

Haid, Alfred; Hornschild, Kurt; Weigand, Jürgen

Article — Digitized Version

Ist die deutsche Wettbewerbspolitik noch zeitgemäß? Über die Bedeutung neuerer Entwicklungen in der Industrieökonomik für die Wettbewerbspolitik

Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung

Provided in Cooperation with:

German Institute for Economic Research (DIW Berlin)

Suggested Citation: Haid, Alfred; Hornschild, Kurt; Weigand, Jürgen (1993) : Ist die deutsche Wettbewerbspolitik noch zeitgemäß? Über die Bedeutung neuerer Entwicklungen in der Industrieökonomik für die Wettbewerbspolitik, Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung, ISSN 0340-1707, Duncker & Humblot, Berlin, Vol. 62, Iss. 3/4, pp. 222-244

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/141040>

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.

Ist die deutsche Wettbewerbspolitik noch zeitgemäß?

Über die Bedeutung neuerer Entwicklungen in der Industrieökonomik für die Wettbewerbspolitik

von Alfred Haid*, Kurt Hornschild* und Jürgen Weigand**

1. Einführung

Die Überlegenheit der Marktwirtschaft über andere Wirtschaftssysteme basiert auf der erfolgreichen Anwendung des Wettbewerbs als Ordnungsprinzip der Gesellschaft. Wo Wettbewerb möglich ist, ist diese Methode der Wirtschaftssteuerung jeder anderen überlegen. Sie macht eine bewußte Wirtschaftslenkung überflüssig und überläßt den Individuen ihre Entscheidung darüber, wie sie ihre Ressourcen einsetzen. Ein vom ständigen Ringen der Produzenten um die Gunst des Konsumenten gekennzeichneter Wettbewerb ist zugleich Motor für technischen und wirtschaftlichen Fortschritt¹. Der Konkurrenz ausgesetzt und dennoch unternehmerisch erfolgreich zu sein, erfordert von den Wettbewerbern permanente Aufmerksamkeit und Leistung. Diesem unangenehmen Druck versuchen sie durch „Praktizierung vielfältiger antiwettbewerblicher Verhaltensweisen“ (Cox/Hübener 1981, S. 8) zu entgehen, denn wie Hicks (1935, S. 8) es formulierte, „the best of all monopoly profits is a quiet life“. Um den Wettbewerb aufrechtzuerhalten und ihn mit maximalem Nutzen arbeiten zu lassen, bedarf es einer staatlich garantierten Wettbewerbsordnung. Sie verhindert, daß das Recht auf Vertragsfreiheit dazu mißbraucht wird, die Wettbewerbsfreiheit Dritter zu beschränken. Die Wettbewerbspolitik hat daher in einer Marktwirtschaft einen hohen Stellenwert.

Das deutsche Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) wurde maßgeblich beeinflusst vom amerikanischen Wettbewerbsrecht² („antitrust laws“³). Konstituierende Elemente des GWB sind allgemeines Kartellverbot (§ 1) mit Ausnahmemöglichkeiten (§§ 2-8), Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen (§ 22) sowie Zusammenschlußkontrolle — 1974 durch eine Novelle eingeführt. Aufgabe des Bundeskartellamtes im Rahmen der Fusionskontrolle ist es, Zusammenschlüsse

¹ Wettbewerb wird hier verstanden als „dynamischer Prozeß“ im Sinne von J. M. Clark (1940, 1961) — nicht zu verwechseln mit dem Wettbewerbsbegriff im abstrakten Modell der „vollständigen Konkurrenz“, wo alle dynamischen Elemente wegdefiniert sind. S. auch Hayek 1952, 1968, 1976; Röpke 1979.

² Dieses ist geprägt durch drei Bundesgesetze: den Sherman Act (1890), den Clayton Act (1914) und den Federal Trade Commission Act (1914). Der Sherman Act verbietet grundsätzlich horizontale und vertikale Absprachen (Sec. 1) sowie den Mißbrauch bzw. den Versuch des Mißbrauchs von Marktmacht mit dem Ziel der Monopolisierung (Sec. 2). Der Clayton Act stellt auf mögliche Wettbewerbsbeschränkungen ab, die der Sherman Act nicht erfaßt, wie etwa Preisdiskriminierung (Sec. 2a), Ausschließlichkeitsvereinbarungen (Sec. 3) oder Fusionen (Sec. 7 und 7a); damit soll der Gefahr einer Monopolisierung schon in ihrem Anfangsstadium („incipiency doctrine“) vorgebeugt werden. Der Federal Trade Commission Act mit Sec. 5a kann als Generalnorm betrachtet werden, die einerseits die Wirksamkeit des Wettbewerbs gewährleisten und andererseits Unternehmen und Verbraucher gegen unlautere Wettbewerbspraktiken schützen soll (Scherer 1980, S. 494 ff.; Möschel 1983, S. 34 f.; Markert 1987, S. 11 ff.; Schmidt 1987, Kap. 9).

³ Die Schaffung der US-Antitrust Gesetze hatte politische Gründe. Nach dem amerikanischen Sezessionskrieg verzeichnete der amerikanische Norden ein enormes industrielles Wachstum, ausgelöst durch technischen Fortschritt, Verbesserung der Infrastruktur und neue Managementmethoden, während der auf Landwirtschaft fixierte Süden in eine Depression geriet. Begleitet wurde diese Entwicklung von einer Welle von Unternehmenszusammenschlüssen und der Bildung von Kartellen (trusts), gegen die sich bald die öffentliche Meinung mit der Beschuldigung der monopolistischen Ausbeutung und der Konspiration gegen kleine Unternehmer und Farmer erhob. Aus dieser Stimmung heraus, unbeachtet von den damaligen Ökonomen, wurde auf Initiative des Senators Sherman 1890 das erste nationale Antitrust-Gesetz verabschiedet. Zur Entstehungsgeschichte siehe das Standardwerk von Thorelli (1955, S. 72 ff. u. S. 108 ff.) sowie Bork (1978, S. 15 ff.), Scherer (1980, S. 492 ff.), Stigler (1982) sowie DiLorenzo/High (1988). Als generelle Zielsetzungen der US-Wettbewerbsgesetze lassen sich zusammenfassend die Minimierung von marktmachtbedingten Effizienzverlusten unter Berücksichtigung von Verteilungseffekten, die Streuung privater Macht und der Schutz bzw. die Förderung von kleinen Unternehmen anführen (Kauper 1980; Martin 1988 a, S. 48 ff.). Das deutsche Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen ist ebenfalls auf die Realisierung ökonomischer und gesellschaftspolitischer Ziele ausgerichtet (Karte 1986; Immenga 1987). Vgl. zum GWB das Standardwerk von Möschel (1983) sowie Mestmäcker (1984) und Schmidt (1987, Kap. 8).

*) Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin

**) Volkswirtschaftliches Institut, Universität Erlangen-Nürnberg

zu untersagen, die marktbeherrschende Stellungen⁴ entstehen lassen oder verstärken. Die im Gesetz genannten Vermutungskriterien haben die Entscheidungspraxis des Bundeskartellamts und der Gerichte wesentlich beeinflusst (Kantzenbach 1990, S. 118). Die deutsche Wettbewerbspolitik beschränkte sich darauf, keine ‚zu großen‘ Marktkonzentrationen zuzulassen und die Märkte offen zu halten. Es blieb dem Markt überlassen, was eine Volkswirtschaft produziert und welche Industrien sie hat.

Diese Position wird angesichts zunehmender Internationalisierung der Märkte, einer übermächtigen japanischen Konkurrenz und abnehmender Weltmarktanteile in wichtigen Bereichen von verschiedenen Seiten in Frage gestellt: „Wir sind mit dieser Maxime in der Erhard-Zeit gut gefahren, verdanken ihr das deutsche Wirtschaftswunder. Heute aber ist die Frage unabweisbar geworden, ob wir wirklich gut daran tun, diese Maxime aus den 50er und 60er Jahren auf die jetzige, so andersartige Zeit zu übertragen“ (Seitz 1992 b, S. 231). Gefordert wird eine Ergänzung der Wettbewerbspolitik durch eine „selektive Förderung der identifizierten strategischen Industrien“ (ebenda, S. 235).

Forderungen nach einer nationalen bzw. supranationalen, d.h. europäischen Industriepolitik werden auch von der deutschen Industrie erhoben. Ohne aktive Industriepolitik, die die vorhandenen Ressourcen gebündelt und effizient zum Einsatz bringe — so ein Konsenspapier der Unternehmen Bosch, Daimler-Benz, IBM und Siemens zur Mikroelektronik —, würden deutsche Schlüsselindustrien schon bald ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit verlieren⁵. Nötig sei ein intensiver technologiepolitischer Dialog auf nationaler und europäischer Ebene⁶.

Auch in der Europäischen Gemeinschaft beginnt offenbar ein Umdenkungsprozeß. War das Wettbewerbsprinzip im EWG-Vertrag bisher fest verankert⁷, so ist durch die Maastrichter Verträge auch die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der Industrie zu einem erklärten Ziel geworden⁸. Damit werden das „Wettbewerbsprinzip und das als Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der Industrie der Gemeinschaft umschriebene Prinzip der Industriepolitik gleichgestellt, womit sich eine völlig neue Rechtslage ergibt“ (I. Schmidt 1992, S. 628). Dies: „Gewichtsverlagerung zugunsten der Industriepolitik“ (ebenda) registrieren Wettbewerbspolitiker mit Unbehagen (Neumann 1988, 1990; I. Schmidt 1992; Monopolkommission 1992).

Der Titel dieses Aufsatzes, als Frage formuliert, bedarf der Präzisierung. Gibt es angesichts des EG-Binnenmarktes überhaupt noch eine eigenständige deutsche Wettbewerbspolitik? Ist nur die konkrete Ausgestaltung der Wettbewerbspolitik angesprochen, oder steht die Wettbewerbspolitik als Ganzes zur Disposition, d.h. sollte man statt Wettbewerbspolitik besser Industriepolitik betreiben? Ziel dieses Aufsatzes ist es einmal, die theoretischen und empirischen Fundamente der Wettbewerbspolitik darzustellen. Historischer Ausgangspunkt ist das Mason'sche Struktur-Verhalten-Ergebnis-Paradigma, das bis zum Vor-

dringen neuer Theorien, wie des 'efficient structure approach' der Chicago School und der Theorie der 'contestable markets' die Basis (nicht nur) der deutschen und amerikanischen Wettbewerbspolitik bildete. Anhand von Beispielen wird gezeigt, wie sich die theoretische Diskussion auf die wettbewerbspolitische Praxis ausgewirkt hat. Daraus wird bereits ersichtlich, daß die Frage, wie eine adäquate Wettbewerbspolitik auszusehen hat, nicht für alle Zeiten beantwortet werden kann. Wettbewerbspolitik hat keine feste, vorgegebene Form, sondern ist einem ständigen Wandel unterworfen. Nicht nur, daß theoretische und empirische Ergebnisse der industrieökonomischen Forschung in der wettbewerbspolitischen Praxis Wirkung zeigen; auch wirtschaftliche und politische Veränderungen führen zu Umorientierungen und neuen Akzentsetzungen. Zum zweiten werden die Probleme diskutiert, die sich aus einer verstärkten industriepolitischen Orientierung ergeben.

2. Theoretische Grundlagen der Wettbewerbspolitik

2.1 Das Struktur-Verhalten-Ergebnis-Paradigma

Argumentationsgrundlage der traditionellen Wettbewerbspolitik war lange Zeit das Struktur-Verhalten-Ergebnis-

⁴ Marktbeherrschend ist ein Unternehmen nach § 22 GWB Abs. 1, wenn es „ohne Wettbewerber ist oder keinem wesentlichen Wettbewerb ausgesetzt ist“ oder eine „überragende Marktstellung“ hat; hierbei sind Marktanteil, Finanzkraft, Markteintrittsbarrieren, Verflechtungen mit anderen Unternehmen usw. zu berücksichtigen. Nach § 22 Abs. 3 GWB wird vermutet, daß ein Unternehmen marktbeherrschend ist, wenn es einen Marktanteil von mindestens einem Drittel hat. Bei Märkten mit Oligopolstruktur ist das der Fall, wenn drei oder weniger Unternehmen einen Marktanteil von mindestens 50 Prozent bzw. fünf oder weniger Unternehmen zusammen einen Marktanteil von mindestens zwei Dritteln haben.

⁵ „Dürr fordert aktive Industriepolitik“, in: Tagesspiegel v. 22.1.1993.

⁶ So der VDE-Vorsitzende Treptow bei einem Vortrag anlässlich des 100jährigen Gründungsjubiläums seines Verbandes am 21.1.1993 in Berlin. Ebenso die Kommission der Europäischen Gemeinschaft: „Die Wettbewerbsfähigkeit der Gemeinschaft ist sowohl auf den Inlandsmärkten als auch auf dem Weltmarkt ernsthaft gefährdet. Wir werden mit unseren Hauptkonkurrenten, USA und Japan, nicht Schritt halten und viel weniger die Führung übernehmen können, wenn es uns nicht gelingt, unsere Industrie dazu zu bewegen, ihre Kräfte zu vereinen“ (KOM(88),KOM(90)).

⁷ Nach Art. 3 Ziff. 1 EWG-Vertrag alte Fassung sah die Europäische Gemeinschaft die Errichtung eines Systems vor, „das den Wettbewerb innerhalb des Gemeinsamen Marktes vor Verfälschungen schützt“.

⁸ In Art. 3 Ziff. 1 EWG-Vertrag neue Fassung wird ausdrücklich „die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der Industrie der Gemeinschaft“ gefordert. In Art. 130 Abs. 1 des Maastrichter Vertrages wird davon gesprochen, daß die EG die Anpassung der Industrie an strukturelle Veränderungen „erleichtern“ soll. Interessanterweise wird in der französischen Fassung von „accélérer“ und in der englischen Fassung von „speeding up“ gesprochen, was jeweils mit beschleunigen zu übersetzen wäre (I. Schmidt 1992, S. 628).

nis-Paradigma (structure-conduct-performance-Paradigma). Es besagt, daß die *Marktstruktur* (structure) das *Marktverhalten* (conduct) von Anbietern und Nachfragern in einem Markt überwiegend bestimmt. Vom Verhalten wiederum hängt es ab, welches *Marktergebnis* (performance) zustandekommt.

Formuliert wurde es von dem Harvard Ökonomen⁹ Edward S. Mason Ende der 30er Jahre. Die USA befanden sich nach der Weltwirtschaftskrise erneut in einer rezessiven Konjunkturphase. Das Wirtschaftsprogramm Präsident Roosevelts brachte keine Besserung. In seiner berühmten Anti-Monopoly Message machte Roosevelt 1938 die Großunternehmen mit ihrer Wirtschaftsmacht für die Wirtschaftsmisere verantwortlich (Rowe 1984, S. 520). Er forderte den Kongreß auf, sich mit der Konzentration wirtschaftlicher Macht in der amerikanischen Industrie und dem Niedergang des Wettbewerbs auseinanderzusetzen. Es folgte die Einsetzung eines Untersuchungsausschusses, der Anhörungen durchführte und Studien über die Wettbewerbsverhältnisse in der amerikanischen Wirtschaft in Auftrag gab. Die Industrieökonomik war geboren.

Die Wettbewerbspolitik hatte sich bis dato im wesentlichen auf Fallstudien beschränkt. Es fehlte ein adäquates Denkmodell, um empirische Marktanalysen durchführen und allgemeingültige Aussagen machen zu können. Um die zur Erklärung der Verhaltensweisen von Unternehmen relevanten Variablen zu identifizieren und die notwendigen Daten herauszufiltern, war es erforderlich, „to reduce the voluminous data concerning industrial organization to some sort of order ...“, denn „theoretical techniques of price analysis have been constructed without regard to their empirical applicability ...“ (Mason 1939, S. 61).

Ausgangspunkt und gleichzeitig überragender Erklärungsfaktor in Masons Ansatz war die Marktstruktur¹⁰. Sie umfaßt all jene Faktoren, die für die individuelle Geschäftspolitik als maßgeblich erachtet werden: „The structure of a seller's market, then, includes all those considerations which he takes into account in determining his business policies and practices. His market includes all buyers and sellers, of whatever product, whose action he considers to influence his volume of sales“ (Mason 1939, S. 69). Elemente der Marktstruktur sind danach

- ökonomische Charakteristika des angebotenen Gutes (standardisiert oder differenziert, Konsum- oder Investitionsgut u.ä.),
- Kosten- und Produktionsbedingungen des anbietenden Unternehmens, Zahl sowie absolute und relative Größe der Anbieter und Nachfrager, deren Reaktionen das Unternehmen einkalkulieren muß,
- Marktzugangsbedingungen,
- Nachfragebedingungen (Absatzrends, Informationsgrad der Käufer etc.) sowie
- Vertriebssystem.

Diese Faktoren bestimmen das Marktverhalten des Unternehmens, worunter dessen Preis-, Produktions- und Investitionsentscheidungen subsumiert werden. Vom Marktverhalten wiederum ist das Marktergebnis abhängig. Hierfür spezifizierte Mason (1949, S. 1281 f.) später die Faktoren

- technischer Fortschritt
- Preis-Kosten-Verhältnis
- Höhe der relativen Gewinne
- Kapazitäts-Output-Verhältnis
- Kosten der Verkaufsförderung.

Der Kausalfluß in seinem Marktmodell (Schaubild 1) war eindeutig: „The argument ... runs from differences in market structure to differences in price response to the consequences of the differences for the functioning of the economy“ (Mason 1939, S. 73). Um möglichst allgemeingültige Aussagen zu gewinnen, versuchte Mason, die ganze Vielfalt von Marktstrukturen zu berücksichtigen. Ähnliche Marktstrukturen sollten dann ähnliches Marktverhalten und ähnliche Marktergebnisse produzieren: „Under similar market conditions may not firms be expected to pursue similar policies and practices? A careful study of the empirically determinable differences in market structure may go far in explaining observable differences in policy and practice“ (Mason 1939, S. 69).

Schaubild 1

Das Mason'sche Marktmodell.

Marktstruktur → Marktverhalten → Marktergebnis

Wie tragfähig Masons Struktur-Verhalten-Ergebnis-Ansatz war, mußte letztlich seine Konfrontation mit der Empirie erweisen. Im Vordergrund stand dabei zunächst der Zusammenhang zwischen Konzentration und Rentabilität, der erstmals von dem Mason-Schüler Bain (1951) untersucht wurde. Um zu zeigen, daß die Durchschnittsrendite der Unternehmen mit dem Konzentrationsgrad der

⁹ Die Bezeichnungen Harvard School und Chicago School charakterisieren wettbewerbstheoretische und -politische Denkschulen und dienen als Sammelbegriffe zur Vereinfachung der Darstellung; sie bedeuten nicht, daß die jeweiligen Ansichten ausschließlich von Ökonomen oder Juristen einer dieser beiden Universitäten vertreten werden, auch wenn sie dort ihren Ursprung haben. Als Vertreter der Harvard School sind in der Literatur neben Mason vor allem Bain, Caves, Kaysen, Shepherd und Scherer genannt; zur Chicago School rechnet man u.a. Bork, Brozen, Demsetz, Posner und Stigler (Kauper 1980; Schmidt/Rittaler 1986; Audretsch 1988).

¹⁰ Zwar wies Mason (1939, S. 63 ff.) darauf hin, daß eine vollständige Analyse des Unternehmensverhaltens auch den Einfluß der Unternehmensorganisation, die Trennung von Eigentum und Kontrolle sowie andere unternehmensspezifische Faktoren berücksichtigen müßte, ging darauf in seinem Modell aber nicht weiter ein.

Branchen zunimmt¹¹, ermittelte Bain in seiner Branchenstudie über das warenproduzierende Gewerbe der USA die durchschnittlichen Branchen-Renditen¹² und korrelierte sie mit der 8-Firmen-Konzentration der betrachteten Branchen. Die Querschnittsanalyse ergab mit einem Korrelationskoeffizienten von +0,33 nur einen schwachen positiven Zusammenhang zwischen Konzentration und Rendite. Es zeigte sich jedoch, daß relativ hohe Renditen vorwiegend in Branchen mit einem Konzentrationsgrad von mehr als 70 vH auftraten, was Bains Ausgangshypothese stützte.

