

Berg, Hartmut

Article — Digitized Version

Steigender Konzentrationsgrad gleich sinkende Wettbewerbsintensität? Anmerkungen zum ersten Hauptgutachten der Monopolkommission

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Berg, Hartmut (1977) : Steigender Konzentrationsgrad gleich sinkende Wettbewerbsintensität? Anmerkungen zum ersten Hauptgutachten der Monopolkommission, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 57, Iss. 4, pp. 194-198

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/135060>

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.

Steigender Konzentrationsgrad gleich sinkende Wettbewerbsintensität?

Anmerkungen zum ersten Hauptgutachten der Monopolkommission

Hartmut Berg, Essen *

Das erste Hauptgutachten der Monopolkommission ist der Bundesregierung am 22. Juli vergangenen Jahres vorgelegt worden¹⁾. Die Bundesregierung hat ihre (vom Gesetz geforderte) Stellungnahme zu diesem Gutachten für den Mai dieses Jahres angekündigt. Damit gewinnt das Gutachten aufs neue wirtschaftspolitische Aktualität. Das gilt um so mehr, als zur Zeit am Referentenentwurf zur vierten Novellierung des GWB gearbeitet wird, von dem anzunehmen ist, daß er in seinem Inhalt von der Beurteilung des Monopolkommissions-Gutachtens durch die Bundesregierung nicht unbeeinflusst bleiben wird. Diese Tatsachen und Vermutungen werden zum Anlaß genommen, um im folgenden wesentliche Ergebnisse des Gutachtens in Erinnerung zu rufen und ihre Aussagefähigkeit kritisch zu überprüfen.

Da das Gutachten der Monopolkommission mehr als 700 Seiten umfaßt, muß an dieser Stelle auf den Versuch einer eingehenden und umfassenden Würdigung verzichtet werden. Von den fünf Teilen des Gutachtens bleiben die Abschnitte „Konzentration und Banken“ und „Konzentration in der Energiewirtschaft“ folglich ebenso unbeachtet wie die Ausführungen zur „Konzentration im Bereich von Großunternehmen“ und zur Anwendung der Vorschriften über die Fusionskontrolle²⁾. Gegenstand der Betrachtung ist somit allein der verbleibende erste Teil des Gutachtens, der sich mit „Stand und Entwicklung der Unternehmenskonzentration in den Wirtschaftszweigen der Industrie“ beschäftigt.

Stand der Unternehmenskonzentration

Bei ihrem Versuch, den Stand der Unternehmenskonzentration in den Wirtschaftszweigen der Industrie zu bestimmen, gelangt die Monopolkommission im wesentlichen zu den folgenden, sich zumeist auf das Jahr 1973 beziehenden Ergebnissen:

„Die Unternehmenskonzentration hat in der Industrie ein hohes Niveau erreicht. Der Umsatzanteil der jeweils drei größten Unternehmen in den Industriegruppen beträgt im Durchschnitt 25,4 %“ (Ziffer 57).

„Die Konzentrationskoeffizienten in den einzelnen Industriegruppen weisen erhebliche Unterschiede auf. Sie reichen von 82,9 % im Luftfahrzeugbau bis zu einem Umsatzanteil der drei größten Unternehmen von 3,3 % in der Holzverarbeitenden Industrie. Neben dem Luftfahrzeugbau gehören die Tabakverarbeitende Industrie, die Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen, der Bergbau und der Straßenfahrzeugbau zu den Industriegruppen, in denen die drei größten Unternehmen gemeinsam mehr als die Hälfte des Branchenumsatzes aufbringen. Dagegen weisen die Holzverarbeitende Industrie, die Textilindustrie und die Bekleidungsindustrie die geringsten Konzentrationskoeffizienten auf (Ziffer 158).

Die Monopolkommission bezeichnet Industriegruppen mit Umsatzanteilen für die drei größten Unternehmen in Höhe von 50 und mehr Prozent als „sehr hoch konzentriert“. Industriegruppen, in denen die drei größten Unternehmen 25 bis unter 50 % des Branchenumsatzes auf sich vereinen, werden als „hoch konzentriert“ angesehen. Industriegruppen mit einem kumulierten Umsatzanteil der drei größten Hersteller von 10 bis unter 25 % gelten der Monopolkommission als „mäßig“, alle übrigen (Umsatzanteil der drei größten Produzenten unter 10 %) als „gering konzentriert“. Gemäß

*) Der Beitrag basiert auf einem Vortrag, den der Verfasser am 4. 2. 1977 am FIW-Forschungsinstitut für Wirtschaftsverfassung und Wettbewerb e.V., Köln, gehalten hat.

