

Schmidtchen, Dieter

Article — Digitized Version

Methodologische und systemtheoretische Grundsätze der Wettbewerbspolitik

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Schmidtchen, Dieter (1978) : Methodologische und systemtheoretische Grundsätze der Wettbewerbspolitik, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 58, Iss. 9, pp. 467-476

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/135235>

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.

Methodologische und systemtheoretische Grundsätze der Wettbewerbspolitik

Dieter Schmidtchen, Köln

Von professionellen Wissenschaftstheoretikern hört man meist wenig Schmeichelhaftes über den methodologischen Stand der Sozialwissenschaften im allgemeinen und den der Ökonomie im besonderen. Folgt man Imre Lakatos, dann sind die Sozialwissenschaften im Vergleich zu den Naturwissenschaften „unterentwickelt“, und nach Ansicht Poppers haben sie „ihren Galilei noch immer nicht gefunden“. Besonders groß ist der methodologische Rückstand im Bereich der Wettbewerbstheorie und der wissenschaftlichen Wettbewerbspolitik. Prof. Dieter Schmidtchen deckt die Ursachen auf und entwickelt methodologische und systemtheoretische Grundlagen für eine Neuorientierung.

Unbeeindruckt von den Erkenntnissen der neueren Wissenschafts- und Systemtheorie werden in der Wettbewerbstheorie und der wissenschaftlichen Wettbewerbspolitik Positionen vertreten, die dem Fortschritt des Wissens über die strukturellen Eigenschaften eines Marktsystems nur im Wege stehen können. Dem Wissenschaftsfortschritt feindliche methodologische Positionen sind auch dafür verantwortlich, daß die Ökonomie dem praktischen Wirtschaftspolitiker, der bei ihr um Rat nachsucht, entweder falsches oder angemaßtes Wissen zur Verfügung stellt, mit der Folge, daß jener – auf die vermeintlich wissenschaftliche Erkenntnis vertrauend – mit seiner Wirtschaftspolitik in die Irre läuft. Natürlich können wirtschaftspolitische Mißerfolge weder ihm noch den Bürgern auf die Dauer gut bekommen.

Ursachen der mißlichen Lage

Die Ursachen für diese mißliche Lage liegen vor allem in viererlei ¹⁾:

☐ Erstens haben sich weder die Wettbewerbstheorie noch die wissenschaftliche Wettbewerbspolitik ausreichend vom essentialistischen Denkstil freimachen können.

¹⁾ Vgl. dazu auch die Schrift des Verfassers: Wettbewerbspolitik als Aufgabe: Methodologische und systemtheoretische Grundlagen für eine Neuorientierung, Baden-Baden 1978.

Prof. Dr. Dieter Schmidtchen, 38, ist wissenschaftlicher Rat und Professor am Institut für Wirtschaftspolitik der Universität Köln.

☐ Zweitens hängen beide Disziplinen weiterhin gewissen ökonomistischen Lehren an. Dies zeigt sich in besonderem Maße im Konzept von der Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs.

☐ Drittens wird vielfach der aussagenlogische Charakter zentraler Sätze von wettbewerbspolitischen Konzeptionen verkannt. Auf den ersten Blick sich als Gesetzesaussagen präsentierende Formulierungen sind in Wirklichkeit tautologisch entleert und damit ohne empirischen Gehalt. Auch hier ist wieder auf das Konzept von der Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs zu verweisen.

☐ Viertens schließlich werden weithin die Erkenntnisgrenzen negiert, die sich aus der Tatsache ergeben, daß mit dem Markt ein Phänomen höchster Komplexität vorliegt. Man setzt offensichtlich stillschweigend voraus, daß diese Grenzen zu vernachlässigen seien, mit der Folge, daß man sich ein Wissen anmaßt, das man nicht besitzt und niemals besitzen kann.

Bevor auf diese vier Punkte näher eingegangen wird, seien die methodologischen Prinzipien skizziert, die der Analyse und Kritik zugrunde gelegt werden.

Zählt man die Nationalökonomie zu den Erfahrungswissenschaften, dann hat sie vor allem zwei Erkenntnisziele: ein theoretisches und ein praktisches. Das theoretische Erkenntnisziel richtet sich darauf, Erklärungen für alle die ökonomischen Sachverhalte zu finden, die als erklärenswert angesehen werden. Bei dem praktischen Erkenntnisziel geht es darum, die Mittel herauszufinden, die man wirtschaftspolitisch einsetzen

kann, wenn man bestimmte ökonomische Wirkungen hervorrufen will. Da diese „Empfehlungen“ letztlich auf Prognosen — nämlich Wirkungsprognosen — beruhen, kann man die Arbeit des erfahrungswissenschaftlich orientierten Nationalökomen auch dadurch kennzeichnen, daß er danach strebt, Erklärungen und Prognosen zu liefern.

Erklärt ist ein Sachverhalt dann, wenn der ihn beschreibende Satz (Explanandum) aus zumindest einer nomologischen Hypothese und Sätzen über Antecedensbedingungen (beide Arten von Sätzen bilden das Explanans) logisch deduziert werden kann (deduktiv-nomologische Erklärung).

Das gleiche Vorgehen wird auch bei der Prognose praktiziert (These von der strukturellen Identität von Erklärung und Prognose). Die Erklärung unterscheidet sich von der Prognose jedoch dadurch, daß bei ihr das durch den Explanandum-Satz beschriebene Ereignis bereits eingetreten ist, während es bei der Prognose in der Zukunft liegt.

Wegen der Bedeutung dieser Zusammenhänge sei ein kleines Beispiel angeführt. Das Auftreten eines realen ökonomischen Sachverhalts „E“ sei zu erklären. Angenommen, man kenne eine nomologische Hypothese etwa der Art: „Wenn die Bedingungen ‚a‘, ‚b‘, ‚c‘ vorliegen, dann tritt ‚E‘ auf“; außerdem treffe es zu, daß die Antecedensbedingungen „a“, „b“, „c“ in der Realität gleichzeitig realisiert sind oder früher realisiert waren. Mit diesem Wissen läßt sich das Auftreten von „E“ deduktiv-nomologisch erklären, denn der den Sachverhalt „E“ beschreibende Satz kann aus der nomologischen Hypothese in Verbindung mit den Antecedensbedingungen logisch deduziert werden. Analoges gilt für die Prognose: Kennt man die nomologische Hypothese und weiß man ferner, daß die Bedingungen „a“, „b“, „c“ in der Realität vorliegen, dann läßt sich das zukünftige Auftreten von „E“ — im Wege einer logischen Deduktion — voraussagen.

Mit Hilfe einer solchen Voraussage kann man zugleich die Qualität des Wissens über die nomischen Strukturen der Realität testen. Trifft nämlich die Voraussage zu, dann kann die nomologische Hypothese als bewährt gelten, erweist sie sich dagegen als falsch, obgleich die Antecedensbedingungen realisiert waren, dann ist auch die nomologische Hypothese falsch (modus tollens). (Auf das Problem der „Wahrheit“ von „Basisaussagen“ oder „Prüfaussagen“ kann an dieser Stelle nicht eingegangen werden.)