Horizontale Konzentration ist an sich noch kein Marktmacht begründender Faktor. Gewinne unterliegen gewöhnlich der Erosion, wenn freier Marktzutritt gewährleistet ist. Funktioniert der Wettbewerb, ist Marktmacht daher nur ein temporäres Phänomen und letztlich davon abhängig, wie schnell die wettbewerblichen Anpassungsprozesse ablaufen. Marktzugangsbeschränkungen können diese Anpassungsprozesse jedoch behindern oder vereiteln, so daß Marktmacht dauerhaft aufrechterhalten und ausgenutzt werden kann. Deshalb untersuchte Bain (1956) in der Folge die gemeinsame Wirkung von Konzentrationsgrad und Markteintrittsbarrieren auf die durchschnittliche Branchen-Rendite. Er unterschied dabei drei Arten von Eintrittsbarrieren:

- Produktdifferenzierung¹³
- Skalenvorteile (economies of scale)¹⁴
- absolute Kostenvorteile¹⁵.

Markteintrittsbarrieren bringen für die etablierten Unternehmen Kostenvorteile, die sie in die Lage versetzen, eine Limit-Preis-Strategie zu verfolgen, d.h. einen Preis für ihre Produkte zu setzen, der die eigenen totalen Durchschnittskosten übersteigt, aber zu niedrig ist, als daß er potentiellen Konkurrenten einen rentablen Markteintritt gestatten würde¹⁶. Diese Kostenvorteile müssen jedoch nicht unbedingt alle am Markt etablierten Unternehmen im gleichen Ausmaß besitzen. Vielmehr ist zu erwarten, daß nur die führenden Unternehmen einer Branche sich bietende Vorteile realisieren können und in der Nähe oder im Minimum ihrer totalen Durchschnittskosten produzieren, während kleinere Unternehmen („fringe firms“) mit höheren Durchschnittskosten arbeiten.

In Bains (1956, S. 195 ff.) Untersuchung, die 20 Branchen des warenproduzierenden Sektors der US-Industrie umfaßte, übte der 4-Firmen-Konzentrationsgrad zwar einen positiven Einfluß auf die Rentabilität aus, der Grad der Anbieterkonzentration allein genügte jedoch nicht, um Marktmacht zu begründen. Als entscheidend erwies sich die Wirkung von Marktbarrieren¹⁷. Es zeigte sich, daß Branchen, die zusätzlich zur hohen Konzentration auch noch sehr hohe Eintrittsbarrieren aufwiesen, höhere Renditen erzielen konnten¹⁸. Anlaß zur Kritik gab die mangelnde Stabilität der gefundenen Beziehungen im Zeitablauf¹⁹ (Brozen 1971; McGee 1988, S. 328 ff.). Unklar blieb auch, wie repräsentativ die Ergebnisse waren, da nicht alle

¹¹ Grundlage dafür waren die klassischen Dyopolmodelle von Cournot und Bertrand sowie die Arbeiten von Chamberlin (1932) und Fellner (1949), wonach eine hohe Konzentration oligopolistische Verhaltensweisen und Absprachen begünstigt. Daraus resultieren höhere Preise, eine geringere Produktion und über die normale Verzinsung des eingesetzten Kapitals hinausgehende Gewinne (Bain 1968, S. 113 ff.): „A single firm monopolist or a group of oligopolists operating with effective express or tacit collusion should approach a conventional maximization solution and realize in long run equilibrium the maximum excess profit aggregate which is permitted by the relation of the industry demand curve to the conditions of entry“ (Bain 1951, S. 294).

¹² Aus Gründen der Datenverfügbarkeit verwendete Bain anstelle der Gewinn-Umsatz-Relation als Schätzwert für die theoretische Preis-Kosten-Marge die Relation „Gewinne nach Steuern/Eigenkapital“ (Bain 1951, S. 296).

¹³ Potentielle Konkurrenten müssen durch entsprechende kostenverursachende Marketing-Anstrengungen (Werbung, Sales Promotion u.ä.) oder durch einen niedrigeren Preis ihr Produkt bekanntmachen, sich einen Ruf schaffen und Kunden gewinnen, die bereits bestimmte Markenpräferenzen besitzen und eine gewisse Loyalität gegenüber den etablierten Anbietern gebildet haben.

¹⁴ Ist ein Markt durch zunehmende Skalenerträge gekennzeichnet, d.h. sinken die langfristigen totalen Durchschnittskosten mit zunehmender Betriebsgröße, weil etwa Produktionsfaktoren nicht beliebig teilbar sind, müssen potentielle Konkurrenten in der Lage sein, mindestens den gleichen Output zu erzeugen wie die Marktanbieter, wenn sie ebenfalls zunehmende Skalenerträge erzielen wollen. Der Output, den ein Unternehmen produzieren muß, um den etablierten Unternehmen in puncto Effizienz nicht nachzustehen, kann im Vergleich zur Marktnachfrage so hoch sein, daß sich ein Marktengagement für einen Newcomer wegen des zu erwartenden Preisverfalls nach seinem Marktzutritt nicht lohnt.

¹⁵ Etablierte Unternehmen können niedrigere Durchschnittskosten aufweisen, weil sie beispielsweise überlegene, durch Patent geschützte Produktionstechniken verwenden, Standortvorteile besitzen oder infolge ihrer größeren Markterfahrung und ihres Rufes einen besseren und billigeren Zugang zu Produktionsfaktoren und zum Kapitalmarkt haben.

¹⁶ Vgl. das von Bain (1956), Sylos-Labini (1957) und Modigliani (1958) entwickelte Limit-Preis-Modell; im Überblick Koutsoyiannis (1979) oder Scherer/Ross (1990).

¹⁷ Die Höhe der Marktbarrieren schätzte er aufgrund einer intensiven Branchenanalyse und einer Fragebogenaktion subjektiv ab und differenzierte in die Kategorien „sehr hoch“, „wesentlich“ sowie „mäßig bis gering“.

¹⁸ In einer von Weiss (1971) mit dem gleichen Datenmaterial durchgeführten Regressionsanalyse konnte ein gemeinsamer positiver Einfluß von Konzentrationsgrad und Marktbarrieren nachgewiesen werden, der mit der Höhe der Marktbarrieren zunahm.

¹⁹ Darauf hatte auch schon Bain (1951, S. 313) hingewiesen. Statt einer monoton linearen Beziehung zwischen Konzentration und Rentabilität vermutete er gewisse Diskontinuitäten und nahm eine sog. „kritische Konzentrationsschwelle“ an, bei deren Überschreiten ein „Quantensprung“ der Rentabilität auftritt. Das Ergebnis wäre dann eine Art Zweiklassengesellschaft: auf der einen Seite hochkonzentrierte Branchen, wo Marktmacht überdurchschnittliche Renditen zuläßt; auf der anderen Seite Branchen mit niedrigerem Konzentrationsgrad bei funktionsfähigem Wettbewerb. Empirische Untersuchungen konnten darauf keine eindeutige Antwort geben (Waterson 1984, S. 198), so daß Weiss (1985, S. 108) resümierte: „... we may wind up with a critical ratio in some industries and none in others, and when a critical concentration ratio does appear, it is likely to be at different levels in different industries.“

Branchen berücksichtigt wurden. Die zahlreichen, in der Folgezeit veröffentlichten Regressionsstudien bestätigten jedoch die positive, wenn auch häufig recht schwache Beziehung zwischen Branchenrendite und Konzentrationsgrad²⁰.

Während anfangs in erster Linie interessierte, „wie gut“ der statistische Zusammenhang zwischen Rentabilität und Konzentration war, rückte nun die Deutung dieser Beziehung in den Mittelpunkt der Diskussion (Goldschmid u.a. 1974). Die ‚Marktmacht oder Effizienz‘-Kontroverse zwischen Harvard und Chicago nahm ihren Anfang.

2.2 Die Kritik am Struktur-Verhalten-Ergebnis-Paradigma

Die traditionelle Marktmacht-Kollusions-Interpretation der Beziehung zwischen Konzentration und Rentabilität wurde erstmals von Demsetz (1973a; 1973b; 1974) und der Chicago School in Frage gestellt²¹. Danach basiert der statistische Zusammenhang auf einer Scheinkorrelation, d.h. Konzentration und Rentabilität hängen beide von einer dritten, bislang vernachlässigten Variablen ab, der Effektivität der Unternehmen. Unternehmen mit absoluten und/oder relativen Kostenvorteilen produzieren effektiver, wachsen schneller und vergrößern dadurch ihren Marktanteil. Dieser Effizienzvorsprung schlägt sich in höheren Renditen nieder.

Würden alle Unternehmen mit der gleichen Technologie produzieren — gäbe es also keine Effizienzunterschiede — müßten große und kleine Unternehmen gleichermaßen von kollusionsbedingten Preiserhöhungen profitieren. Man erhielte eine positive Korrelation zwischen Konzentration und Rentabilität unabhängig von der Unternehmensgröße, weil dann auch kleine Unternehmen in konzentrierten Branchen (sozusagen im Sog der Kollusions-Preissetzung) höhere Renditen erzielen als ihre Pendanten in nicht-konzentrierten Branchen. Trifft dies aber nicht zu, sondern weisen große Unternehmen eine signifikant höhere Rentabilität auf als kleine Unternehmen derselben Branche, so haben die großen Unternehmen offenbar die günstigere Kostenstruktur und arbeiten deshalb auch rentabler (Demsetz 1973 a, S. 4 f., Brozen 1982, S. 11).

Begründet werden die Kosten- und Effizienzvorteile großer Unternehmen mit der Ausnutzung von Massenproduktionsvorteilen (scale economies) und einer überlegenen Unternehmensführung (Organisationsstruktur und Management). Auch strategische Vorteile gegenüber der Konkurrenz können vorübergehend zu überdurchschnittlichen Gewinnen führen, die einen zusätzlichen Anreiz und Motivation für weitere Rationalisierungsbemühungen darstellen: „In a world in which information is costly and the future is uncertain, a firm that seizes an opportunity to better serve customers does so because it expects to enjoy some protection from rivals because of their ignorance of this opportunity or because of their inability to imitate“ (Demsetz 1973 a, S. 3).

Bestimmt die Effektivität der Unternehmen Konzentrationsgrad und Rentabilität, so müßte nach Demsetz die Korrelation zwischen dem Konzentrationsgrad und der Differenz der Rentabilitäten von großen und kleinen Unternehmen positiv sein. In der Tat waren die Renditen der großen Unternehmen in Demsetz' Querschnitts-Sample signifikant höher als die der kleinen. Die Unterschiede nahmen mit der Höhe des Konzentrationsgrades zu. Kein einheitlicher Trend war hingegen bei den mittleren Unternehmen auszumachen, d.h. die Unterschiede in den Renditen waren in konzentrierten Branchen nicht höher als in den nicht konzentrierten.

Dies schien die Effizienz-Hypothese zu stützen: „... rapid changes in concentration are brought about by changed cost conditions and not by alterations in the height of entry barriers. Industries experiencing rapid increases in concentration should exhibit greater disparities between large and small rates of return because of the more significant cost differences which are the root cause of rapid alterations in industry structure. The monopoly view of concentration does not imply such a relationship, for if an industry is rapidly achieving workable collusive practices there is no reason to suppose that the difference between large and small firm profit rates should increase“ (Demsetz 1973a, S. 8).

Der letzte Satz des Zitats war etwas überraschend, denn auch Bain hatte ja erwartet, daß in konzentrierten Branchen nur die großen oder führenden Unternehmen von Absprachen oder Parallelverhalten profitieren, weil sie gegenüber ihren kleineren Konkurrenten Kostenvorteile haben, die eine erfolgreiche Limit-Preis-Strategie möglich machen. Deshalb bezweifelt Geroski (198b, S. 111) zurecht, daß „those enjoying substantial relative efficiency do not attempt to convert that advantage into at least some degree of output restriction.“

Angesichts der wettbewerbstheoretischen Grundkonzeption der Chicago School²², verwundert diese konträre Beurteilung der Empirie allerdings nicht. Sie begreift das Marktgeschehen als einen dynamischen Prozeß, als ein freies Spiel der Marktkräfte, in dem langfristig in einer Art darwinistischer Selektion nur die Effizientesten überleben (Stigler 1958) und sich staatliche Eingriffe weitgehend erübrigen. Unterstellt werden dabei rational und autonom handelnde Wirtschaftssubjekte, vollkommene Märkte sowie ein funktionierender Marktmechanismus. Die Unter-

²⁰ Überblickte bei Weiss (1971; 1974), Vernon (1972), Curry/George (1983), Böbel (1984), Geroski (1988), Bresnahan (1989) und Scherer/Ross (1990).

²¹ Kritik, wenn auch empirisch nicht fundiert, wurde schon seit Mitte der 60er Jahre von anderen Vertretern der Chicago School geübt (Bork 1978, S. 178; McGee 1988, S. 334). Scherer (1980, S. 289 Fn. 80) bezeichnet McGee (1971) und Brozen (1971) als dankliche Wegbereiter des Demsetz-Angriffs gegen das Struktur-Verhalten-Ergebnis-Paradigma und die Harvard School.

²² Zusammenfassende Darstellungen finden sich bei Posner (1979), Schmidt/Rittaler (1986) und Schmidt (1988).

nehmen sind Gewinnmaximierer. Ein Abweichen vom gewinnmaximierenden Verhalten hat wegen des Wettbewerbsdrucks tatsächlicher und potentieller Rivalen keinen Bestand und wird vom Markt bestraft. Im Selektionsprozeß „Markt“ überleben langfristig nur die Unternehmen, die sich — bewußt oder unbewußt — gewinnmaximierend verhalten (Spivack 1984, S. 102 f.; Scherer 1980, S. 38 f.; Jacquemin 1986, S. 22 ff.). Grundvoraussetzung für die Selbstregulierungskraft der Märkte ist ihre Offenheit. Markteintritts- und Marktaustrittsbarrieren²³ darf es nicht geben, wenn eine Disziplinierung der Wettbewerber erfolgreich sein soll.

Nach der efficient-structure-Doctrine der Chicago School sorgt der Markt dafür, daß sich langfristig die für das betreffende Gut effizienteste Marktstruktur herausbildet. Gestattet ein Markt die Realisierung von Skaleneffekten, wird ein Konzentrationsprozeß einsetzen, und entsprechend wenige (Groß-)Unternehmen werden im Markt verbleiben. Sind keine Skaleneffekte möglich, wird keine Konzentrationszunahme erfolgen. Eine Abnahme der Konzentration wird man beobachten, wenn die führenden Unternehmen in ihrer Leistung nachlassen, technologisch stagnieren oder sich nicht mehr zielgerichtet verhalten (Brozen 1982).

Private Marktmacht oder Kollusion stellen für die Chicago Schule — von gewissen Extremfällen abgesehen (Demsetz 1976, S. 381 ff.) — kein wirkliches Problem dar. Es wird zwar gesehen, daß sich mit zunehmender Konzentration auch die Kollusionsgefahr erhöht, weil etwa die Kosten, Absprachen zustande zu bringen oder aufrechtzuerhalten, sinken (Stigler 1964). Kollusionsbedingte Gewinne haben bei fehlenden Marktbarrieren jedoch keinen Bestand. Die Konkurrenz sorgt für Gewinnerosion. Der Wettbewerb zwingt dazu, Effizienzvorteile in Form von Preissenkungen an die Verbraucher weiterzugeben, so daß der Maximierung der Konsumentenwohlfaht langfristig nichts mehr im Wege steht (Bork 1978).

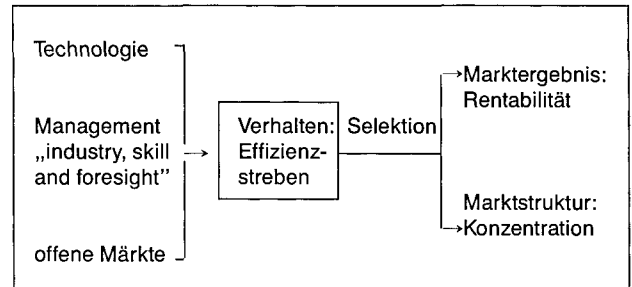
Die Chicago School interpretiert die Kausalbeziehungen auf neue Weise (New Learning). Die Marktstruktur ist jetzt die abhängige Variable; sie ist das Ergebnis des zielgerichteten, gewinn- bzw. nutzenmaximierenden Verhaltens von Anbietern und Nachfragern. Das Verhalten wiederum stellt sich bei Offenheit der Märkte und gegebenen Managementqualitäten²⁴ als effizientes Anpassungsverhalten an externe technologische Bedingungen dar. Die Vorstellungen der Chicago School sind in Schaubild 2 schematisiert zusammengefaßt.

2.3 Die Revision des Struktur-Verhalten-Ergebnis-Paradigmas

Die Kritiker des Struktur-Verhalten-Ergebnis-Paradigmas haben die Schwächen des Masonschen Marktmodells schonungslos offengelegt. Der quasi-deterministische Harvard-Ansatz, der für strategisches und operatives

Schaubild 2

Das „Efficient Structure“-Paradigma der Chicago School.



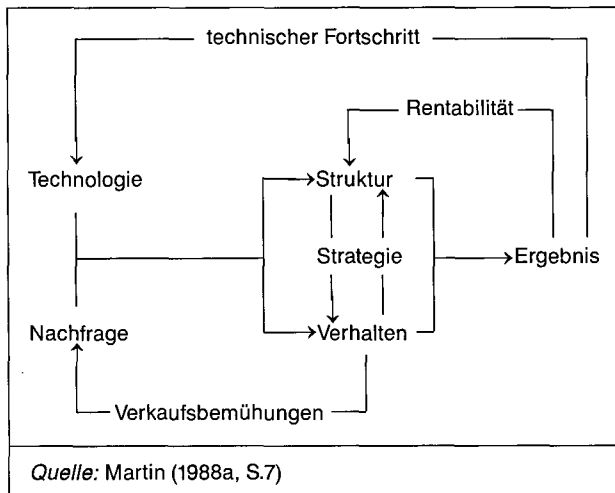
Unternehmensverhalten und für Feedbacks auf die Marktstruktur keinen Raum ließ, bedurfte dringend der Revision²⁵. Zielscheibe der Kritik war der bislang vorherrschende ‚Empirismus‘. Bekanntlich basierten die im Anschluß an Mason und Bain veröffentlichten Arbeiten — vorwiegend Regressionsschätzungen — weniger auf formalen Modellen, denn auf Intuition (Demsetz 1973 b, S. 11). Bestimmte Variablen tauchten in Regressionsgleichungen einfach deshalb auf, weil sie in der öffentlichen Diskussion eine gewisse Relevanz erlangt hatten (Sherman 1977, S. 5). Die Industrieökonomik versuchte diesen Mangel zu beheben. Die Beziehung zwischen Konzentration und Marktmacht wurde formal abgeleitet (Cowling 1976; Cowling/Watson 1976; Clarke/Davies 1982; Neumann/Haid 1985; Jacquemin 1986). Die Wechselwirkungen zwischen Struktur, Verhalten und Ergebnis wurden nun explizit berücksichtigt Schaubild 3. Die methodologischen Kernstücke von Harvard und Chicago wurden weitgehend integriert. Charakteristika sind:

- Deduktion der empirisch zu testenden Hypothesen aus einem theoretischen Modell,
- Übergang von statischen Formulierungen zu einer dynamischen Betrachtung,

²³ Marktbarrieren werden von der Chicago- und der Harvard-Schule ganz unterschiedlich definiert. Während die Harvard-Vertreter Produktdifferenzierung, Economies of Scale, vertikale Integration oder Werbung als Marktschranken auffassen, die vor Wettbewerb schützen und Begünstigte von dem Zwang befreien, erzielte Effizienzvorteile an die Marktgegenseite weitergeben zu müssen, wertet sie die Chicago School als wettbewerbstypisches Ergebnis unternehmerischen Effizienzstrebens (Bork 1978; Demsetz 1976, 1982). Abgesehen von staatlich gewollten Zugangsschranken (Patente, Konzessionen) gibt es demnach keine Marktbarrieren. Was die Harvard School unter Markthemmnissen subsumiert, sind nach der Chicago School lediglich „ghosts that inhibit antitrust theory“ (Bork 1978, S. 310).