1) Im Buchhandel erschienen unter dem Titel „Mehr Wettbewerb ist möglich“ im Nomos Verlag, Baden-Baden 1976.

2) Die Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen war bereits Gegenstand eines Sondergutachtens der Monopolkommission, Monopolkommission, Sondergutachten 1: Anwendung und Möglichkeiten der Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen seit Inkrafttreten der Kartellgesetznovelle, Baden-Baden 1975.

Prof. Dr. Hartmut Berg, 40, ist Ordinarius für Wirtschaftspolitik an der Universität Essen-Gesamthochschule. Er beschäftigt sich vorzugsweise mit Problemen der Außenwirtschaftspolitik und der Industrieökonomie.

dieser Einteilung waren im Jahre 1973 von den 33 untersuchten Industriegruppen fünf durch einen „sehr hohen“, neun durch einen „hohen“, sieben durch einen „mäßigen“ und nur zwölf durch einen „geringen“ Konzentrationsgrad gekennzeichnet. Der Anteil der Industriegruppen mit „sehr hoher“ und der mit „hoher“ Konzentration am Umsatz der gesamten Industrie belief sich dabei im genannten Jahr zusammen auf 49,2 % (Ziffer 159).

□ „Neben dem Anteil am Umsatz, den die größten Unternehmen auf sich vereinigen, kennzeichnen die Größenunterschiede zwischen den Unternehmen einer Branche das Ausmaß der Unternehmenskonzentration. Zwar sind bereits hohe Konzentrationskoeffizienten Ausdruck eines Übergewichts der Branchenführer, die Wettbewerbsverhältnisse unterscheiden sich jedoch erheblich, wenn sich viele oder nur wenige Unternehmen den Rest des Marktes teilen. Es ist zu vermuten, daß die Größe eines Unternehmens von einem Wettbewerber auf dem gleichen Markt um so bedrohlicher empfunden wird, je mehr er der Größe nach unterlegen ist“ (Ziffer 175).

Größenunterschiede zwischen den Unternehmen eines Wirtschaftszweiges mißt die Monopolkommission als Verhältnis des durchschnittlichen Umsatzes der zehn größten Unternehmen zum Durchschnittsumsatz der übrigen Unternehmen der betrachteten Branche. Besonders ausgeprägte Größenunterschiede werden auf diese Weise festgestellt für den Straßenfahrzeugbau (184:1), die elektrotechnische Industrie (181:1), die tabakverarbeitende Industrie (146:1), die chemische Industrie (128:1) und den Bergbau (108:1). „Vergleichsweise ausgeglichen sind die Unternehmensgrößen in der ledererzeugenden Industrie, in der Musikinstrumenten-, Spiel-, Schmuckwaren- und Sportgeräte-Industrie, in der eisenschaffenden Industrie, in der Nichteisenmetallindustrie und in der feinkeramischen Industrie, in denen der durchschnittliche Umsatz der zehn größten Unternehmen nicht über das 20fache des durchschnittlichen Umsatzes der restlichen Unternehmen hinausgeht“ (Ziffer 176).

□ „Die Unternehmenskonzentration hat spürbar zugenommen. In 24 von 30 Industriegruppen hat sich zwischen 1960 und 1973 der Konzentrationsgrad erhöht, in sechs Industriegruppen verringert“ (Ziffer 38).

□ „Die Unternehmensgrößenunterschiede haben sich in den meisten Industriegruppen ausgeweitet. Zum allgemeinen Umsatzanstieg, der zwischen 1968 und 1973 in fast allen Branchen festzustellen ist, haben bevorzugt die jeweils größten Unternehmen beigetragen. Durch ihr überproportionales Größenwachstum haben sich die Großunternehmen von den nachfolgenden Unternehmen der jeweiligen Industriegruppe abgesetzt“ (Ziffer 201).