Aus der Notwendigkeit, bei Erklärungen und Prognosen auf nomologische Hypothesen zurückgreifen zu müssen, folgt, daß es das Hauptanliegen der Nationalökonomie als Erfahrungswissenschaft sein sollte — auch und gerade, wenn sie der praktischen Wirtschaftspolitik beratend zur Seite ste-

hen will —, sich ein möglichst umfassendes, tiefes und bewährtes Wissen über die nomischen Strukturen der Realität zu beschaffen. Dabei ist besonders darauf zu achten, daß als nomologische Hypothesen nur solche Aussagen gelten können, die empirisch gehaltvoll sind. Das bedeutet: Die Hypothesen müssen so formuliert sein, daß sie im direkten oder indirekten Test an der Realität scheitern können. Dies ist nur möglich, wenn sie das Auftreten bestimmter Ereignisse verbieten. Analytische Aussagen tun dies nicht, sie sind also ohne empirischen Gehalt und zählen demgemäß nicht zu der Klasse der nomologischen Hypothesen. Als Beispiel für eine analytische Aussage sei der Satz „Wenn der Hahn kräht auf dem Mist, dann ändert sich das Wetter oder es bleibt, wie es ist“ angeführt.

Der methodologische Essentialismus

Überprüft man einmal das in vielen wettbewerbstheoretischen und -politischen Arbeiten zum Ausdruck kommende Wissenschaftsverständnis, dann wird deutlich, daß es in diesen Arbeiten weniger um die Formulierung und Überprüfung nomologischer Hypothesen geht, als vielmehr darum herauszufinden, was eigentlich Wettbewerb ist, was ihn im Wesen ausmacht. Solche „Was-ist?“-Fragen sind typisch für ein Vorgehen, das sich am methodologischen Essentialismus ausrichtet. Dieser sieht das Hauptanliegen der Wissenschaft darin, die wahre Natur, die Essenz, der Dinge — etwa des Wettbewerbs — zu entdecken und in Form einer Definition zu beschreiben.

Ein solches Vorgehen verfehlt jedoch — wie noch zu zeigen sein wird — die erfahrungswissenschaftlichen Erkenntnisziele. Und eine Wettbewerbsdiziplin, die sich am methodologischen Essentialismus orientiert, ist demgemäß nicht nur nicht in der Lage, Erklärungen vorzunehmen und Prognosen abzugeben, sie verbaut sich darüber hinaus auch die Möglichkeit, die praktische Wettbewerbspolitik erfolgreich zu beraten.

Letzteres zu erkennen ist besonders wichtig, denn von seiten des praktischen Wettbewerbspolitikers werden häufig Beratungswünsche geäußert, denen die Wissenschaft nur nachkommen kann, wenn sie die methodologische Weiche in Richtung „Essentialismus“ stellt. Eben dies scheint in der Bundesrepublik der Fall gewesen zu sein. Um dies zu erkennen, empfiehlt es sich, einmal in der Begründung nachzuschauen, die der Ausschuß für Wirtschaftspolitik des Deutschen Bundestages seinerzeit dem Entwurf des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) beigefügt hat.

Bekanntlich will das GWB ja den Wettbewerb vor Verzerrungen und Beschränkungen schützen. Merkwürdigerweise wird dieser zu schützende

Wettbewerb im Gesetz nicht definiert. Der Ausschuß für Wirtschaftspolitik begründet das damit, daß „eine Legaldefinition des Begriffs ‚Wettbewerb‘ als des Schutzobjektes des vorliegenden Gesetzentwurfes nicht möglich (wäre), daher in dem vorliegenden Entwurf auch nicht versucht“ worden sei. Nach Ansicht des Ausschusses stehe der Anwendbarkeit und Durchsetzbarkeit des Gesetzes gleichwohl nichts entgegen, denn es handle sich hier um einen Anwendungsfall von Begriffen, „die ihren Inhalt aus einer der juristischen Auffassung vorgegebenen Disziplin“ empfangen. Mit „vorgegebener Disziplin“ war offensichtlich die Nationalökonomie gemeint.

Methodologisch entscheidend ist nun, daß hinter diesem „Auftrag“ nicht etwa der Wunsch nach wissenschaftlicher Erklärung oder Voraussage eines ökonomischen Ereignisses stand, sondern die Erwartung, daß die vorgegebene Disziplin eine Definition des Wettbewerbs liefern könne, der dann die Norm der Wettbewerbspolitik zu sein hätte. Nun herrscht in der Wettbewerbstheorie und der wissenschaftlichen Wettbewerbspolitik kein Mangel an Wettbewerbsbegriffen. Man kennt den vollkommenen Wettbewerb, den vollständigen Wettbewerb, den unvollständigen Wettbewerb, den dynamischen Wettbewerb, den statischen Wettbewerb, den funktionsfähigen Wettbewerb, den wirksamen Wettbewerb usw. Welcher Wettbewerb soll nun aber als Norm in der praktischen Wettbewerbspolitik gelten?

Nicht wahrheitsfähige Definitionen

Die naheliegende Antwort: Es ist derjenige Begriff zu wählen, der den „wirklichen“ Wettbewerb beschreibt, der das Wesen, die wahre Natur, des Wettbewerbs enthält und nicht nur lediglich akzidentelle Eigenschaften. Will die Wettbewerbswissenschaft in bezug auf dieses Problem der praktischen Wettbewerbspolitik beratend zur Seite stehen, dann ist sie gezwungen, „Was-ist?“-Fragen – hier: Was ist das Wesen des Wettbewerbs? – zu stellen, womit sie sich aber zugleich auf die Ebene des methodologischen Essentialismus begibt. Solche „Was-ist?“-Fragen sind jedoch aus dem Fragenkatalog von Erfahrungswissenschaften verbannt. Der Grund hierfür liegt darin, daß sie zu keinen Antworten führen können, die uns Wis-

senswertes über die ökonomische Realität lehren. Wir können nämlich nur etwas über die Beschaffenheit der Realität erfahren, wenn wir Fragen stellen, die zu Aussagen führen, die wahrheitsfähig sind. Eine Aussage ist wahrheitsfähig, wenn sie – isoliert oder im Verbund mit anderen Aussagen – empirisch daraufhin überprüft werden kann, ob sie zutrifft oder nicht. Das ist z. B. bei nomologischen Hypothesen der Fall, nicht aber bei essentialistischen Definitionen.

Wie sollte z. B. die essentialistische Definition „Der Wettbewerb ist seinem Wesen nach etwas Evolutorisches“ empirisch überprüft werden? Diese Aussage ist weder verifizierbar noch falsifizierbar, denn wir besitzen kein empirisches Kriterium, mit dessen Hilfe das „Wesen“ des Wettbewerbs von anderen Eigenschaften getrennt werden könnte. Es existiert auch keine Theorie darüber, wie und worin sich das „Wesen“ des Wettbewerbs in der Realität offenbart. Aussagen über das Wesen des Wettbewerbs enthalten demgemäß nichts anderes als subjektive Setzungen, die einer objektiven Prüfung auf ihren Wahrheitsgehalt nicht zugänglich sind. Dies hat auch zur Folge, daß man objektiv nicht entscheiden kann, welche von mehreren Wesensdefinitionen nun die „wahre“ Wettbewerbsdefinition ist.

