitet hat. Dieser Extraprofit wird thesauriert und in Investitionen reinvestiert bzw. akkumuliert, wodurch sich im Folgenden eine branchenbezogene *Profitratenhierarchie* herausbildet. *Huffs Schmid* führt dazu aus: „Für die Kapitale, die einen ‚besonderen Vorteil‘ besitzen, ist die materielle Konsequenz ihres vergleichsweise besseren Abschneidens eine stärkere individuelle Akkumulationskraft im Vergleich zu anderen Kapitalen; da diese Akkumulationskraft unter dem Zwang der (...) Konkurrenz, unbedingt eingesetzt werden muss, bedeutet dies eine größere tatsächliche Akkumulation dieser Kapitale im Vergleich zu anderen und damit bessere Voraussetzungen zur

weiteren Entwicklung der Produktivkräfte; und d.h. vor allem zur Erzielung eines zusätzlichen, weiteren Vorsprung verschaffenden Extraprofits“ (Huffs Schmid 1975, S. 29). Dadurch kommt es quasi zu einem systematischen, in der Regel nicht mehr aufholbaren Vorsprung, d.h. zu einem fehlenden wirksamen „nachahmenden Wettbewerb“, der die zuvor errungene prozessuale Monopolstellung eigentlich wieder zunichte machen sollte. Solange hierbei die Märkte allerdings noch wachsen und keine Wirtschaftskrise Platz greift, verlangsamt sich zwar das Wachstum der Unternehmen, die keinen Extraprofit realisieren, dadurch wird aber noch nicht unbedingt ihr Bestand als möglicher Grenzanbieter gefährdet oder gar der Konkurs hervorgerufen. Die stärker gewachsenen Unternehmen müssen also immer noch Konkurrenz auf der Marktnebenseite beachten. Erst in Zeiten eines branchenbezogenen Marktvolumenrückgangs oder auch bereits bei niedrigeren Wachstumsraten und in Phasen allgemeiner konjunktureller Wirtschaftskrisen werden die Grenzanbieter submarginal und müssen aus dem Markt ausscheiden. Hierdurch findet einerseits ein *Kapitalentwertungsprozess* zur Einleitung eines neuen konjunkturellen Aufschwungs statt und andererseits ein Ausleseprozess unter Unternehmen und damit eine Verengung, eine Konzentration in Richtung Marktvermachtung, ohne dass hier schon von einer absolut herausragenden Marktstellung eines oder mehrerer Unternehmen gesprochen werden kann.

Haben sich so aber im Laufe der Zeit in den einzelnen Märkten immer größere Unternehmen herausgebildet und entwickelt, und ein weiteres „internes Wachstum“ stößt naturgemäß an die Grenze der im Trend abnehmenden allgemeinen Wachstumsraten in der Wirtschaft, so müssen die Unternehmen zur Erzielung weiterer Marktanteile in einen Verdrängungswettbewerb einsteigen. Dies ist in der Regel mit Verlusten bzw. mit nicht unbeträchtlichen Risiken verbunden. Selbst finanzkräftige Unternehmen scheuen daher in einen solchen Prozess einzusteigen – zumal es Alternativen gibt. Die erste geht in Richtung einer widerrechtlichen Kartellbildung mit der möglichen Folge einer monetären Bestrafung der Kartellmitglieder, die allerdings aufgrund der im Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) lediglich vorgesehenen Geldstrafen kaum abschre-

ckend ist. So bestehen z.Z. in Deutschland weit über 300 funktionierende und vom Bundeskartellamt genehmigte Kartelle (Huffs Schmid 2001, S. 148). Die Anzahl der illegalen Kartelle dürfte mindestens noch einmal so hoch sein.

Eleganter als zweite Alternative zum Verdrängungswettbewerb ist das Setzen auf ein „externes Wachstum“ durch den Kauf von oder durch die Fusion mit konkurrierenden Unternehmen. Allein in Deutschland kam es so in den 1990er Jahren zu insgesamt gut 16.000 Fusionen. Weltweit hat das Transaktionsvolumen bei Fusionen von 473 Mrd. US-\$ im Jahr 1990 auf 4.000 Mrd. US-\$ im Jahr 2000 um das 8,4-fache kontinuierlich zugenommen (Bundeskartellamt 2001). Das Ergebnis ist bezogen auf Wettbewerb jeweils eine Marktverengung, jetzt aber auf einer erhöhten Stufenleiter. Immer mehr entwickeln sich so die Märkte in marktmachtinduzierende oligopolistische Strukturen. Hier ist der Preis kein Datum, der Gewinn kein Residuum in Form einer „normalen“ Profitrate und die Anbieter sind nicht machtlos. So kann davon ausgegangen werden, dass heute die Masse der Unternehmen im Sinne eines „target return pricing“ (Bontrup 2001a, S. 470 ff.) ihren gewünschten Akkumulationsprozess mit entsprechender Gewinnausstattung weitgehend autonom steuern und beeinflussen können.