□ „Während sich die Unternehmensgrößenunterschiede in den meisten Industriegruppen zwischen 1968 und 1973 insgesamt erhöht haben, vollzog sich im gleichen Zeitraum überwiegend eine Nivellierung der Unternehmensgrößen im Kreis der umsatzstärksten Unternehmen. Die Großunternehmen haben sich als Gruppen von den kleineren Unternehmen der jeweiligen Branche größtmäßig abgesetzt und sich zugleich in ihrer Größe untereinander angenähert“ (Ziffer 204).

Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs

Soweit, auszugsweise und skizzenhaft, der statistische Befund. Wie ist er zu bewerten? Das Referenzsystem der Bewertung sei dabei die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs. Fordert doch § 24 b GWB, Stand und Entwicklung der Unternehmenskonzentration „unter wirtschafts-, insbesondere wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten zu beurteilen“ (Hervorhebungen von mir; H. B.), und stellt doch auch die Monopolkommission in der Einleitung ihres Gutachtens unmißverständlich fest: „Der Stand und die Entwicklung der Unternehmenskonzentration sind für die marktwirtschaftliche Ordnung von existenzieller Bedeutung. Nur wenn eine hinreichend große Zahl unabhängig handelnder Unternehmen auf den einzelnen Märkten tätig ist, vermag der Wettbewerb seine gesamtwirtschaftlichen Antriebs- und Steuerungsfunktionen zu erfüllen, und nur bei funktionsfähigem Wettbewerb ist es vertretbar, gesamtwirtschaftlich so wichtige Entscheidungen wie diejenigen über Produktionsverfahren, Produktqualitäten, Produktionsmengen, Preise und Investitionen den einzelnen Unternehmen zu überlassen.“ Und: „Die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs wird durch wettbewerbsbeschränkende Verhaltensweisen und Zusammenschlüsse von Unternehmen bedroht.“

Diesen Feststellungen ist sicher zuzustimmen. Nur gibt leider der von der Monopolkommission vorgelegte Befund über Stand und Entwicklung der Unternehmenskonzentration im Bereich der Industrie kaum Aufschluß darüber, ob (und gegebenenfalls wie weit) der Wettbewerb auf den hier relevanten Märkten in seiner Funktionsfähigkeit durch wettbewerbsbeschränkende Verhaltensweisen und Zusammenschlüsse von Unternehmen tatsächlich bedroht ist. Denn um hier zu brauchbaren Aussagen zu gelangen, ist, wie von der Monopolkommission zutreffend festgestellt wird, „an sich die Messung der Konzentration auf den jeweiligen relevanten Märkten notwendig“ (Ziffer 3). Da das „jedoch aus Gründen der Verfügbarkeit statistischen Materials nicht möglich“ ist, hat man sich auf die Betrachtung von Wirtschaftszweigen beschränkt, ein Verfahren, das als zwar „sehr grobe, aber zur Zeit bestmögliche Annäherung an

die relevanten Märkte“ bezeichnet wird. Daß „bestmöglich“ dabei jedoch kaum mit „hinreichend gut“ gleichgesetzt werden kann, wird deutlich, wenn man sich die zahlreichen Momente und Faktoren vergegenwärtigt, die die Aussagekraft der von der Monopolkommission errechneten Konzentrationsmeßziffern (concentration ratios) einschränken.

Geringe Aussagekraft der Meßziffern

Die von der Monopolkommission errechneten Konzentrationsmeßziffern geben Auskunft über den Anteil der drei größten Unternehmen einer Branche am Gesamtumsatz aller (heimischen) Unternehmen des betreffenden Industriezweiges. Damit ist jedoch durchaus nicht, und zwar auch nicht im Sinne einer „bestmöglichen Annäherung“, Aufschluß über jene Größe gewonnen, die zur Beurteilung der Wettbewerbsintensität (unter anderem) von Interesse ist, nämlich über den Konzentrationsgrad der einzelnen relevanten Märkte, die im In- und Ausland von den Unternehmen bedient werden, die die amtliche Statistik der jeweils betrachteten Branche zurechnet.