²⁴ Richter Learned Hands „industry, skill and foresight“ aus dem berühmten Urteil im Monopolisierungsfall US vs. ALCOA (Armentano 1982, S. 111).

²⁵ Die Versuche einer ‚internen‘ Revision des Masonschen Marktmodells durch Phillips (1970; 1974; 1976), Jacquemin (1972) und nicht zuletzt durch Scherer (1980) sollten allerdings nicht unerwähnt bleiben. Scherer untersuchte ausführlich das Marktverhalten. Er sieht sich deshalb auch als „behaviorist“ im Gegensatz zu Bain, den er als „structuralist“ bezeichnet.

Das modifizierte Struktur-Verhalten-Ergebnis-Paradigma.

- Berücksichtigung strategischer Verhaltensweisen unter Verwendung spieltheoretischer Ansätze,
- Erweiterung der branchenübergreifenden Querschnittsanalysen durch intra-industrielle Studien sowie Zeitreihenanalysen.

In der Folgezeit rückte die Erklärung der Marktstruktur und der Einfluß des Marktverhaltens in den Vordergrund.

2.3.1 Das Konzept der Contestable Markets

Zur Erklärung der Marktstruktur²⁶ wurde auch das Konzept der Contestable Markets (Baumol/Panzar/Willig 1982, 1986) herangezogen²⁷. ‚Contestable‘ heißt soviel wie ‚angreifbar‘. Angreifbare Märkte sind Märkte, die durch keinerlei Eintritts- oder Austrittsbarrieren geschützt sind. Das setzt voraus, daß Newcomer „kostenlos“ in den Markt eindringen und ihn „kostenlos“ wieder verlassen können. Große Bedeutung kommt der „potentiellen Konkurrenz“ für die Disziplinierung der Wettbewerber zu. Für das Erreichen eines Wohlfahrtsoptimums ist weniger die Zahl der tatsächlichen Wettbewerber, sondern die Offenheit der Märkte entscheidend. Selbst hochkonzentrierte Marktstrukturen gewährleisten noch ein Pareto-optimales Marktergebnis und im Fall eines natürlichen Monopols zumindest noch ein Ramsey-optimales Marktergebnis²⁸.

Haben alle Wettbewerber — etablierte wie potentielle — Zugang zur gleichen Technologie, liegen identische Kostenfunktionen vor und reagieren etablierte Unternehmen immer mit einer Verzögerung auf die Preise von Newcomern, so ist ein Gleichgewicht garantiert. Etablierten Unternehmen ist es unter diesen Umständen wegen der potentiellen Konkurrenz — auch bei sehr hohen Marktanteilen — unmöglich, ihre Marktposition auszunutzen und einen Preis zu fordern, der von den Grenz- bzw. kostenminimalen Durchschnittskosten abweicht. Preis-

unterbietungsmöglichkeiten und rentable Eintrittschancen ergeben sich für potentielle Konkurrenten²⁹ immer dann, wenn die Gesamtkosten der Industrie zur Produktion des Marktangebotes nicht minimiert werden, wenn monopolistische Gewinne auftreten und wenn Unternehmen kreuzsubventionieren. Weichen die etablierten Unternehmen von der Kostenminimierung oder der Preis-Grenzkosten-Regel ab, sorgt der „hit and run“-Wettbewerb der ständig lauenden Konkurrenz für Preisdisziplin. Newcomer treten kurzfristig als Anbieter am Markt auf, wenn und solange sich Gewinnmöglichkeiten bieten, um den Markt danach wieder zu verlassen³⁰. Die in einem angreifbaren Markt tätigen Unternehmen sind also nur dann vor neuen Anbietern sicher, wenn sie effizient produzieren und Kostensenkungen über den Marktpreis an die Nachfrager weitergeben. Im Marktgleichgewicht findet kein Markteintritt statt, und im Markt befindliche Unternehmen haben keine Veranlassung ihr Engagement zu beenden³¹.

Unter den getroffenen Annahmen ist die Marktstruktur endogen; sie wird durch die „fundamental forces of demand and of production technology“ (Baumol/Panzar/Willig 1986, S. 339) determiniert und ist effizient. Marktmacht hat keinen Bestand, da „das Bewußtsein der Existenz eines jederzeit drohenden Markteintritts effizienter Wettbewerber“ (Krüselberg 1983, S. 84) die im Markt aktiven Unternehmen zu einem wettbewerbskonformen Verhalten zwingt. Parallelen zum ‚efficient structure‘-Ansatz der Chicago School sind unübersehbar. Für die Wettbewerbspolitik würde aus der Theorie der Contestable Markets folgen, daß auch bei hoher Anbieterkonzentration bereits der Druck potentieller Konkurrenz ausreicht, um Verhältnisse wie unter vollständiger Konkurrenz zu erzeugen.

²⁶ Siehe auch die Arbeiten von Nelson/Winter (1978, 1982a). Repräsentative Aufsätze mit detaillierten Literaturhinweisen finden sich zudem in den Sammelbänden von Salop (1981), Stiglitz/Mathewson (1986), Morris u.a. (1986), Bonanno/Brandolini (1990), Norman/La Manna (1992) sowie Del Monte (1992).

²⁷ Shepherd (1986, S. 40), einer der heftigsten Kritiker dieses Ansatzes, meint hingegen, die Theorie der Contestable Markets „deserves special attention“, und zwar „as an example of ‚new industrial organization‘ gone awry ...“. Siehe auch Schwartz (1986).

²⁸ Ramsey-Optimalität bedeutet eine Wohlfahrtsmaximierung (Produzenten- und Konsumentenrente) unter der Nebenbedingung, daß der (natürliche) Monopolist keinen Verlust macht (Baumol/Panzar/Willig 1986, S. 345).

²⁹ Dabei wird unterstellt, daß potentielle Konkurrenten mögliche Gewinnchancen auf der Basis der von den etablierten Anbietern geforderten Preise beurteilen.

³⁰ Es ist auch ein „hit and stay“-Eintritt möglich, d.h. ein Newcomer ist nicht nur auf ein rentables „Gastspiel“ aus, sondern setzt sich unter Verdrängung eines eingewachsenen Unternehmens im Markt fest.

³¹ Diese gleichgewichtige Marktstruktur wird als zulässig („feasible“) bezeichnet, d.h. die im Markt tätigen Unternehmen produzieren verlustfrei und die Marktnachfrage wird zum Marktpreis befriedigt, und sie ist tragfähig („sustainable“), d.h. es gibt keine rentable Eintrittsmöglichkeit.

Kritik richtet sich vor allem gegen die Annahme des Fehlens von Marktbarrieren. Jeder Markteintritt ist mit sunk costs (=irreversiblen Vergangenheitskosten) verbunden, seien es Kosten für die Marktanalyse oder die Markterschließung (Werbekampagnen etc.), selbst wenn die eingesetzten Kapitalgüter hochbeweglich und leicht alternativ verwendbar sind, wie etwa bei Flugzeugen oder Lastkraftwagen. Sunk costs³² führen zu Kosten- und Informationsasymmetrien zwischen etablierten und potentiellen Anbietern, die von den etablierten Unternehmen zur strategischen Abwehr eintritts- oder expansionswilliger Konkurrenten genutzt werden können³³. Auch sollte man die Fähigkeit etablierter Unternehmen, mit schnellen Preissenkungen auf eventuelle Markteintritte zu reagieren, nicht unterschätzen³⁴.

Die empirische Evidenz zeigt, daß sunk costs in den meisten Märkten nicht zu vernachlässigen sind und eine relevante Determinante von Marktein- und -austritten darstellen (Schwartz 1986, Sutton 1991, Geroski/Schwalbach 1991). Von einer jederzeitigen Angreifbarkeit der Märkte kann deshalb nicht ausgegangen werden. Auch von theoretischer Seite gibt es Gründe, Konzentrationsprozesse mit wettbewerbspolitischem Argwohn zu betrachten. Im Sinne Hayeks (1968) läßt sich beispielsweise entgegenhalten, „daß der Wettbewerb einen Suchprozeß darstellt, dessen Erfolgswahrscheinlichkeit mit der Zahl der Parallelversuche zunimmt“, womit sich „ein starkes Argument zugunsten der Erhaltung der Vielfalt der Anbieter und einer Begrenzung der industriellen Konzentration“ ergibt (Wiss. Beirat 1986, S. 11). Zudem wächst mit zunehmender Konzentration die Wahrscheinlichkeit wohlfahrtssenkender, strategischer Verhaltensweisen (Jacquemin/Slade 1989; Geroski/Gilbert/Jacquemin 1988, 1990).

2.3.2 Die „Neue Industrieökonomik“

Realistischere Hypothesen aufgrund einer verstärkten theoretischen Auseinandersetzung, besseres Datenmaterial und verfeinerte statistische Verfahren brachten eine ‚Renaissance‘ der Industrieökonomik (Schmalensee 1982; Bresnahan/Schmalensee 1987; Bonanno/Brandolini 1990). Die Endogenisierung der Marktstruktur brachte bei der empirischen Überprüfung den verstärkten Einsatz simultaner ökonomischer Modelle (Phillips 1974, 1976; Reid 1987, S. 49 ff.) Der Konzentrationsgrad hatte dabei vielfach Stellvertreterfunktion für nicht beobachtbare Marktergebnis-Variablen³⁵. Die Bedeutung des Konzentrationsgrades als Indikator für kollusives Verhalten und Marktmacht wurde zunehmend in Frage gestellt durch Querschnittsanalysen auf Unternehmensebene, beginnend mit Shepherd (1972) und Gale (1972), die neben dem Konzentrationsgrad auch den Einfluß des individuellen Marktanteils auf die Rentabilität testeten und dabei einen stärkeren positiven Zusammenhang zwischen Unternehmensmarktanteil und Marktergebnis feststellten als zwischen Branchenkonzentration und Marktergebnis (Scherer 1980, S. 282 ff.; Gale/Branch 1982; Rhoades 1985). Shepherd (1986, S. 34 ff.) interpretierte dies im Sinne von Harvard als Indiz, daß ein hoher oder steigender Marktanteil

³² Gerade Investitionen in intangible Vermögenswerte wie etwa Werbeaufwendungen für die Schaffung eines Markennamens sind in aller Regel unwiederbringlich verloren, das heißt sie können bei einer Beendigung des Marktengagements (Scheitern) nicht wiedergewonnen werden. Bei ihrer Eintrittsentscheidung müssen mögliche neue Wettbewerber solche sunk costs als Marktaustrittskosten in ihren Kalkül einbeziehen. Während die etablierten Unternehmen bei gegebener Nachfrage einen Preisverfall infolge des zusätzlichen Angebots des Newcomer bewältigen können, solange der Preis kurzfristig die variablen Durchschnittskosten nicht unterschreitet und langfristig die totalen Durchschnittskosten abzüglich der sunk costs deckt, muß der potentielle Wettbewerber die Rentabilität seines beabsichtigten Marktengagements von vornherein auf Basis der totalen Durchschnittskosten inklusive sunk costs kalkulieren. Die Höhe der sunk costs und die vom Marktpreis signalisierten Ertragsaussichten halten dann neue Anbieter ab — falls diese von einem drohenden Preiskrieg überzeugt sind. Zu den Auswirkungen von Informationsasymmetrien siehe Milgrom/Roberts (1987).

³³ Im Zusammenhang mit potentiellen Markteintritten ist es das Ziel strategischer Aktionen, Herausforderer davon zu überzeugen, daß es für sie besser oder rentabler ist, auf die Ausführung ihrer Absichten (Markteintritt oder Expansion) zu verzichten. Dabei kommt es in entscheidendem Maße darauf an, daß der potentielle Herausforderer an die (vermeintliche) Stärke, die Handlungsentschlossenheit und damit an die Ernsthaftigkeit angedrohter Gegenmaßnahmen durch den anzugreifenden Wettbewerber glaubt (Schelling 1960, S. 6f.). Dies gilt beispielsweise, wenn die etablierten Unternehmen für den Fall des Markteintritts einen Preiskrieg in Aussicht stellen. Die Glaubwürdigkeit einer solchen Drohung hat Dixit (1982) anhand eines einfachen spieltheoretischen Modells dargestellt. Die optimale Drohung ist diejenige, die geglaubt wird und niemals ausgeführt werden muß. Nach Schelling (1960, S. 40) hängt die Glaubwürdigkeit einer Drohung und damit ihre abschreckende Wirkung aber wesentlich davon ab, „how visible to the threatened party is the inability of the threatening party to rationalize his way out of his commitment once it has failed its purpose. Any loopholes the threatening party leaves himself, if they are visible to the threatened party, weaken the visible commitment and hence reduce the credibility of the threat.“ Die Wirksamkeit strategischen Verhaltens beruht damit auf dem Paradoxon, daß die Fähigkeit, einen Kontrahenten in seinen Entscheidungen und Handlungen einzuschränken, durch die Bereitschaft bedingt ist, seinen eigenen Handlungsspielraum einzuzengen (Schelling 1960, S. 22). Die wohlfahrtstheoretische Problematik strategischer Aktionen liegt darin, daß einmal durch die Abschreckung neuer Wettbewerber monopolistische Preissetzungsspielräume weiterbestehen und die Konsumentenrente verringert wird und zum zweiten Ressourcen zur strategischen Abwehr eingesetzt werden müssen, die anderen Bereichen nicht mehr zur Verfügung stehen und somit weitere Wohlfahrtsverluste entstehen. In der Literatur (Salop 1979, 1981; Dixit 1982; Salop/Scheffman 1983, 1987; Fudenberg/Tirole 1984; Jacquemin 1986; Porter 1986; Stiglitz 1986; Brennan 1988; Tirole 1988; Geroski/Gilbert/Jacquemin 1988, 1990) werden einerseits Strategien diskutiert, bei denen die abschreckende Wirkung auf Kostenüberlegungen beruht, andererseits sind es Strategien, die primär auf eine Beeinflussung der Nachfrage abzielen. Zur ersten Kategorie sind das Vorhalten von Reservekapazität, vertikale Integration und die Erhöhung der Kostenschwelle durch preistreibende Nachfrage nach Rohstoffen und anderen Einsatzfaktoren oder durch entsprechende Lohnzuständnisse bei Tarifabschlüssen zu zählen. Die theoretischen Arbeiten zum strategischen Verhalten zeigen, daß etablierte Anbieter durchaus in der Lage sind, Herausforderer abzuwehren, gezielt auf deren Erwartungen und Informationsgrad einzuwirken sowie Abhängigkeiten der Abnehmer zu schaffen und so die Marktstruktur im eigenen Interesse zu gestalten.

direkte Marktmacht (Produktdifferenzierung, Preisdiskriminierung) verschafft, während Konzentration via Kollusion eine Quelle indirekter Marktmacht darstellt, der im allgemeinen geringere (praktische) Bedeutung beizumessen ist. Eine positive Beziehung zwischen Marktanteil und Rentabilität paßt, wie oben gezeigt, aber ebenso zur Effizienz-These von Demsetz.

Ravenscraft (1983) nutzte für die Untersuchung der ökonomischen Phänomene, die sich hinter der positiven Korrelation von Marktanteil und Rentabilität verbergen, Line of Business-Daten³⁶ der amerikanischen Federal Trade Commission. Seine Regressionsanalysen zeigten den erwarteten signifikant positiven Zusammenhang zwischen Marktanteil und Rentabilität. Die Ergebnisse älterer, auf anderen Datensätzen basierender Studien wurden somit bestätigt. Der Regressionsparameter des Konzentrationsgrades war dagegen negativ. Aus diesen Ergebnissen schloß Ravenscraft: „...these insights are consistent with a view of the world that sees the economy as predominantly competitive ... Higher returns to advertising and assets for sellers with larger market shares appear to underlie the positive profit market share relationship. This may reflect higher product quality and lower unit costs in relatively large business units” (ebd., S.29). Marktmacht-Effekte sind jedoch keineswegs auszuschließen, denn was hält Marktführer mit Kostenvorteilen davon ab, weniger effiziente Anbieter aus dem Markt zu drängen? Oder warum senken kleine Anbieter nicht einfach ihre Preise und versuchen, ihren Marktanteil zu erhöhen? Auf diese Fragen, deren Antworten nach Ravenscraft im „Reich der Dynamik“ verborgen sind, läßt sich dennoch — zumindest im Ansatz — mit den aus dem dynamischen Limit-Preis-Modell von Gaskins (1971) gewonnenen Einsichten antworten. Danach weisen die kleineren Anbieter höhere Durchschnittskosten auf als die führenden Unternehmen eines Marktes. Die Marktführer setzen aus längerfristigen, strategischen Erwägungen ihre Preise so, daß der Wettbewerbsrand als Preisnehmer weder einen Anreiz hat noch in der Lage ist, sein Marktengagement auszudehnen. Eine völlige Verdrängung der ineffizienteren Konkurrenten kann schon deshalb uninteressant sein, weil es sich mit einem Wettbewerbsrand unter dem Aspekt der langfristigen Gewinnmaximierung gut leben läßt und zudem die Gefahr einer Konfrontation mit den Kartellbehörden infolge räuberischer Preisunterbietung oder Monopolisierung des Marktes reduziert wird³⁷.

In diversen Folgearbeiten (vgl. z.B. Smirlock/Gilligan/Marshall 1984; Schmalensee 1987; Domowitz/Hubbard/Petersen 1986a, 1986b, 1988; Martin 1988b) wurde versucht, zwischen den konträren Hypothesen empirisch zu entscheiden. Die beobachtete Instabilität der Beziehung zwischen Marktergebnis und Konzentration stellte zum einen die Aussagekraft von Querschnittsergebnissen in Frage. Zum anderen zeigten die Regressionsergebnisse sowohl Marktmacht- als auch Effizienz-Effekte. Es scheint sich um komplementäre Erklärungen zu handeln. Clarke/Davies/Watson (1984, S. 448) hielten ihre Ergebnisse für Großbritannien für „more sympathetic to the traditional market

power explanation of profitability-concentration correlations at the industry level than to Demsetz ... Small firm large firm differences are less pronounced in concentrated industries, as expected by the market power hypothesis.” Ihr Fazit: „... in general, both efficiency and market power effects are at work” (Ebenda).

In neuerer Zeit wendet man sich wieder verstärkt der Analyse einzelner Branchen oder ausgewählter Unternehmen einer bestimmten Branche zu (Geroski 1988; Fairburn/Geroski, 1989; Bresnahan 1989). Diese Wende erklärt sich durch die Enttäuschung über die Mehrdeutigkeit der Ergebnisse der Querschnittsanalysen zum Struktur-Verhalten-Ergebnis-Paradigma. Damit schließt sich ein Kreis. Nun sind intra-industrielle und firmenspezifische Untersuchungen wieder interessant — wohl auch deshalb, weil offenbar die Unterschiede bezüglich Marktmacht, Kollusion und Effizienz inter- und intra-industriell größer sind als die Gemeinsamkeiten, die aufgrund gleicher oder ähnlicher Marktstrukturen zu erwarten wären.

3. Innovationen, Marktstruktur und Wettbewerbspolitik

Die Marktmacht-Effizienz-Debatte hat über lange Jahre hinweg bis in die jüngste Zeit breiten Raum in der industrieökonomischen und wettbewerbspolitischen Diskussion eingenommen. Es handelt sich jedoch nur um einen Aspekt, der im Rahmen des Mason'schen Paradigmas herausgearbeitet wurde. Gerade im Zusammenhang mit einer dynamischen Wettbewerbsauffassung ist eine andere, vom Paradigma implizierte Beziehung, nämlich zwischen Marktstruktur und

³⁴ Schwartz (1986, S. 48 mit Fn. 9) nennt in diesem Zusammenhang den deregulierten Luftverkehr in den USA, wo es den Fluggesellschaften nach der Freigabe der Flugtarife und infolge der Existenz eines EDV-gestützten Flugtarif-Meldesystems („Air Tariff Publishing”) durch eine gezielte Überwachung der Konkurrenztarife möglich war, auf Preisunterbietungen unverzüglich zu reagieren und so Neuanbieter von vornherein abzuschrecken.