Die Funktionsweise von Märkten wird dabei in der Industrial Organization Forschung gut abgebildet. Danach führt die Ausübung von (Monopol-)Macht zu einer strategischen Orientierung der Unternehmen an Preispolitik und Werbung, zu einer mengenmäßigen Unterversorgung mit Gütern und zu einer Abschöpfung von Konsumentenrente über Preisdifferenzierung (Tirole 1997, S. 103 ff.). Wettbewerb über wirkliche Produktinnovationen im Bereich der Endnachfrage wie beispielsweise die Markteinführung eines Video-Recorders sind die Ausnahme. Monopolisten stellen darüber hinaus hohe Qualität nur zu sehr hohen Preisen zur Verfügung, und das auch nur, wenn der Anteil der informierten Käufer sehr hoch ist – mit zunehmendem Grad an Marktintransparenz sinkt somit auch bei hohen Preisen die Produktqualität (Tirole 1997, S. 108). Monopolmacht mit entsprechend negativen Wohlfahrtswirkungen kann außerdem sehr wirkungsvoll durch vertikale Kontrolle ausgeübt werden (Tirole 1997, S. 192). Darüber hinaus sind Abweichungen von einem Wettbewerbs-

preisniveau (Preis = Durchschnittskosten, die im Produktionsgleichgewicht den Grenzkosten entsprechen) bedingt durch einen freien Marktein- und -austritt auch im Oligopol denkbar und wahrscheinlich. Insbesondere bei hohen Investitionskosten (und damit Größenvorteilen), Kapazitätsbeschränkungen und heterogenen Gütern ergeben sich deutliche Preisgestaltungsspielräume für die agierenden Unternehmen (Tirole 1997, S. 206 ff.). Marktmacht gegenüber den Konsumenten kann folglich ebenso im Oligopol exerziert werden. Dies gilt uneingeschränkt auch im Innovationswettbewerb (Phähler/Wiese 1998, S. 206 ff.), womit es letztlich keine Marktform gibt, die aus sich heraus eine gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt sichert.

Zum einen ist diese Tatsache darauf zurückzuführen, dass fast alle profitablen Märkte durch Markteintrittsbarrieren geschützt sind. Je höher die Profitrate eines Marktes ist, desto höher sind c.p. auch die Markteintrittsbarrieren und vice versa. Diese können viele Ursachen haben, die entweder systemimmanent in den Produktionsgegebenheiten in bestimmten Branchen verkörpert und/oder durch strategisches Verhalten der Unternehmen verursacht sind. So etablieren sich in allen Industrien, die durch eine fixkostenintensive Produktion gekennzeichnet sind, Markteintrittsbarrieren und damit auch Störungen innerhalb eines dynamischen Wettbewerbskonzeptes. Schon der Betriebswirt *Schmalenbach* hat auf diesen Hang einer kapitalistisch immanenten Entwicklung zu einer „Fixkostenökonomie“, die letztlich eine Kartellierung und Monopolisierung der Wirtschaft erzwingt, in den 1920er Jahren nachhaltig hingewiesen (*Schmalenbach* 1925).

Weitere Ursachen für Markteintrittsbarrieren sind absolute Kostenvorteile (Produktionstechnologien, patentierte Produktinnovationen, vertikale Integration) und die Höhe des Kapitalbedarfs für den Markteintritt (*Bain* 1956; *Porter* 1998). Darüber hinaus investieren Unternehmen gezielt in den Aufbau von Markteintrittsbarrieren, um potenzielle Konkurrenten vom Marktzutritt abzuhalten oder im Markt befindliche Unternehmen herauszudrängen. Dies kann über die Preispolitik erfolgen (*predatory pricing/limit pricing*), durch vertikale Integration und daraus resultierende Beschränkungen für den Wettbewerb im Zugang zu wesentlichen Inputfaktoren (*essential facilities*) oder auch

durch extremen Werbeaufwand und/oder erfolgreiche Produktdifferenzierung, mit deren Hilfe sämtliche Marktnischen besetzt werden (*Weimann* 2000, S. 273). Übrig bleiben nach diesem Konzentrationsprozess einige wenige Großunternehmen, die Renten abschöpfen können. Denn es sind gerade nicht die Großunternehmen, die Innovationen vorantreiben und damit den Grundstein für (Produktivitäts-)Wachstum legen: „It seems that large corporations have the opportunity to benefit from letting small, nimble, low-cost organizations develop new products and technologies, so long as they themselves have strengths to offer in manufacturing or marketing.“ (*Kensinger/Martin* 1993, S. 500).