So weist das Gutachten der Monopolkommission etwa für die Industriegruppe Straßenfahrzeugbau und das Jahr 1973 einen Anteil der drei größten Unternehmen am Gesamtumsatz dieses Industriezweiges von 53,0 % aus. Für die Beurteilung der Wettbewerbssituation der genannten Branche ist dieser Befund kaum von Nutzen. Denn die Industriegruppe Straßenfahrzeugbau umfaßt, wie jede andere Industriegruppe auch, eine Vielzahl von relevanten Märkten, die sich trotz der Zugehörigkeit der hier vertretenen Anbieter zur gleichen Branche erheblich voneinander unterscheiden: So zählen zum Straßenfahrzeugbau u. a. die Märkte für (fabrikneue) Personenkraftwagen, für Nutzfahrzeuge, für Kraffräder, für Fahrräder und für Kfz-Ersatzteile. Auch diese Einteilung, die sich an den Industrieklassen der amtlichen Statistik orientiert, ist jedoch noch zu grob. Denn jeder der genannten „Märkte“ zerfällt wiederum in eine Reihe von Teilmärkten, von denen jeder zur Beurteilung der für ihn geltenden Wettbewerbssituation der gesonderten Analyse bedarf. „Den“ Markt für Nutzfahrzeuge beispielsweise gibt es eben nur als statistische Fiktion. Die hier relevanten Wettbewerbshandlungen vollziehen sich auf dem Markt für Omnibusse, für den wiederum die Teilmärkte „Omnibusse für den öffentlichen Personen(nah-)verkehr“ und „Omnibusse für den privaten Reise(fern)verkehr“ zu unterscheiden sind, auf dem Markt für Spezialwagen, der in die Teilmärkte für Feuerwehrfahrzeuge, Tankwagen, Betontransportmischer, Autotransportwagen, Müllwagen, Abschlepp- und Kranwagen usw. zerfällt, auf dem Markt für Lieferwagen (Transporter) und auf dem

Markt für Lastkraftwagen, wobei sich auch dieser wiederum (etwa nach dem Kriterium des zulässigen Gesamtgewichts der hier angebotenen Fahrzeuge) in verschiedene Klassen, sprich: Teilmärkte, zerlegen läßt.

Für jeden sinnvoll abzugrenzenden Teilmarkt gilt nun, daß der hier bestehende Konzentrationsgrad mit dem der gesamten Industriegruppe durchaus nicht übereinzustimmen braucht. Vor allem sind es nicht immer dieselben Unternehmen, die auf den einzelnen relevanten Märkten einer Branche die Gruppe der drei größten Hersteller bilden. Auch kann ein Unternehmen auf einzelnen Teilmärkten zu den führenden Anbietern gehören, ohne zu den größten Unternehmen seiner Branche zu zählen. So ist etwa die Karl Kässbohrer Fahrzeugwerke GmbH, Ulm, der nach Daimler-Benz und MAN-Büssing drittgrößte westdeutsche Produzent von Omnibussen und der bedeutendste Hersteller von Anhängern, obwohl diese Firma mit einem Umsatz von 1976: 471 Mill. DM in der Industriegruppe Straßenfahrzeugbau eher zu den kleineren Unternehmen gehört.

Irreführende Größenunterschiede

Dadurch, daß der Begriff der Industriegruppe zu meist für eine Vielzahl von in der Regel durchaus unterschiedlichen Teilmärkten steht, werden auch die von der Monopolkommission ermittelten *Größenunterschiede* zwischen den umsatzstärksten Herstellern und den übrigen Unternehmen einer Branche in ihrer Aussagekraft stark verzerrt. So stellt die Monopolkommission, wie bereits erwähnt, etwa fest, daß das Verhältnis des durchschnittlichen Umsatzes der zehn größten Unternehmen zum Durchschnittsumsatz der übrigen Unternehmen der Branche im Straßenfahrzeugbau 184:1 beträgt und merkt dazu an, daß derart ausgeprägte Größenunterschiede „den Wettbewerb zu lähmen drohen“.