³⁵ Ein Problem war nach wie vor die Wahl des adäquaten Konzentrationsmaßes und die Abgrenzung des „relevanten” Marktes (Donsimoni/Geroski/Jacquemin 1984; Jacquemin 1986, S. 47 ff.; Bley Müller/Gehlert 1989; Kantzenbach/Krüger 1990).

³⁶ Die Daten beziehen sich auf die Geschäftsebene von Unternehmen (Tätigkeitsbereiche, Strategische Geschäftseinheiten).

³⁷ Gaskins hat gezeigt, daß die völlige Blockierung von Eintritt oder Expansion wie im statischen Limit-Preis-Modell (s. oben Fn. 16) als Strategie a priori weder zwingend noch optimal ist. Integriert man den Zeitfaktor in die Betrachtung, wird deutlich, daß es bei der Zielsetzung der langfristigen Gewinnmaximierung unter der Nebenbedingung einer latenten Bedrohung durch Herausforderer durchaus sinnvoll und optimal sein kann, zunächst einen Preis zu setzen, der über dem eintrittssperrenden, aber unter dem kurzfristig gewinnmaximalen Preis liegt, Eintritt bzw. Expansion zuzulassen und den Preis sukzessive zu senken, bis Eintritt bzw. Expansion aufhören. Im Hinblick etwa auf eine ungewisse Zukunft kann es für dominante Unternehmen also durchaus rational sein, ihre Marktstellung stärker auszunutzen und kurzfristig höhere Gewinne zu erzielen, auch wenn sie in den nachfolgenden Perioden durch Markteintritt oder Expansion von Kontrahenten Marktanteile verlieren und Gewinneinbußen hinnehmen müssen.

technischem Fortschritt, für die Wettbewerbspolitik relevant. Zwar wurde dieser Zusammenhang von den Ökonomen im Zuge der epochalen Werke von Joseph A. Schumpeter frühzeitig näher beleuchtet und empirisch überprüft³⁸, aber erst mit den strukturellen Krisen, denen sich führende Volkswirtschaften seit den siebziger Jahren immer häufiger ausgesetzt sehen, ist das Interesse der Wirtschaftspolitik an dieser Fragestellung zunehmend gewachsen (Albach 1979, Giersch 1984).

Für Schumpeter sind Innovationen, die „Durchsetzung neuer Kombinationen“ (1912, S. 99 ff.), der „fundamentale Antrieb, der die kapitalistische Maschine in Bewegung setzt und hält“ (1942, S. 137). Große Unternehmen, die in oligopolistischen bzw. konzentrierten Märkten tätig sind und über Marktmacht verfügen, sind die Träger des Schumpeterschen Innovationswettbewerbs, dieses „Prozesses der schöpferischen Zerstörung“ (1942, S. 134). Die marktmächtige Unternehmung, die ihre Marktstellung in Form von hohen Preisen und Produktionsbeschränkungen kurzfristig ausnutzt, ist aus Schumpeters Sicht „zum kräftigsten Motor ... der langfristigen Ausdehnung der Gesamtproduktion geworden ..., und zwar nicht nur im Gegensatz, sondern in einem beträchtlichen Ausmaß gerade im Gefolge dieser Strategie, die vom Einzelfall und vom einzelnen Zeitpunkt aus gesehen so restriktiv aussieht“ (1942, S. 174 f.). In Schumpeters Konzeption verliert Preiskonkurrenz ihre angestammte, fundamentale wettbewerbstheoretische Rolle. Entscheidend ist allein „die Konkurrenz der neuen Ware, der neuen Technik, der neuen Versorgungsquelle, des neuen Organisationstyps ... jene Konkurrenz, die über einen entscheidenden Kosten- und Qualitätsvorteil gebietet und die bestehenden Firmen nicht an den Profit- und Produktionsgrenzen, sondern in ihren Grundlagen, ihrem eigentlichen Lebensmark trifft“ (1942, S. 140). Die marktmächtigen Großunternehmen werden durch diese Konkurrenz des Neuen diszipliniert und zu anhaltenden Innovationsleistungen gezwungen, und zwar nicht nur dann, „wenn sie tatsächlich vorhanden, sondern auch wenn sie nur eine allgegenwärtige Drohung ist“ (1942, S. 140). Potentieller Wettbewerb ist also auch nach Schumpeter ebenso effektiv wie der tatsächliche.

Marktmacht und monopolistische Praktiken sind wichtig für die — langfristige — wirtschaftliche Entwicklung und sollten daher nicht „ex visu eines gegebenen Zeitpunkts“, sondern nur „über eine längere Zeitspanne hin“ beurteilt werden, denn „[e]in System ..., das zu jedem gegebenen Zeitpunkt seine Möglichkeiten möglichst vorteilhaft voll ausnützt, kann dennoch auf lange Sicht hinaus einem System unterlegen sein, das dies zu keinem Zeitpunkt tut, weil diese seine Unterlassung eine Bedingung für das Niveau oder das Tempo der langfristigen Leistung sein kann“ (1942, S. 138 f.).

Diese Überlegungen Schumpeters implizieren, daß markt-machtbedingte Allokationsverzerrungen durch eine höhere zukünftige volkswirtschaftliche Fortschritts- oder Innovationsrate mehr als kompensiert werden. Für die Wettbewerbspolitik etwa wäre es bei Akzeptanz dieser Sichtweise nicht mehr entscheidend, welches Marktergebnis eine bestimmte

Marktstruktur im Augenblick der Betrachtung liefert, sondern ob diese gegebene Marktstruktur Innovationswettbewerb begünstigt oder behindert: „The real danger of monopoly arises when it is used to impede change. A society that keeps the channels of innovation clear need have little fear of the waste that arises from monopoly or imperfect competition in established industries“ (Allen 1950, S. 474).

Somit würde sich das „Monopolproblem“ (Stigler 1982) auf das reduzieren, was Nelson und Winter (1982b) als „Schumpeterian Tradeoff“ bezeichnet haben. Ein Verzicht auf statische Effizienz in dem Sinne, daß die Güterpreise nahe den Produktionsgrenzkosten liegen, ermöglicht eine größere dynamische Effizienz, die aus einer höheren Innovationsrate und einer damit verbundenen qualitativ höherwertigen Konsumentenversorgung resultiert. Eine Marktstruktur, die geprägt ist von großen, marktmächtigen Unternehmen, wäre dann das Opfer, das eine Gesellschaft für ein Mehr an Fortschritt und zukünftigen Wohlstand bringen müßte.

Aus Schumpeters Überlegungen wurden in der Literatur zwei Thesen formuliert (Neo-Schumpeter-Hypothesen). These I behauptet einen positiven Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße und Innovation. Große Unternehmen sind demnach innovativer als kleinere Unternehmen und leisten einen höheren Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung. These II unterstellt, daß Marktmacht Innovationen begünstigt. Bei Richtigkeit dieser Hypothesen wäre die Wettbewerbspolitik, und hier vor allem die Fusionskontrolle, in einem Dilemma: Wie sind Fusionen, die zum Erreichen oder zum Ausbau marktbeherrschender Positionen führen würden, zu beurteilen? Marktmachtbedingte allokativen Ineffizienzen wären gegen dynamische Effizienzzuwächse aufzurechnen (ganz abgesehen von den praktischen Nachweisproblemen). Ähnliche Überlegungen müßten auch für die in Mode gekommenen Joint Ventures oder Forschungsk Kooperationen angestellt werden (Hollmann 1992, Meyer 1992). Es ist deshalb für die Wettbewerbspolitik von entscheidender Bedeutung, welche Relevanz den Neo-Schumpeter-Hypothesen zukommt.

3.1 Die absolute Größe von Unternehmen

Die Diskussion um den Einfluß der absoluten Größe von Unternehmen auf ihre innovative Leistungsfähigkeit und -bereitschaft ist durch eine fehlende formal-theoretische Fundierung gekennzeichnet. Im Anschluß an Schumpeters Überlegungen und im Zuge der Argumentation von Galbraith (1952), daß nur Großunternehmen in der Lage seien, die überproportional zunehmenden F+E-Kosten zu tragen, setzte eine empirische Überprüfung von mehr oder minder Ad-Hoc-Hypothesen ein.

In der Zusammenschau können die empirischen Untersuchungen jedoch nicht die überlegene Innovationsleistung

³⁸ Siehe Mason (1949), Fellner (1951) oder Hennipman (1954). Überblicke zum im folgenden angesprochenen Thema finden sich bei Kamien/Schwartz (1982), Baldwin/Scott (1987) sowie Frisch (1993).

von Großunternehmen belegen (Scherer/Ross 1990, Schmidt/Elßer 1990, Frisch 1993). Vor allem jüngste Studien (Acs/Audretsch 1987, 1990) auf Basis neuer Datensätze, die kleinere und mittlere Unternehmen besser erfassen, zeigen, daß kleine und mittlere Unternehmen zumindest ebenso innovativ und auch effizient sind wie ihre großen Konkurrenten.

Der reale Innovationsprozeß, bestehend aus Invention, Entwicklung und Durchsetzung am Markt, ist gekennzeichnet durch eine Arbeitsteilung zwischen kleinen und großen Unternehmen. Wie Frisch (1993) in einer umfassenden Analyse belegt, liegen die spezifischen Vorteile kleiner Unternehmen aufgrund von Kreativität und Flexibilität in der Eröffnung neuer Technologiefelder, radikal neuer Produkte oder Verfahren. Große Unternehmen haben ihre Stärken in der Kommerzialisierung von „Rohinnovationen“, die sie vor allem von kleinen Unternehmen und unabhängigen Erfindern übernehmen (z.B. Kauf des innovativen Kleinunternehmens). Sie beuten bekannte Technologiefelder systematisch aus, nutzen Lernkurven-Effekte und sind führend bei Produktverbesserungen und Prozeßinnovationen; sie erbringen im Innovationsprozeß insbesondere als Teilleistung das, was häufig als inkrementaler oder automatisierter technischer Fortschritt bezeichnet wird (Malerba 1992). Große Unternehmen können von ihrem Potential her zwar riskantere oder teurere Innovationsprojekte angehen, sie tun dies in der Regel aber nur, wenn dadurch nicht die Rentabilität ihrer etablierten Produkte oder Produktlinien gefährdet wird (Foster 1986, S. 108 f., 132 ff.).

Nach Sichtung der Literatur zur Beziehung zwischen absoluter Unternehmensgröße und Innovativität drängen sich zwei für wettbewerbs- und industriepolitische Überlegungen maßgebliche Schlußfolgerungen auf: erstens, eine innovationsoptimale Unternehmensgröße gibt es nicht; zweitens, kleine und große Unternehmen erfüllen komplementäre Aufgaben im Innovationsprozeß. Sie sind deshalb gleichermaßen bedeutend für die marktwirtschaftliche Entwicklung.

3.2 Innovationen und Marktmacht

Nach der zweiten Neo-Schumpeter-Hypothese begünstigt Marktmacht Innovationen. Im Zusammenhang mit der innovativen Leistungsbereitschaft von Unternehmen sind zwei Formen der Marktmacht zu trennen, nämlich eine aus der Innovation resultierende — „ex post“ — Marktmacht sowie eine bereits vor dem Erbringen der Innovation vorhandene — „ex ante“ — Marktmacht.

Unternehmen werden dann Innovationen realisieren, wenn sie sich dadurch von ihren Konkurrenten absetzen und einen überdurchschnittlichen Gewinn bzw. eine ökonomische Rente erzielen können. Die Aussicht auf eine temporäre Monopolposition im Angebot eines innovativen Produktes oder bei der Verwendung eines neuen Verfahrens mit entsprechenden Pioniergewinnen ist der notwendige Anreiz, etwas Neues zu wagen. Diese Pioniergewinne locken neue Konkurrenten an und zwingen etablierte Wettbewerber,

durch Imitation oder Innovation ihre Marktanteile zu verteidigen. Sofern die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbsmechanismus nicht durch Marktbarrieren beeinträchtigt ist, werden die ursprünglichen Innovationsgewinne im Zeitablauf „weg“ konkurriert, und die infolge der Innovation entstandene Marktmacht stellt dann lediglich ein vorübergehendes Phänomen dar. Temporäre ex post-Marktmacht ist eine wesentliche und unstrittige Voraussetzung für Innovationen und technischen Fortschritt.

Gegenstand anhaltender kontroverser Diskussionen ist jedoch die Bedeutung von ex ante-Marktmacht für Innovationen. Sie spielt die zentrale Rolle in Schumpeters (1942, Kap. 8) Überlegungen. Ihre Existenz gilt ihm als notwendige Voraussetzung für Innovationen. Einerseits kommt erst zwischen marktmächtigen Unternehmen Innovationswettbewerb voll zum Tragen, weil Preiswettbewerb aufgrund oligopolistischer Interdependenzen an Bedeutung verliert. Andererseits können durch Marktmacht Marktbarrieren aufgebaut werden. Diese sieht Schumpeter nicht als Hemmnis, wie im gängigen wettbewerbstheoretischen Verständnis, sondern als Instrument des Innovators, die entstehenden Pioniergewinne abzuschirmen und sich anzueignen. Aus der vorhandenen Marktmacht resultierende Renten dienen zudem als Finanzierungsquelle zukünftiger Innovationen. Da die individuelle Marktmacht mit steigendem Marktanteil eines Unternehmens und zunehmender horizontaler Konzentration wächst (Cowling/Watson 1976, Clarke/Davies 1982, Neumann/Haid 1985), sollte sich der Innovationsanreiz mit diesen Größen ebenfalls erhöhen. Demnach wäre etwa von Unternehmen in konzentrierten Branchen eine höhere Innovationsleistung zu erwarten. Dagegen spricht jedoch das auf Arrow (1962) basierende Argument, daß mit abnehmendem Wettbewerbsgrad aufgrund zunehmender monopolistischer Ausgangsgewinne der Innovationsanreiz sinkt und die Innovationsleistung abnimmt (Kamien/Schwartz 1982, S. 36 ff.). Zudem ist zu erwarten, daß vom Wettbewerb abgeschirmte Unternehmen eher zu Trägheit und Bürokratismus neigen (Hicks 1935; Leibenstein 1966, 1969) als zu fortwährender innovativer Anstrengung und „kreativer Zerstörung“.

Während ältere empirische Arbeiten Schumpeters Marktmacht-These nicht widersprechen (Cohen/Levin 1989, S. 1074 ff.), zeigen neuere Studien, die auch eine Endogenität der Marktstruktur berücksichtigen, einen negativen Einfluß von Marktmacht und horizontaler Konzentration auf die Innovationsleistung sowie die Bedeutung, die von tatsächlichem Wettbewerb ausgeht (Neumann/Böbel/Haid 1982; Schulenburg 1988; Geroski 1989a, 1990, 1991; Geroski/Pomroy 1990; Acs/Audretsch 1990, S. 53).

4. Wettbewerbspolitische Konsequenzen

Im europäischen Binnenmarkt steht die Wettbewerbspolitik vor neuen Herausforderungen. Mit Verabschiedung der Europäischen Fusionskontroll-Verordnung am 21. Dezember 1989 durch den Europäischen Ministerrat wurde eine wettbewerbspolitische Lücke im EG-Vertrag geschlossen. Diese

Verordnung war für eine funktionsfähige EG-weite Wettbewerbspolitik von großer Bedeutung, da Wettbewerb nicht nur durch horizontale und vertikale Absprachen, sondern auch durch Fusionen behindert werden kann. Wie groß die Schwierigkeiten waren, eine supranationale Wettbewerbsordnung zu schaffen, läßt sich aus der sechzehnjährigen Dauer der Verhandlungen ersehen. Den nach wie vor unterschiedlichen ordnungspolitischen Vorstellungen in den einzelnen Ländern³⁹ wurde dadurch Rechnung getragen, daß spezifische Bestimmungen in das Vertragswerk aufgenommen wurden, die es den nationalen Regierungen erlauben, einen gewissen Resteinfluß auszuüben. Alles in allem scheinen jedoch die Franzosen ihre wettbewerbspolitischen Vorstellungen besser durchgesetzt zu haben als die Deutschen (I. Schmidt 1990). Die Wettbewerbspolitik der EG dürfte daher künftig zusätzliche industriepolitische Akzente erhalten. Nach offizieller Lesart versteht sich die Europäische Kommission zwar nach wie vor als „Wächter des Wettbewerbs“. Da sie neuerdings jedoch auch das Ziel verfolgt, die Leistungsfähigkeit europäischer Unternehmen zu steigern, sind „Konfliktlagen mit der kartellrechtlichen Aufgabenstellung“ (Hauschka 1990, S. 207) schon vorprogrammiert.

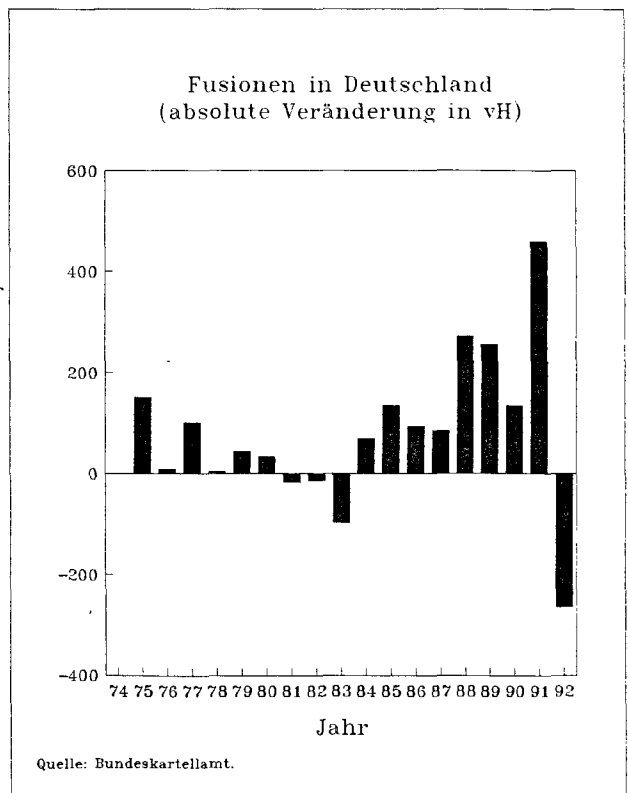
Die nunmehr „europäische“ Wettbewerbspolitik läßt im Vergleich zur deutschen wettbewerbspolitischen Praxis gewisse liberale Züge erkennen. Da sich die EG die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Industrie seit langem auf ihre Fahnen geschrieben hat⁴⁰ sollte dies niemand wundern. Ihr Ziel ist: „Schließen der technischen Kluft zwischen Europa und den USA bzw. Japan, Stärkung der Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Wirtschaft und

Vollzogene Zusammenschlüsse in der Bundesrepublik Deutschland

Jahr	Anzahl	Veränderung gegenüber Vorjahr
1974	294	
1975	445	151
1976	453	8
1977	554	101
1978	558	4
1979	602	44
1980	635	33
1981	618	-17
1982	603	-15
1983	506	-97
1984	575	69
1985	709	134
1986	802	93
1987	887	85
1988	1 159	272
1989	1 414	255
1990	1 548	134
1991	2 007	459
1992	1 743	-264

Quelle: Bundeskartellamt.

Schaubild 4



Verstärkung der Kooperation zwischen den europäischen Forschungsinstituten und den Unternehmen“ (KOM(88)). Neuere Äußerungen der Kommission belegen, daß diese bereits gewisse Positionen der Industrie „in ihre gesetzgeberische Argumentation übernommen hat“ (Hauschka 1990)⁴¹.

Nach EG-Recht (Art. 2 Abs. 2 EG-Fusionskontrollverordnung) sind zwar Zusammenschlüsse, die eine beherrschende Stellung begründen oder verstärken und durch welche wirksamer Wettbewerb erheblich behindert wird, verboten, doch ist bis Ende 1992 nur eine einzige Fusion

³⁹ Neben der Bundesrepublik Deutschland kannten lediglich Frankreich, Großbritannien und Irland das Instrument der Fusionskontrolle. In den übrigen Ländern fehlten einschlägige wettbewerbspolitische Vorschriften ganz.