1.3 IMMER MEHR STRUKTURDIFFERENZIERUNG IM UNTERNEHMENSSEKTOR

Diese Ergebnisse und Prozesse implizieren letztlich für den Unternehmenssektor eine weit über das „normale“, das heißt unter Wettbewerbsbedingungen, hinausgehende Verzinsung des eingesetzten Kapitals (Profitrate). So lag im gesamten deutschen Unternehmenssektor die jahresdurchschnittliche Eigenkapitalrendite vor Steuern zwischen 1994 und 1999 bei 28,3 % und das Gewinnwachstum betrug insgesamt 45,2 %. Jahresdurchschnittlich entsprach dies einer Wachstumsrate von 7,5 %. Die Ergebnisse gelten dabei aber nicht für alle Branchen und Unternehmen gleich. Im Gegenteil: Wettbewerb impliziert, wie beschrieben, nicht nur eine zunehmende Marktmacht, sondern gleichzeitig auch eine sich immer mehr verfestigende *Profitratenhierarchie* innerhalb des Unternehmenssektors. Dies belegen die zum ersten Mal von der Deutschen Bundesbank veröffentlichten Bilanzdaten. Demnach fiel das Gewinnwachstum mit 93,4 % bei den Kapitalgesellschaften im Vergleich zu allen Unternehmen mehr als doppelt so hoch aus. Da sich hinter den Kapitalgesellschaften mehr Großunternehmen und Konzerne verbergen als hinter den Nichtkapitalgesellschaften, kann gefolgert werden, dass Großunternehmen im Wettbewerb besser abgeschnitten haben als kleine und mittelgroße Unternehmen. Die dazu gezählten Personengesellschaften konnten nämlich ihre Gewinne „nur“ um 12,5 % und die Einzelunternehmen um 10,5 % steigern. Dieses heterogene Ergebnis zeigt sich ähnlich bei einer sektoralen Betrachtung innerhalb des Verarbeitenden

Gewerbes. Auch hier legten die Kapitalgesellschaften beim Gewinn zwischen 1994 und 1999 sogar mit 103,7 % wesentlich stärker zu als die Personengesellschaften, die auf ein Gewinnwachstum von insgesamt 28,8 % kamen. Die Einzelunternehmen mussten sich hier mit einer Gewinnsteigerung von 16,7 % „begnügen“ (*Deutsche Bundesbank* 2001). Entscheidend ist bei diesen Daten die Erkenntnis, dass der Prozess und die Entwicklung in Richtung einer immer größer werdenden Marktvermachtung offensichtlich nicht gleichmäßig, sozusagen proportional abläuft, sondern sich in Form einer verschärften *Strukturdifferenzierung* im Unternehmenssektor in immer mehr marktmächtige und immer mehr ohnmächtige Unternehmen vollzieht. Dies impliziert zwar heute noch eine Zunahme an Wettbewerbsintensität, allerdings mit einem nur temporären Charakter. Mittel- und langfristig kommt es zu mehr Marktmacht für immer weniger werdende Unternehmen, die diese Macht zur Erringung weiterer Vorteile auf dem Weg zur endgültigen, absoluten Monopolmacht missbräuchlich, auch gegenüber der Politik, einsetzen können. Ein durch die Konkurrenz bewirkter Ausgleich der Profitraten findet so nicht mehr statt. Im Gegenteil: Die Folgen des Nichtausgleichs werden systematisch zur Ursache für den nächsten nicht mehr folgenden Ausgleich, womit zunehmend die Voraussetzung zur Realisierung von Monopolrenten geschaffen wird. Damit hebelt sich die Marktwirtschaft letztlich selbst aus.

2 Zunehmende (interne) Wettbewerbsprozesse – Gewinner und Verlierer

Der beschriebene (noch) Wettbewerb und seine Ergebnisse können aber nicht losgelöst von den allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklungen gesehen werden. So verschärft sich unabhängig von den oben angeführten wettbewerbsimmanenten Prozessen zur Herausbildung von immer mehr Konzentration und Marktmacht bei stagnierenden oder gar rückläufigen Absatzaussichten auf den Güter- und Dienstleistungsmärkten die Konkurrenz. Selbst wenn hierbei marktbeherrschende Unternehmen in Zeiten von Krise und Stagnation Preiserhöhungen temporär durchsetzen