Die Eigenschaft von essentialistischen Definitionen, nicht wahrheitsfähig zu sein, zeigt sich auch darin, daß die Existenz nicht evolutorischer Marktprozesse in der Realität die Definition niemals falsifizieren kann. In einem solchen Fall liegt einfach kein Wettbewerb vor, was aber die „Gültigkeit“ der Definition in keiner Weise berührt.

Zwei Sackgassen

In der Wissenschaftspraxis wurde das Problem der „Wahrheit“ von Wesensdefinitionen häufig dadurch zu lösen versucht, daß man die Intuition oder die Evidenz bemühte. Beide Lösungswege erweisen sich jedoch als Sackgassen.

Der Rückzug auf die Intuition desjenigen, der das Wesen erkennt, ist erfahrungswissenschaftlich unbefriedigend, weil es kein Kriterium gibt, mit dessen Hilfe wir uns versichern können, daß der Erkennende die *richtige* Intuition hatte. Außerdem:

Partner der Wirtschaft in allen Finanzierungsfragen
Partner für Sie im Außenhandel
in allen Fragen der Geldanlage

 **VEREINS- UND WESTBANK**
 Mehr als 270 Niederlassungen in Hamburg, Schleswig-Holstein und Niedersachsen.

Wie wäre zu entscheiden, wenn die Intuition verschiedene Personen zu unterschiedlichen Definitionen veranlassen sollte? Analoge Überlegungen wären für das Kriterium der Evidenz anzustellen.

Aus diesen Überlegungen folgt: Antworten auf die Fragen „Was ist der wahre Wettbewerb?“ oder „Was ist das Wesen des Wettbewerbs?“ oder „Was ist Wettbewerb?“ sind objektiv nicht auf ihren Wahrheitsgehalt überprüfbar. Solche Aussagen sind nicht wahrheitsfähig. Man hat kein Kriterium, mit dessen Hilfe man herausfinden kann, ob man die wahre Natur des Wettbewerbs erfaßt hat oder lediglich akzidentellen Eigenschaften aufgesessen ist. Vor allem enthalten diese Aussagen keine Behauptungen über nomische Strukturen der Realität. Man kann mit ihnen also weder etwas erklären noch etwas voraussagen. Die allgemeine Empfehlung kann demgemäß nur lauten, daß die Ökonomie auf solche „Was-ist?“-Fragen und auf essentialistische Definitionen verzichten sollte. Da erkenntnistheoretisch der Preis dieses Verzichts gleich Null ist, sollte ihm eigentlich nichts im Wege stehen.

Die Empfehlung, auf essentialistische Definitionen zu verzichten, bedeutet nicht, daß die Ökonomie überhaupt auf Begriffe und Definitionen verzichten sollte. Erfahrungswissenschaftlich legitim ist eine Position, die man mit dem Begriff „methodologischer Nominalismus“ umschreiben kann. Hier wird lediglich gefragt: Wie sollen wir ein Ding nennen? Die Definition besteht also im Zuordnen eines Definiens, einer abkürzenden Formel – etwa: Wettbewerb – zu einem bereits bestimmten Definiendum. Natürlich ist eine solche Nominaldefinition ebenfalls nicht wahrheitsfähig.

Der Ökonomismus

Mit Ökonomismus wird ein Denken bezeichnet, das den Bereich, über den die Ökonomie als Wissenschaft legitimerweise Aussagen treffen kann, extrem erweitert. Dem Ökonomismus liegt also eine Kompetenzanmaßung zugrunde. Diese zeigt sich in der Idee, vom „ökonomischen Standpunkt“ aus Bewertungen der praktischen Wirtschaftspolitik vornehmen und die „ökonomisch rationale“ Wirtschaftspolitik „theoretisch“ entwerfen zu können. Die ökonomistisch infizierten Aussagen enthalten im allgemeinen Formeln wie: „ökonomisch empfehlenswert“, „ökonomisch abzulehnen“, „vom ökonomischen Standpunkt aus unzutreffend, unzureichend oder erwünscht“, vom Standpunkt „ökonomischer Rationalität“ oder „gesamtwirtschaftlicher Rationalität“.

Hinter all diesen Formulierungen steckt die Vorstellung, es gäbe einen spezifisch ökonomischen Standpunkt, der als Grundlage für spezifisch ökonomische Beurteilungen, Empfehlungen und Wer-

tungen dienen könne und mit dessen Hilfe die Ziele und Mittel einer „ökonomisch rationalen“ Wirtschaftspolitik zu bestimmen seien.

Diese ökonomistischen Ideen, die aus der Wohlfahrtsökonomie bestens bekannt sind, bilden auch die Grundlage für die Theorie von der Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs, was sich besonders bei ihrem prominentesten deutschen Vertreter, Erhard Kantzenbach, zeigen läßt. Unter Anwendung „rein ökonomischer Kriterien“ – und diese fußen letztlich auf dem Kriterium „wirtschaftliche Rationalität“ – versucht dieser nämlich, theoretisch ein „ökonomisches Optimum“ zu bestimmen. Dieses „ökonomische Optimum“ ist durch eine „optimale Wettbewerbsform“ gekennzeichnet. Nach Ansicht Kantzenbachs hat „logischerweise“ diese „optimale Wettbewerbsform“ das Leitbild einer rationalen Wettbewerbspolitik zu bilden²⁾.

Der Versuch, unter Anwendung „rein ökonomischer“ Kriterien ein Leitbild für die praktische Wettbewerbspolitik zu entwerfen, ist jedoch im Ansatz verfehlt. Versteht sich die Wettbewerbstheorie bzw. die wissenschaftliche Wettbewerbspolitik nämlich als Erfahrungswissenschaft, dann ist sie nicht in der Lage, ein Leitbild für die praktische Wettbewerbspolitik zu entwickeln und es dieser als nach dem Kriterium „rein ökonomischer Rationalität“ ausgewählt zu empfehlen.

Verfehelter Ansatz

Zur Begründung sei auf folgendes hingewiesen:

□ Die Ökonomie als Erfahrungswissenschaft ist nicht in der Lage anzugeben, was „der Wettbewerb“ eigentlich ist. Es existiert kein „rein ökonomisches Kriterium“, anhand dessen mit dem Anspruch auf Wahrheit entschieden werden könnte, wie der wirkliche – der das Wesen verkörpernde – Wettbewerb aussieht. Auch „rein ökonomisch“ läßt sich das oben aufgeworfene Essentialismusproblem nicht lösen. Demgemäß ist „rein ökonomisch“ auch nicht zu bestimmen, wie die „optimale“ Wettbewerbsform aussieht. Die sogenannten „rein ökonomischen Kriterien“ sind nur scheinbar Erkenntnisse einer erfahrungswissenschaftlich orientierten Ökonomie. In Wirklichkeit resultieren sie aus subjektiven Entscheidungen, also aus Werturteilen, die zu treffen die Ökonomie nicht legitimiert ist.

