

Reiner, Christian; Bellak, Christian

Article

Hat die ökonomische Macht von Unternehmen in Österreich zugenommen? Teil 1

Wirtschaft und Gesellschaft (WuG)

Provided in Cooperation with:

Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien

Suggested Citation: Reiner, Christian; Bellak, Christian (2023) : Hat die ökonomische Macht von Unternehmen in Österreich zugenommen? Teil 1, Wirtschaft und Gesellschaft (WuG), ISSN 0378-5130, Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien, Wien, Vol. 49, Iss. 1, pp. 21-59, <https://doi.org/10.59288/wug491.152>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/333107>

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.



<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0>

Hat die ökonomische Macht von Unternehmen in Österreich zugenommen? Teil 1

*Christian Reiner, Christian Bellak**

ZUSAMMENFASSUNG

Dieser Beitrag thematisiert die ökonomische Macht von Unternehmen in Österreich und stellt die Frage, ob diese – wie in anderen OECD-Ländern – zugenommen hat. Konzeptuell wird eine neuartige Differenzierung zwischen ökonomischer und politischer Macht sowie zwischen Marktmacht im engeren Sinne und Macht infolge von Unternehmensgröße (Skalenmacht) zur Diskussion gestellt. Neuere empirische Studien zeigen, dass die ökonomische Macht nicht nur in den USA, sondern auch in Europa in den letzten Jahrzehnten zugenommen hat. Eine Analyse der OECD-Länderberichte für Österreich über den Zeitraum 1962–2021 zeigt, dass die von der OECD behauptete Zunahme des Wettbewerbs durch erstaunlich wenig empirische Evidenz untermauert wird.

SCHLÜSSELBEGRIFFE

Unternehmensmacht, Wettbewerb, Markups, Konzentration, Österreich

JEL-CODES

D22, L1, L22, N1

DOI

10.59288/wug491.152

1. Einleitung

Die letzten Jahrzehnte waren durch Globalisierung und technologische Innovationen gekennzeichnet. Niedrigpreiskonkurrenz durch Schwellenländer und gerin-

* *Christian Reiner* Lauder Business School

Kontakt: christian.reiner@lbs.ac.at

Christian Bellak Wirtschaftsuniversität Wien, Department Volkswirtschaft

Kontakt: christian.bellak@wu.ac.at

gere Markteintrittskosten durch digitale Technologien sind vieldiskutierte Folgen dieser Phänomene. Daraus entstand ein – vor allem von Manager:innen popularisiertes – Narrativ eines ständig steigenden Konkurrenzdrucks, mit dem sich Unternehmen auf nationalen und internationalen Märkten konfrontiert sehen würden.

Demgegenüber wird in einer seit mehreren Jahren vor allem in den USA geführten Debatte das genaue Gegenteil behauptet. Der Wettbewerb habe abgenommen, und die Marktmacht von Unternehmen sei gestiegen. Globalisierung hatte demnach zwar tatsächlich niedrigere Preise zur Folge, erhöhte aber gleichzeitig die Marktmacht von Unternehmen, weil die Grenzkosten stärker fielen als die Preise (Milberg und Winkler 2013; De Loecker et al. 2016; Döpper et al. 2022) und die Aufnahme von Exportaktivitäten die Marktmacht steigerte (De Loecker und Warzynski 2012; Békés et al. 2016; siehe auch Arkolakis et al. 2019). Ähnliches lässt sich über digitale Technologien sagen, die zwar zunächst die Wettbewerbsintensität erhöhen, doch in weiterer Folge zur Entstehung von natürlichen Monopolen beitragen können (Haucap 2020; Khan 2017; Srnicek 2016; Gabel 2016). Diese Entwicklungen könnten durch Marktaustritte aufgrund der Covid-19-Pandemie weiter verschärft werden (Akcigit et al. 2021). Der Befund steigender Marktmacht wird insbesondere zur kausalen Erklärung problematischer makroökonomischer Trends herangezogen: zunehmende Ungleichheit (Gans et al. 2019), fallende Lohnquoten (Eeckhout 2021a), sinkende Innovations- und Investitionsraten (Diez et al. 2018; Philippon 2019) und abnehmendes Produktivitätswachstum (Ganglmeier et al. 2020). Standardmodelle der Makro- und Industrieökonomik zeigen, dass steigende Gewinnaufschläge zu einer Verschlechterung ökonomischer Performanceindikatoren führen (Blanchard und Illing 2010; Romer 2012; Bester 2010) und die Transmission von geldpolitischen Schocks reduzieren (Duval et al. 2021; Kouvavas et al. 2021). Darüber hinaus nimmt auch die Befassung mit politökonomischen Implikationen zu. Im Zentrum steht hier der direkte oder indirekte Einfluss von Unternehmen auf Politik, Regulierungsbehörden und die öffentliche Meinung (Zingales 2017; Wetts 2020; Hanegraaff und Poletti 2021).

Die großen Digitalunternehmen Google, Apple, Facebook, Amazon und Microsoft (GAFAM) stehen oftmals im Zentrum der medialen Aufmerksamkeit, aber ein exklusiver Fokus auf diese Gruppe von US-Unternehmen greift zu kurz. Die Zunahme der Marktmacht von Unternehmen ist nicht durch die wachsende Dominanz von Branchen mit großer Marktmacht verursacht, sondern durch eine viele Branchen – wenn auch in unterschiedlichem Maße – erfassende Zunahme der Markups (IMF 2019; Calligaris et al. 2018).

Die rezente Diskussion geht jedoch über traditionelle industrie- oder makroökonomische Problemstellungen im Konnex mit Marktmacht hinaus. Diese betreffen etwa

die partialanalytische Untersuchung von Unternehmensverhalten in eng segmentierten Märkten (Bresnahan 1989), die Zyklizität von Markups, Preisrigiditäten in neoklassischen Modellen oder den Zusammenhang von Preisniveaus, Inflation und Wettbewerb (Romer 2012). Demgegenüber steht in der jüngsten Forschung der Link zwischen einer auf breiter Front steigenden mikroökonomischen Marktmacht und deren makroökonomischen und politökonomischen Implikationen im Zentrum des Interesses. Dieser Link ist freilich keineswegs neu, wie etwa die Arbeiten von Steindl (1952) über Stagnation aufgrund von Oligopolisierungstendenzen beweisen. Die neuere Literatur diskutiert insbesondere die folgenden Fragen: (i) Wie hat sich die Macht von Unternehmen in den letzten Jahrzehnten entwickelt? (ii) Warum kam es zu einer Zunahme der Unternehmensmacht? (iii) Welche Folgen hat diese Zunahme für Wachstum, Beschäftigung, die Verhandlungsmacht der Gewerkschaften und damit für die Verteilung des Volkseinkommens? (iv) Welche wirtschaftspolitischen Empfehlungen sind geeignet, um den Trend zur steigenden Unternehmensmacht zu korrigieren? Die vorliegende Untersuchung konzentriert sich auf Punkt (i), d.h. die empirische Erfassung der Evolution von Unternehmensmacht mit besonderem Fokus auf gesamtwirtschaftliche Markups.

Es ist keineswegs übertrieben, den aktuellen Diskurs über Unternehmensmacht mit der Antitrustbewegung in den USA um 1900 zu vergleichen. In beiden Fällen stehen grundlegende Strukturprobleme und die Machtverhältnisse in kapitalistischen Gesellschaften im Zentrum. Pointiert formuliert geht es um das Verhältnis der beiden widerstreitenden Prinzipien *one dollar, one vote* und *one person, one vote* (Merkel 2014). Die Brisanz der Debatte lässt sich mit einem Zitat von Eeckhout (2021a, 282) illustrieren: „The current institutions ensure that capitalism is pro-business. To safeguard democracy and a just division of what society produces, we need regulation and institutions that foster pro-competitive capitalism. We need that now, before it's too late!“

Wenngleich hier nicht versucht werden soll, die Anfänge dieser neuen Kontroverse im Detail nachzuzeichnen, so sei doch auf zwei Publikationen verwiesen, die maßgeblichen Anteil daran hatten, das Thema einer breiteren Öffentlichkeit vorzustellen. Im März 2016 erschien die Zeitschrift „The Economist“ mit der Schlagzeile „Winners take all. Why high profits are a problem for America“. Im dazugehörigen Beitrag wurde neben steigenden Profitraten vor allem auch auf die in etwa zwei Dritteln aller Branchen steigende Konzentrationsrate als Evidenz für zu wenig Wettbewerb in den USA verwiesen. Im gleichen Jahr publizierte Jason Furman (2016), der damalige Vorsitzende des Council of Economic Advisers unter US-Präsident Obama, den vielbeachteten Aufsatz „Beyond Antitrust: The Role of Competition Policy in Promoting Inclusive Growth“. Darin vertritt Furman die These, dass eine Reihe makroökonomischer Probleme durch mangelnden Wettbewerb erklärt werden kann. Die daraus ab-

geleitete Forderung nach *pro-competitive policies* würde nicht nur Konsument:innen zugutekommen, was dem traditionellen Fokus der Wettbewerbspolitik entspricht, sondern auch makroökonomisch positive Effekte haben.

In der Wirtschaftswissenschaft sind insbesondere die Studien von Autor et al. (2020) und De Loecker et al. (2020), beide im „Quarterly Journal of Economics“ publiziert, diskursprägend. Beide identifizieren steigende Markups für die USA seit 1980 und eine große Heterogenität in der Zunahme der Markups innerhalb der Unternehmen. Interessanterweise stehen steigende Markups als Erklärung für die sinkende Lohnquote jeweils im Zentrum des Interesses. Das Bemerkenswerte an diesen Publikationen ist, dass es sich hierbei nicht um Beiträge von heterodoxen Ökonom:innen handelt. Diese haben das Thema Macht von Unternehmen stets und zu Recht als ein konstitutives Merkmal kapitalistischer Entwicklung erachtet (Pressman 2007; Dutt 2015; Palermo 2016; Reuss 2020). Lavoie (2014, 128) argumentiert aus postkeynesianischer Perspektive: „(P)ower is the ultimate objective of the firm [und nicht Profitmaximierung, wie in der Standardökonomie, d. Verf.]: power over its environment, whether it be economic, social or political“. Rothschild (2002) merkt an, dass der ökonomische Mainstream der gesamtwirtschaftlichen und gesellschaftspolitischen Relevanz von ökonomischer Macht lange Zeit nur wenig Aufmerksamkeit geschenkt hat. Allerdings findet eine stark formalisierte und detaillierte Auseinandersetzung mit Marktmacht und unvollständigem Wettbewerb spätestens seit den 1930er Jahren in der mikroökonomischen Disziplin der Industrieökonomik statt. Die Kritik von Rothschild ist dennoch nach wie vor grundsätzlich valide, wie folgendes Zitat von Zingales (2017, 113) verdeutlicht: „Yet in contemporary economics, the commonly prevailing view of the firm ignores all these elements of politics and power.“ Wie Autor et al. (2020) und De Loecker et al. (2020) zeigen, hat sich das Interesse am Thema Macht von Unternehmen in den letzten Jahren deutlich gesteigert, wenngleich in den Untersuchungen ein präziser, aber dafür relativ enger Machtbegriff im Sinne von Monopolmacht dominiert.