⁴⁰ So steht im ersten Bericht der Kommission zum Weißbuch zu lesen: „Die Kommission hat in ihrem Arbeitsprogramm von 1986 erklärt, daß es ihr in diesem Jahr insbesondere um die Schaffung geeigneter Bedingungen für die industrielle Zusammenarbeit gehen wird und die Errichtung einer europäischen Technologie-Gemeinschaft besonders wichtig ist“ (KOM(86)endg. vom 26.5.1986).

⁴¹ „In den 60er Jahren war die wirtschaftliche Integration das Hauptargument für die gemeinschaftsweite Zusammenarbeit. Dieses Ziel ist heute so aktuell wie damals. Zur Zeit wiegt allerdings ein anderes Argument schwerer: In der Europäischen Gemeinschaft werden seit längerem Maßnahmen und Konzepte zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit diskutiert. Die Gemeinschaft würde sich die mittel- und langfristigen Zielvorgaben der Industrie zu eigen machen, sofern diese sich konkret engagieren würde“ (KOM(92), S. 2).

(de Havilland) untersagt worden, während in sechs anderen Fällen (Schmidt 1992, S. 629) offenbar mit Blick auf die US-amerikanische oder japanische Konkurrenz Fusionen zugestimmt wurde, die früher wohl chancenlos gewesen wären.

Seit Mitte der 80er Jahre ist in der Bundesrepublik Deutschland eine verstärkte Fusionstätigkeit der Unternehmen zu konstatieren (Jungnickel 1989). Im Jahre 1988 wurde mit 1 159 beim Bundeskartellamt gemeldeten Zusammenschlüssen (siehe Tabelle) erstmals die 1000er Marke übertroffen⁴². Im Jahre 1992 registrierte man schon 1 650 Fusionen, nachdem man 1991 — treuhandbedingt überhöht —, 2 007 Unternehmenszusammenschlüsse verzeichnete. Beeindruckend ist dabei die Zunahme der Fusionen jeweils gegenüber dem Vorjahr (siehe Schaubild 4). Das Größenwachstum wurde begründet mit Hinweis auf den Euro-Binnenmarkt und die immer stärker werdende weltweite Konkurrenz. Gemessen an den amerikanischen und japanischen Industriegiganten, so wurde argumentiert, wären deutsche Unternehmen nicht groß genug, um sich im internationalen Wettbewerb behaupten zu können.

Hat das die Wettbewerbstheorie und die Wettbewerbspolitik beherrschende Struktur-Verhalten-Ergebnis-Modell ausgedient, wie Kaufer (1980) meint? Sind wir Zeugen einer wettbewerbspolitischen Kehrtwendung? Trotz der Ernüchterung in bezug auf den Zusammenhang zwischen Gewinnhöhe und Konzentration hält die deutsche Wettbewerbspolitik im Grundsatz an der modifizierten Form des Struktur-Verhalten-Ergebnis-Paradigmas fest (Kantzenbach 1990). Die Marktstruktur wird nicht mehr als exogene Größe aufgefaßt, weil sie ja ihrerseits das Ergebnis des Marktprozesses, insbesondere des Marktverhaltens, ist. Wettbewerbspolitisch relevant ist nicht, ob die bestehende Marktstruktur⁴³ den Unternehmen (vorübergehend) Marktmacht verschafft, sondern ob diese Marktstruktur das Ergebnis eines freien oder eines beschränkten Wettbewerbsprozesses ist. Hierbei kommt der Definition des „relevanten Marktes“ und der zeitlichen Perspektive entscheidende Bedeutung zu. Wählt man einen relativ langen Zeitraum von 10 oder 20 Jahren, so verschwimmen Marktgrenzen, und bestimmte Marktstrukturen sind nur vorübergehende Erscheinungen eines globalen Wettbewerbsprozesses; wählt man dagegen eine relativ kurze Periode von 1 Jahr, ist es legitim, den Markt eng zu definieren und die Marktstruktur als gegeben und exogen zu betrachten: „... welcher Perspektive der Vorzug zu geben ist, der kurzfristigen oder der langfristigen, ist eine Frage des Untersuchungsgegenstandes. Geht es um die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs im wettbewerbspolitischen Zusammenhang, so richtet sich die Entscheidung danach, über welchen Zeitraum man eine machtbedingte Allokations- und Verteilungsverzerrung hinzunehmen bereit ist, um den Selbstheilungskräften des Marktes Vorrang vor dem staatlichen Eingriff einräumen zu können. Dies ist eine wertende politische Entscheidung“ (Kantzenbach 1990, S. 7).

Offiziell gibt es keinen Kurswechsel in der deutschen Wettbewerbspolitik. Das Bundeskartellamt will seine bisherige Anwendungspraxis beibehalten und einen „Kurs der Mitte“

steuern, der Extreme vermeidet (Markert 1986, S. 135; Kartte 1986; Bundeskartellamt 1988). Es ist weder „für einen pauschalierend-generalisierenden Strukturrigorismus ... Platz“ (Markert 1986, S. 135) noch eine amerikanische oder französische Entwicklung zu erwarten: „Deutliche Abschwächungen im Kartellrecht nach dem Beispiel der USA wie umgekehrt so weitgehende Reglementierungen der Verhaltenskontrolle wie in Frankreich, begegnen ... beträchtlichen wettbewerbspolitischen Bedenken“ (Bundeskartellamt 1987, III).

Zumindest in den USA ist seit Anfang der 80er Jahre bei Anwendung und Auslegung der Wettbewerbsgesetze eine deutliche Lockerung zu beobachten, denn Unternehmenszusammenschlüsse, vertikale Vereinbarungen und andere Verhaltensweisen, die Kartellbehörden und Gerichte in den 50er und 60er Jahren als wettbewerbsgefährdend eingestuft hätten, wurden kaum noch beanstandet⁴⁴. Diesem Wandel lag eine „neue wettbewerbspolitische Sichtweise“ (D.C. Mueller 1986) zugrunde, die ihre Ursache in personellen Veränderungen innerhalb wichtiger Antitrust-Vollstreckungsbehörden und bei führenden US-Bundesgerichten hatte (Toepke 1985). Dort stieg der Anteil der sog. „Chicago-Ökonomen“, welche Unternehmenszusammenschlüsse fast ausschließlich unter Effizienzgesichtspunkten beurteilten. Die mit der Realisierung größerer Produktionseinheiten verbundenen niedrigeren Durchschnittskosten (economies of scale) mußten zur Rechtfertigung von Fusionen ebenso erhalten wie Lernkosteneffekte, Verbundvorteile, usw. Größe an sich und hohe Marktkonzentration wurden als unschädlich angesehen. Im übrigen sollten sich staatliche Wettbewerbsbehörden aus dem Marktgeschehen weitgehend heraushalten (laissez faire).

Diese Entwicklung kann man historisch anhand der Rechtsprechung nachvollziehen. Eine für die richterliche Urteilsfindung in den USA entscheidende Strukturbetrachtung fand erstmals im Monopolisierungsfall *US vs. ALCOA* statt. Während in früheren Fällen bei der Analyse von Kartellrechtsverletzungen das Verhalten des beschuldigten Unternehmens analysiert wurde, führte der Richter L. Hand eine einfache Strukturanalyse durch. Dazu grenzte er den relevanten Markt ab und bestimmte den Grad der Anbieterkonzentration sowie den Marktanteil des Aluminiumproduzenten ALCOA (Sullivan 1977, S. 23 u. S. 39 f.). ALCOA wurde schließlich der

⁴² Siehe den Artikel in der ZEIT v. 4. August 1989: „Konzerne im Kaufrausch“; sowie Artikel in der Süddeutschen Zeitung vom 9. August 1989: „Das Fusionskarussell läuft auf hohen Touren“.

⁴³ Unter den Marktstrukturkriterien hat die Konzentration in der deutschen Wettbewerbspolitik schon immer eine Sonderstellung eingenommen, denn nur für sie wurden im § 22 Abs. 3 GWB quantitative Vermutungskriterien aufgestellt. Dagegen haben Vermutungskriterien, die an der absoluten Unternehmensgröße anknüpfen (§ 23a, Abs. 1), nie große praktische Bedeutung erlangt.

⁴⁴ „Antitrust Policy has been changed to a less vigorous stance recently. In quite a few cases mergers and contractual arrangements in restraint of trade which only a decade ago would have been banned have been permitted on the ground that their consummation is conducive to increasing international competitiveness.“ (M. Neumann 1990, S. 562).

Monopolisierung nach Sec. 2 Sherman Act schuldig befunden, da ein Marktanteil von 90 vH am relevanten Markt für Richter Hand hinreichend war, um ein Monopol zu begründen. Das ALCOA-Urteil war noch in anderer Hinsicht bemerkenswert, nahm es doch Argumente vorweg, die erst viel später von den Ökonomen „entdeckt“ wurden, so etwa Chicagos überlegene Managementqualitäten⁴⁵, den strategischen Einsatz von Überschußkapazitäten und -vorräten (Scherer 1980, S. 532) oder den Ausweis eines durchschnittlichen Marktergebnisses trotz Marktmacht infolge von Ineffizienz oder strategischen Investitionen (Sullivan 1977, S. 84 ff.).

Die ökonomische Theorie, insbesondere der Masonsche Ansatz, übte in den Jahren nach der ALCOA-Entscheidung im Bereich der Fusionskontrolle beträchtlichen Einfluß aus. Waren für die Verschärfung der Fusionskontrolle (Clayton Act) durch den Celler-Kefauver Act (1950) ausschließlich politische Gründe bestimmend, so beeinflussten die empirischen Studien von Bain und anderen maßgeblich die Anwendung und Auslegung von Sec. 7 Clayton Act in den 60er und frühen 70er Jahren (Kauper 1980, S. 415).

In der ersten höchstrichterlichen Entscheidung zum verschärften Sec. 7, dem Fall *US vs. BROWN SHOE CO.*, untersagte der Supreme Court eine Fusion zweier Schuhhersteller, weil ihr kombinierter Marktanteil lokal (in insges. 32 Städten) 20 vH überschritten hätte und nach Meinung der Richter der Wettbewerb im Schuhhandel wesentlich beeinträchtigt worden wäre (Martin 1988a, S. 251 ff. u. 264 ff.). Dieses Urteil signalisierte die Entschlossenheit, Konzentrations- und Monopolisierungstendenzen bereits in ihrem Anfangsstadium („incipiency doctrine“) energisch zu bekämpfen⁴⁶.

In den 60er Jahren wurde die Fusionskontrolle noch strenger gehandhabt. Die als wettbewerbsgefährdend angesehenen Marktanteile und Konzentrationsgrade sanken. Im Fall *US vs. VON'S GROCERY* sah der Supreme Court eine Fusion zweier Verbrauchermarktketten, die im Stadtgebiet von Los Angeles zu einem Marktanteil von 7,5 vH bei einer 4-Firmen-Konzentrationsrate von 24 vH und geringen Eintrittshindernissen geführt hätte, als Verstoß gegen Sec. 7 Clayton Act an (Asch 1983, S. 275 f.). Grundlegend für die Entscheidung war die gesellschaftspolitische Zielsetzung, die unternehmerische Vielfalt in Form von Tante-Emma-Läden zu erhalten. Im gleichen Jahr wurde ein Zusammenschlußvorhaben der Brauerei Pabst wegen eines kombinierten nationalen Marktanteils von 4,49 vH untersagt (Hölzler 1987, S. 164).

Logische Konsequenz der restriktiven Rechtsprechung des Supreme Court in den 60er Jahren und gleichzeitig Höhepunkt des Einflusses des Masonschen Paradigmas waren die 1968 vom amerikanischen Justizministerium veröffentlichten Richtlinien zur Zusammenschlußkontrolle („Merger Guidelines“)⁴⁷.

Als Wendepunkt in der Rechtsprechung des Supreme Court wird heute der Fall *US vs. GENERAL DYNAMICS* angesehen (Markert 1987, S. 38 ff.; Hölzler 1987, S. 168). Mit der Entscheidung, den Zusammenschluß zweier Kohleprodu-

zenten zuzulassen, obwohl Konzentration und Marktanteile eine Untersagung nach Maßgabe der früheren Urteile gerechtfertigt hätten, rückte das neu besetzte Richterergremium von dem auf Konzentration und Marktanteil reduzierten Strukturansatz ab und betonte die Notwendigkeit einer intensiveren Untersuchung des relevanten Marktes, seiner Struktur sowie seiner bisherigen und zukünftigen Entwicklung.

Mit dem Amtsantritt der Reagan-Administration, die sich wettbewerbspolitisch stark an der Chicago School orientierte, setzte auch bei den beiden Kartellbehörden eine Neuorientierung ein. Die Antitrust Division stellte 1982 nach 13 Jahren das Verfahren gegen IBM ein (Fisher/McGowan/Greenwood 1983) und veröffentlichte im gleichen Jahr neue Fusionskontrollrichtlinien. Diese Merger Guidelines gehen zwar weiterhin vom Strukturansatz aus, berücksichtigen aber — vor allem in der überarbeiteten Fassung von 1984 — explizit die Effizienz als entscheidungsrelevantes Kriterium: „The primary benefit of mergers to the economy is their efficiency-enhancing potential, which can increase the competitiveness of firms and result in lower prices to consumers. Because the antitrust laws, and thus the standards of the Guidelines, are designed to proscribe only mergers that present a significant danger to competition, they do not present an obstacle to most mergers. As a consequence, in the majority of cases, the Guidelines will allow firms to achieve available efficiencies through mergers without interference from the Department“ (US-Dep. of Justice 1984, S. 64).

⁴⁵ Richter Hand wies in seiner Urteilsbegründung darauf hin, daß ein Produzent nicht bestraft werden könne, wenn er eine überraschende Marktposition „merely by virtue of his superior skill, foresight, and industry“ erreicht habe (zit. nach Armentano 1982, S. 111).

⁴⁶ Im Fall *US vs. Philadelphia National Bank* war diese Intention und der Einfluß der Konzentrations-Rentabilitäts-Studien deutlich zu spüren. Der Supreme Court verhinderte den Zusammenschluß zwischen der zweit- und drittgrößten Bank im Bereich Philadelphia, weil er die Position des Marktführers eingebracht und den 4-Firmen-Konzentrationsgrad auf 78 vH erhöht hätte. Eine generalisierende Strukturbetrachtung, ausgerichtet am Konzentrationsgrad und am Marktanteil der fusionswilligen Unternehmen, genügte den Richtern zum Nachweis wettbewerbsschädlicher Effekte, denn „[the] intense congressional concern with the trend toward concentration warrants dispensing, in certain cases, with elaborate proof of market structure, market behavior, or probable anticompetitive effects. Specifically, we think that a merger which produces a firm controlling an undue percentage share of the relevant market, and results in a significant increase in the concentration of firms in that market, is so inherently likely to lessen competition substantially that it must be enjoined in the absence of evidence clearly showing that the merger is not likely to have such anticompetitive effects“ (zit. nach Martin 1988a, S. 262).

⁴⁷ Darin wird die Relevanz der strikten Strukturanalyse für die Aufgreifpraxis der Antitrust Division herausgestellt: „Market structure is the focus of the Department's merger policy chiefly because the conduct of the individual firms in a market tends to be controlled by the structure of that market ... Thus, for example, a concentrated market structure ... tends to discourage vigorous price competition ... and to encourage other kinds of conduct, such as use of inefficient methods of production or excessive promotional expenditures, of an economically undesirable nature.“ (US-Dep. of Justice 1968, Sec. 2).

Damit ist für die Aufgreifpraxis der Antitrust Division eine klare Abkehr von der „incipiency doctrine“ der 60er Jahre erkennbar. Es werden nur noch horizontale Zusammenschlüsse verfolgt, die eine „signifikante Wettbewerbsgefährdung“ erwarten lassen. Allerdings spielen bei der Beurteilung der Signifikanz Effizienzgesichtspunkte eine entscheidende Rolle: „Some mergers that the Department might otherwise challenge may be reasonably necessary to achieve significant net efficiencies. If the parties to the merger establish by clear and convincing evidence that a merger will achieve such efficiencies, the Department will consider those efficiencies in deciding whether to challenge the merger“ (US-Dep. of Justice 1984, S. 64 f.).

Bei horizontalen Fusionen soll durch eine stärkere Würdigung der spezifischen Faktoren im Einzelfall, wie vom Supreme Court im GENERAL DYNAMICS-Fall praktiziert, die frühere Rigorosität in der Fusionskontrolle vermieden werden. Vertikale Fusionen werden in den neuen Richtlinien ausschließlich nach ihren horizontalen Effekten beurteilt, konglomerate Fusionen sind in der Regel ohne Bedeutung, außer bei erheblichen horizontalen Auswirkungen⁴⁸.

Ein Beispiel für die veränderte Sichtweise auf Anwendungsebene ist die von der Federal Trade Commission wegen einer signifikanten Überschreitung der in den Merger Guidelines als kritisch genannten Konzentration (1800 Punkte Herfindahl-Index) aufgegriffene Beteiligung des Kfz-Teile-Herstellers ECHLIN MANUFACTURING CO. an einem Konkurrenten. Die FTC entschied 1985 zugunsten von ECHLIN, da „... in the absence of entry barriers, incumbent firms cannot exercise market power, regardless of the concentration in the nominal ‚market‘, and indeed even if that market has been ‚monopolized‘ by a single firm“ (zit. nach Baumol/Willig 1986, S. 23; siehe auch Hölzler 1987, S. 176). Hier spielt neben der Absage an die frühere strikte Konzentrationsbetrachtung auch die Theorie der Contestable Markets hinein.

Die Entscheidungen der Gerichte seit 1982 lassen noch keine generelle Stoßrichtung erkennen. Sowohl die Fortsetzung der strengen Rechtsauslegung in den 60er Jahren als auch eine eindeutige Orientierung an der jüngeren Entwicklung in der ökonomischen Theorie sind in den Urteilen von erstinstanzlichen Gerichten und Berufungsgerichten zu finden (vgl. die Beispiele bei Hölzler 1987, S. 175). Das hängt aber auch wesentlich damit zusammen, daß seit 1975 keine Entscheidung des Supreme Court zur Fusionskontrolle ergangen ist und somit eine höchstrichterliche Stellungnahme zu den neueren ökonomischen Entwicklungen sowie zur Aufgreifpraxis der Kartellbehörden aussteht. Die Frage nach einem Paradigmenwechsel in der amerikanischen Wettbewerbspolitik und Kartellrechtsprechung ist deshalb nicht abschließend zu beantworten. Sicherlich hat sich, eingeleitet von der GENERAL DYNAMICS-Entscheidung, eine realitätsnähere und stärker an ökonomischen Sachverhalten orientierte Sichtweise in der amerikanischen Wettbewerbspolitik durchgesetzt. Diese Entwicklung sollte aber nicht als Sieg der „Neuen Lehren“ der Chicago School interpretiert

werden, denn der strukturalistische Grundansatz wurde im wesentlichen beibehalten; Effizienz ist nicht das alleinige Kriterium oder gar Ziel. Die „Wende“ in den USA ist daher, wie Markert (1987, S. 43) treffend formuliert hat, kein „revolutionärer Bruch mit der Vergangenheit“, sondern vielmehr ein „allmähliches Zurückschwingen des Pendels“. Ob das Pendel aus der früheren stark interventionistischen Position in die laissez-faire Position der Chicago School weiter-schwingt, bleibt abzuwarten.

5. Wettbewerbspolitik vs. Industriepolitik

Die Europäische Gemeinschaft versucht seit einigen Jahren, die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Industrie durch Nichtbehinderung von Fusionen und Förderung von Kooperation zwischen Großunternehmen zu erhöhen. Eine EG-Politik, die im Hinblick auf vermeintliche höhere Wettbewerbsfähigkeit das Größenwachstum von Unternehmen selektiv fördert, ist jedoch nicht ohne Probleme. Aus wettbewerbspolitischer Sicht ist das anhaltend hohe Fusionsfieber in der Unternehmenslandschaft nicht unbedenklich, weil die dadurch verursachte Zunahme der Konzentration in der Wirtschaft nicht ohne Folgen für den Wettbewerb bleiben wird.