□ Die Bestimmung einer optimalen Wettbewerbsform – nämlich die, die sich im weiten Oligopol mit mäßiger Produktheterogenität einstellt – stützt sich auf eine bestimmte Gewichtung der Wettbewerbsfunktionen. Bei einer anderen Gewichtung erwiese sich eine andere Wettbewerbs-

²⁾ Vgl. E. Kantzenbach: Die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs, 1. Aufl., Göttingen 1966, S. 15.

form als die optimale. Anhand „rein ökonomischer Kriterien“ ist es jedoch nicht möglich, den Wettbewerbsfunktionen bestimmte Gewichte zuzuordnen und gleichsam eine gesamtwirtschaftliche Zielfunktion aufzustellen. Die Gewichtung der Wettbewerbsfunktionen (= Bestimmung der Grenzzuraten der Substitution) kann nur anhand von Werturteilen erfolgen und niemals anhand „rein ökonomischer Kriterien“. Argumentiert man gleichwohl auf der Basis „rein ökonomischer Kriterien“, dann müssen diese selbst Werturteile darstellen oder aus solchen abgeleitet worden sein.

Aus den vorstehenden Überlegungen ergibt sich folgende Empfehlung: Eine sich als Erfahrungswissenschaft verstehende Wettbewerbsdisziplin sollte auf eine Kompetenzanmaßung verzichten und ökonomistische Positionen vermeiden. „Rein ökonomisch“ begründete Leitbilder der Wettbewerbspolitik zu entwerfen, ist erfahrungswissenschaftlich verfehlt. Nicht verfehlt, sondern Ausdruck erfahrungswissenschaftlichen Vorgehens ist es, empirisch gehaltvolle Theorien zu formulieren und zu überprüfen, auf deren Basis die praktische Wettbewerbspolitik entscheiden kann, was sie tun sollte, wenn sie bestimmte Ziele oder Leitbilder realisieren will. Die Leitbilder selbst hat jedoch der Politiker zu formulieren, der erfahrungswissenschaftlich orientierte Ökonom kann „lediglich“ sagen, was zu ihrer Verwirklichung getan werden kann und was nicht.

Das Problem der analytischen Aussagen

Analytische Aussagen sind Aussagen, die aus logischen Gründen immer wahr sind. Sie besitzen keinen empirischen Gehalt, und man kann demgemäß auf ihrer Grundlage weder Erklärungen noch Prognosen vornehmen. Analytische Aussagen weisen manchmal eine Form auf, die einen empirischen Gehalt vortäuschen kann. Dies sei am Beispiel der Aussagen über die Funktionen des Wettbewerbs verdeutlicht, die im Zentrum der Theorie des funktionsfähigen Wettbewerbs stehen.

Diese Funktionsaussagen lauten bekanntlich: Der Wettbewerb steuert die funktionelle Einkommensverteilung nach der Marktleistung; der Wettbewerb ermöglicht die flexible Anpassung des Angebots an Waren an die Käuferpräferenzen; ferner lenkt er die Produktionsfaktoren in die produktivsten Einsatzmöglichkeiten; letztendlich beschleunigt er auch die Durchsetzung des technischen Fortschritts.

Welche aussagenlogische Qualität weisen diese Aussagen auf? Im Prinzip könnten sie normativ oder positiv (erfahrungswissenschaftlich) gemeint sein.

Interpretiert man die Aussagen normativ, also in dem Sinne, daß sie die Aufgaben beschreiben, die

der Wettbewerb erfüllen soll, dann wird man der Ökonomie die Kompetenz bestreiten müssen, solche Funktionsaussagen zu formulieren. Ganz sicher wird man die Funktionenvorgaben nicht „rein ökonomisch“ begründen können.

Sieht man hingegen in den Funktionsaussagen positive Aussagen, also Aussagen, die etwas über strukturelle Eigenschaften der Realität behaupten, dann erhebt sich die Frage, was das denn für ein Wettbewerb ist, der die behaupteten Wirkungen hervorbringt.

Analysiert man die Theorie von der Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs näher, dann drängt sich der Eindruck auf, daß der Wettbewerb, der in den Funktionsaussagen erwähnt wird und der die Funktionen erfüllt, nicht irgendein Wettbewerb ist, sondern derjenige optimaler Intensität. Dieser Wettbewerb optimaler Intensität, der die optimale Wettbewerbsform abgibt, ist jedoch – wie ein Blick auf diese Theorie lehrt – erst mit Hilfe dieser Funktionen – genauer: der Funktionserfüllung – definiert worden. Daraus folgt: Wenn der Wettbewerbsbegriff in den Funktionsaussagen so definiert ist, daß er den Wettbewerb meint, der eben diese Funktionen erfüllt, dann werden die Funktionsaussagen zu analytischen Aussagen. Ein Satz, in dem der Wettbewerbsbegriff derart definiert ist, kann natürlich niemals falsch sein. Aber er ist deshalb auch ohne empirischen Gehalt, und er kann weder bei der Erklärung noch bei der Prognose noch bei der wirtschaftspolitischen Gestaltung nutzbringend verwendet werden. Bei einem auf solchen Funktionsaussagen basierenden Wettbewerbskonzept muß bezweifelt werden, ob es tatsächlich „realistisch“, „praktikabel“ und „zweckrational“ ist.

Die obigen Aussagen dürfen nicht dahingehend mißverstanden werden, als ob damit die Möglichkeit geleugnet würde, überhaupt theoretische Aussagen über die Beziehungen zwischen „dem Wettbewerb“ einerseits und über Wettbewerbsfunktionen andererseits formulieren zu können. Das ist durchaus möglich. Nur muß „der Wettbewerb“ begrifflich unabhängig von seinen Funktionen operational definiert werden. In diesem Falle läßt sich dann fragen, welche Funktionen ein Etwas, das als Wettbewerb nominalistisch definiert wurde, in der Realität erfüllt. Solche Aussagen über die tatsächliche Funktionserfüllung enthielten dann Erkenntnisse erfahrungswissenschaftlicher Art.

Grenzen der Erkenntnis und Gestaltbarkeit

Die praktische Wettbewerbspolitik steht nicht nur vor der Frage, was sie tun will, sondern auch vor der, was sie tun kann. Die wirtschaftspolitische Gestaltungsmacht ist nicht unbegrenzt. Was wirtschaftspolitisch getan werden kann, hängt zu-

nächst davon ab, welche Gestaltungsmöglichkeiten der Gegenstand der Wettbewerbspolitik – nämlich das Marktsystem – aufgrund seiner strukturellen – gesetzmäßigen – Eigenschaften besitzt. Die nomischen Strukturen der Realität begrenzen die Gestaltungsmöglichkeiten und eröffnen sie zugleich. Der Wirtschaftspolitiker befindet sich also in der gleichen Situation wie der Techniker, dessen Handeln einerseits auf der Kenntnis der Naturgesetze basiert, andererseits an diesen aber auch seine Schranken findet.

Unsere Kenntnis von den Gesetzen des Marktsystems ist einmal hypothetischer Natur und zum anderen in hohem Maße unvollständig. Nicht alle vorhandenen und uns interessierenden strukturellen Eigenschaften werden wissenschaftlich erkennbar sein. Wenn man davon ausgeht, daß eine rationale Wirtschaftspolitik sich nur auf die wissenschaftlich erkennbaren strukturellen Eigenschaften des Marktsystems stützen wird, dann erweisen sich die Grenzen wissenschaftlicher Erkenntnis also als eine weitere Schranke, die eine rationale Wirtschaftspolitik zu beachten hat.