Während für die USA steigende Marktmacht und Konzentration als weithin akzeptierter Befund gelten können, bestehen für Europa bislang keine gleichermaßen anerkannten stilisierten Fakten. Kontrovers werden auch wirtschaftspolitische Implikationen diskutiert. Vereinfacht ausgedrückt, stehen in den USA zwei wettbewerbspolitische Positionen miteinander im Wettbewerb um politische Umsetzung (The Economist 2020): Auf progressiver Seite vertritt die *New Brandeisian School of Antitrust* eine kritische Sicht auf marktmächtige Großunternehmen und deren Einfluss auf politische Prozesse (Khan 2018). Die Zerschlagung von Konzernen und die Durchsetzung einer hohen Wettbewerbsintensität durch polypolitische Strukturen sind zentrale Forderungen dieser Denkschule. Die Betonung der Rolle des Wettbe-

werbs zum Schutz der Demokratie vor konzentrierter privater Macht erinnert an die Ideen Walter Euckens und die wichtige Rolle von Wettbewerb in der Konzeption der Freiburger Schule. Demgegenüber steht die seit den 1980er Jahren dominierende *Chicago School of Antitrust*, welche die Konsument:innenrente als zentrales Kriterium für die Wettbewerbspolitik etablierte und daher die überlegene Effizienz von Großunternehmen grundsätzlich positiv bewertet, solange zumindest ein Teil der Effizienzgewinne an Konsument:innen weitergegeben wird.

Als Ursache für steigende Unternehmensmacht werden in der Literatur die *Superstar-Firm-Hypothese* und die *Rent-Seeking-Hypothese* diskutiert. Erstere wird vor allem im Aufsatz von Autor et al. (2020) entwickelt und besagt, dass der durch Globalisierung und technologischen Fortschritt intensivierte Marktselektionseffekt zu einer Reallokation von Umsatz zu den größeren und produktiveren Unternehmen (wie z.B. Apple oder Walmart) führt, die ihre Branchen zunehmend dominieren und eine geringere Lohnquote aufweisen als ihre weniger produktive Konkurrenz. Steigende Unternehmensmacht wäre daher das Ergebnis einer erhöhten Wettbewerbsintensität und einer Winner-takes-all-Marktdynamik aufgrund von Skalenerträgen, Netzwerkexternalitäten oder Sunk Costs (Berry et al. 2019). Die erzielte Marktdominanz ist das Ergebnis überlegener Effizienz, von der die Konsument:innen profitieren. Daher wird der aktuelle Zustand von Vertreter:innen der Superstar-Firm-Hypothese tendenziell weniger kritisch beurteilt, wenngleich die Sorge artikuliert wird, dass meritokratisch erreichte Positionen vom Management prospektiv genutzt werden könnten, um den Wettbewerb über Markteintrittsbarrieren und Rent-Seeking auszuschalten (Van Reenen 2018). Eine differenzierte Position nimmt Eeckhout (2021a) ein, der zwar auch den technologischen Fortschritt als maßgeblichen Treiber steigender Marktmacht identifiziert, allerdings zu einer deutlich pessimistischeren Beurteilung der wohlfahrtsökonomischen Implikationen kommt: Die hohen Gewinne der Unternehmen führen nicht zu mehr Beschäftigung, weil die Gewinnmaximierung bei trendhaft und auf breiter Front zunehmender Monopolmacht eine gesamtwirtschaftliche Outputreduktion nach sich zieht. Das Ergebnis sind stagnierende Löhne und eine abnehmende Erwerbsbeteiligung jener, die aufgrund der niedrigeren Löhne aus dem Arbeitsmarkt ausscheiden. Eeckhout (2021a) identifiziert ein *Profit Paradox* und meint damit, dass hohe Unternehmensgewinne bei Marktmacht nicht zur Schaffung von neuen Arbeitsplätzen, sondern zu niedrigeren Löhnen und geringerer Arbeitsnachfrage führen. Ein mit Daten für die USA kalibriertes dynamisches Modell von Edmond et al. (2018) mit heterogenen Unternehmen und endogenen variablen Markups kommt zu ähnlichen Schlussfolgerungen wie Eeckhout (2021a). Obwohl keine Verzerrungen des politischen Prozesses berücksichtigt werden, sind die identifizierten Wohlfahrtskosten substantiell: Ein repräsentativer Konsument würde seinen Konsum um 7.5% ausweiten können, wenn die Verzerrungen durch Mar-

kups beseitigt werden.¹ Markups wirken in dem Modell wie eine „uniform output tax“ und es kommt zur Reduktion von Beschäftigung sowie der Investitionen. Dies hängt wiederum damit zusammen, dass heterogene Markups eine ineffiziente Allokation von Produktionsfaktoren verursachen und eine suboptimal niedrige Markteintrittsdynamik besteht, weil private und soziale Anreize zur Unternehmensgründung auseinanderfallen.²

Der Superstar-Firm-Hypothese steht die Rent-Seeking-Hypothese (Philippon 2019; Stiglitz 2013; Tullock 1980) gegenüber: Unternehmen haben über verschiedene Mechanismen Einfluss auf Politik und Regulierungsbehörden erlangt und die Wettbewerbsintensität reduziert. Detaillierte empirische Untersuchungen von Stelzner und Chaturvedi (2020) sowie Lancieri et al. (2022) zur Wettbewerbspolitik der USA seit den 1980er Jahren zeigen die Anhebung von Konzentrationsschwellen, eine laxere Auslegungspraxis bestehender Regeln sowie die Zunahme einer unternehmensfreundlichen Haltung in der Richter:innenschaft. Als wesentlichen Treiber hierfür sehen die Autor:innen vor allem politökonomische Faktoren, wie etwa vermehrtes Lobbying durch Unternehmen und deren Interessenvertretungen. Philippon (2019) hält diese Änderung in der wettbewerbspolitischen Orientierung für die wichtigste Ursache steigender Marktmacht, jedoch gelte dies nur für die USA. In Europa habe die Stringenz der Wettbewerbspolitik im gleichen Zeitraum sogar zugenommen, weil die EU-Wettbewerbsbehörde aufgrund institutioneller Arrangements über eine stärkere Autonomie gegenüber aktuellen politischen und unternehmerischen Interessen verfüge.

Allerdings wurde nach der durch die Generaldirektion Wettbewerb untersagten Fusion von General Electric und Honeywell (2001) auf Druck der USA eine Reform des EU-Wettbewerbsrechts nach Vorbild der Chicago School of Antitrust durchgeführt.³ Die unter dem *More Economic Approach* verfolgte Neuausrichtung führte dazu, dass die Konsument:innenwohlfahrt und nicht mehr Marktstruktur oder der Schutz des Wettbewerbs als solche im Mittelpunkt der Wettbewerbspolitik stehen (Albers 2006).⁴ Eine Folge daraus ist etwa, dass (vorgeblich) effizienzsteigernde Mergers von

1 Für eine Diskussion zu gesellschaftlichen Kosten von Monopolmacht vgl. auch Bergson (1973) und Schmitz (2020). Einschränkung ist darauf hinzuweisen, dass diese Beiträge mit der Monopolmacht nur eine bestimmte Form der Unternehmensmacht berücksichtigen (siehe Abbildung 1 in diesem Aufsatz) und die gesellschaftlichen Kosten der Unternehmensmacht damit vermutlich unterschätzen.

2 Im Teil 2 zu diesem Aufsatz (Reiner und Bellak 2023) wird die Unternehmensdynamik in Österreich und deren Veränderung in den letzten Jahrzehnten im Detail diskutiert.

3 Diese Interpretation wurde in einer Sitzung der Konferenz „Rebalancing Power: From Monopolies to Democratic Economies“ (Berlin, 12.–13.05.2022) erörtert und auch von einer Mitarbeiterin der Generaldirektion Wettbewerb vertreten. Eine Darstellung der Kontroverse, die nach der untersagten Fusion einsetzte, findet sich in Gerber 2010. Für eine positive Einschätzung der Reform siehe Duso et al. (2014).

4 Für eine positive Einschätzung der Reform siehe Duso et al. (2014); eine Kritik des *More Economic Approach*s und eine Verteidigung des traditionellen, prozess- bzw. strukturorientierten Ansatzes der Wettbewerbspolitik bietet Künzler (2012).

der Generaldirektion Wettbewerb mit höherer Wahrscheinlichkeit als mit den Wettbewerbsnormen vereinbar eingestuft werden. Jedenfalls treten mittlerweile auch Ökonomen der Generaldirektion Wettbewerb für eine strengere Prüfung von Mergers ein (Koltay und Lorincz 2021; Valletti und Zenger 2020).

Neben der wettbewerbs- und regulierungspolitischen Erklärung lässt sich auch noch die zunehmende Bedeutung von institutionellen Finanzinvestoren für die Realwirtschaft als weiteres Element der Rent-Seeking Hypothese anführen. Diese Bedeutungszunahme hat u.a. zur Folge, dass Finanzinvestoren an einer wachsenden Zahl von Unternehmen Anteile besitzen (Azar et al. 2018). Haben aber die Konkurrenten in einem Markt dieselben institutionelle Anleger als (Teil-)Eigentümer (*common ownership*), so könnte dies für das Management einen Anreiz bieten, aggressive Wettbewerbsstrategien zu unterlassen um nicht den individuellen Unternehmensgewinn, sondern den Gesamtprofit der Unternehmensgruppe zu maximieren. Diese Vermutung führt zur Schlussfolgerung, dass auch Minderheitsbeteiligungen (Erwerb von weniger 50% der Anteile an einem Unternehmen) wettbewerbspolitisch problematische Implikationen haben könnten (Wambach und Weche 2016; Gibbon und Schain 2022).

