

Zohlnhöfer, Werner

Article — Digitized Version

Wettbewerb, Marktmacht und Marktbeherrschung

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Zohlnhöfer, Werner (1974) : Wettbewerb, Marktmacht und Marktbeherrschung, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 54, Iss. 8, pp. 420-424

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/134719>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Wettbewerb, Marktmacht und Marktbeherrschung

Werner Zohlnhöfer, Dortmund

Die Zweite Novelle zum GWB ist vor einem Jahr in Kraft getreten. Sie hat mit der Einführung der präventiven Fusionskontrolle und einer Erweiterung der Möglichkeiten einer Kontrolle des Mißbrauchs von Marktmacht wettbewerbspolitisches Neuland betreten. Die inzwischen gesammelten Erfahrungen lassen erkennen, daß die konkrete Gestaltung der in Frage stehenden Rechtsnormen brauchbare Ansatzpunkte für einen wirksameren Schutz von Freiheit und Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs bieten. Freilich ist der Erfahrungshorizont eines Jahres viel zu kurz, um ein abschließendes Urteil zu erlauben, zumal über die Wirksamkeit auch dieser GWB-Novelle letztlich nicht das Bundeskartellamt, sondern ordentliche Gerichte entscheiden. Gerade aufgrund dieser Tatsache setzt aber die volle Nutzung der durch die Novelle gegebenen Möglichkeiten einer Verhinderung des Auf- und Ausbaus marktbeherrschender Positionen einerseits und des Mißbrauchs von (beherrschender) Marktmacht andererseits eine überzeugende und auch für Nicht-Ökonomen nachvollziehbare Argumentation voraus, die in ihren wesentlichen Bezügen zu wettbewerbspolitischen Postulaten justiziabel ist.

Um den Einwänden gegen eine wirksame Kontrolle des Auf- und Ausbaus sowie des Mißbrauchs marktbeherrschender Positionen gerecht zu werden und damit gleichzeitig die in Frage ste-

hende Politik stichhaltig zu begründen, erscheint es erforderlich, den zentralen Begriff der Marktmacht von falschen Assoziationen und Implikationen zu befreien.

Webers Machtbegriff

Daß sich in einer Demokratie niemand gerne den Vorwurf machen läßt, er verfüge über mehr Macht als andere, ist verständlich, widerspricht dies doch einer Grundvoraussetzung demokratischer Glaubwürdigkeit: dem Prinzip politischer Gleichheit. Man wird sich gegen einen solchen Vorwurf daher um so entscheidender zur Wehr setzen, je weniger man sich mit den Attributen der Macht ausgestattet hält. Dies wiederum hängt wesentlich davon ab, was man als Macht ansieht. Hier aber kann man sich des Eindrucks nicht erwehren, daß die Gegner einer konsequenten Politik gegen Wettbewerbsbeschränkungen – bewußt oder unbewußt – vom Machtbegriff Max Webers¹⁾ ausgehen: Danach ist als Macht die Fähigkeit eines Entscheidungsträgers (A) zu betrachten, seinen Willen einem anderen Entscheidungsträger (B) aufzuzwingen. Die Macht des A ist nach diesem Verständnis praktisch die totale Ohnmacht und Unfreiheit des B. Nun kann man wohl ohne Übertreibung behaupten, daß der Webersche Machtbegriff sich generell wenig bewährt hat. Das liegt vor allem daran, daß er eine differenzierende Erfassung von Unterschieden im Ausmaß der Macht von Entscheidungsträgern nicht erlaubt. In Wirklichkeit kann A in sehr unterschiedlichem Ausmaß die Entscheidungen des B beeinflussen, ohne daß er in der Lage ist, ihm seinen Willen voll aufzuzwingen.

¹⁾ Vgl. Max Weber: Soziologische Kategorienlehre, in: Wirtschaft und Gesellschaft, 1. Halbband, Tübingen 1956, S. 38.

Prof. Dr. Werner Zohlnhöfer, 39, ist Inhaber des Lehrstuhls für Wirtschaftspolitik, insbesondere Markt- und Wettbewerbsordnung, an der Universität Dortmund.