„Unternehmensgröße“ ist bekanntlich noch kein Zeichen für hohe internationale Wettbewerbsfähigkeit. In zahlreichen empirischen Untersuchungen wurden die Determinanten der Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen untersucht. Neben der eigenen Leistungsfähigkeit (sprich Produktivität) hängt die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens primär von Faktoren ab, die mit der absoluten oder relativen Größe nichts zu tun haben⁴⁹. Deshalb „the excuse for allowing mergers on the ground that firms in other countries are larger and markets are becoming more global is illfounded unless it can be shown that economies of scale have increased“ (M. Neumann 1990, S. 565). Dies mag in Einzelfällen zutreffen, die empirische Evidenz aber sagt etwas anderes. In Europa herrschen in den einzelnen Wirtschaftszweigen ganz unterschiedliche Größenklassen vor, was darauf hindeutet, daß Skaleneffekte nicht überall möglich sind (Geroski 1989b). Fusionen haben in den USA nicht zu einer höheren Rentabilität der Unternehmen geführt (Mueller 1989; Caves 1989; Ravenscraft/Scherer 1989; Jacquemin 1989; Tichy 1990). Dasselbe kann vom Vereinigten Königreich (Cosh et al. 1989) berichtet werden. Auch in Deutschland ergab sich ein ähnliches Bild (Bühner 1991). Bei empirischen Untersuchungen wurde zudem ein inverser Zusammenhang zwischen Preis-

⁴⁸ Vgl. Markert (1987, S. 40 f.) sowie die Diskussion der Merger Guidelines 1984 im *Journal of Economic Perspectives* 1, 1987.

⁴⁹ Hierzu zählen unter anderem die Standortbedingungen (Infrastruktur, Lohnniveau, Humankapital) sowie die Bedingungen auf dem heimischen Nachfragemarkt (Präferenzstruktur der Kunden, Wettbewerbsintensität); vgl. M. Porter (1990, S. 71). Im Zuge der Überprüfung sog. Neo Schumpeter Hypothesen hat sich gezeigt, daß die Fähigkeit zur Durchführung produktivitätsteigernder Innovationen überwiegend von den technologischen Bedingungen und der Nachfragestruktur der betreffenden Industrie bestimmt wird. (Schmidt/Eißer 1990, S. 556 ff.)

Kosten-Marge und Größe festgestellt, unabhängig davon ob man Firmendaten (Neumann/Böbel/Haid 1979) oder Branchendaten (Neumann/Haid 1985) verwendete.

Unverkennbar industriepolitische Züge hat die Forschungsförderung in sogenannten Schlüsseltechnologien⁵⁰ angenommen. Europäische Unternehmen spielen im Chipbereich derzeit nur eine untergeordnete Rolle. Wegen der herausragenden Bedeutung der Mikroelektronik für die künftige wirtschaftliche Entwicklung ertönt daher verstärkt der Ruf nach Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Wirtschaft durch „geeignete Maßnahmen“. Eine Dominanz Japans oder der USA in diesem Bereich, so wird befürchtet, würde Abhängigkeit inländischer Unternehmen von ausländischen Halbleiter-Produzenten erzeugen, mit nicht abzusehenden Auswirkungen auf andere Industriesektoren mit wertschöpfungsintensiven Arbeitsplätzen, die an die Halbleiter-Technologie gebunden sind, wie zum Beispiel den Maschinenbau. Um künftige Abhängigkeiten von Japan oder den USA zu vermeiden, proklamiert die EG unverhohlen eine europäische Chip-Industrie, obwohl das Prinzip der Arbeitsteilung es nahelegen würde, die Konkurrenz unter den Chip-Produzenten Japan, Südkorea oder USA auszunutzen und die Chips billig zu importieren. Vor allem wegen der auf diesem Markt in den verschiedenen Regionen herrschenden unterschiedlichen Wettbewerbsbedingungen⁵¹ glaubt die Europäische Gemeinschaft Handlungsbedarf abzuleiten. Sie erkennt zwar an, daß „den Unternehmen bei der Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Industrie eine Schlüsselfunktion zukommt“, glaubt aber, daß es Aufgabe der öffentlichen Hand sei, „Perspektiven sowie klare und vorhersehbare Rahmenbedingungen für die Tätigkeiten der Unternehmen zu schaffen“ (KOM(92) S. 5). Staatliches Handeln scheint — mit einem Seitenblick auf die erfolgreiche japanische Industriepolitik à la MITI⁵² — das Gebot der Stunde⁵³ (K. Seitz, 1992a). Daß auch staatliche japanische Unternehmenspolitik nicht alles vermag, beweist der gescheiterte Versuch, eine eigenständige, japanische Flugzeug-Industrie aufzubauen (Glos 1992, S. 236).

Dem Wettbewerbsdruck der Japaner versucht die EG auf mehreren Ebenen zu begegnen: durch protektionistische Maßnahmen, Subventionierung der nationalen und europäischen Industrie sowie aktive Förderung der Kooperation und Zusammenschlüssen von europäischen Unternehmen. Im Jahre 1990 einigte sich die EG-Kommission und die 11 wichtigsten japanischen Anbieter auf Mindestpreise für DRAMs. Zugrunde gelegt wurde das STA-Abkommen⁵⁴ zwischen Japan und den USA. 1991 wurden diese Regelungen auf EPROMs⁵⁵ ausgedehnt. Solche Preisregulierungen haben erhebliche Marktstörungen zur Folge. Wegen der economies of scale bewirkt ein Rückgang stets eine Erhöhung der Stückkosten. Dies wiederum wirkt dämpfend auf die Nachfrage. Leidtragende sind die Anwenderbranchen und die Konsumenten außerhalb Japans.

Trotz der — wegen hoher Entwicklungskosten und ausgeprägter Größenvorteile in der Produktion von Chips — hohen Marktzutrittschranken, gibt die Marktstruktur keineswegs

Anlaß zur Besorgnis, da zwischen den einzelnen Anbietern ein intensiver Wettbewerb herrscht (Monopolkommission 1992). Synergieeffekte — etwa um eine leading position in einem Marktsegment in einem anderen Marktsegment für sich zu nutzen — spielen keine große Rolle. Eine Rangkorrelation zwischen den Positionen auf den einzelnen Teil-

⁵⁰ Die Elektronik- und Informatikindustrie stellte mit 175 Mrd. ECU in Europa einen wichtigen Wirtschaftssektor und einen wachstumsstarken Markt dar, der annähernd 5 vH des Bruttoinlandsprodukts ausmacht. Wegen ihrer Auswirkungen auf das gesamte Produktionsgefüge bildet sie „eine Infrastruktur, der im Hinblick auf die Wettbewerbsfähigkeit, die Beschäftigung und die gesellschaftliche Entwicklung eine wesentliche Rolle zukommt“ (KOM(92) S. 2). Trotz der nicht zu übersehenden Fortschritte auf den Gebieten Software, Informatikdienste und Fertigungsautomatik ist nach Ansicht der EG die europäische Industrie in einigen Schlüsselbereichen wie Halbleiter, Peripheriegeräte und Unterhaltungselektronik nur schwach vertreten. Die Lage im Bereich Informatik sei sogar prekär. Das daraus resultierende Handelsbilanzdefizit schätzt man 1990 auf 31 Mrd ECU.

⁵¹ „In den Vereinigten Staaten hat sich die öffentliche Hand nach einer intensiven Debatte über die Aufrechterhaltung der technologischen Vorherrschaft Amerikas, insbesondere aus Gründen der wirtschaftlichen Sicherheit des Kontinents, mit einem neuen Spektrum wirtschaftspolitischer Instrumente ausgestattet. Der japanische Markt ist strukturell schon durch die Organisation des Produktionssystems geschützt, die von der öffentlichen Hand unterstützt wird“ (ebenda, S. 3).

⁵² MITI=Ministerium für internationalen Handel und Industrie. Die Verdienste des MITI werden dabei zweifellos überschätzt. Zwar hat es die unterschiedlichen Unternehmensstrategien aufeinander abgestimmt und gefördert, doch mehr im Sinne eines informellen Dialogs. Häufig reagierte es bloß auf Unternehmensstrategien der japanischen Industrie. MITI förderte anfangs der 60er Jahre die Imitationsstrategien japanischer Unternehmen — z.B. durch Importförderung technologischer Lizenzen — zum Aufbau einer Computerindustrie und beteiligte sich an der Koordinierung von Projekten (FONTAC, Very High Speed Computer Systems Projekt, Mainframe Computer Projekt) mit dem Ziel, den technologischen Vorsprung der USA einzuholen. Der Halbleiter-Industrie stand das MITI anfangs aber eher reserviert gegenüber. Erst als sich die japanische Halbleiter-Industrie unabhängig von staatlicher Unterstützung entwickelte und japanische Unternehmen bereits einen 15 Prozent Anteil bei 4K DRAMs (=dynamic random access memory) hatten, begann man Mitte der 70er Jahre mit der staatlichen Förderung. Die Marktanteilsentwicklung konnte durch das MITI Projekt jedenfalls nicht wesentlich beeinflusst werden.

⁵³ „So primär die Rolle der Unternehmen bleibt, so erfordert die Entwicklung der Hochtechnologieindustrien doch ein Zusammenwirken von Staat und Wirtschaft. Die Wiederherstellung und Sicherung der globalen Wettbewerbsfähigkeit in den neuen Hochtechnologien muß zu einer erklärten und zentralen Aufgabe auch der Bundesregierung werden. Mit der französischen Regierung zusammen muß sie zugleich die Führung für eine solche Politik in der EG übernehmen“ (K.Seitz, 1992b, S. 234).

⁵⁴ Bilaterale Verhandlungen zwischen den USA und Japan führten 1986 zum sog. Semiconductor Trade Arrangement (STA). Darin zwangen die USA die japanischen Unternehmen zu sog. Mindestpreisen. Danach durften die Preise für DRAM-Importe aus Japan in den USA nicht unter den totalen Durchschnittskosten zuzüglich einer 8%igen Umsatzrendite liegen. Gleichzeitig verpflichteten sich die Japaner, die Preise für Exporte in andere Länder nicht niedriger zu kalkulieren als die amerikanischen Preise und den Marktanteil für amerikanische Halbleiter Importe nach Japan zu erhöhen.

⁵⁵ EPROM=erasable programable read only memory.

märkten lieferte zwar signifikante, aber überwiegend niedrige Koeffizienten (Monopolkommission 1992, Ziff. 1080). Die Führung in einer bestimmten Technologie bringt nicht automatisch Wettbewerbsvorteile in anderen Marktsegmenten und auch die Befürchtung: „Wer hier Meister ist, wird überall Meister sein“ (K. Seitz 1992 a, S. 36), trifft wohl kaum auf die Produktion von DRAMs zu.

Vielfach wird die Gefahr einer Kartellierung mit den bekannten negativen Folgen für die Preisgestaltung als Begründung für den Aufbau einer europäischen Chip-Industrie geliefert. Diese besteht nach Meinung der Monopolkommission (1992, Ziff. 1094) derzeit jedoch nicht. Grundsätzlich könnte also Europa Handel mit Chips betreiben, ohne selbst eine führende Position in der Chip-Produktion einzunehmen und damit an den Wachstumschancen partizipieren, die die Revolution der Mikroelektronik eröffnet. Protektionistische Maßnahmen wären bedenklich und in zweifacher Hinsicht fragwürdig. Protektion erhöht einerseits das inländische Preisniveau. Sie fördert darüber hinaus tendenziell die Kartellierung unter ausländischen Konkurrenz und leitet damit möglicherweise eine Entwicklung ein, die eine rationale Politik gerade verhindern sollte (Monopolkommission 1992).

Einer industriepolitischen Orientierung der EG-Politik⁵⁶ wird daher mit Skepsis begegnet (Clement 1991; Neumann 1988, 1990; Monopolkommission 1992; v. Weizsäcker/Waldenberger 1992). Es wird davor gewarnt, eine „freiheitssichernde Wettbewerbspolitik“ zugunsten einer „potentiell wohlstandssteigernden Industriepolitik“ (I. Schmidt 1992, S. 628) aufzugeben. Vor allem ordnungspolitische Bedenken sprechen gegen eine deutsche bzw. europaweite Industriepolitik merkantilistischer Provenienz.

Eine zielgerechte Förderung und Subventionierung der Industrie setzt das Wissen um die zukunftssträchtigen Branchen und Technologien voraus. Um die nötigen Marktdaten zu erhalten, ist daher ein Austausch von Informationen zwischen Unternehmen und staatlichen Stellen erforderlich. Wegen des auf Seiten der Industrie bestehenden Informationsvorsprungs besteht die Gefahr, daß die politischen Entscheidungen im Interesse der Industrie beeinflußt werden und ein Prozeß des Rent-Seeking begünstigt wird, wodurch Unternehmen versuchen, sich Gewinne durch Schaffung institutioneller Regelungen zu erschließen, zu sichern oder zu verbessern. Unternehmerische Ressourcen werden dann vornehmlich dazu eingesetzt, die eigene Marktposition abzusichern. Die fatale Wirkung wird noch verstärkt, wenn dadurch „Nachahmungssignale für andere Wirtschaftssektoren“ (I. Schmidt 1992, S. 633) gesetzt werden, was kumulative Marktinterventionen nach sich ziehen würde. Die gezielte Förderung birgt daher „die Gefahr eines internationalen Subventionswettlaufs, der allen beteiligten Staaten schadet“ (Monopolkommission 1992, Ziff. 1180). Bei der Förderung von Wirtschaftssektoren — man denke nur an den Kohle-, Stahl- und Agrarbereich — überwiegen die schlechten Erfahrungen. Auch bei Großprojekten auf nationaler und europäischer Ebene wird für gewöhnlich der Markterfolg über- und die Kosten unterschätzt, so daß eine aus-

reichende gesamtwirtschaftliche Rentabilität nicht gewährleistet ist. Oft werden nicht einmal die gesteckten Ziele erreicht. „Die Gründe für das Fehlschlagen liegen nicht in den Besonderheiten des jeweiligen Einzelfalls. Sie sind eher typisch für eine projektbezogene staatliche Förderpolitik. Technologische Zielvorstellungen überlagern meist strenge Rentabilitätsüberlegungen. Eine effektive Kostenkontrolle wird nicht praktiziert. Fehlentscheidungen werden nicht frühzeitig revidiert. Fehlschläge werden stattdessen vor der Öffentlichkeit verhüllt oder zu beschönigen versucht. Die Marktentwicklung läuft in der Regel staatlich beeinflussten Entscheidungsprozessen voraus, so daß die Projekte im internationalen Innovationswettbewerb keine Chance haben“ (ebenda).

Da der Staat erfahrungsgemäß vorzugsweise mit Großunternehmen zusammenarbeitet — auch wenn Art. 139 f/Abs. 2 des Maastrichter Vertrags auf die Unterstützung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) hinweist, kann letztlich die reichlich absurde Situation eintreten, daß die (in der Innovationsphase innovativsten) KMU via zu zahlenden Unternehmenssteuern „die Subventionen der Großindustrie aufzubringen (haben), von denen sie selbst aus vielfältigen strukturellen Gründen faktisch ausgeschlossen sind“ (I. Schmidt 1992, S. 633).

Eine richtig verstandene Industriepolitik (Neumann 1990, S. 566) überträgt den nationalen Regierungen die Aufgabe, erstens die Infrastruktur (Straßen, Brücken, Ausbildung und Forschung — soweit damit Externalitäten verbunden sind —, Gesetze, stabiles Geld, Sozialpolitik) für Unternehmen und Haushalte zur Verfügung zu stellen und zweitens nur dort regulierend einzugreifen, wo Märkte nicht richtig funktionieren.

Zwischen dem industriepolitischen und wettbewerbspolitischen Ansatz⁵⁷ gibt es einen entscheidenden Unterschied: während der industriepolitische Ansatz eine bestimmte als optimal betrachtete Marktstruktur anstrebt, zielt der wettbewerbspolitische Ansatz in erster Linie darauf ab, die Entstehung von Monopolen zu verhindern (Neumann 1990, S. 565). Wettbewerbsfähigkeit mit Hilfe von Industriepolitik zu erhalten oder zurückzugewinnen erscheint wenig aussichtsreich: „It is thus illusory to expect the government to be able to outguess the market. It is even dangerous to rely on the belief in such a capability. Once firms act in good faith on an official forecast the government can hardly refuse to compensate the firms if the forecast turns out to be erroneous“ (Neumann 1990, S. 564). Statt dessen sollten die nationalen Regierungen das Ziel verfolgen, den Wettbewerb als „Entdeckungsprozeß“ (Hayek) in Gang zu halten. Das bedeutet, Beseitigung von Markteintrittsbarrieren jeglicher Art. Unternehmenszusammenschlüsse, die nur darauf abzielen, Marktabsprachen zu erleichtern oder den eigenen Marktanteil zu erhöhen und sich dadurch Marktmacht zu

⁵⁶ Einen Überblick über die industriepolitische Konzeption der Europäischen Gemeinschaft gibt Franzmeyer (1992).

⁵⁷ Neumann verwendet dafür das Begriffspaar „konstruktivistisch“ und „evolutionistisch“ (Neumann 1990).

sichern, müssen untersagt bleiben. „The aim of such a rule is not to establish what is deemed to be an optimal market structure but to secure the invisible hand of competitive markets to remain unimpeded by the exercise of private market power” (Neumann 1990, S. 564).

Die Abnahme der Wettbewerbsfähigkeit der USA und von Europa, zurückzuführen auf die Verkürzung der Zeithorizonte und die nachlassende Akkumulation von physischem und Humankapital — durch selektive, interventionistische Politik der jeweiligen nationalen Regierungen beheben zu wollen, muß daher fragwürdig bleiben: „Restoring international competitiveness requires a more patient approach. It would be preferable to create a framework that is conducive to increased capital formation and innovations” (Ebenda, S. 566). Internationale Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Unternehmen und daher auch der europäischen Unternehmen wird nach aller praktischen Erfahrung in erster Linie durch eine konsequente heimische Wettbewerbspolitik erreicht. Industriepolitik, sollte sich darauf beschränken eine geeignete Infrastruktur zur Verfügung zu stellen.

Die neueren Überlegungen und Theorien zur Wettbewerbs- und Industriepolitik verdeutlichen, daß aus der Größe von Unternehmen oder der Höhe der Konzentration nicht unmittelbar und pauschal auf ein ökonomisch gutes oder schlechtes Marktergebnis geschlossen werden kann. Es besteht zwar weitgehend Konsens darüber, daß Wettbewerb das beste wirtschaftliche Regulativ darstellt, doch zeigen die theoretischen und empirischen Analysen, wie schwierig es ist, Kriterien als Orientierungshilfen für die Wettbewerbspolitik festzulegen. Diese Erkenntnis hat Konsequenzen, da staatliches Eingreifen nicht mehr ohne weiteres anhand einfacher formaler Kriterien zu legitimieren ist.

Eine marktorientierte Wirtschaftspolitik wird aber immer dann Akzeptanzprobleme bekommen, wenn nicht formale Kriterien das Handeln bestimmen, sondern Einzelfallprüfungen vorgenommen werden müssen und direkte Eingriffe in die unternehmerische Entscheidung möglich sind. Dies steht im Widerspruch zum marktwirtschaftlichen Grundprinzip, wonach die Rahmenbedingungen das Feld determinieren, auf dem die wirtschaftlichen Prozesse im freien Spiel der Kräfte ablaufen können. Das Problem einer an der dynamischen Effizienz orientierten Wettbewerbspolitik besteht vor allem darin, daß eine Analyse der aktuellen Marktsituation durch eine Beurteilung der künftig zu erwartenden Prozeßabläufe zu erweitern ist. Märkte unterliegen einem ständigen Wandel und künftige Entwicklungen sind nur schwer vorauszusehen. Das Beispiel IBM und die Entflechtungsaufgabe der Anti-Trust Commission macht dies deutlich. IBM war zu jener Zeit zweifellos marktdominierend und erwirtschaftete gemessen an anderen Unternehmen der Industrie überdurchschnittliche Gewinne. Die Entwicklungen in jüngerer Zeit zeigen jedoch, daß diese Dominanz nicht ausreichte, um die ursprüngliche Marktposition zu erhalten.