können (Welzmüller 1982), und es dadurch womöglich zu einer *Stagflation* kommt, wird ein solcher gesamtwirtschaftlicher Zustand heute nicht mehr akzeptiert und umgehend durch eine restriktive Geldpolitik der Nationalbanken bekämpft. Die Folge sind *deflationäre Prozesse*, die letztlich auch die marktmächtigen Großunternehmen zu spüren bekommen. Die Antwort der Unternehmen darauf ist ein immer mehr nach *innen gerichteter Wettbewerb* in Form eines ausgiebigen Kostenmanagements inkl. produktivitätssteigernder Prozessinnovationen. Auch der Trend in Richtung dezentralisierter Organisationen in Form von Cost- und Profitcentern gehört bei Großunternehmen zur Profitsicherung dieser Strategie. Auf der Strecke bleibt dabei allerdings immer der Faktor Arbeit. Es kommt zu erhöhter Arbeitslosigkeit und Lohnkürzungen, die wiederum zu weiteren Absatzrückgängen führen und die Konkurrenz noch mehr verschärfen. So bestätigen die von der Deutschen Bundesbank für die Jahre 1994 bis 1999 veröffentlichten Bilanzdaten, „dass die Personalausgaben langsamer wuchsen als die Gesamtleistung. Dies ist teils auf die zunehmende Tendenz hin zur ‚Verschlankung‘ der Produktion etwa durch Auslagerung von Betriebsteilen, teils auf den erheblichen Personalabbau infolge von Rationalisierungsmaßnahmen der Unternehmen Mitte der neunziger Jahre zurückzuführen. Die insgesamt moderate Lohnpolitik in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre hat ebenfalls den Kostendruck gedämpft“ (Bontrup 2001b, S. 426ff.). Darüber hinaus sind die Aufwendungen für Abschreibungen nur wenig gestiegen, und der Zinsaufwand ging spürbar zurück“ (Deutsche Bundesbank 2001, S. 48). Die Personalintensität (Personalaufwand : Gesamtleistung) betrug 1999 noch 18,4%, was bedeutet, dass eine z. B. 5%ige Lohn-erhöhung nur noch zu einer Steigerung der Gesamtkosten in Höhe von nicht einmal mehr einem Prozent beiträgt. Die Zinsintensität (Zinsaufwendungen : Gesamtleistung) belegte nur noch einen Wert von 1,38%. Zusätzlich gab es für die Unternehmen eine Entlastung durch einen sinkenden Kapitalkoeffizienten, der im Umkehrschluss zu einer steigenden Kapitalproduktivität geführt hat: jahresdurchschnittlich um 1,5%. Mit anderen Worten: Es lagen insgesamt die immer wieder von interessierter Seite geforderten neoklassischen/neoliberalen optimalen Angebotsbedingungen für Unternehmen vor. Trotzdem kam es

gesamtwirtschaftlich nicht zu einer Umsetzung der neoklassischen „G-I-B-Formel“, nach der die Gewinne von heute die Investitionen von morgen und die Beschäftigung von übermorgen nach sich ziehen. Das Wachstum der Bruttosachanlagen (Sachanlagevermögen plus Abschreibungen) war im Zeitraum von 1994 bis 1999 mit jahresdurchschnittlich 1,7% eher verhalten ausgeprägt. Dies führte zu einer fallenden Abschreibungsintensität. Sie lag 1999 noch bei 3,42% bezogen auf die Gesamtleistung der Unternehmen. Von Erweiterungsinvestitionen mit Beschäftigungseffekten konnte daher kaum die Rede sein, eher von Ersatz- und Rationalisierungsinvestitionen.

Trotzdem verlangten die reichlich vorhandenen liquiden Mittel (Gewinne und Abschreibungen) der Unternehmen nach einer profitablen Anlage. Diese flossen in Anbetracht mangelnder Absatzerwartungen nicht in Sach- und Humankapitalinvestitionen, sondern in erster Linie in *Finanzinvestitionen*, so dass es hierdurch gleichzeitig in den 1990er Jahren zu einer enormen Aufwertung und letztlich sogar Dominanz der Finanzmärkte kam (Huffschmid 1999). Entscheidend hierbei ist, dass die Finanzinvestition überwiegend auf eine kurzfristige Verwertung des vorgeschossenen Kapitals setzt und sich durch spekulative Manipulationen weitgehend vom stofflichen Charakter der Produktion und Investition entfernt. Dies bedeutet, „dass sich die Gewinnerwartungen von Finanzinvestoren nicht – oder jedenfalls nicht in erster Linie – auf einen Teil des Profits – in Form von Dividenden oder Zinsen – richten, den das Anlageobjekt an sich zieht. Sie richten sich vielmehr oft in erster Linie auf Preis- bzw. Kursänderungen der Aktien, Anleihen oder anderen Wertpapieren. Das Spekulationsmotiv wird zunehmend zum Motor der Finanzmärkte. (...) Die Haupttendenz der modernen Finanzmärkte ist nicht ihre grenzenlose Globalisierung, sondern die scheinbar vollständige Entstofflichung, Verflüssigung und Beschleunigung, mit der die Finanzanleger sich bereichern“ (Huffschmid 1999, S. 15). Hierdurch geraten die Unternehmen, zumindest die börsennotierten, in eine vollständige Abhängigkeit von den Finanzmärkten.