Dieser Differenziertheit des Machtphänomens versucht eine Fassung des Machtbegriffs Rechnung zu tragen, die im Zuge der Entscheidungspraxis amerikanischer Gerichte bei der Anwendung von Antitrustnormen entwickelt wurde²⁾: Danach ist als Macht des A dessen Fähigkeit zu verstehen, den Freiheitsspielraum und damit die Handlungsalternativen des B zu beschränken. Die Macht des A in bezug auf B ist entsprechend um so größer, je stärker A den Entscheidungsspielraum des B einzuengen vermag. Der Webersche Machtbegriff ist dabei als Grenzfall enthalten: A vermag den Handlungsspielraum des B soweit einzuschränken, daß diesem nur noch das zu tun bleibt, was A will.

Dieser Extremfall umschreibt diejenige Dimension des Begriffs der Marktbeherrschung, die auf das Verhältnis zwischen einzelnen Marktteilnehmern abstellt. Gemeint ist damit die (im neuen § 22 Abs. 1 Nr. 2 sog.) „überragende Marktstellung“ eines Unternehmens gegenüber seinen Konkurrenten, aber auch gegenüber Lieferanten und Abnehmern, denen „ausreichende und zumutbare Möglichkeiten, auf andere Unternehmen auszuweichen“, fehlen, wie es im neuen § 26 Abs. 2 Satz 2 GWB heißt.

Gesamtwirtschaftliche Dimension

Neben dieser einzelwirtschaftlichen Dimension des Begriffs der Marktbeherrschung, die zweckmäßigerweise als „überragende Marktstellung“ bezeichnet werden könnte, gibt es eine gleichsam gesamtwirtschaftliche Dimension. Danach besteht Marktbeherrschung in der Fähigkeit eines einzelnen Unternehmens oder auch mehrerer Unternehmen, die sich abgestimmt haben, „to control market prices or exclude actual or potential competition“³⁾. Marktbeherrschung in diesem Sinne impliziert die Kontrolle wesentlicher Aspekte des Marktgeschehens durch den oder die Anbieter. Um die Brücke zu dem oben eingeführten Begriff der Marktmacht zu schlagen, ist Marktbeherrschung als die Fähigkeit eines oder mehrerer Anbieter zu definieren, das den Konsumenten zur freien Auswahl stehende Güterangebot nach Quantität, Qualität, Stand der Technologie und/oder Preiswürdigkeit zu beschränken, d. h. unter das Niveau zu senken, das bei funktionsfähigem Wettbewerb zu erwarten wäre. Symptomatisch dafür ist die Fähigkeit marktbeherrschender Anbieter, dauerhaft nicht durch Marktleistung gerechtfertigte Gewinne zu erzielen.

Somit erscheint das hier favorisierte Konzept der Marktmacht erheblich besser als das von Weber geprägte geeignet, die Vielgestaltigkeit der Machtaspekte von Marktbeziehungen in der erforderlichen Differenziertheit begrifflich zu erfassen. Da-

bei sind die Rollen nach Bedarf austauschbar: Jede mögliche Beziehung zwischen den auf einem Markt auftretenden Rollenträgern (Konkurrent, Abnehmer, Lieferant) läßt sich in dieser Weise umschreiben.

Die Quellen von Marktmacht schließlich sind: internes Unternehmenswachstum, externes Unternehmenswachstum (Zusammenschlüsse), Behinderungs- bzw. Verdrängungswettbewerb sowie (vertragliche oder stillschweigende) Kooperation zwischen Unternehmen.

Inwieweit Marktmacht nun erwünscht, zulässig, zu verhindern oder in ihrer Nutzung einzuschränken ist, ergibt sich nicht aus dem Begriff selbst. Diese Fragen lassen sich nur im Lichte der Funktionsbedingungen des Wettbewerbs als des „Garanten für Freiheit, Leistung und Fortschritt“ beantworten. Die damit angesprochene Beurteilung der Marktmacht und ihres Einsatzes leitet sich m. a. W. aus den Postulaten der Freiheit und Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs ab, die damit in den Mittelpunkt dieser Überlegungen rücken.