Diese Tatsache wird in der heutigen hybriden Zeit meistens übersehen. Die Wirtschaftspolitik allgemein und die Wettbewerbspolitik im besonderen laufen dann Gefahr, sich auf angemessenes Wissen zu stützen. Die Folge davon ist, daß die Wahrscheinlichkeit eines Scheiterns der Politik den Wert von eins annimmt. Das eigentlich Problematische eines solchen Scheiterns einer überzogenen und utopischen Wettbewerbspolitik besteht weniger darin, daß einzelne wirtschaftspolitische Ziele nicht erreicht werden, sondern darin, daß die „Schuld“ am Scheitern dem marktwirtschaftlichen System als solchem zugerechnet wird. Auf die Dauer muß damit das verschwinden, was David Easton als „covered support“ bezeichnet hat. Der Transformation der spontanen Ordnung des Marktes in eine Organisation wird damit der Weg bereitet.

Der Koordinationsansatz

Der Koordinationsansatz stützt sich auf den methodologischen Individualismus. Der methodologische Individualismus postuliert, „daß es keinen anderen Weg zum Verständnis der sozialen Erscheinungen gibt als über das Verständnis des Handelns des einzelnen, das sich nach den Nebenmenschen richtet und von deren zu erwartendem Verhalten bestimmt wird“³⁾. Das Handeln der einzelnen Individuen – Unternehmen oder Haushaltungen – resultiert aus Plänen, und zwar aus Plänen, die unabhängig voneinander aufge-

stellt werden. Diese Pläne basieren auf subjektiven Daten, d. h. auf dem Wissen, das die einzelnen in bezug auf die ökonomischen Sachverhalte haben, die sie für ihre Planrealisierung als relevant erachten. Dieses Wissen besteht in hohem Maße aus Erwartungen über äußere Umstände. Wichtigster äußerer Umstand sind die Handlungen anderer Individuen. Jeder einzelne Plan wird also Handlungen vorsehen, die auf der Erwartung korrespondierender Handlungen von seiten anderer Individuen beruhen. Und da „einige der Daten, auf die eine Person ihre Pläne gründet, die Erwartung sein wird, daß andere Personen in einer bestimmten Weise handeln werden, ist es für die Verträglichkeit der verschiedenen Pläne wesentlich, daß die Pläne des anderen genau jene Handlungen enthalten, die die Daten für den Plan des einzelnen bilden“⁴⁾.

Wegen der Wissensteilung, der Dezentralisation des Wissens, das die Mitglieder einer Gesellschaft insgesamt besitzen, ist es unwahrscheinlich, daß die subjektiven Daten der Planung so aussehen, daß aus den Plänen Handlungen resultieren, die derart ineinandergreifen, daß die Planziele aller Wirtschaftssubjekte zugleich realisiert werden. Bei einigen werden die Pläne gerade in Erfüllung gehen; andere werden sogar positive Planüberraschungen erleben; viele aber werden feststellen, daß sie sich getäuscht haben, daß sie ihre auf falschen Erwartungen gründenden Pläne nicht realisieren konnten. Letztere sind gezwungen, ihre Pläne zu revidieren und an die neuen Markttatsachen, so wie sie ihnen subjektiv erscheinen, anzupassen. Das gleiche werden diejenigen tun, die positive Planüberraschungen erlebt hatten. Als Folge dieser Verhaltensänderungen werden sich bei anderen Wirtschaftssubjekten subjektive Erwartungen als falsch erweisen, wodurch diese dann zu Planrevisionen und Verhaltensänderungen veranlaßt werden, usw.

Daraus folgt: Man muß den Marktprozeß als einen Prozeß ansehen, in dem und durch den dezentral aufgestellte Pläne koordiniert werden. Dieser Prozeß ist zugleich einer, in dem und durch den sich die Koordination von verstreutem Wissen vollzieht. Denn wenn ein Planträger A seinen Plan revidiert, dann tut er dies im Lichte seines gegenwärtigen Wissens, und die Nutzung dieses Wissens erfolgt im Hinblick auf die Handlungen seiner ökonomischen Umwelt, in denen sich deren ökonomisches Wissen manifestiert.

Marktprozeß als Evolutionsprozeß

Die eben dargestellten Gedanken werden neuerdings als „Koordinationskonzept“ bezeichnet (O'Driscoll, Kirzner). Allein mit Hilfe dieses Ansatzes ist es möglich, den Wettbewerb als evolutischen Prozeß theoretisch zu erfassen und eine

³⁾ F. A. v. Hayek: Wahrer und falscher Individualismus, in: Individualismus und wirtschaftliche Ordnung, Erlenbach-Zürich 1952, S. 15.

⁴⁾ F. A. v. Hayek: Wirtschaftstheorie und Wissen, in: ebenda, S. 55.

systemtheoretisch adäquate Wettbewerbspolitik zu entwickeln.

Wenn der Marktprozeß – und demgemäß auch der wettbewerbliche Marktprozeß – sich als Evolutionsprozeß darstellt, dann hat die Markttheorie notwendigerweise Evolutionstheorie zu sein und nicht etwa Gleichgewichtstheorie⁵⁾. Im ökonomischen Gleichgewicht nämlich ist die Anpassung der Pläne und des Wissens bereits beendet, die Evolution ist zu Ende, das System ist stationär. Ein auf das Gleichgewicht fixierter theoretischer Ansatz kann natürlich niemals erklären, wie es zur Evolution kommt, welches die treibenden Kräfte sind, wie sich die Evolution vollzieht bzw. wie deren Verlaufsmuster aussieht. Das kann nur eine Theorie, die den Markt als Evolutionsprozeß begreift und ein analytisches Instrumentarium verwendet, das in der Lage ist, Evolutionsprozesse zu beschreiben und zu erklären. Eben dies ist bei dem Koordinationskonzept der Fall. Das Verhalten der Unternehmen z. B. wird im Rahmen des Koordinationsansatzes als Versuch interpretiert, sich im Lichte ihres jeweiligen Wissens an neue Umstände anzupassen, und zwar so anzupassen, daß die Realisierung der Unternehmensziele nicht gefährdet, sondern gefördert wird. Das wird regelmäßig nur durch Verbesserung der Marktleistungen zu erreichen sein.

Aus dem Vorsichtsprinzip heraus werden Unternehmen auch nicht erst an Anpassungen denken und Anpassungsstrategien entwickeln, wenn die Umstände sich bereits geändert haben. Sie werden vielmehr in ihren Plänen bereits die Möglichkeit einkalkulieren, daß sich in einem evolutischen System die Umstände ständig ändern können. Verschiedenen Umweltsituationen werden sie in der Planung verschiedene Strategien entgegensetzen suchen. Daraus folgt, was an sich selbstverständlich ist, in der gleichgewichtsorientierten Markttheorie aber nicht ausreichend erfaßt wird, daß die Unternehmen stets mehrere Handlungsalternativen besitzen werden.