Vor welchen Problemen eine effiziente und marktwirtschaftliche Wettbewerbspolitik steht, wird an vielen Fragen offensichtlich. So ist es häufig äußerst schwierig, den rele-

vanten Markt eindeutig zu definieren. Die optimale Unternehmensgröße wiederum wird einerseits produktionstechnisch, andererseits von der Nachfrage bestimmt. Selbst bei Unternehmen, die ihre Produkte quer subventionieren, läßt sich nicht eindeutig sagen, ob Macht oder Effizienz das vorrangige Leitmotiv ist. Produktdiversifikationen dienen dem Risikoausgleich und sind Ergebnis von Unternehmensstrategien, die auf längerfristige Gewinnoptimierung setzen.

Es ist also kaum möglich, einen allgemeingültigen Maßstab für die Beurteilung der Funktionstüchtigkeit des Marktprozesses zu finden. Allerdings wird aus den Theorien und Überlegungen zur Wettbewerbs- und Industriepolitik eines deutlich: Wettbewerb ist immer dann latent vorhanden und Mißbrauch nur im begrenzten Umfang möglich, wenn die Chance zum Marktzutritt erhalten bleibt. Solange der von Schumpeter beschriebene Prozeß der ökonomischen Evolution funktioniert, erübrigen sich unter rein wettbewerblichen Aspekten staatliche Eingriffe. Unternehmensgrößen und Konzentration sind dann als weitgehend von der ökonomischen Effizienz determiniert anzusehen. Erst wenn das Regulativ „freier Marktzutritt“ außer Kraft gesetzt ist, Unternehmen ihre Marktmacht ausnutzen und eine hinreichende Marktversorgung gefährdet scheint, ist die Wettbewerbspolitik gefordert. Ihre Aufgabe ist es dann, Marktdiskriminierungen und Wettbewerbsverzerrungen abzubauen. Hier ist die Frage zu stellen, mit welchen Instrumenten diese Ziele adäquat erreicht werden können. Häufig gleicht dies einer Gratwanderung zwischen Wettbewerbspolitik und Industriepolitik. So etwa, wenn eine Politik gefordert wird, bei der Staat und Industrie über gemeinsame Strategien versuchen sollen, in zentralen Industriebereichen, wie zum Beispiel der Halbleiter-Industrie, gegenüber der starken ausländischen Konkurrenz „nationale Champions“ aufzubauen. Die Forderungen werden begründet mit dem Schlüsselindustrie-Argument und den schwerwiegenden Folgen für die Gesamtwirtschaft im Falle einer eventuellen Abhängigkeit von anderen Ländern in der Versorgung mit Produkten der Halbleiter-Industrie. Tatsächlich herrscht auf dem relevanten Markt jedoch ein intensiver Wettbewerb zwischen den einzelnen Großanbietern, so daß die Marktversorgung zumindest gegenwärtig zufriedenstellend ist. Auch von Diskriminierung der Abnehmerseite bzw. von einem Ausschluß bestimmter Märkte oder Regionen kann derzeit nicht die Rede sein. Deshalb argumentiert man heute in erster Linie mit der Befürchtung, daß die Mikroelektronik als Querschnittstechnologie noch weiter an Bedeutung gewinnt und Länder, die in diesem Bereich über keine eigenen Produktionskapazitäten verfügen, in technologische Abhängigkeiten geraten könnten. Nachhaltige Einbußen in der Wettbewerbsfähigkeit wären die Folge. Solche Argumente erscheinen auf den ersten Blick stichhaltig, halten aber einer näheren Überprüfung nicht Stand. Die Produktion von Chips wird nach neueren Erkenntnissen schon allein aus Rentabilitätsüberlegungen nur an wenigen Standorten möglich sein. Eine Industriepolitik, die auf nationale Kompetenz und auf die Errichtung eigener Kapazitäten setzt, würde bereits jetzt behende Überkapazitäten auf dem Halbleiter-Markt nur noch vergrößern und

den Preisverfall für diese Produkte beschleunigen. Die am Markt agierenden Unternehmen müßten dann bei unteroptimalen Produktionsmengen mit Subventionen künstlich im Markt gehalten werden (I. Schmidt 1992). Damit würde eine Situation geschaffen, wie sie bei den Altindustrien Stahl- und Schiffbau hinreichend bekannt sind. Auch hier wurde aus verschiedenen Gründen das Argument der nationalen Autarkie zum Aufbau und der Erhaltung von Kapazitäten angeführt. Heute würde wohl niemand in Deutschland ernsthaft mit solchen Argumenten für den Erhalt dieser Branchen werben. Anders wäre die Situation zu beurteilen, wenn Diskriminierungen von Abnehmern auf dem Halbleiter-Markt stattfänden. In einer internationalen Tauschwirtschaft könnte kurzfristig mit handelspolitischen Maßnahmen gekontert werden. Solange die Abnehmer selbst über einen potenten Markt verfügen und die Anbieter Sanktionen befürchten müssen, werden letztere sich Diskriminierungsstrategien sehr überlegen, da sie selbst Einbußen erleiden würden. Hinzu kommt, daß in den Abnehmerländern wettbewerbsregulierende Maßnahmen zur Senkung bestehender Marktzutrittsbarrieren und Erleichterung des Markteintritts diskutiert würden. Eine Strategie könnte darin bestehen, Anbieter mit staatlicher Hilfe aufzubauen. Derartige Subventionen, die allerdings erst mittel- bis längerfristige Wirkung zeigen würden, hätten dann durchaus wettbewerbspolitischen Charakter.

Abschließend ist hinsichtlich der international größer werdenden Unternehmen anzumerken: Der damit verbundene (potentielle) Machtzuwachs hat neben der rein ökonomischen auch noch eine politische Dimension. Wenn Unternehmen im Vergleich zu den jeweiligen staatlichen Akteuren zu mächtig werden, kann das System aus dem Gleichgewicht geraten: die Politik läuft nicht nur Gefahr erpreßbar zu werden, sondern auch das wirtschaftspolitische Instrumentarium verliert insgesamt an Wirkungsmöglichkeit. Mit der Unternehmensgröße müssen daher auch die politischen Einheiten wachsen. Die Entwicklung weg vom Nationalstaat und hin zu wirtschaftlichen Großräumen, wie der Europäischen Gemeinschaft, entsprechen dem Modell der „countervailing power“. Die beschriebene Wettbewerbspolitik der Aufrechterhaltung des freien Marktzutritts läßt sich nur in diesem Rahmen aufrechterhalten. Unternehmerischer Zusammenarbeit über Grenzen hinweg muß eine ebensolche Zusammenarbeit auf politischer und wirtschaftspolitischer Ebene folgen.

Dies gilt bereits für die aktuelle Wettbewerbspolitik, für die zur effizienten Durchsetzung ihrer Ziele neben einer besseren Koordination in internationalen Organisationen wie UNCTAD oder OECD auch eine engere Zusammenarbeit der nationalen wettbewerbspolitischen Aufsichtsbehörden über die Grenzen eine notwendige Voraussetzung ist (Ruppelt 1991). So bedauert das Bundeskartellamt angesichts der globalen Aktivitäten multinationaler Unternehmen die begrenzten Möglichkeiten einer nationalen Kartellbehörde. Abhilfe könnte die konsequente extraterritoriale Anwendung des nationalen Wettbewerbsrechts schaffen, dies wäre die „nächstliegende Antwort auf die Internationalisierung der Wirtschaft und die damit verbundene Globalisierung der Wettbewerbsstrategien von Unternehmen“ (Monopolkommission 1992, Tz. 1127). Man unterscheidet hierbei ein Inlands- und ein Inländerkonzept. Das Inlandskonzept — im deutschen Wettbewerbsrecht und im Antitrustrecht der USA fest verankert — könnte, wenn es von den wichtigsten Handelsnationen praktiziert wird, eine effektive Wettbewerbskontrolle auf internationalen Märkten gewährleisten. Wettbewerbsbeschränkende Praktiken, gegen die ein Land nicht angehen kann, weil sie außerhalb seiner Grenzen wirksam werden, werden dann in jenen Ländern verfolgt, so sie den Wettbewerb beeinträchtigen. Die Wirksamkeit einer extraterritorialen Anwendung nationalen Wettbewerbsrechts hängt davon ab, wie konsequent die Normen gehandhabt werden. Erfahrungen mit dem amerikanischen Antitrustrecht haben gezeigt, daß damit eine abschreckende Wirkung erzeugt werden kann. Allerdings bringt eine extraterritoriale Anwendung nationalen Wettbewerbsrechts auch Probleme mit sich. Eine Ergänzung und Absicherung durch internationale Abkommen ist daher notwendig. Mit der EG und den USA wird zwar bereits ein erheblicher Teil des Weltmarktes abgedeckt, doch wird dieses erst praktikabel, wenn auch die wichtigsten südostasiatischen Industrieländer diesem Abkommen beitreten.

Grundsätzlich bleibt aber die Frage bestehen, ob die gegenwärtige Praxis zur Aufrechterhaltung des Wettbewerbs nicht insgesamt einer Neuorientierung bedarf. Im Idealfall hätte die Wettbewerbspolitik dann „nur“ darauf zu achten, daß Marktzutrittsbarrieren und Diskriminierungen jeder Art verhindert bzw. abgebaut werden. Eine (interventionistische) Industriepolitik im klassischen Sinne würde sich erübrigen.

Literaturverzeichnis

- Acs, Z. und D. Audretsch, 1987, Innovation in Large and Small Firms, in: *Economic Letters* 23, S. 109-112.
- Acs, Z. und D. Audretsch, 1990, *Innovation and Small Firms*, Cambridge (Mass.).
- Albach, H., 1979, Zur Wiederentdeckung des Unternehmers in der wirtschaftspolitischen Diskussion, in: *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 135, S. 533-551.
- Armentano, D., 1982, *Antitrust and Monopoly. Anatomy of a Policy Failure*, New York u.a.
- Arrow, K. J., 1962, Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention, in: Nelson, R. R. (Hrsg.) *The Rate and Direction of Inventive Activity*, Princeton, S. 609-625.
- Asch, P., 1983, *Industrial Organization and Antitrust Policy*, Revised Edition, New York u.a.
- Audretsch, D., 1988, Divergent Views in Antitrust Economics, in: *Antitrust Bulletin* 33, S. 135-160.
- Bain, J. S., 1951, Relation of Profit-Rate to Industry Concentration: American Manufacturing 1936-40, in: *Quarterly Journal of Economics* 65, S. 293-324.
- Bain, J. S., 1956, *Barriers to New Competition. Their Character and Consequences in Manufacturing Industries*, Cambridge/Mass.
- Bain, J. S., 1968, *Industrial Organization*, 2nd Edition, New York.
- Baldwin, W. und J. Scott, 1987, *Market Structure and Technical Change*, Chur u.a.
- Baumol, W. J., J. Panzar und R. Willig, 1982, *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, San Diego.
- Baumol, W. J., J. Panzar und R. Willig, 1986, On the Theory of Perfectly-Contestable Markets, in: Stiglitz, J. E. und Mathewson, G. F. (Hrsg.) 1986, *New Developments in the Analysis of Market Structure*, London, S. 339-365.
- Baumol, W. J. und R. Willig, 1986, Contestability: Developments since the Book, in: Morris u.a. (1986), 9-36.
- Behrens, P., 1991, Merger Control: Conflicts Between the EEC and the USA, Referat gehalten auf dem 3. Deutschen Symposium über Wettbewerbspolitik in einer interdependenten Weltwirtschaft am HWWA vom 9.-11.10.1991 in Hamburg.
- Bleymüller, J. und G. Gehlert, 1989, Konzentrationsmessung, in: *WiSt*, S. 378-384.
- Böbel, I., 1984, *Wettbewerb und Industriestruktur. Industrial Organization-Forschung im Überblick*, Berlin u.a.
- Bork, R. H., 1978, *The Antitrust Paradox: A Policy at War with Itself*, New York.
- Bonanno, G. und D. Brandolini, (Hrsg.), 1990, *Industrial Structure in the New Industrial Economics*, Oxford.
- Brennan, T. J., 1988, Understanding „Raising Rivals' Costs“, in: *Antitrust Bulletin* 33, S. 95-113.
- Bresnahan, T., 1989, Empirical Studies of Industries with Market Power, in: Schmalensee, R. und Willig, R. (Hrsg.), *Handbook of Industrial Organization*, Amsterdam, Kap. 17.
- Bresnahan, T. und R. Schmalensee, (Hrsg.), 1987, The Empirical Renaissance in Industrial Economics: An Overview, in: *Journal of Industrial Economics* 35, S. 371-378.
- Brozen, Y., 1971, Concentration and Structural Market Disequilibrium, in: *Antitrust Bulletin* 16, S. 241-248.
- Brozen, Y., 1982, *Concentration, Mergers, and Public Policy*, New York und London.
- Bühner, R., 1991, Success of Mergers in Germany, in: *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 9, S. 477-502.
- Bundeskartellamt, 1987, Bericht über seine Tätigkeit in den Jahren 1985/1986 sowie über die Lage und Entwicklung auf seinem Aufgabengebiet, Bundestagsdrucksache 11/554.
- Bundeskartellamt, (Hrsg.), 1988, *Quo vadis, Wettbewerbspolitik? Dokumentation einer Grundsatzdiskussion ordnungspolitischer und kartellrechtlicher Fragen*, Berlin.
- Campbell, N. und M. J. Trebilcock, 1991, *International Merger Review: Problems of Multijurisdictional Conflict*, Referat gehalten auf dem 3. Deutschen Symposium über Wettbewerbspolitik in einer interdependenten Weltwirtschaft am HWWA vom 9.-11.10.1991 in Hamburg.
- Cannon, R., 1985, Laker Airways and the Courts: A New Method of Blocking the Extraterritorial Application of U.S. Antitrust Laws, in: *Journal of Comparative Business and Capital Market Law* 7, 63-87.
- Caves, R., 1989, Mergers, Takeovers, and Economic Efficiency: Foresight vs. Hindsight, in: *International Journal of Industrial Organization* 7, S. 151-174.
- Chamberlin, E.H., 1932, *The Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge/Mass.
- Clark, J. M., 1940, Toward a Concept of Workable Competition, in: *American Economic Review* 30, S. 241-256.
- Clark, J. M., 1961, *Competition as a Dynamic Process*, Washington D. C.
- Clarke, R. und S. W. Davies, 1982, Market Structure and Price-Cost Margins, in: *Economica* 49, S. 277-287.
- Clarke, R., S. W. Davies und M. Waterson, 1984, The Profitability-Concentration Relation: Market Power or Efficiency?, in: *Journal of Industrial Economics* 32, S. 435-450.
- Clement, R., 1991, Wo steht die Bundesrepublik im internationalen Technologiewettlauf, in: *Wirtschaftsdienst* 1991/III, S. 144-148.
- Cohen, W. und R. Levin, 1989, Empirical Studies of Innovation and Market Structure, in: Schmalensee, R. und Willig, R. (Hrsg.), *Handbook of Industrial Organization*, Amsterdam, Kap. 18.
- Cosh, A. D., A. Hughes und A. Singh, 1989, Institutional Investment, Mergers, and the Market for Corporate Control, in: *International Journal of Industrial Organization* 7, S. 73-100.
- Cowling, K., 1976, On the Theoretical Specification of Industrial Structure-Performance Relationships, in: *European Economic Review* 8, S. 1-14.
- Cowling, K. und M. Waterson, 1976, Price-Cost Margins and Market Structure, in: *Economica* 43, S. 267-274.
- Cox, H. und H. Hübener, 1981, Eine Einführung in die Wettbewerbstheorie, in: Cox, H., Jens, U. und Markert, K. (Hrsg.), *Handbuch des Wettbewerbs*, München 1981. S. 1-48.
- Curry, B. und K. George, 1983, *Industrial Concentration: A Survey*, in: *Journal of Industrial Economics* 31, S. 203-256.
- Dasgupta, P. und J. E. Stiglitz, 1980, Industrial Structure and the Nature of Innovative Activity, in: *Economic Journal* 90, S. 266-293.
- Del Monte, A. (Hrsg.), 1992, *Recent Developments in the Theory of Industrial Organization*, London.
- Demsetz, H., 1973a, Industry Structure, Market Rivalry, and Public Policy, in: *Journal of Law & Economics* 16, S. 1-9.
- Demsetz, H., 1973b, *The Market Concentration Doctrine*, Washington D. C.
- Demsetz, H., 1974, Two Systems of Belief About Monopoly, in: Goldschmid, Mann und Weston (1974), S. 164-184.
- Demsetz, H., 1976, Economics as a Guide to Antitrust Regulation, in: *Journal of Law & Economics* 19, S. 371-384.
- DiLorenzo, Th. und J. High, 1988, Antitrust and Competition, Historically Considered, in: *Economic Inquiry* 26, S. 423-435.
- Dixit, A., 1982, Recent Developments in Oligopoly Theory, in: *American Economic Review* 72, *Papers & Proceedings*, S. 12-17.