Wettbewerb als Aufgabe

Es ist das bleibende Verdienst des klassischen Liberalismus, das wirtschaftliche Leistungspotential einer Wettbewerbswirtschaft entdeckt zu haben, die der Initiative und dem Einfallsreichtum des einzelnen die erforderlichen Entfaltungsmöglichkeiten bietet. Von historischer Bedeutung ist aber auch die vor allem vom Neoliberalismus erarbeitete Einsicht, daß ein Wettbewerbssystem, in dem auch die Entscheidungen über die Zulässigkeit von Wettbewerbspraktiken und Marktformen voll den privaten Wirtschaftssubjekten überlassen bleiben, zur Selbstzerstörung tendiert. Was daher nottut, ist eine Politik gegen Wettbewerbsbeschränkungen, die in Form staatlich gesetzter Normen allgemein verbindliche Spielregeln formuliert, die im Interesse einer Sicherung des Bestands und der Leistungsfähigkeit einer freiheitlichen Wirtschaftsordnung all jene Praktiken und Verhaltensmuster für unerlaubt erklären, die mit den Postulaten der Freiheit und/oder der Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs unvereinbar sind. Diese Spielregeln schreiben keineswegs ein bestimmtes Verhalten positiv vor; sie schränken den einzelwirtschaftlichen Freiheitsspielraum lediglich dahingehend ein, daß bestimmte Wege zum angestrebten Ziel des wirtschaftlichen Erfolgs nicht (mehr) gangbar sind.

²⁾ Vgl. dazu E. Heuss: Macht und ökonomisches Gesetz, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 128. Bd. (Juni 1972), S. 185-195.

³⁾ Z. B. US vs. Aluminium Company of America, 148 F.2d 416 ff. (1945). Zum Begriff der Marktmacht im Wettbewerbsrecht der USA und der BRD vgl. bes. I. Schmidt: US-amerikanische und deutsche Wettbewerbspolitik gegenüber Marktmacht (Quaestiones Oeconomicae, Bd. 6), Berlin 1972.

Wie schon der Ausdruck „Spielregeln“ nahelegt, ist unter dem hier zur Diskussion stehenden Ordnungsaspekt das Wettbewerbssystem mit einem sportlichen Wettkampf, wie etwa dem Fußballspiel, vergleichbar. Hier wie dort streben die miteinander konkurrierenden Parteien bestimmte Erfolgskriterien an, ohne sich jedoch aller möglichen und – aus der Sicht des einzelnen Beteiligten auch – zweckmäßigen Mittel zur Erreichung dieses Zieles bedienen zu dürfen. So ist in beiden Fällen nicht nur der Einsatz „nackter Gewalt“ als Mittel zum Erfolg geächtet, sondern jedes („unfaire“) Verhalten, das direkt darauf abzielt, die Leistungsfähigkeit des Gegners zu schwächen, ohne selbst Voraussetzung oder Resultat eigener Leistungserbringung zu sein. Zweck solcher Systeme von Spielregeln ist stets der gleiche: Die einzelnen Konkurrenten sollen mit einer Situation konfrontiert werden, in der sie sowohl die faktische Möglichkeit als auch den erforderlichen Anreiz besitzen, ihre speziellen Fähigkeiten im Sinne einer Leistung zu entfalten, die zur Erfüllung übergeordneter Funktionen beiträgt.

Was bedeuten nun diese allgemeinen Überlegungen für das hier interessierende Verhältnis zwischen Marktmacht und Wettbewerb? Dieser Frage soll hier in zwei Stufen nachgegangen werden, wobei als Beurteilungsmaßstab zunächst das Postulat der Freiheit und dann das der Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs im Mittelpunkt steht. Dieses Vorgehen empfiehlt sich, weil nicht jede Beschränkung der Wettbewerbsfreiheit durch Marktmacht auch eine (nennenswerte) Beschränkung der Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs mit sich bringt, obgleich diese Parallelität in weiten Bereichen gegeben ist.