Gesetz der erforderlichen Varietät

Markttheorie hat demgemäß bei der Erklärung des Verhaltens von Unternehmen als konstitutiven Tatbestand zu beachten, daß die Unternehmen eine Vielfalt von Verhaltensmöglichkeiten besitzen, aus der sie die den jeweiligen äußeren Umständen am besten entsprechende auswählen werden. Der Vielfalt möglicher Störungen der Planerfüllung, die aus der (ökonomischen) Umwelt kommen können, werden Unternehmen in ihren Plänen eine Vielfalt von Handlungsalternativen

entgegenzusetzen. Es ist dies Ausdruck einer rationalen Überlebensstrategie, die dem Gesetz der erforderlichen Varietät (Ashby) entspricht. Nach diesem Gesetz kann ein System sich gegen Umweltstörungen nur schützen und überleben, wenn es die möglichen Störungen kontrollieren kann. Es ist dazu immer dann in der Lage, wenn es zu jeder störenden Umweltstrategie eine kompensierende Gegenstrategie besitzt. Zu beachten ist, daß die Planung von überlebenssichernden Handlungsalternativen nicht nur unter reaktivem Gesichtspunkt, also zum Zweck der Verteidigung, erfolgt. Einige Unternehmen denken sicherlich auch daran, daß der Angriff – die Innovation – die beste Verteidigung darstellt⁶⁾.

Wenn ein Unternehmen die Vielfalt seiner Verhaltensmöglichkeiten erhöht, dann bedeutet dies vom Standpunkt eines anderen Unternehmens, daß die Anzahl möglicher Störungen, die das Ausmaß seiner Planerfüllung tangieren, steigt. Gemäß dem Gesetz der erforderlichen Varietät muß es seine Verhaltensmöglichkeiten zu vergrößern suchen, wodurch jedoch sein Störpotential in der Sicht der anderen Marktteilnehmer steigt, was diese wiederum veranlassen wird, ihre Vielfalt an Verhaltensmöglichkeiten zu steigern, usw. Vielfalt erzeugt also Vielfalt. Es liegt ein sich selbst verstärkender Prozeß vor, der insbesondere durch die Ungewißheit über die Verhaltensmöglichkeiten anderer Marktteilnehmer – nicht nur von Mitantbietern, sondern auch von Nachfragern – in Gang gehalten wird.

Die Wahrscheinlichkeit, sich erfolgreich an neue Umstände anpassen zu können, steigt mit der Zahl der Handlungsmöglichkeiten, die jemand besitzt. Die Zahl der Handlungsmöglichkeiten ist positiv korreliert mit dem Umfang des Wissens. Das bedeutet, daß das Bewußtsein, sich anpassen zu müssen, um nicht (negativ) selektiert zu werden, die einzelnen dazu bringen wird, ihre Wissensbasis zu vergrößern, d. h. sich neues und besseres Wissen zu verschaffen. Im Marktsystem ist also ein Zwang installiert, der zur Entdeckung neuen Wissens führt, das dann bei seiner praktischen Verwertung mit anderem Wissen konfrontiert und einem Selektionsprozeß unterworfen wird. Genau dieser Sachverhalt ist gemeint, wenn F. A. v. Hayek vom Wettbewerb als einem Entdeckungsverfahren spricht.

Die Komplexität

Der Begriff Komplexität meint Vielfalt, hier zunächst: Vielfalt der Verhaltensmöglichkeiten von Wirtschaftssubjekten. Die Komplexität der Wirtschaftssubjekte hat die Komplexität des Marktsystems zur Folge. Darunter soll die Vielfalt möglicher Handlungskonstellationen verstanden werden, die aus dezentral aufgestellten Plänen resul-

⁵⁾ Vgl. dazu E. Hoppmann: Das Konzept des wirksamen Preiswettbewerbs, Tübingen 1978.

⁶⁾ Zu diesen Problemen der Anpassung und der Innovation vgl. auch die grundlegende Schrift von J. Röpke: Die Strategie der Innovation, Tübingen 1977.

tieren kann. Der Vielfalt möglicher Handlungskonstellationen entspricht eine Vielfalt möglicher Marktergebnisse.

Wichtig ist zu erkennen, daß sich der Grad der Komplexität des Marktsystems im Zeitablauf verändern kann und wird. Ferner ist zu beachten, daß eine gleichbleibende Vielfalt von Handlungskonstellationen im Zeitablauf mit unterschiedlichen Konkretionen der Handlungen verbunden sein kann. Die Zahl der möglichen Handlungen allein sagt nämlich noch nichts darüber aus, woraus diese konkret bestehen.

Eine Vorstellung von der Komplexität eines Marktsystems gewinnt man durch folgende Überlegung. Angenommen, es existieren eine Million Unternehmen, und jedes dieser Unternehmen verfüge über fünf Handlungsalternativen. Dann sind im Prinzip $5^{1\,000\,000}$ Handlungskonstellationen denkbar – und damit auch die gleiche Zahl verschiedener Marktergebnisse. Unterstellt man, daß Unternehmen nicht nur eine Alternative wählen, sondern mehrere, dann werden die Größenordnungen noch unvorstellbarer. Daraus wird klar: Der Versuch anzugeben, welche der möglichen Konstellationen sich zu einem bestimmten Zeitpunkt herausbilden wird, überfordert das menschliche Erkenntnisvermögen. Die tatsächlichen Markthandlungen sind durch das Zusammenwirken derart vieler Einzel-faktoren und Prozesse bedingt, die sich zudem noch wechselseitig beeinflussen, daß eine vollständige Erklärung oder Voraussage unmöglich erscheint.

Das bedeutet zugleich, daß es unmöglich ist vor-auszusagen, welche konkreten Marktergebnisse zu einem bestimmten Zeitpunkt im Marktsystem realisiert sein werden und wie sich diese konkret im Zeitablauf verändern werden. Eine solche vollständige Voraussage der Marktergebnisse könnte nur derjenige vornehmen, der wüßte, wie sich alle Marktteilnehmer konkret verhalten werden. Das aber setzt voraus, daß er das in den Plänen aller Marktteilnehmer enthaltene Wissen kennt. Dies jedoch könnte man nur für einen Prognostiker unterstellen, in den der Laplacesche Weltgeist gefahren ist. In den Kategorien der deduktiv-nomologischen Erklärung ausgedrückt: Es ist bei einem komplexen Marktsystem nicht möglich, ein überprüfbares Explanans zu finden, aus dem die konkreten Ergebnisse der ökonomischen Realität vollständig abgeleitet werden können⁷⁾.

Für die praktische Wettbewerbspolitik folgt aus diesen Überlegungen z. B., daß die Kartellbehörden bei der Bestimmung von „Als-ob“-Wettbewerbsergebnissen wissen müßten, wie sich das Wissen und die darauf gründenden Pläne und

Handlungen der Wirtschaftssubjekte konkret ändern würden, wenn „Wettbewerb“ herrschte. Sie müßten sich also in die Köpfe der Wirtschaftssubjekte hineinversetzen können, um das darin enthaltene Wissen, von dem nämlich deren Verhalten abhängen würde, zu erlangen. Ein solcher Versuch ist zum Scheitern verurteilt. Es ist nämlich unmöglich anzugeben, welches Wissen die Wirtschaftssubjekte besäßen, wenn Wettbewerb herrschte. Auch der Rückgriff auf Vergleichsmärkte führt nicht weiter. Denn es wird dabei übersehen, daß mit Wettbewerb die verschiedensten konkreten Wissens-, Plan- und Handlungskonstellationen verbunden sein können. Die konkreten Ergebnisse wettbewerblicher Marktprozesse sind durch den Wettbewerb als solchen nicht determiniert. Bei verschiedenem Wissen und verschiedenem Lernvermögen der Individuen gibt es *andere* wettbewerbliche Marktprozesse mit *anderen* Marktergebnissen.