Empirisch lässt sich zwischen 1994 und 1999 für Gesamtdeutschland zeigen, dass die Finanzanlagen (Wertpapiere und Beteiligungswerte) jahresdurchschnittlich

kräftig um 11,5% zulegten. Machten sie 1994 bezogen auf die Bilanzsumme der untersuchten Unternehmen noch 11,3% aus, so lag der Anteil 1999 bereits bei 14,7%. Dieser Zuwachs dokumentiert sich auch im Finanzergebnis der Unternehmen. Zählt man dazu die Zinserträge und die Erträge aus Beteiligungen und Gewinnübernahmen sowie Verlustabführungen und saldiert diese mit den Verlustübernahmen und Gewinnabführungen, so stellt man zwischen 1994 und 1999 eine Steigerungsrate in Höhe von 10,5% fest. Auf der anderen Seite kam es beim Zinsaufwand für die Aufnahme von Fremdkapital zu einem Rückgang von – 5,9%. Insbesondere die kräftige Expansion der Beteiligungen um 39,9% „ist ein Indiz dafür, dass ‚externes Wachstum‘ mehr und mehr als Alternative zu Investitionen im eigenen Unternehmen angesehen wird. Vielfach wird hierin ein effizienter Weg gesehen, die Marktposition zu festigen oder gar auszubauen“ (Deutsche Bundesbank 2001, S. 57 f.). Dies belegen auch die Daten der gesamtwirtschaftlichen Finanzströme in den 1990er Jahren. So stiegen die Bruttoinvestitionen der nichtfinanziellen Kapitalgesellschaften zwischen 1991 und 2001 jahresdurchschnittlich mal gerade um 1%, während die Geldvermögensbildung der Unternehmen jahresdurchschnittlich um 11% zulegte (Deutsche Bundesbank 2002, S. 21). Als Grund für das nur schwache Wachstum der Sachinvestitionen war sicher auch entscheidend, dass der Börsenwert von Kapitalgesellschaften vor allem von den realisierten Gewinnen abhängig ist und diese gerade in den 1990er Jahren wesentlich leichter und sicherer über den Weg der Finanzanlagen zu erreichen waren, als über reale Neuinvestitionen in Maschinen und Fabrikanlagen, die anfänglich den Ertragswert eines Unternehmens schmälern. Dies sicher auch deshalb, weil die Stellung der Unternehmensvorstände nebst ihrer Einkommen vom Nachweis einer hohen Verzinsung des eingeschossenen Kapitals abhängt; „Gründe genug für die Konzerne, Investitionen gegen Finanzanlagen abzuwägen und letzteren gegebenenfalls den Vorzug zu geben“ (Biermann/Klönne 2001, S. 38). Ein weiterer Grund für ein nur schwaches internes Wachstum über Sach- und Humaninvestitionen war in den 1990er Jahren natürlich auch die oben erwähnte enorme Fusionswelle. „Sie war nicht nur größer als alle vorhergehenden, sondern auch dadurch gekennzeichnet,

dass die Finanzierung in einer Umgebung steil ansteigender Aktienkurse kein Problem zu bieten schien: Übernahmen wurden mit Aktien bezahlt, Fusionen durch Aktien-tausch praktisch abgewickelt“ (Huffs Schmid 2002, S. 1078).

Wer waren bei diesen Entwicklungen und Prozessen letztlich die Gewinner und Verlierer? Es sind im Wesentlichen zwei Gruppen, die von der zunehmenden Konzentration der Märkte profitieren: Große, institutionelle Spekulanten auf den internationalen Finanzmärkten, die an den Wertsteigerungen der börsennotierten Großunternehmen partizipieren, ohne – aufgrund sehr schneller Arbitragebewegungen – Wertverluste durch Missmanagement und/oder fehlende Realinvestitionen tragen zu müssen, sowie das Top-Management dieser Unternehmen. Im Rahmen zunehmender Spezialisierung beschränken sich die Aufgaben des Top-Managements von großen marktmächtigen Unternehmen auf strategische Entscheidungen, die nur scheinbar an einer dauerhaften Wertsteigerung des Unternehmens orientiert sind. Vielmehr lässt die völlig unzureichende Kontrolle des Top-Managements durch die Aufsichtsräte und Anteilseigner als auch durch Wirtschaftsprüfer (siehe dazu die aktuellen Fälle von Missmanagement bis zu kriminellen Handlungen von Managern durch Bilanzfälschungen) wesentliche Spielräume für kurzfristige Entscheidungen, die den Unternehmenswert (Shareholder value) gemessen an der Börsennotierung zwar kurzfristig nach oben treibt, die Unternehmenssubstanz aber dauerhaft gefährdet. Gerade dann, wenn die Einkommen der Top-Manager über Tantiemehzahlungen direkt an die Entwicklung der Aktienkurse gekoppelt sind, setzt dies natürlich bei den Handelnden eine verstärkt kurzfristige Denkweise in Richtung Kurspflege frei. Die sehr umfangreiche Corporate Governance-Literatur bietet hier genügend Hinweise für entsprechende Fehlentwicklungen und Korrekturversuche (Shleifer/Vishny 1997; Audretsch/Weigand 2001). Sowohl Großanleger als auch Topmanager profitieren von den skizzierten Fehlentwicklungen, weil sie im Erfolgsfall partizipieren und ihnen im Fall des Misserfolgs hinreichende Ausstiegsoptionen verbleiben. Dies ist im Wesentlichen auf für sie bestehende Informationsvorteile zurückzuführen. Verlierer der Fehlentwicklungen sind dagegen alle diejenigen, für die das nicht gilt, in erster Linie Kleinaktionäre, die