Anders als bei der Superstar-Firm-Hypothese wird bei der Rent-Seeking-Hypothese keine Zunahme der unternehmerischen Effizienz behauptet, vielmehr das Gegenteil. Dieser Unterschied ist wichtig, weil die beiden Hypothesen verschiedene wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen implizieren (Eeckhout 2021b).

Für Österreich gibt es zu solchen Fragen kaum empirische Evidenz (Reiner und Bellak 2023). Zum einen zeugt allein die geringe Zahl der Analysen der Marktmacht österreichischer Unternehmen in den letzten 70 Jahren von einem gewissen Desinteresse, zum anderen fehlt es bislang an einem Zugang zu Mikrodaten über Unternehmen, was eine kaum substituierbare Ressource in der Forschung über die Macht von Unternehmen darstellt. Aufgrund der Relevanz des Themas erscheint es aber fragwürdig, auf eine empirische Analyse für Österreich zu verzichten. Wir sind angesichts der internationalen Debatte vielmehr der Meinung, dass deutlich mehr Ressourcen in die Forschung zum Thema Macht von Unternehmen in Österreich investiert werden sollten.

In diesem Aufsatz sowie einem zweiten Teil (Reiner und Bellak 2023) soll (i) eine Einbettung der heimischen Entwicklungen in europäische Analyseergebnisse erfolgen, (ii) die historische Literatur über Marktmacht in Österreich synthetisiert werden, (iii) es sollen Schätzungen zu Markups auf Basis unterschiedlicher Methoden und Daten präsentiert und diese (iv) durch weitere Indikatoren zur Unternehmensmacht

ergänzt werden. Damit soll eine Grundlage für eine intensivere und breitere Auseinandersetzung in Österreich gebildet sowie ein Beitrag zur internationalen, insbesondere europäischen Debatte geleistet werden. Neben diesen strukturellen Aspekten ist das Thema Unternehmensmacht auch aufgrund der Covid-19-Pandemie sowie der höheren Inflationsraten von zunehmender Relevanz (Bundswettbewerbsbehörde 2022; Bivens 2022; Akcigit et al. 2021; Reiner 2021a; Rose 2020).

In diesem ersten Teil wird im Folgenden ein konzeptueller Überblick über das Thema Unternehmensmacht geboten. Die Frage, ob sich Unternehmensmacht in Europa und den USA unterschiedlich entwickelt hat, wird im daran anschließenden Kapitel erörtert. Die österreichische Perspektive wird erstmals in Kapitel vier eingenommen. Auf Basis historischer Studien, insbesondere der OECD-Länderberichte, wird der Frage nachgegangen, welche Rolle und Bedeutung Wettbewerb zwischen Unternehmen in der österreichischen Nachkriegswirtschaftsgeschichte hatte. Teil zwei dieses Aufsatzes (Reiner und Bellak 2023) setzt die Diskussion fort, indem die Frage im Titel „Hat die ökonomische Macht von Unternehmen in Österreich zugenommen?“ anhand verschiedener Indikatoren und Datenquellen empirisch analysiert wird.

2. Konzeptuelle Grundlagen

Aufgrund des empirischen Fokus dieses Beitrags wird im Folgenden nur kurz auf konzeptuelle Grundlagen eingegangen. Im Zentrum stehen die Fragestellungen: (i) Was ist Unternehmensmacht? und (ii) Wie kann diese gemessen werden?

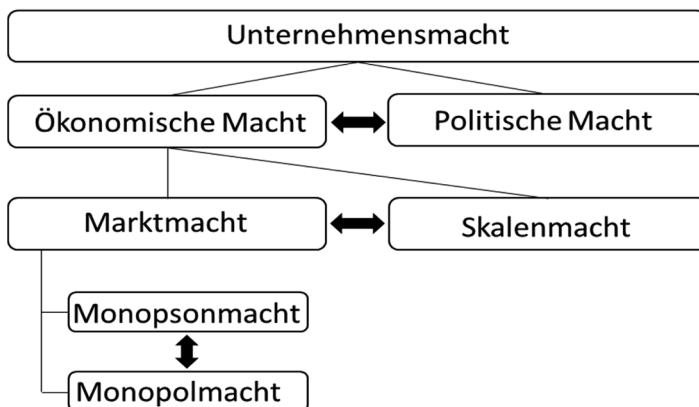
2.1. Was ist Unternehmensmacht?

Unternehmensmacht ist ein komplexes, nicht unmittelbar beobachtbares Phänomen, und entsprechend vielfältig sind die theoretischen Konzeptualisierungen (Davis 2015; Kapeller und Gräbner 2021; Syverson 2019; OECD 2021). Die vorgeschlagene Konzeptualisierung in Abbildung 1 synthetisiert unterschiedliche Zugänge in der Literatur in neuartiger Weise und betont die Interaktionseffekte zwischen unterschiedlichen Dimensionen der Unternehmensmacht.⁵ Unternehmensmacht wird oftmals als Gegenteil von Wettbewerb aufgefasst, wenngleich diese Aussage je nach verwendetem Indikator zur Erfassung von Unternehmensmacht differenziert betrachtet werden muss (OECD 2021).

5 Di Mauro et al. (2023) diskutieren die wettbewerbspolitische Relevanz der Berücksichtigung verschiedener Formen der Marktmacht sowie deren Interaktionen.

Gemäß Abbildung 1 setzt sich Unternehmensmacht aus ökonomischer und politischer Macht zusammen. Politische Macht bezeichnet die Fähigkeit von Unternehmen, Einfluss auf öffentliche Institutionen (Politik, Bürokratie) zu nehmen, mit dem Ziel, das Marktumfeld zum eigenen Vorteil zu gestalten. Die Mechanismen hierzu sind äußerst vielfältig, wie Karl Marx bereits am Beispiel der Lobbyingaktivitäten für die Abschaffung der *Corn Laws* im England des 19. Jahrhunderts illustriert (Marx 1849/2021): „Sie [die Frabrikant:innen, d. Verf.] bauen mit großen Unkosten Paläste, in denen die Liga [gemeint ist hier die Anti-Corn Law League, d. Verf.] gewissermaßen ihre Amtswohnung einrichtete, sie entsenden eine ganze Armee von Missionaren nach allen Punkten Englands, um die Religion des Freihandels zu predigen. Sie lassen Tausende von Broschüren drucken und unentgeltlich verteilen, um den Arbeiter über seine eigenen Interessen aufzuklären. Sie geben enorme Summen aus, um die Presse für ihre Sache günstig zu stimmen. Sie organisieren einen großartigen Verwaltungsapparat, um die freihändlerische Bewegung zu leiten, und entfalten alle Gaben ihrer Beredsamkeit in öffentlichen Meetings.“

Abbildung 1: Dimensionen der Unternehmensmacht



Quelle: Eigene Darstellung.

Nach Zingales gibt es zahlreiche Wechselwirkungen zwischen ökonomischer und politischer Macht: „If the *ability* to influence the political power increases with economic power, so does the *need* to do so, because the greater the market power a firm has, the greater the fear of expropriation by the political power“ (Zingales 2017, 119; Hervorhebung nicht im Original). Die bisher überzeugendste quantitative Evidenz für einen positiven Effekt von ökonomischer auf politische Macht präsentieren Cowgill et al. (2022): Ein durchschnittlicher Merger von börsennotierten Unternehmen in den USA korreliert mit einer Zunahme der Lobbyingausgaben um 30%.

Ökonomische Macht wird in der Standardökonomie zumeist mit dem Begriff der Marktmacht und hier mit Marktmacht am Absatzmarkt (Monopolmacht) identifiziert. Darunter versteht man im Allgemeinen „the ability to alter profitably prices away from competitive levels“ (Mas-Colell et al. 1995, 383). Dieses mikroökonomische Phänomen der Monopolmacht liegt vor, wenn Unternehmen nicht als Preisnehmer wie bei vollkommener Konkurrenz agieren, sondern Einfluss auf den Marktpreis ihrer Güter und Dienstleistungen haben (Syverson 2019; Bester 2010). Gewinnmaximierung führt dann dazu, dass das Unternehmen einen Preis verlangt, der über den Grenzkosten liegt, wobei eine zunehmende Differenz zwischen diesen beiden Variablen eine größere Marktmacht impliziert. Daraus leitet sich das zentrale Maß zur empirischen Erfassung von Marktmacht ab, der Markup (μ), welcher das Verhältnis von Preis (P) zu Grenzkosten (GK) bezeichnet:⁶

$$\mu \equiv P / GK \text{ bzw. } P = \mu * GK.$$

Beim Konzept der Monopolmacht handelt es sich um ein Konzept zur Messung von Marktmacht am Absatzmarkt unabhängig davon, ob die Marktstruktur einem Monopol entspricht oder nicht (Pindyck und Rubinfeld 2018). Der Zusammenhang zwischen Marktstruktur und Wettbewerbsform ist jedoch keineswegs trivial und gerade bei den empirisch relevanten Oligopolmärkten von mehreren Faktoren bestimmt (Bester 2010; Cabral 2017). So liegt etwa die Monopolmacht bei vollkommener Konkurrenz bei null, und im Monopolfall erreicht sie ein Maximum. Bei oligopolistischen Märkten hängt die Monopolmacht der Oligopolisten von einem Parameterbündel ab, das sich von Markt zu Markt sowie im Zeitverlauf unterscheiden kann. Beispielsweise liegt die Monopolmacht im oftmals als Referenzmodell herangezogenen homogenen Cournot-Oligopolmodell zwischen der Situation bei vollkommener Konkurrenz und jener beim Monopol. Bertrand-Wettbewerb auf einem homogenen Markt führt demgegenüber zu einem Ergebnis wie bei vollkommener Konkurrenz, obwohl im Extremfall eine duopolistische Marktstruktur besteht. Monopolistische Konkurrenz kann zu sehr variablen Markups führen, je nach Elastizität der Nachfrage. Diese Marktstruktur ist auch interessant, weil der Preis aufgrund der fallenden individuellen Nachfragefunktion über den Grenzkosten liegt, aber der Gewinn im langfristigen Industriegleichgewicht trotzdem null ist, da eben dieser Preis gerade noch die Durchschnittskosten abdeckt. Dieses Ergebnis ist vor allem das Resultat von niedrigen bzw. im Modellfall nicht existenten Markteintrittskosten. Damit wird zum einen die Bedeutung der Dynamik von Märkten durch Eintritte und Austritte von Unternehmen deutlich. Generell gilt: je geringer die Markteintrittskosten, desto

6 Damit verwandt ist Lerner's Maß der Monopolmacht (L). Dieses misst den Aufschlag auf die Grenzkosten in Prozent des Preises, wobei der Markup als Differenz zwischen Preis und Grenzkosten konzeptualisiert ist: $L = (P - GK) / P$. Die Verwendung des Lerner-Index in der wettbewerbspolitischen Praxis wird in Friederiszick (o.J.) diskutiert.

größer die Bestreitbarkeit von Märkten durch potenzielle Konkurrenz (Baumol et al. 1982). Ein Vorteil von Markups im Vergleich zu z.B. Konzentrationsmaßen besteht darin, diese möglichen Wirkungen von potenzieller Konkurrenz auf Marktergebnisse abzubilden. Zum anderen weist dieses Ergebnis darauf hin, dass eine alleinige Untersuchung von Markups, ohne zumindest auch die Gewinne zu analysieren, nur ein unzureichendes Bild der tatsächlichen Wettbewerbsintensität vermittelt.