Muster-Voraussagen

F. A. v. Hayek hat aus dem Sachverhalt, daß das Marktsystem ein komplexes Phänomen darstellt, die (einzig mögliche) erkenntnistheoretische Konsequenz gezogen, daß Einzel-Voraussagen von Marktergebnissen unmöglich sind, weil der Prognostiker niemals das konkrete Wissen besitzen kann, das in den Plänen all derer steckt, die mit ihrem Handeln die Marktergebnisse im einzelnen bestimmen.

Die einzigen Ergebnisse, die man voraussagen kann, sind die, die ein Markt als solcher, also als abstraktes Interaktionssystem, hervorzubringen in der Lage ist. Das sind gewissermaßen marktspezifische Ergebnisse, die unabhängig davon sind, wie das konkrete Wissen der einzelnen Marktteilnehmer aussieht. Diese spezifischen Ergebnisse „des“ Marktes sind insofern also allgemeine Marktergebnisse. Das konkrete Wissen der Marktteilnehmer bestimmt lediglich die individuelle Erscheinungsform dieser Marktergebnisse. Die Voraussagen, die sich auf die Ergebnisse beziehen, die der Markt als solcher – unabhängig von seinen je konkreten Vollzugsweisen – hervorbringen kann, nennt F. A. v. Hayek Muster-Voraussagen. Der Begriff „Muster“ meint die mit dem Markt als solchem verbundenen Abläufe und Ergebnisse.

Muster-Voraussagen beruhen auf Theorien, die das Prinzip erklären, nach dem der Markt funktioniert. Wenn man dieses Prinzip, seine Funktionsweise und Wirkungsweise kennt, kennt man auch die allgemeinen Wirkungen, die es hervorbringen kann. Das Prinzip manifestiert sich – wie bei den üblichen Unterhaltungsspielen – in den geschriebenen und ungeschriebenen Spielregeln. Die durch diese erzeugten *allgemeinen* Charakteristika der Handlungsabläufe und deren Ergebnisse las-

⁷⁾ Vgl. H.-G. Graf: „Muster-Voraussagen“ und „Erklärungen des Prinzips“ bei F. A. v. Hayek, Walter Eucken Institut, Vorträge und Aufsätze, Bd. 65, Tübingen 1978, S. 24.

sen sich wissenschaftlich erkennen und auch voraussagen. Es ist auf dieser Ebene also möglich, ein Explanans zu finden, in dem alle relevanten Randbedingungen eingesetzt werden können und aus dem dann die jeweiligen Muster deduzierbar sind. Gleiches gilt für die Voraussage der Wirkungen, die als Folge von Änderungen im Arrangement der Spielregeln zu erwarten sind.

Welche Muster-Voraussagen sind im komplexen Marktsystem möglich? Dem Marktsystem ist eine Tendenz zur Mutation („Innovation“), zur Selektion und zur Anpassung der Pläne und des diesen zugrunde liegenden Wissens inhärent. Wie sich die Mutation, die Selektion und die Anpassung im einzelnen vollziehen, ist nicht vorherzusagen. Allgemein kann gesagt werden, daß ein Zwang besteht, der anderen Marktseite bessere Marktleistungen als bisher anzubieten. In der Verbesserung der Marktleistung liegt eine adäquate Überlebensstrategie. A priori ist jedoch nicht zu bestimmen, was eine bessere Marktleistung ist. Darüber entscheiden die Tauschpartner durch Abwägung der Alternativen. Man weiß also erst im nachhinein, also zu dem Zeitpunkt, zu dem die Selektion sich vollzogen hat, welches die bessere Leistung war. Worin sich die bessere Leistung konkretisiert, ist nicht nur a priori nicht feststellbar, es ist vor allem auch durch den Markt als solchen nicht determiniert. Die Verbesserung kann also sowohl im günstigeren Preis als auch in einer anderen Qualität des Produkts als auch in den günstigeren Konditionen liegen. Der Markt als solcher schreibt die jeweilige Konkretion des Besseren nicht vor. Er zwingt nur, Besseres zu bieten. Da die Menschen unterschiedliches Wissen besitzen, werden die Meinungen über das, was der Markt als bessere Leistung akzeptieren wird, auseinandergehen. Die Aktionsparameter werden demgemäß variieren. Wenn man einen Marktprozeß, dem ein solcher Zwang zur Leistungsverbesserung inhärent ist, mit Wettbewerb bezeichnet, dann wird deutlich, daß die von dem Kartellamt und anderen vertretene Hypothese, Wettbewerb sei nur echt, wenn er als Preiswettbewerb betrieben wird (Prärogative des Preiswettbewerbs), empirisch falsifiziert ist.

Wettbewerbspolitische Konsequenzen

Eine erste Konsequenz ergibt sich in bezug auf das Anspruchsniveau wettbewerbspolitischer Zielsetzungen. Wenn Einzel-Voraussagen nicht möglich sind, weil wir die Plandaten nicht kennen können, die den Handlungen zugrunde liegen, aufgrund derer sich zukünftige konkrete Marktergebnisse einstellen, dann können wir auch konkrete Marktergebnisse (= individuelle Erscheinungsformen von Mustern) nicht zum wettbewerbspolitischen Ziel erheben. Denn man müßte, um ein sol-

ches Ziel zu realisieren, die (subjektiven) Plandaten der Wirtschaftssubjekte derart manipulieren, daß ein Handlungsgeflecht entsteht, das die gewünschten konkreten Marktergebnisse hervorbringt. Es ist zu vermuten, daß bei einem komplexen System die für eine solche Politik notwendigen Informationen nicht zu erlangen sind. Für eine Politik des Marktstrukturinterventionismus z. B. bedeutet dies, daß sie ihre Ziele niemals erreichen wird, weil die Interventionisten nicht in der Lage sein dürften, einen Komplex, bestehend aus Milliarden von Variablen, derart zu manipulieren, daß ein konkretes Marktergebnis herauskommt. Ständig würde Unerwartetes eintreten (Indiz für Vielfalt), und der Staat hätte mit weiteren Interventionen darauf zu reagieren (Interventionspirale).

Beachtung der Komplexität

Natürlich könnte man versuchen, die Komplexität – dazu gehören auch die Ausweichmöglichkeiten der Wirtschaftssubjekte gegenüber wirtschaftspolitischen Eingriffen – zu reduzieren. (In den ökonomischen Modellen übernimmt diese Funktion die Ceteris-paribus-Klausel. Durch sie wird die Vielfalt der Möglichkeiten verringert.) Dieser Versuch läuft – systemtheoretisch gesprochen – darauf hinaus, aus einem komplexen System ein einfaches zu machen. Inwieweit dies überhaupt gelingen kann, sei hier einmal dahingestellt. Eines steht jedoch fest: Dieses Vorgehen fordert einen erheblichen Preis, und zwar in der Form von Effizienz- und Freiheitsverlusten.