Marktmacht und Freiheit des Wettbewerbs

Einzelwirtschaftliche Freiheit ist bekanntlich ein konstitutives Element jeder Wettbewerbsordnung. Definiert man Wettbewerbsfreiheit als das Recht des einzelnen, die seinen Fähigkeiten entsprechende Leistung im Wettbewerb mit anderen ungehindert zu entfalten und auf den Markt zu bringen, so wird im Verhältnis zur Marktmacht deutlich: Die Marktmacht des A steht in einem Spannungsverhältnis zur Wettbewerbsfreiheit des B. Damit ist freilich nicht gesagt, daß jede ungleiche Verteilung von Marktmacht bereits mit dem Postulat der Wettbewerbsfreiheit unvereinbar ist. Das angesprochene Spannungsverhältnis ist erheblich differenzierter.

Zunächst ist Marktmacht als erwünscht zu betrachten, soweit sie Resultat und/oder Voraussetzung besonderer wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit eines Unternehmens ist. So wird dem erfolgreichen Erfinder sogar von Staats wegen

zeitlich begrenzt das ausschließliche Recht auf wirtschaftliche Auswertung seiner Idee zugestanden. Die damit verbundene Marktmacht wird in Kauf genommen, ja sie ist aus wettbewerbspolitischer Sicht in einem doppelten Sinne positiv zu bewerten: Zum einen soll auf diese Weise generell ein gezielter Anreiz zu technischen Fortschritten gegeben werden. Zum andern ist aber auch der Leistungsdruck erwünscht, unter den die Konkurrenten des erfolgreichen Innovators geraten. Die letztere Überlegung gilt generell für jeden Leistungsvorsprung eines Anbieters: Die damit verbundene Einschränkung der Marktmacht seiner Konkurrenten konfrontiert diese mit der Notwendigkeit, auch ihre Leistung zu verbessern. Die Freiheit der Konkurrenten zum Gegenzug aber wird dadurch nicht berührt, während die Wahlfreiheit und damit die Versorgung der Konsumenten verbessert wird.

Völlig anders ist die Situation zu beurteilen, wenn – auch die durch Pionierleistung erworbene – Marktmacht dazu genutzt wird, die Wettbewerbsfreiheit der Konkurrenten zu beschränken, um sie von vornherein an erfolgversprechenden Vorstößen auf dem relevanten Markt zu hindern und so eine eigene, temporäre Vormachtstellung auf Dauer wirksam zu zementieren. Der fundamentale Unterschied zur erstgenannten Kategorie von Fällen besteht darin, daß Marktmacht gezielt dazu genutzt wird, Unabhängigkeit und Leistungsfähigkeit von Konkurrenten zu beschränken. Das durchaus legitime Ziel, die Konkurrenz zu überflügeln, wird hier nicht (so sehr) durch ständige Verbesserung der eigenen Leistungsfähigkeit zu erreichen versucht als vielmehr dadurch, daß man die Entfaltung einer (die eigene Marktstellung gefährdenden) Leistungsfähigkeit der Konkurrenten erst gar nicht zuläßt, d. h. zu verhindern, zumindest aber zu behindern sucht.

Die taktischen Möglichkeiten eines Einsatzes von Marktmacht zum Zwecke einer Ver- und Behinderung positionsgefährdender Konkurrenz sind zahlreich. Sie werden eigentlich nur durch die Phantasie der Initiatoren begrenzt. Sie reichen von massiven kampf- und verdrängungsstrategischen Praktiken bis hin zu subtilen Bestimmungen in Ausschließlichkeits- und Kopplungsverträgen.