Zueinander in Beziehung gesetzt werden hier aber einmal mehr Unternehmen, die nicht die gleichen Märkte bedienen und die folglich auch nicht miteinander konkurrieren. Nimmt man beispielsweise als einen wichtigen Teilbereich der Industriegruppe Straßenfahrzeugbau den Markt für Personenkraftwagen, dann verhält sich hier der Umsatz des größten heimischen Herstellers, der Volkswagenwerk AG, zu dem des kleinsten westdeutschen Pkw-Produzenten, der Firma Porsche, etwa wie 20:1. Auch dieser Wert ist jedoch noch eher irreführend, da zwischen beiden Unternehmen Wettbewerbsbeziehungen kaum bestehen. Sinnvoller wäre ein Größenvergleich zwischen dem Volkswagenwerk und den Firmen Opel, Ford, Renault, Fiat und British Leyland als seinen wichtigsten Konkurrenten einerseits und ein solcher zwi-

schen Porsche und anderen Herstellern exklusiver Sportwagen andererseits. Solche (ebenfalls nur begrenzt aussagefähigen Vergleiche) erbringen lediglich Größenunterschiede von 3:1. Der von der Monopolkommission errechnete Wert von 184:1 ist das Ergebnis eines Verfahrens, bei dem die Umsätze der großen Hersteller von Personenkraftwagen und Nutzfahrzeugen mit den Umsätzen der kleineren und kleinsten Unternehmen der gleichen Industriegruppe miteinander verglichen werden, obwohl diese kleinen Unternehmen, etwa als Fahrrad-Produzenten, als Anbieter von Spezialfahrzeugen und Kfz-Teilen oder als Kfz-Reparaturwerkstätten in der Regel völlig andere Märkte bedienen.

Erhebliche Verzerrungen

Selbst dort, wo die für Industriegruppen oder -klassen errechneten Konzentrationsmeßziffern mit den Konzentrationsgraden wichtiger relevanter Märkte oder einzelner Branchen in etwa übereinstimmen, wird etwas gemessen, was zumeist nur von geringem Interesse sein dürfte, nämlich der Anteil der größten *heimischen* Unternehmen am gesamten Umsatz aller inländischen Produzenten, die den jeweils betrachteten Markt bedienen. Über die *Marktanteile* der drei größten und der übrigen Unternehmen geben die auf diese Weise gewonnenen Werte jedoch nur dann verlässliche Auskunft, wenn in nennenswertem Umfang weder Ex- noch Importe getätigt werden — eine für die stark „exportlastige“ und auch gegenüber Importen vergleichsweise „offene“ Industrie der Bundesrepublik nahezu durchweg sehr heroische Annahme.

Verzerrt werden die von der Monopolkommission ermittelten „concentration ratios“ ferner dadurch, daß die amtliche Statistik Unternehmen, die ein stark diversifiziertes Produktionsprogramm aufweisen, mit dem gesamten Umsatz der Branche zuordnet, in der diese Unternehmen den größten Teil ihrer Wertschöpfung erbringen. Auch bleiben Konzernverflechtungen unberücksichtigt: „Statistisch unerkannt bleiben alle Formen der Unternehmenskonzentration, die sich trotz Aufgabe der wirtschaftlichen Unabhängigkeit nicht zugleich in einer Aufgabe der rechtlichen Selbständigkeit niederschlagen“ (Ziffer 143).

Nun wirken nicht alle diese Faktoren notwendigerweise in gleicher Richtung, so daß sich ihre verzerrenden Effekte zum Teil aufheben mögen. Dennoch ist zu vermuten, daß das nach dieser möglichen Kompensation verbleibende Ausmaß an Mißweisung erheblich bleibt. So hat ein Mitarbeiter der Monopolkommission für einige Industriezweige das Ausmaß der Verzerrung zu quantifizieren versucht, das durch die Vernachlässigung von Außenhandel und Konzernverflechtungen und

durch die Zuordnung von Umsatzteilen diversifizierter Unternehmen zu einer „falschen“ Branche bewirkt wird³⁾. In jedem der neun untersuchten Industriezweige liegt der bereinigte deutlich unter dem unbereinigten Wert⁴⁾.

In die gleiche Richtung weisen auch die Ergebnisse einer von der Kommission für wirtschaftlichen und sozialen Wandel vorgelegten Studie⁵⁾. Von 32 hier untersuchten Branchen wiesen im Jahre 1971 14 einen Importanteil von mehr als 30 % auf. Entsprechend kräftig sank in zahlreichen Fällen der Konzentrationsgrad — in dieser Studie gemessen als Umsatzanteil der vier größten Unternehmen einer Branche —, als man die unbereinigten Konzentrationsmeßziffern durch die Berücksichtigung von Ex- und Importen korrigierte: so etwa bei Schuhen von 38 auf 26 %, bei Chemiefasern von 84 auf 65 %, bei Reifen von 63 auf 51 %, bei Gefriertruhen und Kühlschränken von 76 auf 51 % und bei Büromaschinen von 69 auf 48 %⁶⁾.