- Domowitz, I., R. Hubbard, und B. Petersen, 1986a, Business Cycles and the Relationship between Concentration and Price-Cost Margins, in: Rand Journal of Economics 17, S. 1-17.
- Domowitz, I., R. Hubbard, und B. Petersen, (1986b), The Intertemporal Stability of the Concentration-Margins Relationship, in: Journal of Industrial Economics 35, S. 13-34.
- Domowitz, I., R. Hubbard, und B. Petersen, 1988, Market Structure and Cyclical Fluctuations in US Manufacturing, in: Review of Economics and Statistics 70, S. 55-66.
- Donsimoni, M., P. Geroski und A. Jacquemin, 1984, Concentration Indices and Market Power: Two Views, in: Journal of Industrial Economics 32, S. 419-434.
- Fairburn, J. und P. Geroski, 1989, The Empirical Analysis of Market Structure and Performance, in: Fairburn, J. und Kay, J. (Hrsg.), Mergers and Merger Policy, Oxford.
- Fellner, W., 1949, Competition Among the Few, New York.
- Fisher, F. M., J. J. McGowan und J. E. Greenwood, 1983, Folded, Spindled, and Mutilated: Economic Analysis and US vs. IBM, Cambridge/Mass.
- Foster, R., 1986, Innovation. The Attacker's Advantage, New York.
- Franzmeier, F., 1992, Artikel: Industriepolitik, in: Weidenfeld, W., Wessels, W., Europa von A-Z, Bonn, S. 235-240.
- Fudenberg, D. und J. Tirole, 1984, The Fat-Cat Effect, the Puppy-Dog Ploy, and the Lean And Hungry Look, in: American Economic Review 74, Papers & Proceedings, S. 361-366.
- Frisch, A., 1993, Unternehmensgröße und Innovation. Die Schumpeterianische Diskussion und ihre Alternativen, Frankfurt/M.
- Galbraith, J., 1952, American Capitalism, Boston.
- Gale, B.T., 1972, Market Share and Rate of Return, in: Review of Economics & Statistics 54, S. 412-423.
- Gale, B.T. und B. Branch, 1982, Concentration versus Market Share: Which Determines Performance and Why Does it Matter?, in: Antitrust Bulletin 27, S. 83-106.
- Gaskins, D.W., 1971, Dynamic Limit Pricing: Optimal Pricing Under Threat of Entry, in: Journal of Economic Theory 3, S. 306-322.
- Geroski, P., 1988, In Pursuit of Monopoly Power: Recent Quantitative Work in Industrial Economics, in: Journal of Applied Econometrics 3, S. 107-123.
- Geroski, P., 1989a, Entry, Innovation and Productivity Growth, in: Review of Economics and Statistics 71, S. 572-578.
- Geroski, P., 1989b, European Industrial Policy and Industrial Policy in Europe, in: Oxford Review of Economic Policy No.2, S.20-36.
- Geroski, P., 1990, Innovation, Technological Opportunity and Market Structure, in: Oxford Economic Papers 42, S. 586-602.
- Geroski, P., 1991, Innovation and the Sectoral Sources of UK Productivity Growth, in: Economic Journal 101, S. 1438-1451.
- Geroski, P. und R. Pomroy, 1990, Innovation and the Evolution of Market Structure, in: Journal of Industrial Economics 38, S. 299-314.
- Geroski, P., R. Gilbert und A. Jacquemin, 1988, Entry and Strategic Competition, London.
- Geroski, P., R. Gilbert und A. Jacquemin, 1990, Barriers to Entry and Strategic Competition, Chur u.a.
- Geroski, P. und J. Schwalbach (Hrsg.), 1991, Entry and Market Contestability. An International Comparison, Oxford u.a.
- Giersch, H., 1984, The Age of Schumpeter, in: American Economic Review 74, Papers & Proceedings, S. 103-109.
- Glos, M., 1992, Brauchen wir eine strategische Industriepolitik à la MITI, in: Wirtschaftsdienst 1992/IV, S. 235-238.
- Goldschmid, H., H. Mann und J. F. Weston (Hrsg.), 1974, Industrial Concentration: The New Learning, Boston und Toronto.
- Hauschka, C.E., 1990, Zielkonflikte zwischen Unternehmenskontrolle und Wirtschaftsförderung in den wettbewerbspolitischen Programmassagen der EG-Kommission, in: Wirtschaft und Wettbewerb 3/1990, S. 205-216.
- von Hayek, F.A., 1952, Individualismus und wirtschaftliche Ordnung, Erlenbach-Zürich.
- von Hayek, F.A., 1968, Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren, Kieler Vorträge NF 56, Kiel.
- von Hayek, F.A., 1976, Der Weg zur Knechtschaft, München.
- Hennipman, P., 1954, Monopoly: Impediment of Stimulus to Economic Progress, in: Chamberlin, E. H., Monopoly and Competition and their Regulation, London, S. 421-456.
- Hicks, J.R., 1935, Annual Survey of Economic Theory: The Theory of Monopoly, in: Econometrica 3, 1-20.
- Hötzler, H., 1987, Ökonomische Realität in der Fusionskontrolle: Erfahrungen in den USA, in: Helmrich H. (Hrsg.), Wettbewerbspolitik und Wettbewerbsrecht, Köln u.a., S. 161-183.
- Hollmann, H., 1992, Strategische Allianzen. Unternehmens- und wettbewerbspolitische Aspekte, in: Wirtschaft und Wettbewerb 4/1992, S. 293-305.
- Immenga, U., 1987, Zusammenschlüsse zwischen Großunternehmen als Gegenstand des Rechts der Wettbewerbsbeschränkungen, in: Helmrich, H. (Hrsg.), Wettbewerbspolitik und Wettbewerbsrecht, Köln u.a., S. 185-198.
- Jacquemin, A., 1972, Market Structure and the Firm's Market Power, in: Journal of Industrial Economics 20, S. 122-134.
- Jacquemin, A., 1986, Industrieökonomik. Strategie und Effizienz des modernen Unternehmens, Frankfurt.
- Jacquemin, A., 1989, Horizontal Concentration and European Merger Policy.
- Jacquemin, A. und M. Slade, 1989, Cartels, Collusion and Horizontal Merger, in: Schmalensee, R. und Willig, R. (Hrsg.), Handbook of Industrial Organization, Amsterdam, Kap. 7.
- Jungnickel, R., 1989, Unternehmensstrategien im Binnenmarkt, in: Mayer, O. G., Scharrer, H.-E. und Schmahf, H.-J. (Hrsg.), Der Europäische Binnenmarkt, Hamburg.
- Kamien, M., Schwartz, N., 1982, Market Structure and Innovation, New York.
- Kantzenbach, E., 1990, Erfahrungen aus der deutschen Zusammenschlußkontrolle, in: Wirtschaft und Wettbewerb 2/1990, S. 116-123.
- Kantzenbach, E. und R. Krüger, 1990, Zur Frage der richtigen Abgrenzung des sachlich relevanten Marktes bei der wettbewerbspolitischen Beurteilung von Unternehmenszusammenschlüssen, in: Wirtschaft und Wettbewerb 6/1990, S. 472-481.
- Kartte, W., 1986, Marktstruktur und volkswirtschaftliche Effizienz — ein Widerspruch?, in: FIW, Neuorientierung des Wettbewerbschutzes, FIW-Schriftenreihe Heft 120, Köln u.a., S. 49-60.
- Kauper, Th., 1980, The Goals of United States Antitrust Policy — The Current Debate, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft 136, S. 408-434.
- KOM(86), Erster Bericht der Kommission an den Rat und das Europäische Parlament über die Durchführung des Weißbuches der Kommission über die Vollendung des Binnenmarktes, 300 endg. vom 26.5.1986.
- KOM(88), Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Dritter Bericht der Kommission an den Rat und das Europäische Parlament über die Verwirklichung der Ziele des Weißbuches der Kommission zur Vollendung des Binnenmarktes, 134 endg. vom 23.3.1988.
- KOM(90), Mitteilung der Kommission über die „Industriepolitik in einem offenen und wettbewerbsorientierten Umfeld“, 556.

- KOM (92)*, Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Die Europäische Elektronik- und Informatikindustrie: Situation, Chancen und Risiken, Aktionsvorschläge, GD XIII Telekommunikation, Informationsindustrien & Innovation.
- Koutsoyiannis, A.*, 1979, *Modern Microeconomics*, London.
- Krüsselberg, H.G.*, 1983, Paradigmenwechsel in der Wettbewerbstheorie?, in: Enke, H., Köhler, W. und Schulz, W. (Hrsg.), *Struktur und Dynamik der Wirtschaft*, Freiburg i.B.
- Leibenstein, H.*, 1966, Allocative Efficiency vs. X-Efficiency, *American Economic Review* 56, S. 392-415.
- Leibenstein, H.*, 1969, Organizational or Frictional Equilibrium, X-Efficiency, and the Rate of Innovation, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 83, S. 600-623.
- Malerba, F.*, 1990, Learning of Firms and Incremental Technical Change, *Economic Journal* 102, S. 845-859.
- Markert, K.*, 1986, Zur Bedeutung von Marktstruktur und -verhalten in der materiellen Fusionskontrolle des GWB, in: *FIW, Neuorientierung des Wettbewerbsschutzes*, *FIW-Schriftenreihe Heft 120*, Köln u.a., S. 123-135.
- Markert, K.*, 1987, US-Antitrustrecht 1987. Stand und Entwicklungstendenzen aus der Sicht eines deutschen Kartellrechtanwenders, *Europa-Institut der Universität des Saarlandes* 81-1987.
- Martin, S.*, 1988a, *Industrial Economics*, New York.
- Martin, S.*, 1988b, Market Power and/or Efficiency?, in: *Review of Economics and Statistics* 70, S. 331-335.
- Mason, E. S.*, 1939, Price and Production Policies of Large-Scale Enterprise, in: *American Economic Review* 29, S. 61-74.
- Mason, E. S.*, 1949, The Current State of the Monopoly Problem in the United States, in: *Harvard Law Review* 62, S. 1265-1285.
- McGee, J. S.*, 1971, *In Defense of Industrial Concentration*, New York.
- McGee, J. S.*, 1988, *Industrial Organization*, Englewood Cliffs/N.J.
- Meessen, K. M.*, 1984, Antitrust Jurisdiction Under Customary International Law, in: *American Journal of International Law* 78.
- Mestmäcker, E. J.*, 1984, *Der verwaltete Wettbewerb*, Tübingen.
- Meyer, D.*, 1993, Forschungs- und Entwicklungskooperationen. Zur Entscheidungspraxis nationaler und europäischer Kartellbehörden, in: *Wirtschaft und Wettbewerb*, H. 3, S. 193-205.
- Milgrom, P* und *J. Roberts*, 1987, Informational Asymmetries, Strategic Behavior, and Industrial Organization, in: *American Economic Review* 77, *Papers & Proceedings*, S. 184-193.
- Modigliani, F.*, 1958, New Developments on the Oligopoly Front, in: *Journal of Political Economy* 66, S. 215-232.
- Möschel, W.*, 1983, *Recht der Wettbewerbsbeschränkungen*, Köln.
- Monopolkommission*, 1992, 9. Hauptgutachten, Wettbewerbspolitik oder Industriepolitik.
- Morris, D. J., P. J. Sinclair, M. D. Slater* und *J. Vickers* (Hrsg.), 1986, *Strategic Behaviour and Industrial Competition*, Oxford.
- Mueller, D. C.*, 1986, Das Antitrustrecht der Vereinigten Staaten am Scheideweg, in: *Wirtschaft und Wettbewerb* 7 u. 8/1986, S. 532-555.
- Mueller, D. C.*, 1989, Mergers: Causes, Effects and Policies, in: *International Journal of Industrial Organization* 7, S. 1-10.
- Nelson, R.* und *S. Winter*, 1978, Forces Generating and Limiting Concentration under Schumpeterian Competition, in: *Bell Journal of Economics* 9, S. 524-548.
- Nelson, R.* und *S. Winter*, 1982a, *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge/Mass.
- Nelson, R.* und *S. Winter*, 1982b, The Schumpeterian Tradeoff Revisited, in: *American Economic Review* 72, S. 114-132.
- Neumann, M.*, 1988, *Industrial Organization and Public Policy*, in: *International Journal of Industrial Organization* 6, S. 155-166.
- Neumann, M.*, 1990, *Industrial Policy and Competition Policy*, *European Economic Review* 34, S. 562-567.
- Neumann, M., I. Böbel* und *A. Haid*, 1979, Profitability, Risk and Market Structure in West German Industries, in: *Journal of Industrial Economics* 27, S. 227-242.
- Neumann, M., I. Böbel* und *A. Haid*, 1982, Innovations and Market Structure in West German Industries, in: *Managerial and Decision Economics* 4, S. 131-139.
- Neumann, M.* und *A. Haid*, 1985, Concentration and Economic Performance: A Cross-Section Analysis of West German Industries, in: *Schwalbach, J.* (Hrsg.), *Industry Structure and Economic Performance*, Berlin, S. 61-84.
- Norman, G.* und *M. La Manna* (Hrsg.), 1992, *The New Industrial Economics*, Aldershot.
- Phillips, A.*, 1970, Structure, Conduct, and Performance — and Performance, Conduct, and Structure?, in: *Markham, J.W.* und *Papanek, G.F.* (Hrsg.), *Industrial Organization and Economic Development*, Boston, S. 26-37.
- Phillips, A.*, 1974, Commentary, in: *Goldschmid, H., Mann, H.* und *Weston, J.F.* (Hrsg.) (1974), *Industrial Concentration: The New Learning*, Boston und Toronto, S. 409-413.
- Phillips, A.*, 1976, A Critique of Empirical Studies of Relations between Market Structure and Profitability, in: *Journal of Industrial Economics* 24, S. 241-249.
- Posner, R.*, 1979, The Chicago School of Antitrust Analysis, in: *University of Pennsylvania Law Review* 127, 925-948.
- Porter, M.E.*, 1986, *Wettbewerbsvorteile*, Frankfurt.
- Porter, M.E.*, 1990, *The Competitive Advantages of Nations*, New York u.a., deutsch: *Nationale Wettbewerbsvorteile*, München 1991.
- Ravenscraft, D.*, 1983, Structure-Profit Relationships at the Line of Business and Industry Level, in: *Review of Economics and Statistics* 65, S. 22-31.
- Ravenscraft, D.* und *F. M. Scherer*, 1989, The Profitability of Mergers, in: *International Journal of Industrial Organization* 7, S. 101-116.
- Reid, G.*, 1987, *Theories of Industrial Organization*, Oxford.
- Rhoades, S.A.*, 1985, Market Share as a Source of Market Power: Implications and Some Evidence, in: *Journal of Economics and Business* 37, S. 343-363.
- Röpke, W.*, 1979, *Jenseits von Angebot und Nachfrage*, Bern und Stuttgart, 5. Auflage.
- Rowe, F. M.*, 1984, The Decline of Antitrust and the Delusions of Models: The Faustian Pact of Law and Economics, in: *Georgetown Law Journal* 72, S. 1511-1570.
- Ruppelt, H.-J.*, 1991, *International Coordination of Competition Policy*, Referat gehalten auf dem 3. Deutschen Symposium über Wettbewerbspolitik in einer interdependenten Weltwirtschaft am HWWA vom 9.-11.10.1991 in Hamburg.
- Salop, S. C.*, 1979, Strategic Entry Deterrence, in: *American Economic Review* 69, *Papers & Proceedings*, S. 335-338.
- Salop, S. C.*, (Hrsg.), 1981, *Strategy, Predation, and Antitrust Analysis*, Washington D.C.
- Salop, S. C.*, 1987, Symposium on Mergers and Antitrust, in: *Journal of Economic Perspectives* 1, S. 3-12.
- Salop, S. C.* und *D. Scheffman*, 1983, Raising Rivals' Cost, in: *American Economic Review* 73, S. 267-271.

- Salop, S. C. und D. Scheffman, 1987, Cost-Raising Strategies, in: Journal of Industrial Economics 36, S. 19-34.
- Schelling, T. C., 1960, The Strategy of Conflict, Cambridge/Mass. (4.th print 1970).
- Scherer, F. M., 1980, Industrial Market Structure and Economic Performance, 2nd Edition, Chicago.
- Scherer, F. M. und D. Ross, 1990, Industrial Market Structure and Economic Performance, 3rd Edition, Boston.
- Schmalensee, R., 1982, Antitrust and the New Industrial Economics, in: American Economic Review 72, Papers & Proceedings, S. 24-28.
- Schmalensee, R., 1987, Collusion versus Differential Efficiency: Testing Alternative Hypotheses, in: Journal of Industrial Economics 35, S. 399-425.
- Schmidt, I., 1987, Wettbewerbspolitik und Kartellrecht: eine Einführung, 2., bearb. u. erw. Aufl., Stuttgart.
- Schmidt, I., 1988, The Suitability of Chicago's Approach to Antitrust for EEC and German Competition Policy, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik 205, S. 30-42.
- Schmidt, I., 1992, EG-Integration: Industrie- versus Wettbewerbspolitik, in: Wirtschaftsdienst XII, S. 628-633.
- Schmidt, I. und J. Rittaler, 1986, Die Chicago School of Antitrust Analysis: wettbewerbstheoretische und -politische Analyse eines Credos, Baden-Baden.
- Schmidt, I. und S. Elßer, 1990, Innovationsoptimale Unternehmensgrößen und Marktstrukturen: Die Neo-Schumpeter-Hypothesen, in: WiSt, S. 556-562.
- Schulenburg, J. v. d., 1988, Innovation, Marktstruktur und Werbung, Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, 33, S. 141-151.
- Schumpeter, J., 1912, Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, zitiert nach 2. Auflage, München und Leipzig 1926.
- Schumpeter, J., 1939, Business Cycles, New York, zitiert nach deutscher Übertragung: Konjunkturzyklen, Göttingen 1961.
- Schumpeter, J., 1942, Capitalism, Socialism and Democracy, New York, zitiert nach deutscher Übertragung: Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, Tübingen 1950.
- Schwartz, M., 1986, The Nature and Scope of Contestability Theory, in: Morris, D. J., Sinclair, P. J., Slater, M. D. und Vickers, J. (Hrsg.) (1986), Strategic Behaviour and Industrial Competition, Oxford, S. 37-57.
- Seitz, K., 1992a, Die japanisch-amerikanische Herausforderung, 5. erweiterte Auflage, München.
- Seitz, K., 1992b, Für eine Hochtechnologiepolitik der Bundesregierung, in: Wirtschaftsdienst 1992/IV, S. 231-235.
- Shepherd, W. G., 1972, Elements of Market Structure, in: Review of Economics and Statistics 54, S. 25-38.
- Shepherd, W. G., 1986, On the Core Concepts of Industrial Economics, in: De Jong, H. W. und Shepherd, W. G. (Hrsg.), Mainstreams in Industrial Organization, Book I, Theory and International Aspects, Dordrecht, S. 23-67.
- Sherman, R., 1977, Theory Comes To Industrial Organization, in: Jacquemin, A. und De Jong, H. W. (Hrsg.), Welfare Aspects of Industrial Markets, Leiden, S. 3-20.
- Smirlock, M., T. Gilligan und W. Marshall, 1984, Tobin's q and the Structure-Performance Relationship, in: American Economic Review 74, S. 1051-1060.
- Spivack, G., 1984, The Chicago School Approach to Single Firm Exercises of Monopoly Power: A Response, in: Fox, E. M. und Halverson, J. T. (Hrsg.), Antitrust Policy in Transition: The Convergence of Law and Economics, Published by the Section of Antitrust Law, American Bar Association, S. 83-106.
- Stigler, G. J., 1958, Economies of Scale, in: Journal of Law & Economics 1, S. 54-71.
- Stigler, G. J., 1964, A Theory of Oligopoly, in: Journal of Political Economy 72, S. 44-61.
- Stigler, G. J., 1982, The Economists and the Problem of Monopoly, in: American Economic Review 72, Papers & Proceedings, S. 1-12.
- Stiglitz, J. E., 1986, Introduction, in: Stiglitz, J. E. und Mathewson, G. F. (Hrsg.) (1986), New Developments in the Analysis of Market Structure, London, vii-xxiv.
- Stiglitz, J. E. und G. F. Mathewson, (Hrsg.), 1986, New Developments in the Analysis of Market Structure, London.
- Sullivan, L. A., 1977, Handbook of the Law of Antitrust, St. Paul/Minn.
- Sutton, J., 1991, Sunk Costs and Market Structure, Cambridge/Mass.
- Sylos Labini, P., 1957, Oligopolio e Progresso Tecnico, Turin, englisch: Oligopoly and Technical Progress, Cambridge/Mass. 1962.
- Thorelli, H., 1955, The Federal Antitrust Policy: Organization of an American Tradition, Baltimore.
- Tichy, G., 1990, Die wissenschaftliche Aufarbeitung der Merger-Mania. Neue Erkenntnisse für die Wettbewerbspolitik?, in: Kyklos 43, S. 437-472.
- Tirole, J., 1988, The Theory of Industrial Organization, 2nd Edition, Cambridge/Mass.
- Toepke, U., 1985, Antitrustpraxis 1984/85, in: Schwerpunkte des Kartellrechts 1984/85, Verwaltungs- und Rechtssprechungspraxis, Referate des 13. FIW-Seminars 1985, Köln/Berlin.
- US-Department of Justice, 1968, Merger Guidelines, Washington D. C., abgedruckt in deutsch/amerikanisch in und zitiert nach: Wirtschaft und Wettbewerb 2/1969, S. 94-110.
- US-Department of Justice, 1984, Merger Guidelines 1984, Washington D. C., abgedruckt in deutsch/amerikanisch in und zitiert nach: FIW-Dokumentation, Heft 6, US-Fusionsrichtlinien 1984, Köln u.a. 1985.
- Vernon, J. M., 1972, Market Structure and Industrial Performance: A Review of Statistical Findings, Boston 1972.
- Waterson, M., 1984, Economic Theory of the Industry, Cambridge.
- Weigand, J., 1989, Die wettbewerbspolitische Relevanz des Structure-Conduct-Performance-Paradigmas, unveröffentlichte Diplomarbeit, Universität Erlangen-Nürnberg.
- Weiss, L. W., 1971, Quantitative Studies in Industrial Organization, in: Intrilligator, M.D. (Hrsg.), Frontiers of Quantitative Economics, Amsterdam, S. 362-411.
- Weiss, L. W., 1974, The Concentration-Profits Relationship and Antitrust, in: Goldschmid, H., Mann, H. und Weston, J. F. (Hrsg.), Industrial Concentration: The New Learning, Boston und Toronto, S. 184-232.
- Weiss, W., 1985, Concentration and Price — A Possible Way Out of a Box, in: Schwalbach, I., (Hrsg.), Industry Structure and Economic Performance, Berlin, S. 85-111.
- von Weizsäcker, C. Chr. und F. Waldenberger, 1992, Wettbewerb und strategische Handelspolitik, in: Wirtschaftsdienst 1992/VIII, S. 403-409.
- Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesminister für Wirtschaft (Hrsg.), 1986, Gutachten „Wettbewerbspolitik“, Studienreihe 54, Bonn.