Relevant ist aber auch eine Reihe prinzipiell zulässiger Praktiken, deren Charakter und Wirksamkeit als Instrument des Behinderungswettbewerbs sich erst aus Art, Umfang und/oder den besonderen Umständen ihres Einsatzes im konkreten Einzelfall ergeben. Hierher gehört vor allem der systematische und über den voraussehbaren Eigenbedarf hinausgehende Erwerb von Ressourcen durch ein Unternehmen, die für die Wettbewerbsfähigkeit seiner (potentiellen) Konkurrenten be-

deutsam sind (wie z. B. Rohstoffe, Patente, Absatzwege). Die prinzipielle wettbewerbspolitische Problematik eines solchen Vorgehens besteht darin, daß ein Unternehmen sich die Möglichkeit verschafft, die Leistungsentfaltung von Konkurrenten zu kontrollieren. Daß eine umfassende Kontrolle dieser Art mit den Postulaten der Wettbewerbsfreiheit unvereinbar ist, liegt auf der Hand, denn der vor staatlichen Eingriffen geschützte Freiheitsspielraum des einzelnen Marktteilnehmers wird durch private Marktmacht erheblich beeinträchtigt, wenn nicht sogar im wesentlichen beseitigt.

Zur Wiederherstellung dieser Freiheitsspielräume ist ein wirksames Verbot des Mißbrauchs dieser Marktmacht (des strategisch begünstigten Unternehmens) zu Zwecken des Behinderungswettbewerbs unerlässlich. Im Fall marktbeherrschender Machtpositionen bewirkt eine solche Mißbrauchskontrolle die intendierte „Befreiung“ marktstrategisch unterlegener Unternehmen jedoch meist nur recht unvollständig. Die bloße Existenz derartiger Machtpositionen nämlich reicht in der Regel aus, um den Willen der unterlegenen Marktpartner zur Entfaltung eigener Initiativen weitgehend zu lähmen. Deshalb erfordert eine wirksame Bewältigung dieses Problems eine präventive Politik, die den forcierten Auf- und Ausbau solcher Positionen durch externes Unternehmenswachstum und Behinderungswettbewerb wirksam verhindert.

Mangelnde Flexibilität der Politik

Die bisher skizzierte Grenzziehung zwischen zulässigem und unzulässigem Auf- bzw. Ausbau und Gebrauch von Marktmacht stellt wesentlich auf das Postulat der Freiheit des Wettbewerbs ab. Da die Freiheit zum Wettbewerb eine Ausprägung der Freiheitsrechte des Individuums darstellt, ist jede Verletzung dieses Rechts (auch) durch private Marktmacht als unzulässig zu betrachten. Das gilt für die Wettbewerbsfreiheit aller Marktteilnehmer, also sowohl für die von Konkurrenten als auch für die von Lieferanten oder Abnehmern.

Um die Vielgestaltigkeit des Ausmaßes und des Einsatzes von Marktmacht als Gefahrenquellen für die einzelwirtschaftliche Wettbewerbsfreiheit angemessen erfassen und kontrollieren zu können, empfiehlt sich die Vorgehensweise, die die amerikanische Antitrustpolitik kennzeichnet⁴⁾: Danach wird zum Schutze der Wettbewerbsfreiheit ein um so strengerer Maßstab angelegt, je größer die vorliegende Marktmacht ist. Entsprechend werden die Anforderungen an den Nachweis wett-

bewerbsbeschränkender Absichten und/oder Auswirkungen mit zunehmender Marktmacht geringer. Umgekehrt wird auf den Nachweis von Marktmacht um so weniger Wert gelegt, je deutlicher wettbewerbsbeschränkende Intentionen und/oder Auswirkungen zu Tage treten. Die Antitrustpolitik kann damit der Tatsache Rechnung tragen, daß Marktmacht nicht beherrschend sein muß, um mißbraucht werden zu können, und der Mißbrauch von Marktmacht der beste Beweis für ihre Existenz ist.