Unberücksichtigte Marktstrukturelemente

Die Einwände, die gegen branchenbezogene Konzentrationsmeßziffern der von der Monopolkommission verwendeten Art geltend gemacht werden können, reduzieren die mit ihrer Hilfe zu gewinnende Einsicht auf die nicht sonderlich originelle Vermutung, daß die Märkte für Industriegüter in der Bundesrepublik in der Regel oligopolistisch strukturiert sind. Ob dabei eher das „weite“ oder mehr das „enge“ Oligopol dominiert, ist eine Frage, die das von der Monopolkommission vorgelegte Material schon nicht mehr zu beantworten gestattet. Und dies nicht nur, weil eine präzise Abgrenzung beider Marktformen schwierig ist, sondern auch, weil dazu die „concentration ratios“ der einzelnen relevanten Märkte bekannt sein müßten, was eben zumeist nicht der Fall ist.

Auch ist zu bedenken, daß die Struktur eines Marktes durch den hier geltenden Konzentrationsgrad nur sehr unvollkommen beschrieben wird. Als weitere wesentliche Elemente der Marktstruktur wären im Rahmen einer umfassenden Branchenstudie in Erfahrung zu bringen: das Ausmaß an Produktdifferenzierung und der Grad der Markttransparenz; die Art der angewandten Produktionstechnologie, also etwa die Relevanz soge-

3) Vgl. C. Baum: Die Verzerrung der Konzentrationskoeffizienten im Hauptgutachten der Monopolkommission, unveröffentl. Manuskript, Köln o. J. (1977).

4) So betrug der Umsatzanteil der drei größten Unternehmen der Branche im Jahre 1974 im Steinkohlenbergbau unbereinigt 82,3, bereinigt 64,2 %; die entsprechenden Werte lauten für die Chemische Industrie 29,7 und 23,9 %, für die Eisenschaffende Industrie 36,7 und 30,4 %, für den Maschinenbau 9,7 und 7,6 %, für den Straßenfahrzeugbau 52,9 und 43,6 % und für die Elektrotechnische Industrie 30,8 und 29,3 %.

5) Vgl. J. Müller, R. Hochreiter: Stand und Entwicklungstendenzen der Konzentration in der Bundesrepublik Deutschland, Göttingen 1975.

6) Vgl. ebenda, S. 84 ff.

nannter Massenproduktionsvorteile (economies of scale), die Höhe der Marktzutrittschranken (barriers to entry), die im betrachteten Zeitraum durchmessene Marktphase, der Grad der Diversifikation und der vertikalen Integration, die Relevanz konjunktureller oder saisonaler Schwankungen u.a.m.

Ohne Kenntnis dieser Strukturelemente läßt sich die Frage, welche Konsequenzen sich aus einem bestimmten Konzentrationsgrad für die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs ergeben, nicht eindeutig beantworten. So kann sich ein hoher Konzentrationsgrad dadurch erklären, daß sich der betreffende Markt noch in seiner Einführungsphase befindet und vorerst nur von einem Pionier-Unternehmer und einem „fast second“ bedient wird – Anbietern, denen jedoch in der sich anschließenden Expansionsphase das „Rudel der Nachahmer“ (J. A. Schumpeter) folgen mag.