MitarbeiterInnen der Unternehmen und auf (quasi-)monopolisierten Märkten die Konsumenten.

3

Politikempfehlungen

Welche Empfehlungen können aus dem Gesagten für die wettbewerbspolitische Praxis in Deutschland abgeleitet werden? Dazu gehört zunächst einmal die Erkenntnis, dass die Ausnutzung wirtschaftlicher Macht uneingeschränkt bekämpft werden muss. Macht korrumpiert. Wenn Unternehmen durch Wettbewerb als das tragende Element einer Marktwirtschaft kontrolliert und deren Verhalten zu einem gesellschaftlichen Wohlstandsoptimum umgesteuert werden soll, so kann es nicht in das Belieben der einzelnen Unternehmung gestellt sein, ob sie sich wettbewerbslich verhalten will oder nicht. Das Problem ist nur, dass der entscheidende Grund für das Versagen im Wettbewerb selbst und seiner Ambivalenz zu finden ist. Aus Wettbewerb folgt immanent immer mehr Marktmacht, und die Anwendung von unternehmensstrategischen Wettbewerbsinstrumenten, wie z. B. die Preisdiskriminierung, sind ein ambivalentes Mittel, um einerseits in den Absatzraum eines Konkurrenten einzudringen und damit überhaupt Wettbewerb auszulösen, gleichzeitig aber auch ein Machtinstrument für marktbeherrschende Unternehmen, um Konsumentenrente abzuschöpfen. Als wesentliche Ursache des Entstehens von Marktmacht wurden Markteintrittsbarrieren identifiziert. Diese verhindern, dass Vorsprungsgewinne von Pionierunternehmen in einem dynamischen Wettbewerbsprozess erodieren. Statt dessen führen zunehmend kapital- und damit fixkostenintensive Produktionstechnologien zu Größenvorteilen, die bestehende Ungleichgewichte zementieren und die Grundlage für strategisches Verhalten der Großunternehmen legen, die zu einer weiteren Konzentration der Märkte führen. Dies ist insbesondere bei externen Wachstumsstrategien von Unternehmen zu beobachten, die darüber hinaus negativ auf die gesamtwirtschaftliche Produktivität und Beschäftigung wirken, da es häufig gerade nicht die Großunternehmen sind, die Innovationen hervorbringen. Demnach sind sowohl die Ursachen für Wettbewerbs-

verzerrungen, als auch deren Wirkungen vielfältig.

Wesentliche Konsequenz bei aller Schwierigkeit dieser Analyse ist es deshalb, dass die wettbewerbspolitische Praxis stärker zwischen marktbeherrschenden Großunternehmen und kleineren Unternehmen differenzieren muss: Kleineren Unternehmen müssen starke Investitionsanreize und damit auch ein temporärer Schutz vor Wettbewerb geboten werden. Für Großunternehmen gilt das gerade nicht. Hier ist es vielmehr sinnvoll, fehlenden Wettbewerbsdruck durch staatliche Auflagen zu simulieren. Zur Unterscheidung von „Großunternehmen“ und „kleineren Unternehmen“ sind die Vermutungstatbestände des § 19 GWB über die Marktbeherrschung entsprechend anzupassen. Insbesondere sollten sämtliche Unternehmen mit einem relativen Marktanteil größer 1 als marktbeherrschend eingestuft werden. Denn nur durch das Zugrundelegen des relativen Marktanteils (Marktanteil eines Unternehmens in Relation zu den kumulierten Marktanteilen der drei Hauptwettbewerber) können unabhängig von der konkreten Marktstruktur die Unternehmen identifiziert werden, die gegenüber den Wettbewerbern im Markt einen erweiterten Handlungsspielraum haben, den Disziplinierungskräften des Wettbewerbs mithin nicht automatisch unterliegen. Für die wettbewerbspolitischen Konsequenzen der Marktbeherrschung sollte zudem unerheblich sein, ob die marktbeherrschende Stellung „missbräuchlich“ ausgenutzt wird: Wie oben gezeigt wurde, führen auch legale Strategemaßnahmen von Großunternehmen zu einer Erosion des Wettbewerbs. Entsprechend müssen die Handlungsspielräume marktbeherrschender Unternehmen deutlicher eingegrenzt werden, bzw. im Sinne einer *asymmetrischen Wettbewerbspolitik* (ähnlich wie bei der asymmetrischen Regulierung marktbeherrschender Unternehmen in Ausnahmebereichen, wie z. B. der Telekommunikation) privilegierte Handlungsspielräume für kleinere Unternehmen geschaffen werden. Die Einschränkung der unternehmerischen Freiheit von Großunternehmen muss dabei auf mehreren Ebenen erfolgen, um die Folgen der Marktmacht gegenüber den unterschiedlichen wettbewerbslichen Anspruchsgruppen Konsumenten, (kleinere) Wettbewerber und MitarbeiterInnen abzudecken. So wäre etwa ein zeitlich eingeschränkter Patentschutz für Großunternehmen auf