Der deutschen Politik gegen Wettbewerbsbeschränkung fehlt diese Flexibilität weitgehend. Das ist vor allem darauf zurückzuführen, daß die allgemeine Mißbrauchskontrolle nach § 22 GWB nur auf „marktbeherrschende Unternehmen“ anwendbar ist. Deshalb ist dieses Konzept zumindest aus dieser Sicht recht unzweckmäßig. Die neuerliche Einführung widerlegbarer Vermutungen für das Vorliegen von Marktbeherrschung ist ein Versuch, die Restriktionen der Enge dieses Konzepts im Interesse eines wirksamen Schutzes der Wettbewerbsfreiheit wenigstens in Grenzen abzubauen.

Diese Überlegungen zum Schutze der Freiheit des Wettbewerbs gelten unabhängig davon, ob auch die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs beeinträchtigt wird. Tatsächlich ist dies weithin, wenn auch nicht durchgehend der Fall. Andererseits gibt es Beschränkungen der Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs, die mit Hilfe des Postulats der Wettbewerbsfreiheit allein nur schwer zu fassen sind. Deshalb ist eine ergänzende Betrachtung des Verhältnisses von Marktmacht und Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs erforderlich.

Marktmacht und Funktionsfähigkeit

Dem Wettbewerb ist in den entwickelten Industriestaaten des Westens im wesentlichen die sog. Mikrosteuerung übertragen. Entsprechend wird von ihm die Erfüllung vor allem folgender Funktionen erwartet:

- Steuerung der Produktion im Sinne einer bestmöglichen Befriedigung der marktwirksamen (öffentlichen und privaten) Nachfrage (bei gegebener Bedarfsstruktur),
- Steuerung der Produktionsfaktoren im Sinne der Minimalkostenkombination (bei gegebener Technologie),
- Verteilung des Einkommens nach Marktleistung,
- Anpassung der Produktion(smethode) an Veränderungen der Nachfrage und der Technologie sowie
- Stimulierung des technischen und organisatorischen Fortschrittes.

⁴⁾ Vgl. dazu bes. W. Zohlnhöfer: Wettbewerbspolitik im Oligopol. Erfahrungen der amerikanischen Antitrustpolitik (Veröffentlichungen der List-Gesellschaft, Bd. 54), Basel und Tübingen 1968.

Kritische Vorbedingung für die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs in diesem Sinne ist die Existenz eines kontinuierlichen, von den Beteiligten nicht kontrollierbaren Leistungsdrucks. Konkreter gesprochen ist es vor allem ein permanenter Druck auf die Preise in Richtung auf die (bei gegebener Technologie) minimalen Durchschnittskosten, der tendenziell eine Steuerung des gesamtwirtschaftlichen Geschehens im Sinne der genannten Funktionen gewährleistet. Dieser Leistungsdruck nämlich ist es letztlich, der bewirkt, daß kein Anbieter seine wirtschaftliche Situation anders als dadurch zu verbessern vermag, daß er einen Beitrag zur Erfüllung der dem Wettbewerb übertragenen Aufgaben leistet.

Die Aufrechterhaltung dieses Leistungsdrucks ist daher nicht nur eine *conditio sine qua non* der Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs. Sie ist zugleich auch das entscheidende Kriterium, auf das abzustellen ist, wenn es darum geht, Aufbau und Gebrauch von Marktmacht zu definieren, die mit funktionsfähigem Wettbewerb nicht mehr vereinbar sind.

Erwerb und Einsatz von Marktmacht sind aus dieser Sicht allgemein immer dann als mißbräuchlich zu betrachten, wenn sie dahingehend wirken oder darauf abzielen, den systemnotwendigen Konnex zwischen wirtschaftlichem Leistungsbeitrag und wirtschaftlichem Erfolg außer Kraft zu setzen. Soweit damit (auch) eine (erzwungene) Beschränkung der Wettbewerbsfreiheit verbunden ist, gilt die bereits erarbeitete Würdigung von Marktmacht. Erfafßt sind damit vor allem die verschiedenen Ausprägungen des Behinderungswettbewerbs auf kollektiver Basis, wie z. B. der Gruppenboykott. Übrig bleibt dann im wesentlichen die Bildung und Nutzung von Marktmacht durch freiwillige Kooperation und Unternehmenszusammenschlüsse, die eine gegen die Wettbewerbsfreiheit anderer Marktteilnehmer gerichtete Frontstellung nicht ohne weiteres erkennen lassen — es sei denn den gemeinsamen Willen aller Beteiligten, den Wettbewerb zum Nachteil der Konsumenten unter sich zu vermeiden.