Die monopolbedingten Wohlfahrtsverluste sind im Cournot-Monopolmodell, das sich in der ökonomischen Literatur durchgesetzt hat, eine Folge von überhöhten Preisen und reduziertem Output. Schmitz (2020) weist darauf hin, dass mit dem Arnold-Simons-Modell ein alternatives Monopolmodell vorliegt. Monopolprofite entstehen hierbei insbesondere dadurch, dass Unternehmen und deren Interessenvertretungen Märkte für billige Substitute sabotieren und zerstören. Die Folgen sind zum einen deutlich höhere Wohlfahrtsverluste als im Cournot-Modell und zum anderen Aussagen über adverse Verteilungswirkungen, weil vor allem die Mittel- und Niedrigeinkommenshaushalte vom Fehlen billiger Substitute betroffen sind. Diese Einsichten legen jedenfalls nahe, dass die empirischen Schätzungen von Wohlfahrtsverlusten auf Basis des Cournot-Monopolmodells eine signifikante Unterschätzung der tatsächlichen gesellschaftlichen Kosten von Monopolmacht darstellen (vgl. z.B. Harberger 1954).

Der meist im Zentrum stehenden Monopolmacht entspricht auf der Inputmarktseite das Konzept der Monopsonmacht. Lange Zeit war diese nicht im Fokus von Wirtschaftsforschung und Wettbewerbspolitik, aber neuere Arbeiten über Arbeitsmärkte zeigen, dass Unternehmen Marktmacht über Arbeiter:innen ausüben, und die Analyse globaler Warenketten weist auf die Existenz von Machtstrukturen in Lieferantenbeziehungen hin (Manning 2021; Haucap et al. 2013).

Generell können Monopol- und Monopsonmacht unabhängig voneinander vorhanden sein, allerdings kann es vielfältige Wechselwirkungen geben. Empirisch bestehen jedoch wichtige Zusammenhänge insbesondere zwischen der Marktmacht auf Arbeits- und jener auf Gütermärkten (Di Mauro et al. 2023). Monopolmacht determiniert die Größe der verfügbaren Renten, die Verhandlungsmacht der Arbeiter:innen und die Aufteilung der Renten (Blanchard und Giavazzi 2003). Nach Soares (2020) führt die Nichtberücksichtigung von Verhandlungsmacht am Arbeitsmarkt und der sich daraus ergebenden Aufteilung von Renten zu einer substanziellen Unterschätzung der Monopolmacht von Unternehmen. Als weiteres Beispiel sei auf die Käufermacht der Supermärkte gegenüber ihren Lieferanten verwiesen, die nur dann ausgeübt werden kann, wenn auch eine Monopolmacht am Absatzmarkt vorliegt (Reiner 2021b; Haucap et al. 2013).

Dem technisch klar definierten Konzept der Marktmacht steht die in der Öffentlichkeit zumeist mehr beachtete, aber konzeptuell diffuser erfasste Macht von Unternehmen aufgrund ihrer absoluten oder relativen wirtschaftlichen Größe gegenüber (Lamoreaux 2019; Wu 2018). Eine Zunahme der relativen wirtschaftlichen Größe wird insbesondere über Konzentrationsraten gemessen. In Ermangelung eines etablierten Begriffs bezeichnen wir ökonomische Macht aufgrund von Unternehmensgröße als Skalenmacht. Vor allem in der ökonomischen Literatur wird zumeist auf Marktmacht fokussiert, womit im engeren Sinn der Definition kein Bezug zur Unternehmensgröße gegeben ist. Theoretisch gibt es mehrere Begründungen für Skalenmacht: Erstens kann eine subadditive Kostenfunktion zur Entstehung von natürlichen Monopolen führen. Zweitens können große Unternehmen von *economies of scale* und *economies of scope* bei Lobbyingausgaben profitieren, und konzentrierte Branchen erzielen aufgrund von Organisationsvorteilen eine höhere Effizienz bei Lobbyingaktivitäten (Kerr et al. 2014; Hill et al. 2013). Drittens verfügen große Käuferunternehmen, etwa Handelsketten, über Fixkostendegression oder bei angebotsseitigen Kapazitätsbeschränkungen über die Möglichkeit, Nachfragemacht aufzubauen und sich dadurch einen größeren Teil der transaktionsspezifischen Gesamtrente anzueignen (Wey 2011).

In der Soziologie, Politikwissenschaft und Teilen der heterodoxen Ökonomie wird das – im Vergleich zur Monopolmacht – breitere Konzept der Corporate Power verwendet, das unserer Konzeption von Skalenmacht entspricht (Davis 2015). Ökonomische Macht von Unternehmen im Sinne der Skalenmacht resultiert demnach primär aus der Kontrolle über ökonomische Ressourcen und weniger aus der Kontrolle über Preise. Die Monopolkommission spricht etwa von der „Verteilung wirtschaftlicher Verfügungsgewalt“ (Monopolkommission 2020). Die breitere Vorstellung von Skalenmacht lässt sich gut am Beispiel von Galbraiths 1967 erschienenem Werk „The New Industrial State“ illustrieren (Galbraith 2007): Die Entstehung von Großunternehmen wird durch deren Streben nach Beherrschung von Märkten zwecks Reduktion von Unsicherheit begründet. Anstatt „nur“ Preise zu setzen, strebt die „Technostruktur“ eine umfassende Kontrolle insbesondere aller relevanter Nachfrageparameter an, z.B. mittels Werbung oder politischem Lobbying (siehe auch Lavoie 2014). Großunternehmen verfügen damit vielfach nicht nur über relationale, sondern genauso über strukturelle Macht (Dutt 2015).⁷

7 Machtasymmetrien infolge von Unternehmensgröße („*curse of bigness*“) und Aktivitäten von Großunternehmen wie Standard Oil oder American Tobacco Company, waren bereits am Beginn regulatorischer Eingriffe zur Reduktion von Unternehmensmacht in den USA Ende des 19. Jahrhunderts ein Schwerpunkt der neu entstehenden Wettbewerbspolitik (Lamoreaux 2019). Neben der Ausbeutung von anderen Marktteilnehmenden standen insbesondere die problematischen Effekte des politischen Einflusses dieser Unternehmen („*bosses of the senate*“) im Zentrum der Reformbestrebungen. Es spricht unserer Meinung nach jedenfalls einiges für die These, dass Skalenmacht eine wichtigere Quelle von politischer Macht ist als Marktmacht. Rezente Beispiele von Skalenmacht sind etwa das gemeinsame Eigentum von institutionellen Investoren an Konkurrenzunternehmen (Horizontal Shareholdings) oder die

In der öffentlichen Diskussion wird oft davon ausgegangen, dass große, dominante Unternehmen über mehr Marktmacht verfügen, und auch im Wettbewerbsrecht ist Unternehmensgröße etwa über das Konzept der Marktbeherrschung berücksichtigt.⁸ Diese Konzeption entspricht jedenfalls dem Superstar-Firm-Modell, das einen positiven Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße und Markups impliziert (Autor et al. 2020), ohne jedoch eine Kausalität zwischen diesen beiden Variablen zu behaupten. Theoretisch gilt die positive Korrelation von Konzentration und Markups für das homogene Cournot-Oligopol; ein steigender Herfindahl-Hirschman-Index impliziert eine Zunahme der durchschnittlichen Markups (Bester 2010). Eine Reihe von industrieökonomischen Modellen postuliert demgegenüber eine negative Korrelation von Konzentration und Marktmacht. In diesen Modellen wird eine Zunahme von Wettbewerb (etwa aufgrund von Globalisierung und neuen Technologien) über eine Zunahme der Substitutionalität zwischen heterogenen Gütern modelliert. Infolgedessen sinkt die Marktmacht (erfasst über die Differenz zwischen Preisen und Grenzkosten), und die Konzentration steigt, weil sich Marktanteile von ineffizienten zu effizienteren Unternehmen verschieben. Wegen der höheren Effizienzanforderungen an Unternehmen nehmen Marktaustritte zu und erfolgreiche Markteintritte ab. Mehr Wettbewerb führt daher zu weniger Marktmacht, aber höherer Konzentration (Syverson 2019).⁹

Um wohlfahrtssteigernde Konzentration aufgrund einer höheren Wettbewerbsintensität von einer Konzentration aufgrund von Wettbewerbsbeschränkungen zu unterscheiden, wird in der Literatur das Begriffspaar *good concentration* und *bad concentration* verwendet. Eine der ersten industrieökonomischen Arbeiten, die darauf hinwies, dass ökonomische Konzentrationsprozesse wohlfahrtssteigernde Ursachen haben könnten, ist Demsetz (1973). Effizienzgetriebene Zunahmen von Konzentrationsraten (*concentration through competition*) sollten daher, so der der Chicago-School

Steuerung globaler Produktionsnetzwerke durch multinationale Leitunternehmen, die Macht über ihre Lieferanten haben (Kapeller und Gräbner 2021; Azar et al. 2018). Erinnert sei hier auch an die Rettung von Finanzunternehmen mit Steuergeld in der Wirtschafts- und Finanzkrise als Folge von *too big to fail*. Digitale Plattformen sind vor allem aufgrund der von ihnen kontrollierten Datenmengen groß und dominant und verfügen potenziell in einem historisch wohl einzigartigen Ausmaß über die strukturelle Macht zur globalen Beeinflussung von Präferenzen (Srnicek 2016). Für die mit hohem Ressourceneinsatz betriebenen juristischen Aktivitäten der großen Plattformunternehmen im Bereich Datenschutz vgl. das Interview mit dem Datenschutzaktivisten Max Schrems im Falter (2023, 1-2), 22-23. Wenn große Unternehmen etwa 0,5% ihres Umsatzes für PR ausgeben, kann dies bereits ausreichen, um Medien durch Werbeeinschaltungen in ihrer Berichterstattung zu beeinflussen, und bei größeren Budgets kann ein Großunternehmen auch Medienunternehmen kaufen (Anderson und McLaren 2012). So gehört etwa die „Washington Post“ dem Amazon-Gründer Jeff Bezos, und in Österreich ist der Raiffeisen-Konzern Mehrheitseigentümer der Tageszeitung „Kurier“. Bei einem KMU hingegen wären die erwähnten 0,5% für PR-Ausgaben zu gering, um ähnlichen Einfluss wie Großunternehmen zu gewinnen.