Wenn die Wettbewerbspolitik a) rational sein und b) den Markt als komplexes System nicht zerstören will, dann muß sie dem Sachverhalt der Komplexität bei ihrer Zielsetzung Rechnung tragen. Das wettbewerbspolitische Ziel kann dann nur darin bestehen, gewisse Muster des Marktverlaufs bzw. Muster von Marktergebnissen anzustreben. Dazu ist lediglich das Wissen notwendig, wie der Markt im Prinzip funktioniert. Ansatzpunkte der Wettbewerbspolitik sind hier die „Spielregeln“. Von deren konkreter Ausgestaltung nämlich hängt es ab, welche Muster der Markt produziert.

Als zweite Konsequenz ist anzuführen: Die Wettbewerbspolitik muß ihre Orientierung an Gleichgewichtsmodellen aufgeben. (Auch das Konzept des funktionsfähigen Wettbewerbs ist ein Gleichgewichtskonzept!) In diesen Modellen gibt es nämlich keine Komplexität. Sie ist durch Ceteris-paribus-Klauseln hinausgeworfen worden (Reduktion von Komplexität). In solchen Gleichgewichtsmodellen geschieht immer nur eines, und zwar immer dasselbe. Die Pläne sind angepaßt. Das Wissen ist koordiniert. Solche Modelle sind nicht in der Lage, die Situation realer Märkte abzubilden und wirtschaftspolitische Anleitungen zu ver-

mitteln. Denn die Faktoren, die in den Modellen kraft Setzung als konstant behandelt werden, können in realen Marktprozessen gar nicht konstant bleiben. Und da diese Faktoren also die konkreten Marktprozesse und Marktergebnisse beeinflussen, müssen sich Erklärungen und Voraussagen, die von ihrem Einfluß abstrahieren, notwendigerweise als falsch erweisen. Das gleiche Schicksal trifft auch die Wirtschaftspolitik, die sich auf solche Erklärungen und Voraussagen stützt.

Die dritte Konsequenz bezieht sich auf die „kritische Variable“, die für die Erzeugung erwünschter Muster des Marktverlaufs und der Marktergebnisse in der Hauptsache verantwortlich ist. Versteht man den Markt als evolutorischen Prozeß, dann liegt die „kritische Variable“ in den Voraussetzungen für die Evolution. Wünscht man die Ergebnisse, die ein evolutorischer Prozeß hervorbringen vermag, dann muß man wirtschaftspolitisch dafür sorgen, daß die notwendigen Voraussetzungen für die Evolution geschaffen, geschützt und gefördert werden. Mehr braucht man nicht zu tun. Besitzt der Wirtschaftspolitiker z. B. bewährte Theorien darüber, daß ein Markt unter der Voraussetzung „X“ evolutorisch ist und daß er dann die Entdeckung und Nutzung neuen Wissens bewirkt sowie zur (negativen) Selektion von Problemlösungen führt, die auf überholtem Wissen basieren, und will der Wirtschaftspolitiker all dies erreichen, dann muß er dafür sorgen, daß erstens ein Markt entsteht und zweitens die Bedingung „X“ realisiert ist.

Schutz der Wettbewerbsfreiheit

Woher weiß der Wirtschaftspolitiker aber, ob unter den genannten Umständen wirklich eine bestmögliche Wissensproduktion und Wissensnutzung erfolgen? Die Antwort lautet: Er weiß, wie der Marktprozeß unter der Bedingung „X“ funktioniert. Deshalb kann er davon ausgehen, daß die von ihm gewünschten Wirkungen auch tatsächlich

eintreten. Der Wirtschaftspolitiker muß sich also z. B. nicht erst alles Wissen der Wirtschaftssubjekte aneignen und dann fragen, ob es bestmöglich genutzt wurde. Er kann auf die Funktionsweise des Nutzungsverfahrens vertrauen. Unterstellt man die Hypothese, daß der materielle Wohlstand einer Gesellschaft positiv korreliert ist a) mit dem Umfang und der Qualität des Wissens der Mitglieder dieser Gesellschaft, b) mit dem Grad der Nutzung dieses Wissens und c) mit der (negativen) Selektion von Problemlösungen, die auf überholtem Wissen aufbauen, dann wird man die Voraussage wagen können, daß mit einem evolutorischen Marktprozeß auch eine Verbesserung des materiellen Wohlstands einer Gesellschaft verbunden ist.

Die vierte Konsequenz folgt aus der Antwort auf die Frage, was unter der „kritischen Variablen“ „X“ zu verstehen ist. „X“ meint die Wettbewerbsfreiheit. Wettbewerbsfreiheit bedeutet Freiheit der Wissensnutzung, Freiheit der Wissensselektion, Freiheit der Wissenssuche, Freiheit der Wissensentdeckung. Nur bei Wettbewerbsfreiheit kann sich der evolutorische Prozeß, also die Anpassung der Pläne, vollziehen. Nur bei Wettbewerbsfreiheit gibt es Mutation (= Innovation), Selektion und Anpassung. Im Schutz und in der Förderung der Wettbewerbsfreiheit besteht also das zentrale wirtschaftspolitische Ziel, wenn man einen evolutorischen Marktprozeß und damit Wohlstand für alle haben möchte. Schützt man die Wettbewerbsfreiheit, dann schützt man die Freiheit der Wissensvermehrung und Wissensnutzung, damit aber auch die Freiheit, Vielfalt zu produzieren. Damit wird deutlich, daß die Freiheit eine wesentliche Voraussetzung von Komplexität ist. Außerdem gilt, daß die Vielfalt von Verhaltensmöglichkeiten einen Garanten von Freiheit darstellt⁸⁾. Freiheit und Komplexität stehen somit in Wechselbeziehung.

⁸⁾ Vgl. dazu E. Heuß: Freiheit und Ungewißheit, in: ORDO, XV/XVI, 1965, S. 43 ff.; E. Wille: Freiheit und Information, in: ORDO, XXII, 1971, S. 159 ff.

HERAUSGEBER: HWWA – Institut für Wirtschaftsforschung – Hamburg (Prof. Dr. Wolfgang Michalski, Prof. Dr. Heinz-Dietrich Ortlieb, Prof. Dr. Hans-Jürgen Schmahl)

REDAKTION:
Dr. Otto G. Mayer (Chefredakteur), Dr. Klaus Kwasniewski, Dipl.-Vw. Hubert Höping (Stellvertreter), Dipl.-Vw. Claus Hamann, Helga Lange, Renate Schletz, Dipl.-Vw. Klaus-peter Zanzig

Anschrift der Redaktion: 2 Hamburg 36, Neuer Jungfernstieg 21, Tel.: (0 40) 35 62 306/307

Ohne ausdrückliche Genehmigung des Verlages ist es nicht gestattet, die Zeitschrift oder Teile daraus auf photomechanischem Wege (Photokopie, Mikrokopie) oder auf andere Art zu vervielfältigen. Copyright bei Verlag Weltarchiv GmbH.

HERSTELLUNG UND VERTRIEB:
Verlag Weltarchiv GmbH, Hamburg

Anzeigen: Generalvertretung Dr. Hans Kiemen

Anzeigenpreisliste: Nr. 13 vom 1. 7. 1974

Bezugpreise: Einzelheft: DM 7,50, Jahresabonnement: DM 80,— (Studenten: DM 30,—)

Erscheinungsweise: monatlich

Druck: Otto Schwitzke, Hamburg

Anschrift des Verlages: 2 Hamburg 36, Neuer Jungfernstieg 21, Tel.: (0 40) 35 62 500