maximal 5 Jahre denkbar, eine Regulierung der Endkundenpreise durch staatliche Preiskontrollen orientiert an die Preisprüfung bei öffentlichen Aufträgen und ein verstärkter Schutz kleinerer Lieferanten gegen die Ausnutzung von Nachfragemacht zur Erpressung niedriger Einkaufspreise durch Großunternehmen. Zuwiderhandlungen müssen anders als heute im Kartellrecht nicht als Ordnungswidrigkeit, sondern als eine strafbare Handlung geahndet und wie in den USA mit Gefängnisstrafen sanktioniert werden.

Wichtig ist außerdem die Novellierung der Fusionskontrolle in Verbindung mit der Einrichtung eines europäischen Kartellamtes. Die heute bestehenden Marktanteilsgrenzen für potenzielle Fusionisten sind dabei im erweiterten europäischen Kontext wesentlich herabzusetzen und auf eine marktabhängig zu bestimmende, maximale Grenze zu beschränken. Diese Grenze sollte unter Berücksichtigung der Größenvorteile zunehmender Skalenerträge von Branche zu Branche unterschiedlich hoch angesetzt werden. Den gesamtwirtschaftlichen Vorteil der angestrebten Fusion/Übernahme sollten zukünftig alle potenziellen Fusionisten bei der Antragstellung begründen müssen. Dazu gehören u. a. sowohl Preis-, Innovations- und Be-

schäftigungseffekte, als auch die Versorgung des Marktes mit Mengen und Produktqualitäten. Die Monopolkommission hat dies jeweils in Absprache mit dem Bundeskartellamt durch ein Gutachten zu überprüfen. Die Transparenz der Fusionsverfahren ist auch und besonders gegenüber der Öffentlichkeit deutlich zu steigern. Die Ministererlaubnis ist abzuschaffen.

Darüber hinaus müssen striktere Corporate Governance-Regelungen dazu beitragen, eine Vermachtung innerhalb der Großunternehmen zu verhindern. Hier ist an eine *Demokratisierung* durch eine weitreichende Mitbestimmung der Beschäftigten und das Verwehren von Aktienausstiegsoptionen für Manager im Fall des Misserfolgs zu denken. Insbesondere müssen Eigenkapitalbeteiligungen des Managements langfristig angelegt sein, um Anreize zu bieten, den Unternehmensbestand, im Zweifel auch auf Kosten kurzfristiger Gewinn- oder Kursziele zu sichern und darüber hinaus so ausgestaltet sein, dass das Management nicht nur im Gewinnfall profitiert, sondern auch an den Verlusten beteiligt wird, selbst wenn die Verantwortlichen das Unternehmen verlassen. In Sachen Mitbestimmung ist an eine Stärkung der Arbeitnehmerpositionen in der Unternehmensverfassung zu denken. Bei Fusio-

nen oder Übernahmen sind insbesondere die Interessen der Beschäftigten zu wahren. Dies kann z.B. dadurch geschehen, dass verbindliche Garantien für Arbeitsplätze und Arbeitsbedingungen vorgeschrieben werden.

Abgerundet werden müsste der wirtschaftspolitische Maßnahmenkatalog durch gezielte *Kapitalmarktgesetze*, die Spekulationsgewinne deutlicher besteuern (Tobinsteuer) und für Großaktionäre (ab 10% des Aktienbesitz in einer Hand) sowie für institutionelle Investoren eine zeitlich beschränkte Verkaufssperrung implementieren. Zusätzlich sollte eine stärkere Beschränkung der Kapitalbeteiligung (oder des Stimmrechtes) institutioneller Anleger an einzelnen Unternehmen (was teilweise zur Risikobegrenzung bereits der Fall ist) eingeführt werden.