8 Afrouzi et al. (2020) bieten einen Überblick über die Literatur zum Zusammenhang von Unternehmensgröße und Marktmacht.

9 Die Debatte über den Zusammenhang von Konzentration und Marktmacht war auch ein zentraler Aspekt im Paradigmenwechsel von der sog. Traditionellen Industrieökonomik (*Structure-Conduct-Performance* Ansatz) zur Neueren Industrieökonomik (Bester 2010).

of Antitrust zuzurechnende Demsetz (1973), auch nicht durch ineffiziente *anti-concentration public policy* verhindern werden. Covarrubias et al. (2019) erklären, dass die zunehmende Konzentration in den USA in den 1990er Jahren eine *good concentration* gewesen sei, die sich aber ab 2000 in eine *bad concentration* gewandelt habe.

Bighelli et al. (2020) identifizieren für Europa aufgrund einer positiven Korrelation zwischen sektoraler Konzentration und Produktivitätswachstum eine *good concentration*. Die Quintessenz ist, dass auf theoretischer Basis kein eindeutiger Zusammenhang zwischen Marktmacht und Skalenmacht im Sinne von Konzentration existiert. Insbesondere ist Konzentration das endogene Ergebnis von Marktprozessen und nicht ein exogener Erklärungsfaktor für Markups (Bester 2010).

Nichtsdestoweniger zeigen Studien über Unternehmenszusammenschlüsse die Validität von Konzentrationsgrenzwerten zur Beurteilung von zu erwartenden Preissteigerungen – also zunehmender Marktmacht. Je höher die bereits bestehende Konzentration und je höher die zu erwartende Zunahme der Konzentration durch den Merger, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit von Preissteigerungen nach dem Merger (Kwoka 2017).¹⁰

2.2. Wie wird Unternehmensmacht operationalisiert?

Während Marktmacht konzeptuell über Markups (Monopolmacht) bzw. Markdowns (Monopsonmacht) klar definiert ist, besteht keine äquivalente Maßzahl für Skalenmacht. Am ehesten könnte man absolute und relative Kennzahlen der Unternehmensgröße heranziehen. Üblicher erscheint die Verwendung von Konzentrationskennzahlen (Herfindahl-Hirschman-Index, Konzentrationsrate CR_n , wobei n die Zahl der n größten Unternehmen ist). Dahinter steht die Annahme, dass dominante Unternehmen einer Branche aufgrund ihrer überlegenen Größe auch über ökonomische Macht verfügen. Diese Vorstellung liegt etwa den empirischen Analysen der Hauptgutachten der deutschen Monopolkommission zugrunde, die ein umfassendes Bild der gesamtwirtschaftlichen und branchenspezifischen Unternehmenskonzentration bieten (Monopolkommission 2020). Hinzu kommt, dass hochkonzentrierte Branchen ein höheres Risiko für kollusives Verhalten aufweisen und daher im Fokus der Wett-

¹⁰ Der Befund von Kwoka (2017) basiert jedoch auf Markt- und nicht auf Branchenkonzentrationsraten. Während Marktkonzentrationsraten in der wettbewerbspolitischen Praxis verwendet werden und nur jene Unternehmen erfassen, die zueinander in wirksamer Konkurrenz stehen, berücksichtigen Branchenkonzentrationsraten alle Unternehmen eines Landes, die gemäß einer Industrieklassifikation zur gleichen Gruppe gehören. Das Problem dabei ist folgendes: „Even the finest six-digit NAICS [North American Industry Classification System, d. Verf.] sectors are far broader than typical antitrust markets. (...) in most cases, the antitrust markets accounted for less than 0.5 percent of the six-digit NAICS sector.“ (White House 2020, 210–211).

bewerbspolitik stehen (Antonielli und Mariniello 2014; Valetti und Zenger 2020). Zu beachten ist, dass auch kleinere Unternehmen, also solche, die etwa in einer CR_4 oder CR_8 auf Branchenebene nicht berücksichtigt werden, über eine wichtige Rolle in ihrer Standortregion gleichwohl Verhandlungsmacht gegenüber der lokalen Politik aufbauen können, beispielsweise wenn es sich um das letzte größere Industrieunternehmen handelt.

Fokussiert man auf Marktmacht als einzig legitimes Maß zur Erfassung von ökonomischer Macht, dann folgt daraus eine Ablehnung von Konzentrationsmaßen als Proxy für Marktmacht (Eeckhout 2021b; Syverson 2019). Daraus den Schluss zu ziehen, dass Konzentrationsraten keine Bedeutung hätten, wäre aber auch problematisch. Als Indikator für die Wahrscheinlichkeit kollusiven Verhaltens sowie politischer Einflussmöglichkeiten einer stark konzentrierten Branche aufgrund einer besseren Organisierbarkeit zwecks der Lösung von *Collective-Action-Problemen* können Konzentrationsraten weiterhin sinnvoll sein (Tichy 2000; Kwoka 2017; Valetti und Zenger 2020). Konzentrationsraten können daher als Indikator zur Erfassung von Skalenmacht interpretiert werden, bedeutet doch eine steigende Konzentration, dass die Marktanteile zunehmend auf einige wenige größere Unternehmen entfallen.

Die theoretische Ambiguität des Verhältnisses von Skalen- und Marktmacht findet sich auch in empirischen Studien. Ganglmeier et al. (2020) schätzen steigende Markups für Deutschland im Zeitraum 2007–2016 und finden, dass kleinere Unternehmen höhere Markups aufweisen als große Unternehmen. Erklärt wird dies mit der Existenz von kleinen Nischenunternehmen, die aufgrund ihrer höheren Spezialisierung höhere Markups erzielen können. Offenbar kann also Marktmacht ohne nennenswerte Skalenmacht vorkommen, und damit muss sie auch nicht notwendigerweise mit politischer Macht einhergehen, jedenfalls wenn man annimmt, dass kleinere Unternehmen über geringere politische Macht verfügen. Für eine Stichprobe von europäischen Unternehmen finden Di Mauro et al. (2023) das interessante Ergebnis, dass Großunternehmen zwar kleinere Markups, aber größere Markdowns als Kleinunternehmen aufweisen.

Höhere Markups bei abnehmender Unternehmensgröße ergeben auch die Studien von Buch et al. (2013) über den deutschen Bankensektor und Diez et al. (2019) für eine sektorübergreifende Stichprobe. Letztere Untersuchung über die globale Entwicklung von Markups zeigt, dass die meisten Unternehmen im obersten Dezil der Markupverteilung kleine, nicht börsennotierte Unternehmen sind. Regressionsanalysen ergeben einen nichtlinearen Zusammenhang von Größe und Markup: Unternehmensgröße (Marktanteil) hat zunächst einen negativen Effekt auf Markups, der aber bei zunehmender Unternehmensgröße positiv wird (Diez et al. 2019).

Empirische Untersuchungen von Arkolakis et al. (2019) und De Loecker und Warzynski (2012) finden eine positive Korrelation von Unternehmensgröße und Markups. McMahon et al. (2021) verweisen darauf, dass der positive Zusammenhang zwischen Markups und Unternehmensgröße zunehmend stärker wird und durch den differenzierten Effekt digitaler Technologien auf Groß- und Kleinunternehmen erklärbar ist. Großunternehmen profitieren aufgrund der Fixkostendegression in höherem Maße von digitalen Technologien, dementsprechend könnte man durchaus passend von einem *size-biased technological change* sprechen.

Zusammengenommen erweisen sich die theoretischen Konzeptionen des Phänomens Unternehmensmacht sowie deren empirische Umsetzungen als anspruchsvoll, subtil und teilweise widersprüchlich. Der empirische Fokus auf Monopolmacht und Markups ist weitverbreitet und theoretisch gut begründet, bildet jedoch nur einen Ausschnitt des multidimensionalen Phänomens Unternehmensmacht ab. Daher werden in Reiner und Bellak (2013) weitere Indikatoren diskutiert, um ein umfassenderes Bild der Entwicklung von Unternehmensmacht in Österreich zu zeichnen. Konzentration, Profitabilität und Unternehmensdynamik geben weitere Hinweise auf Veränderungen in der Wettbewerbsintensität und damit auf die Bedrohung von etablierten Unternehmen durch tatsächliche oder potenzielle Konkurrenz (OECD 2021).

3. Unternehmensmacht in den USA und Europa

Für die USA wird die These zunehmender Markups, Konzentrationsraten und Unternehmensprofite in zahlreichen Studien bestätigt (Council of Economic Advisers 2016; Grullon 2019; Shapiro 2019; IMF 2019; Autor et al. 2020; De Loecker et al. 2020; White House 2022; Döppler et al. 2022; Kwon et al. 2023). Davon abweichende Evidenz wird etwa in Traina (2018) oder in den jüngst veröffentlichten Studien von Foster et al. (2022) und Jaumandreu (2022) präsentiert¹¹; Syverson (2019) sowie Sablik und Trachter (2019) diskutieren Stärken und Schwächen der wichtigsten Argumente und Studienergebnisse.¹²

11 Interessanterweise beruhen beide Studien auf dem gleichen Datensatz, nämlich dem Annual Survey of Manufacturers (ASM). Foster et al. (2022) verwenden den Zeitraum 1972–2014, Jaumandreu (2022) schätzt die Markups für den Zeitraum 1958–2018. Diese Debatte ist damit auch eine über die externe Validität von Mikrodatensätzen.