Beurteilung kooperativer Strategien

Die wettbewerbspolitische Beurteilung dieser kooperativen Strategien stellt deshalb auf die Frage ab, wie sich diese Vermeidung des Wettbewerbs oder bestimmter Aspekte des Wettbewerbs zwischen den Beteiligten auf die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs auf den jeweils relevanten Gesamtmärkten auswirkt. So kann Zusammenarbeit die Anbieter, die insgesamt nur einen relativ kleinen Marktanteil auf sich vereinigen, in ihrer Leistungsfähigkeit stärken, ja sie zu einer wirksamen Herausforderung ihrer (erheblich) größeren Kon-

kurrenten werden lassen; insoweit ist sie eindeutig positiv zu beurteilen. Andererseits ist jede Vereinbarung zur „Ordnung des Wettbewerbs“, die alle Anbieter umfaßt, als kritisch zu betrachten, da die Grenzen zwischen wettbewerbsfördernder und wettbewerbsbeschränkender Zusammenarbeit auf dieser Ebene fließend sind und kaum zu erwarten ist, daß alle Angehörigen einer Branche eine Übereinkunft treffen, die sie unter erhöhten Leistungsdruck setzt. Jedenfalls sind alle Bestrebungen, die darauf abzielen oder sich dahin auswirken, den Preiswettbewerb und/oder andere wesentliche Dimensionen des Wettbewerbs einer kollektiven Kontrolle zu unterwerfen und damit das Marktgeschehen im Sinne einer Auflösung des Zusammenhangs zwischen Marktleistung und ökonomischem Erfolg zu Lasten der Konsumenten zu beherrschen, mit der Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs nicht vereinbar.

Was hier zur Schaffung und Nutzung von Marktmacht gesagt wurde, die auf vertraglich fixierter oder formloser Kooperation basiert, gilt prinzipiell auch für Unternehmenszusammenschlüsse. Da Unternehmenszusammenschlüsse in ihren Auswirkungen auf die Entwicklung marktstruktureller Komponenten jedoch erheblich durchgreifender und dauerhafter sind, sind tendenziell strengere Maßstäbe anzulegen. Es ist heute wissenschaftlich kaum mehr bestritten, daß eine hohe Unternehmenskonzentration der Entfaltung eines funktionsfähigen Wettbewerbs abträglich ist. Außerdem erlaubt sie, wie bereits gezeigt wurde, mannigfache Beschränkungen der Wettbewerbsfreiheit anderer Marktpartner, die selbst durch die wirksamste Mißbrauchskontrolle nur unzureichend korrigierbar sind. Soweit eine hohe Unternehmenskonzentration das Ergebnis internen Wachstums ist, muß dies hingenommen werden. Es ist jedoch ein unabdingbares Gebot jeder Politik zum Schutz des Wettbewerbs, die diesen Namen verdient, Unternehmenszusammenschlüsse zu verhindern, die marktbeherrschende Positionen in der Hand einer oder weniger Unternehmen mit sich bringen.

So sind horizontale Zusammenschlüsse, die ein Teilmonopol oder ein enges Oligopol begründen, ohne Einschränkung wettbewerbspolitisch als unzulässig zu betrachten. Das gleiche gilt für vertikale und horizontale Unternehmenszusammenschlüsse, die einschneidende Abhängigkeiten bzw. die Möglichkeit einer Erzwingung von Gegengeschäften für nicht integrierte Firmen mit sich bringen. Darüber hinaus läßt sich mit den hier vorgetragenen Überlegungen eine Politik begründen, die für Unternehmen, die eine bestimmte Mindestgröße überschreiten, externes Wachstum im Interesse einer Aufrechterhaltung von Freiheit und Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs generell genehmigungspflichtig macht.