Die Herausforderungen zur Korrektur der bisher aufgelaufenen Fehlentwicklungen an die Politik sind demnach vielfältig. Wettbewerb darf kein Selbstzweck sein, das zeigt die weltweite Realität. Er führt letztlich nur zu zufälligen Ergebnissen, die weder prognostizierbar noch theoretisch eindeutig positiv zu bewerten und schon gar nicht demokratisch legitimiert sind. Wettbewerb benötigt die starke staatliche Hand der Kontrolle. Dies wusste schon *Adam Smith*.

LITERATUR

- Arndt, H.** (1952): Schöpferischer Wettbewerb und klassenlose Gesellschaft, Berlin
- Audretsch, D.B./Weigand, J.** (2001): Corporate Governance, in: Jost, P.-J. (Hrsg.): Die Spieltheorie in der Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart
- Bain, J. S.** (1956): Barriers to new Competition. Their Character and Consequences in Manufacturing Industries, Cambridge/Mass.
- Bartling, H.** (1978): Monopolistische Konkurrenz, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaften, Stuttgart u.a.
- Berg, H.** (1999): Wettbewerbspolitik, in: Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, Bd. 2, 7. überarbeitete Aufl. München, S. 299-362.
- Biermann, W./Klönne, A.** (2001): Globale Spiele. Imperialismus heute – Das letzte Stadium des Kapitalismus?, Köln
- Bischoff, J./Boccaro, P./Zinn K. G. u.a.** (2000): Die Fusionswelle. Die Großkapitale und ihre ökonomische Macht, Hamburg
- Bontrup, H.-J.** (2001a): Target return pricing, in: Das Wirtschaftsstudium (WISU) 4
- Bontrup, H.-J.** (2001b): In der Lohnpolitik muss umgedacht werden, in: Gewerkschaftliche Monatshefte 7
- Bundeskartellamt** (2001): Unsere Tätigkeit in den Jahren 1999 und 2000, Bonn
- Chamberlin, E.H.** (1933): The Theory of Monopolistic Competition, Cambridge/Mass.
- Clark, J.M.** (1940): Toward a concept of workable competition, in: American Economic Review, 30, S. 241-246
- Clark, J.M.** (1961): Competition as a dynamic process, Washington D.C.
- Deutsche Bundesbank** (2001): Monatsbericht 12
- Deutsche Bundesbank** (2002): Monatsbericht 6
- Hofmann, W.** (1987): Monopol, Stagnation und Inflation, Heilbronn
- Huffschnid, J.** (1975): Begründung und Bedeutung des Monopolbegriffs, in: Haug, F., (Hrsg.), Theorie des Monopols, Das Argument, Bd. 6, Berlin
- Huffschnid, J.** (1999): Politische Ökonomie der Finanzmärkte, Hamburg
- Huffschnid, J.** (2001): Die Zählung der Konzerne. Wirtschaftsmacht braucht demokratische Gegenmacht, in: Hickel, R./Strickstroock, F. (Hrsg.), Brauchen wir eine andere Wirtschaft?, Hamburg
- Huffschnid, J.** (2002): Mit WorldCom in den großen Crash?, in: Blätter für deutsche und internationale Politik 9
- Kantzenbach, E.** (1967): Die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs, 2. Aufl., Göttingen
- Kensinger, J.W./Martin, J.D.** (1993): The Quiet Restructuring, in Chew, D. H. (Ed.): The New Corporate Finance. Where Theory Meets Practice, New York 1993, S. 492–501
- Phähler, W./Wiese, H.** (1998): Unternehmensstrategien im Wettbewerb. Eine spieltheoretische Analyse, Berlin u.a.
- Porter, M.** (1998): How Competitive Forces Shape Strategy, Harvard Business Review, March 1979
- Robinson, J.** (1933): The Economics of Imperfect Competition, London
- Schmalenbach, E.** (1925): Grundlagen der Selbstkostenrechnung und Preispolitik, 2. Aufl., Leipzig
- Shleifer, A./Vishny, R.W.** (1997): A Survey of Corporate Governance, in: Journal of Finance – New York 2, S. 737–784
- Smith, A.** (1776): An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, London
- Sraffa, P.** (1926): The Laws of Returns under Competitive Conditions, Economic Journal 36
- Stackelberg, H. von** (1934): Marktform und Gleichgewicht, Berlin
- Tirole, J.** (1997): The Theory of Industrial Organization, 9th printing., Cambridge Mass.
- Weimann, J.** (2000): Wirtschaftspolitik. Allokation und kollektive Entscheidung, 2. Aufl., Berlin u.a.
- Welzmüller, R.** (1982): Preispolitik und Akkumulation, Köln
- Wolf, W.** (2000): Fusionsfieber, Oder: Das große Fressen, Köln