12 Politökonomisch interessante Einblicke in die unterschiedlichen Positionierungen der US-Präsidenten zur Frage der Relevanz von Unternehmensmacht in den USA lassen sich durch die Lektüre des jährlich erscheinenden „Economic Report of the President“ sowie der Publikationen des Council of Economic Advisers gewinnen. In der Spätphase des Demokraten Obama wurde das Thema Unternehmensmacht in der Publikation „Benefits of Competition and Indicators of Market Power“ des Council of Economic Advisers (2016) aufgegriffen. Darin wird folgende These vertreten (Council of Economic Advisers 2016:1): „Several indicators suggest that competition may be decreasing in many economic sectors (...)“. Im Economic Report of the President von 2020 (White House 2020, 217), der unter dem republikanischen Präsidenten Trump herausgegeben wurde, wird diese einflussreiche Publikation des Council of Economic Advisers (2016) offen kritisiert: „(...) the argument that the U.S. economy is suffering from insufficient competition is built on a weak empirical foundation and questionable assumptions.“ Auch Forderungen nach einer Anpassung bestehender

Für Europa ist der Befund bislang weniger eindeutig (Reiner und Bellak 2018). Die Diskussion, ob die Entwicklung von Marktmacht in Europa einem anderen Trend folgt als in den USA, wurde insbesondere durch „The Great Reversal“ von Thomas Philippon beeinflusst. Die These des Buches ist ein *great reversal* in der Wettbewerbsintensität zwischen den USA und Europa: Während Konzentration, Markups und Profite in den USA seit etwa 2000 zunehmen, bleiben die Markups in Europa konstant oder nehmen sogar ab. Nicht die USA, sondern Europa sei nunmehr das Musterbeispiel für freie Märkte, so Philippon (2019). Diese vor allem institutionenökonomisch begründete These basiert auf einer umfassenden empirischen Analyse zahlreicher Indikatoren. Eine Studie der EZB bestätigt sie (Cavalleri et al. 2019, 32): „One clear conclusion from our work is that the US and the euro area have experienced quite different developments in terms of market power in recent years.“ Die in Abbildung 2 dargestellten Markups von Cavalleri et al. (2019) zeigen für die USA und Europa tatsächlich einen gegensätzlichen Trend: Während die Markups in Europa von 1,29 auf 1,24 abnahmen, stiegen sie in den USA von 1,30 (1997) auf 1,33. Auch Weche und Wambach (2018) schätzen für den Zeitraum 2007–2015 einen konstanten Markup für Europa, der jedoch durch die Finanzkrise 2008 eine stark zyklische Komponente aufweist.

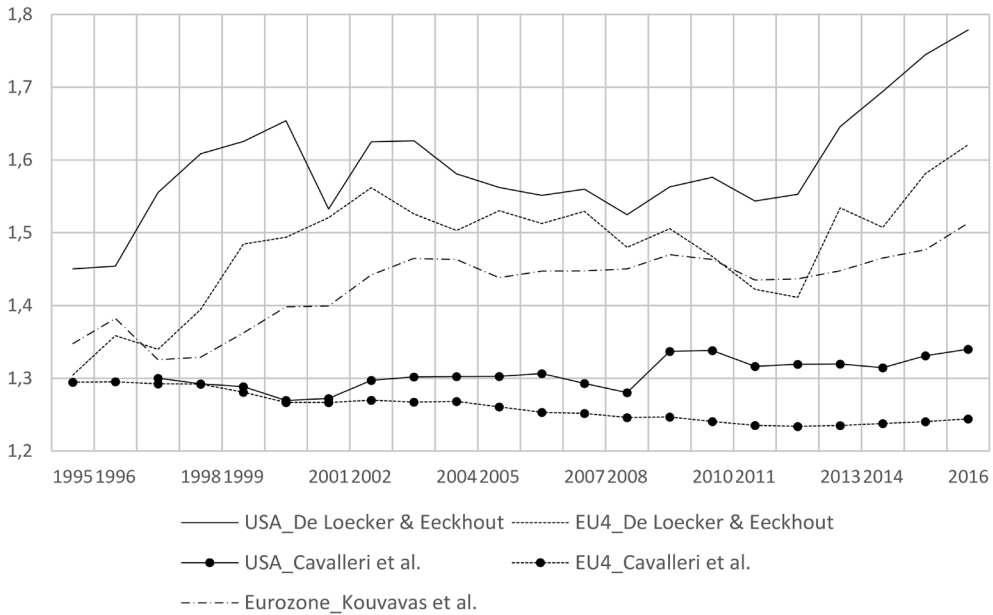
Hingegen kommen andere Studien zu dem Ergebnis, dass sich Europa keineswegs grundsätzlich von den USA unterscheidet. Bereits Badinger (2007) findet eine Zunahme der Markups im Dienstleistungssektor der EU seit den frühen 1990er Jahren, allerdings eine Abnahme in Industrie und Bauwirtschaft. Die Resultate der neueren Studie von De Loecker und Eeckhout (2018) sind in Abbildung 2 dargestellt. Diese auf Mikrodaten basierenden Schätzungen zeigen für die USA und Europa eine ähnliche Entwicklung, d.h. eine Zunahme der Markups von etwa 1,45 bzw. 1,30 im Jahr 1995 auf ca. 1,78 bzw. 1,62 im Jahr 2016; prozentual fiel der Anstieg mit etwa 25% sogar stärker als in den USA aus (+23%). Zunehmende Markups (+12%) findet ebenfalls die Untersuchung der EZB von Kouvavas et al. (2021). Im Vergleich zu De Loecker und Eeckhout (2018) sind Niveau und Zunahme der Markups geringer, aber der Trend ist eindeutig positiv und dauert nach hier nicht gezeigten Daten außerdem bis 2019 an. Bemerkenswerterweise hat die EZB damit zwei Arbeiten zur Marktmacht in Europa publiziert (Kouvavas et al. 2021; Cavalleri et al. 2019), die zu sehr unterschiedlichen Ergebnissen über die Entwicklungen in Europa kommen. Steigende Markups für Europa finden

Antitrust-Regeln und den mit deren Durchsetzung beauftragten Institutionen (Federal Trade Commission, Department of Justice) werden zurückgewiesen. Seit 2021 ist mit Joe Biden wieder ein Demokrat im Präsidentenamt und die ökonomische Problemdiagnose sowie die wirtschaftspolitische Agenda in Bezug auf Unternehmensmacht haben sich erneut geändert, wie der Economic Report of the President 2022 zeigt (White House 2022, 181): „In 2021, President signed the Executive Order on Promoting Competition in the American Economy, establishing a multiagency approach to push back on decades of decline in competition.“

auch der Internationale Währungsfonds (IMF 2019) für die Jahre 2000–2015, Akcigit et al. (2021) für den Zeitraum 1980–2016 und Amountzias (2019) für die europäische Industrie in den Jahren 1995–2014.

Tommaso Valletti, Chefökonom der Generaldirektion Wettbewerb von 2016 bis 2019, schließt sich jedenfalls der These steigender Markups in Europa an und plädiert für eine größere Wachsamkeit und Sorgfalt bei der Fusionskontrolle, denn „mergers are more problematic when the pricing power of firms is already large to begin with“ (Valletti und Zenger 2020, 47).

Abbildung 2: Markups in den USA und Europa im Vergleich, 1995–2016



Anmerkungen: US_LE und EU4_LE sind auf Basis der Daten von De Loecker und Eeckhout (2018) unter Verwendung von BIP-Daten als gewichteter Durchschnitt berechnet. EU4 beinhaltet die vier Länder Deutschland, Frankreich, Italien und Spanien. Die Markups Cavalleri et al. wurden auf Basis von Cavalleri et al. (2019) nach der Formel berechnet: Gross Output/(Intermediate Inputs+Compensation of Employees); die Aggregation erfolgte unter Verwendung von Gross Output als Gewichtung. Daten: EU KLEMS, Release 2019. Markups für die Eurozone sind aus Kouvavas et al. 2021; diese Daten wurden freundlicherweise von Omiros Kouvavas zur Verfügung gestellt.

Interessanterweise gilt eine ähnliche Divergenz in den Ergebnissen auch für Konzentrationsraten, die zumindest von ihrer Berechnung her wesentlich einfacher sind als Markups. Abbildung 3 stellt die gesamtwirtschaftliche CR_8 dar. Philippon (2019) findet keine Änderung der europäischen Konzentrationsrate im Zeitraum 2000–2014, aber eine signifikante Zunahme der Konzentration für die USA um 4%; seit 2010 zeigt sich in diesen Daten jedoch eine Abnahme der US-Konzentrationsrate.

Konstante Konzentrationsraten für Europa finden sich auch in Cavalleri et al. (2019) im Zeitraum 2006–2015, Valletti (2018) für 2010–2015 sowie Deutsche Bundesbank (2017) für 2000–2012.

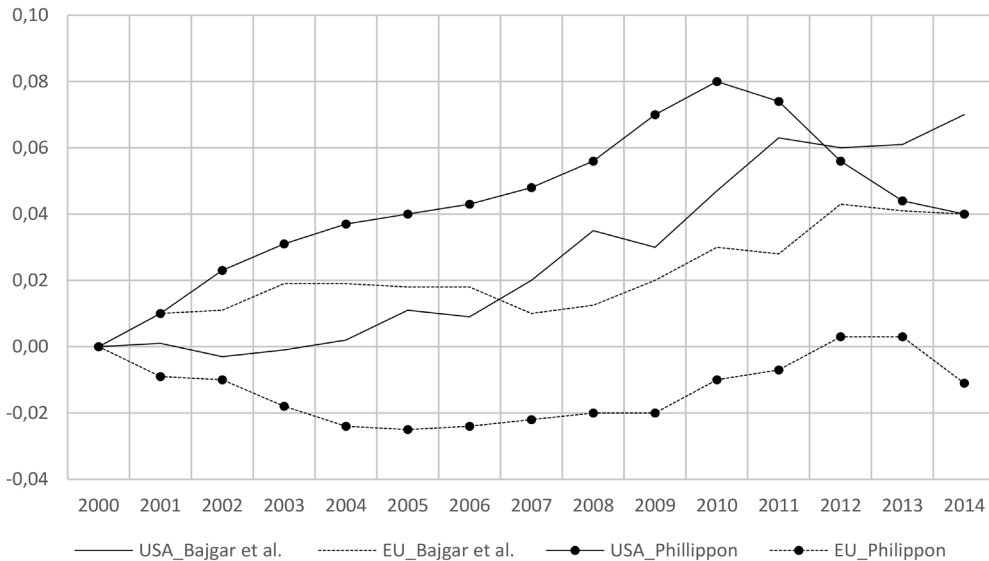
Eine für die wettbewerbspolitische Debatte wichtige Differenzierung in der Konzentrationsdynamik in den USA zeigen Ross-Hansberg et al. (2021) auf: Einer zunehmenden Branchenkonzentration auf nationaler Ebene steht demnach ein Dekonzentrationstrend auf lokaler Ebene gegenüber.¹³ Nachdem die meisten Märkte eher lokal als national begrenzt sind, würde dieses Ergebnis bedeuten, dass keine Gefahr im Sinne einer möglicherweise abnehmenden Wettbewerbsintensität besteht. Allerdings ist diese einflussreiche Studie von Ross-Hansberg et al. (2021) aufgrund von methodischen Problemen scharf kritisiert worden (Eeckhout 2021c).