Ein hoher Konzentrationsgrad kann jedoch auch Ausdruck der Tatsache sein, daß ein Markt in seine Sättigungs- oder Rückbildungsphase eingetreten ist, die Zahl der Anbieter sich durch Marktaustritte und Zusammenschlüsse im Zeitablauf immer mehr reduziert hat und hohe Markteintrittshemmnisse den Zustrom neuer Konkurrenten verhindern. Auch ist denkbar, daß dem konzentrierten Angebot eines Marktes eine nicht minder konzentrierte Nachfrage gegenübersteht, während die Nachfrage eines anderen Marktes mit dem gleichen Konzentrationsgrad auf der Angebotsseite sich als Summe der Käufe einer Vielzahl machtloser Konsumenten ergeben mag. Wieder würde eine wettbewerbspolitische Würdigung gleicher Konzentrationsgrade nicht auch zu dem gleichen Ergebnis führen. Die Kenntnis des Konzentrationsgrades allein reicht nicht aus, um die Struktur eines Marktes genügend umfassend zu beschreiben. Auch besteht zwischen der Marktstruktur, dem Marktverhalten und dem Marktergebnis keine strenge Beziehung etwa der Art, daß die Marktstruktur das Marktverhalten und dieses wiederum das Marktergebnis eindeutig determinieren würde. Zwar läßt eine bestimmte Marktstruktur gezielte Vermutungen über das Marktverhalten zu, die sich bei einer empirischen Überprüfung als begründet erweisen mögen; und auch zwischen dem Marktverhalten und dem Marktergebnis besteht ohne Zweifel ein enger Zusammenhang. Doch ist die Art dieser Abhängigkeiten nicht so eindeutig, die Strenge dieser Beziehungen nicht so stark, daß eine bestimmte Marktstruktur nur *eine* Art von Wettbewerbsverhalten zuließe und bei einem bestimmten Marktverhalten auch nur *eine* Art von Marktergebnis denkbar wäre. Zwar mag es Marktstrukturen geben, die für ein kompetitives Verhalten besonders günstige, andere, die dafür eher ungünstige Voraussetzungen bie-

ten; doch zeigt der empirische Befund, daß Märkte mit ähnlicher Struktur erhebliche Unterschiede in Form und Intensität der sich auf ihnen vollziehenden Wettbewerbsprozesse aufweisen können.

Unbeantwortete Fragen

Nur die kombinierte Anwendung des Marktstruktur-, des Marktverhaltens- und des Marktergebnistests ermöglicht (bei ausreichender Ergiebigkeit der verfügbaren statistischen Daten) Studien und Analysen von Branchen und Märkten, die ein detailliertes und informatives Bild der für sie charakteristischen Merkmale und Verhaltensweisen vermitteln und die auch Aufschluß über die Art und Qualität der Konsumentenversorgung geben.

Nur Analysen der damit geforderten Art gestatten es im übrigen, Aufschluß über die *Ursachen* der Unternehmenskonzentration zu erlangen. Die Monopolkommission äußert sich dazu überhaupt nicht. Dabei ist es für die von ihr geforderte „Beurteilung des jeweiligen Standes und der absehbaren Entwicklung der Unternehmenskonzentration“ sicher von Belang, wie der für einen relevanten Markt ermittelte Konzentrationsgrad zustande gekommen ist, ob primär durch Unterschiede im internen Unternehmenswachstum oder ob stärker durch Zusammenschlüsse, durch Verdrängung oder durch Marktaustritte. Eine umfassende und ausgewogene wettbewerbspolitische Würdigung der Unternehmenskonzentration setzt ferner hinreichende Kenntnis jener Kostenersparnisse (economies of scale) voraus, die sich bei wachsenden Betriebs- und Unternehmensgrößen zwar nicht stets ergeben müssen, die sich wohl aber ergeben können. Ein hoher Konzentrationsgrad wird durch die Möglichkeit, Massenproduktionsvorteile zu nutzen, wettbewerbspolitisch nicht schon legitimiert; für die Beurteilung eines Prozesses fortschreitender Unternehmenskonzentration ist es jedoch nicht irrelevant, ob die Anbieter des betreffenden Marktes die zur vollen Nutzung möglicher Skalenerträge erforderliche Mindestgröße erst noch erreichen müssen oder ob sie diese bereits seit längerem überschritten haben.

Auf alle diese Fragen gibt das erste Hauptgutachten der Monopolkommission keine Antwort⁷⁾. Das zeigt, daß der hier verwendete methodische Ansatz nur begrenzt brauchbar ist. Unzureichende Informationen, knappe Ressourcen und zeitliche Begrenzung erbrachten somit ein Ergebnis, das bei einer Würdigung der genannten Hemmnisse zwar durchaus eindrucksvoll anmuten mag, mit dem man sich jedoch auf längere Sicht nicht zufriedengeben sollte.

⁷⁾ Sehr viel ergiebiger ist hier die bereits erwähnte Studie von J. Müller und R. Hochreiter, die gerade zu den Ursachen der Unternehmenskonzentration eine Fülle von aktuellen und relevanten Informationen bereithält.