Demgegenüber ergeben die Berechnungen von Bajgar et al. (2019) für Europa einen ebenso hohen Anstieg der Konzentration wie jene von Philippon (2019) für die USA, d.h. ein Plus von 4%; der Anstieg für die USA fällt mit 7% allerdings stärker aus als jener für Europa (Abbildung 3). Weitere Evidenz für steigende Konzentrationsraten in Europa bieten Koltay und Lorincz (2021) für 1999–2019, Affeldt et al. (2021) für 1995–2014 und Bighelli et al. (2020), die für 2009–2016 eine Zunahme des Hirschman-Herfindahl-Index um 43% finden. Insbesondere dürfte sich in Europa auch der Anteil der hochkonzentrierten Branchen erhöht haben: Der Anteil der Branchen, in denen die vier größten Unternehmen mindestens 50% Umsatzanteil haben, stieg von 16% (1999) auf 37% (2019) (Koltay et al. 2022).

Insgesamt zeigt sich bei europäischen Konzentrationsraten ebenfalls keine eindeutige Tendenz, wenngleich neuere Studien die These einer zunehmenden Konzentration auch für Europa unterstützen.

13 Die Beobachtung national und lokal divergierender Konzentrationstendenzen kann dadurch erklärt werden, dass z.B. nationale Handelsketten in lokale Märkte eintreten, ohne dass dies zum Marktaustritt von bereits im Markt aktiven lokalen Unternehmen führt.

Abbildung 3: Kumulative Veränderung der Konzentrationsrate CR8 in USA und EU nach Bajgar et al. (2019) und Philippon (2019), 2000–2014



Anmerkungen: Variablenwerte wurden aus den Grafiken Figure 7 in Bajgar et al. (2019) und Figure 6.3 in Philippon (2019) abgelesen. Das EU-Ländersample für Philippon (2019) umfasst AT, BE, DE, ES, FI, FR, GB, IT, NL und SE. Bajgar et al. (2019) beinhaltet die Länder BE, DE, DK, EE, ES, FI, FR, GB, GR, HU, IE, IT, LV, NL, NO, PL, PT, SI und SE für EU sowie CA und USA für US. Philippon (2019) verwendet Compustat als Mikrodatenbasis, Bajgar et al. (2019) nutzen die Datenbanken Orbis, Worldscope und Zephyr. Letztere Studie berücksichtigt Unternehmensgruppen (business-group-level concentration). In beiden Studien erfolgt eine Gewichtung mittels Umsatzzahlen.

4. Wettbewerbsintensität in Österreich – eine Bestandsaufnahme

In diesem Abschnitt geht es um eine Bestandsaufnahme empirischer Evidenz zur Wettbewerbsintensität, die vereinfacht und konzeptuell nicht ganz korrekt als inverses Ergebnis von Unternehmensmacht interpretiert werden kann. Für einen historischen Überblick eignet sich der Zugang über den Wettbewerbsbegriff besser als über den der Unternehmensmacht, weil die Mehrheit der publizierten Studien mit diesem Konzept operiert.

Wettbewerbsintensität kann als Ergebnis von primär vier Faktoren aufgefasst werden: erstens dem Verhalten der staatlichen und privaten Unternehmen selbst; zweitens dem Regulierungsumfeld, welches internen und externen Einflussfaktoren unterliegt; drittens der grundsätzlichen (politischen) Haltung gegenüber Wettbewerb; viertens der Intensität der Export- und Importkonkurrenz. Die oft mit der Wettbewerbsintensität zusammenhängenden Themen der Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen und der Wettbewerbspolitik sind nicht Gegenstand dieses Abschnittes.

Die verfügbaren empirischen Studien lassen sich in zwei Gruppen gliedern: einerseits Studien, die (Produktmarkt-)Regulierungen sowie Konzentration in den Mittelpunkt stellen, und andererseits Studien, die das Preissetzungsverhalten (Markup) von Unternehmen und Branchen analysieren.

4.1. Historische Perspektiven

Die Macht von Unternehmen in Österreich war bereits Ende des 19. Jahrhunderts ein Thema ökonomischer Analysen. Damals stand aber nicht die Macht einzelner Unternehmen, sondern die der Kartelle und deren Rechtfertigung im Mittelpunkt des Interesses (vgl. Ettinger 1905). Resch (2002) relativiert allerdings die Bedeutung der Kartelle vor dem Ersten Weltkrieg und verweist auf ungenügende empirische Evidenz für einen starken Einfluss auf die Gesamtwirtschaft. Wie im Deutschen Reich dienten Kartelle ab der Zwischenkriegszeit auch in Österreich der Festigung der politischen und militärischen Macht (Johnstone 1951, 13).

4.1.1. Nachkriegszeit bis Austrokeynesianismus: Kartelle und „zu geringe“ Gewinne

In den frühen Nachkriegsjahren wurde in Österreich je ein Drittel der Güter von nur einem Unternehmen bzw. zwei bis fünf Unternehmen produziert und je ein Sechstel von sechs bis elf bzw. zwölf oder mehr (Johnstone 1951, 17). Butschek schreibt dazu (2012): „Der Mangel an Wettbewerb wurde 1952 auch im sogenannten ‚Johnstone-Report‘ des damaligen amerikanischen Handelsattachés, Harry W. Johnstone, der dem Vernehmen nach vom linksorientierten österreichischen Nationalökonom Adolf Kozlik verfasst worden war, schärfstens kritisiert.“ Johnstone war damals nicht optimistisch, was eine Transformation zu einem liberaleren Wirtschaftssystem anbelangt: „Prospects for success in achieving such a transformation are not favorable. Some Socialist support could doubtless be secured, but the agricultural and industrial elements of the People’s party would probably resist the proposed program vigorously“ (Johnstone 1951, 136). In diese Richtung argumentiert ebenso Butschek (2012, 281): „Es waren noch eher die Arbeitnehmervertretungen, die im Interesse der Konsumenten eine Verschärfung des Wettbewerbs und den Abbau des Außenhandelsprotektionismus verlangten. Eine Position, die in den Folgejahren auch ihren Niederschlag in der sozialistischen Programmatik fand.“

Auch nach 1945 wurden zahlreiche Kartelle als volkswirtschaftlich erwünscht und mit den wirtschaftspolitischen Zielen vereinbar angesehen. Hanreich (1989/2021, 194) führt aus: „So schrieb das KartG (Kartellgesetz) 1951 eine möglichst zurückhaltende Beurteilung der Schädlichkeit von Kartellen vor, weil man annahm, dass Kartelle im Interesse eines Aufbaus der österreichischen Wirtschaft wirken würden. Man erwartete sich mit einer solchen Politik nicht nur Rationalisierungseffekte in verschiedenen Branchen, sondern auch Produktionsausweitungen durch eine geschützte Wirtschaft. Die Kapitalbildung erschien damals volkswirtschaftlich gesehen wichtiger als möglichst niedrige Produktpreise.“ Und weiters: „Der außenwirtschaftspolitische Druck der USA unmittelbar nach Ende des Krieges, auch in Österreich eine liberale Wettbewerbsordnung einzuführen, ist der politische Grund für das Kartellgesetz 1951“ (329).

Diese Schlussfolgerungen finden sich ebenfalls in den OECD-„Country Reports Austria“ wieder, die seit 1962 erscheinen. Der Wettbewerb in Österreich wurde in der jährlichen, später zweijährlichen Berichterstattung in unterschiedlichem Ausmaß thematisiert. Erst ab den 1970er Jahren tauchen überhaupt Begriffe wie *competition* oder *concentration* auf, vorerst jedoch meist in Bezug auf Außenhandelswettbewerb. So wurde etwa „growing competition from imports from low-cost countries“ (1967, 10) in einigen Branchen festgestellt.

Der Begriff der wirtschaftlichen Konzentration (*concentration*) von Unternehmen kam – mit einer unbedeutenden Ausnahme – erstmals im Jahr 1995 (!) vor. Die wirtschaftliche Macht von Unternehmen wurde kaum thematisiert, die politische Macht überhaupt nicht.

Bereits in den 1970er Jahren wurde die geringe Wettbewerbsintensität problematisiert: „Not only would further import liberalization serve to ease the pressure on domestic resources, it would be an additional way of strengthening the needed forces of free competition in the Austrian economy“ (1970, 41).¹⁴ Die OECD stellte das Problem des zu geringen Wettbewerbs wiederholt fest, wie das folgende Zitat exemplarisch zeigt: „This indicates that even in a small country like Austria the manufacturing sector includes an important range of industries and firms which are either not strongly exposed to foreign price competition or are able to differentiate prices“ (1973, 8). Die Unterscheidung der Branchen in *exposed* und *sheltered* wurde eingeführt: „An additional reason may be a general change in the structure of resource allocation towards the *sheltered* sector of the economy, possibly influenced by the deterioration in the relative profitability in the *exposed* sector entailed by tough international price

14 Im Folgenden beziehen sich alle Jahres- und Seitenangaben auf die OECD-„Country Reports“.

competition“ (1978, 15). Allerdings wurde die Wettbewerbsintensität nie empirisch gemessen, sondern lediglich indirekt über die Existenz von Markteintrittsbarrieren, staatlicher Monopole etc. argumentiert.

Die 1957 gegründete Paritätische Preis- und Lohnkommission der Sozialpartner wurde von der OECD als wichtige Gegenmacht zu großen Anbietern eingestuft: „While the Commission may have had the effect of preventing excessive price rises judged from the change in costs, its main impact has probably been to delay price rises. Given the oligopolistic structure of Austrian industry, the Commission has been able to exercise its authority by influencing the price policy of a few market leaders, while in the highly concentrated sheltered sectors, its very existence is regarded as an important countervailing power“ (1982, 25).

In den späten 1970er und frühen 1980er Jahren berichtet die OECD über Probleme mit nicht zu hohen, sondern zu geringen(!) Gewinnspannen: „On the other hand, the cyclical recovery of entrepreneurial income in 1976 has given way to a renewed profit squeeze reflecting sluggish overall demand and increased price competition“ (1978, 9) bzw. „... the deterioration in the relative profitability in the exposed sector entailed by tough international price competition“ (1978, 15; siehe auch 1980, 37). Die Gewinne waren so niedrig, dass negative makroökonomische Effekte befürchtet wurden: „Profits, particularly in those sectors exposed to international competition, are generally unsatisfactory and unless they can be improved, employment is likely to suffer“ (1984, 47).

Auch in Bezug auf den Bankensektor bestand Sorge im Hinblick auf geringe Gewinnspannen und einen zu starken Wettbewerb: „Another factor explaining the relative rigidity of Austrian interest rates could be the restrictive agreement (Wettbewerbsabkommen) reached by the banks in March 1985 in order to try to end the squeeze on profit margins brought on by the fierce competition for market shares“ (1986, 33). Erklärt wurde dies unter anderem damit, dass die Stabilität und das ordentliche Funktionieren des Bankensystems in Gefahr sei, und es sei „one of the few examples in the OECD where the authorities have found that financial liberalization measures have led to excessive competition which has caused concern about the soundness of the financial system“ (1986, 34).

4.1.2. Ostöffnung und EU-Beitritt: Wettbewerbspolitische Reformen durch externen Druck

In den 1990er Jahren hatten vor allem zwei Faktoren das Potenzial, die Wettbewerbsintensität in Österreich bedeutend zu verändern, nämlich die Ostöffnung (seit 1989)

sowie die schrittweise Integration Österreichs in die Europäische Union (EWG, EU- und WWU-Beitritt), welche sich zeitlich überlagerten.

Es folgte eine deutliche Verschiebung in der Einschätzung der Rolle des Wettbewerbs aufgrund dieser Faktoren: Beispielsweise waren „Competition and Competition Policy“ im OECD-Länderbericht 1990 erstmals zentrale Themen. Darin wurde zum einen die Unterscheidung in *sheltered sectors* und *exposed sectors* wieder aufgenommen („However, competitive conditions vary greatly among sectors, largely depending on the degree of exposure to foreign competition“, 1990, 38), und zum anderen wurden Ursachen diskutiert: „(I)n agriculture, certain branches of industry, and in many non-financial services, the play of market forces is restricted in one way or another by institutional factors, administrative regulation or by de facto behaviour of market agents“, 1990, 38). Daraus wurde die Schlussfolgerung gezogen: „As a rough estimate, sectors accounting for about half of total output are either by nature or design fully or partially sheltered from foreign competition.“ Anschließend werden nahezu alle negativen Folgen exzessiver Regulierung, die die theoretische Literatur kennt, anhand der österreichischen Situation beschrieben, z.B. Rent-Seeking¹⁵ in Form von Lobbying¹⁶.

Die sogenannte Ostöffnung ab 1989 hat hohe Erwartungen an eine Intensivierung von Wettbewerb in Österreich geweckt.¹⁷ Im OECD-Bericht zu Österreich 1991 wurden daher Wettbewerbseffekte der Ostöffnung thematisiert, erneut 1993 („Restructuring pressure is also arising from the opening up of trade with the east-European countries, with traditional sectors (...) facing severe cost competition“, 1993, 43). Ebenso bemerkenswert ist, dass im Bericht 1991 der fehlende Preiswettbewerb im Bankensektor wieder erwähnt wurde („The oligopolistic market structure, along with segmentation induced by the nature of savings schemes, limits competition on price and shifts it into other areas such as services“, 1991, 69), gleichzeitig wurde aber auch festgehalten: „(I)n response to complaints about ‚ruinous competition‘ in the banking sector and its negative effects on banks’ capital bases, a temporary special agreement, accepted by the banking supervision on competitive conditions was in force from 1985 to mid-1989“ (1991, 92, FN 46).

15 1990, 59: „Rent-seeking has been a major motive for industries to petition for regulation. A typical example is the food sector. Owing to protection, it has been in a position to pay higher wages than in Germany (though average wages in industry are lower) and at the same time charge prices which on average are 10 per cent above those in Germany and 16 per cent higher than in the EC. This ‚income-sharing coalition‘ between the food industry, agriculture and the related trades unions has made for gross profit shares that are a third higher than in Germany. This clearly illustrates the costs to consumers of successful rent-seeking behavior.“

16 1990, 60: „(T)his was the outcome of very efficient lobby-group work, which managed to convince the legislative body that the taximarket could not function satisfactorily to the benefit of the consumer without extensive protection.“

17 Makroökonomische Befunde für die Perioden zehn und 15 Jahre danach findet man beispielsweise bei Breuss (2006; 2014).

Je näher der EU-Beitritt Österreichs rückte, desto stärker wurde von der OECD fehlender oder zu geringer Wettbewerb bemängelt, so etwa im Bericht 1992: „Competition policy was identified in the 1989/90 OECD Survey of Austria as an area most urgently in need of strengthening“ (1992, 34). Auch 1993 wurde auf eine geringe Wettbewerbsintensität hingewiesen („Moreover, with demand twisted towards domestically-oriented sectors, where competition is weaker, cost increases could more easily be passed on to prices, and lower import prices may not have been fully shifted to final users“, 1993, 21), wobei dem internationalen Wettbewerb deutlich positive Effekte zugesprochen wurden: „The pressures of international competition have favoured a rapid shift of resources into high productivity lines of production, resulting in a pace of technological progress above the OECD average“ (1993, 45). Der internationale Wettbewerb wird als ursächlich für den steigenden Anteil von Gütern mit hoher Fertigungstiefe gegenüber Rohstoffen und Halbfertigwaren im Export in der Periode 1960–1991 gesehen, wobei auch zunehmend Vorleistungen aus dem Ausland importiert wurden.

Sehr deutlich werden aber die nach wie vor bestehenden Probleme artikuliert: „Domestic restraints on competition have important repercussions on external openness. Such policies shelter mainly the services sectors from international competition via restrictions to entry applying to foreign and domestic competitors alike. In Austria, a detailed system of regulations restricts entry in many business sectors and liberal professions. Public monopolies exist in postal services and telecommunications, and dominating public positions exist in energy and railways. Price competition is restricted by widespread exclusions from the Austrian Cartel Law, notably co-operatives, banks, insurance companies, and State monopolies. Collusive agreements are encouraged by the Local Supply Law. The institution of the Social Partnership, though in general contributing to social stability and labour market discipline, at the same time encourages cartelization of many sectors of the economy. Such policies have given rise to a ‚two-tier economy‘: a competitive, open sector existing alongside a less efficient, sheltered sector“ (1993, 64).

1994 gab es erstmals eine positive Beurteilung, wenngleich mit der Einschränkung, dass externe Faktoren dafür verantwortlich waren: „At the same time, structural policy initiatives have been undertaken to increase efficiency and competition in the economy through a programme of deregulation and increased international openness. Structural adjustment has recently been accelerated by the establishment of the European Economic Area (EEA)“ (1994, 32). Die Teilnahme am EEA „constitutes for Austria the biggest step in structural reform the country has taken over the past decades. Thus, nearly all major remaining non-tariff barriers to merchandise trade are removed (...)“ (ebenda).

Zutreffenderweise wurde im Bericht 1995 auf immer noch vorhandene Wettbewerbsbarrieren hingewiesen: „They relate, secondly, to excess regulation, barriers to entry and lack of competition in the service sectors, the effects of which have been to impede job creation. At the macroeconomic level, the main expression of these defects has been price inertia in the sheltered sectors, which has prevented Austria's inflation rate from falling as fast as elsewhere; at the micro level, the result tends to be a relatively low level of enterprise creation and innovation which may impede the process of adapting to greater international competition“ (1995, 1).

Abermals wurde das „generally low level of product market competition in Austria, which impedes the structural flexibility of the business sector“ kritisiert (1995, 86). Allerdings wurden kleine Fortschritte bei der Intensivierung von Wettbewerb anerkannt („In other regulatory areas there has been some progress toward making the system more competitive, but the persistent inflation differential between the service- and goodsproducing sectors still points to competitive anomalies“, 1995, 86) – jedoch wiederum ohne aussagekräftige empirische Belege.

Im Zuge der Integration Österreichs in die Europäische Union war einerseits eine Zunahme des Wettbewerbs im öffentlichen Unternehmenssektor zu erwarten (Soukup 1996: „Dies betraf vor allem öffentliche Unternehmen in den Infrastruktursektoren, die ihre Monopolposition verlieren. Gleiches gilt für die staatlichen Handelsmonopole“), andererseits mussten sich Industrieunternehmen im öffentlichen und im privaten Eigentum dem Wettbewerb stellen. (Soukup 1996: „Für die im industriellen und gewerblichen Bereich tätigen Unternehmen der öffentlichen Hand resultieren aus dem EG-Beitritt keine organisatorischen oder rechtlichen Anpassungserfordernisse. Wirtschaftliche Auswirkungen ergeben sich primär aufgrund des intensivierten Wettbewerbs im Binnenmarkt und auf Märkten in Drittländern.“) Gleichzeitig wurde das öffentliche Ausschreibungswesen reformiert, ein wichtiges Element einer Wettbewerbsorientierung. Als Problembereiche wurden nach wie vor der strukturelle Wandel¹⁸ sowie der fehlende Wettbewerb im Dienstleistungssektor¹⁹ ausgemacht.

Ab 1997 wurde Wettbewerb im Produktmarktbereich und im Dienstleistungssektor für einige Jahre zu einer „stehenden Rubrik“ in der Berichterstattung der OECD. Kri-

18 „The need for restructuring implied by more intense competition following the EU accession and the economic development of the central and eastern European countries, with their geographical proximity to Austria, remains intense“ (1995, 31).

19 „Indeed, while membership of the EU is leading to greater product-market competition in the exposed sectors, in part through the increasing engagement of foreign businesses in Austria, the apparent lack of adjustment in services points to persistent structural rigidities, perhaps attributable to monopolistic competition or excessive regulation, in large segments of the sheltered economy“ (1995, 31).

tisiert wurden insbesondere die Gewerbeordnung („e.g. on a building site some four different occupations will be needed in fitting a bathroom“), die geringe Zahl an Neugründungen, bestehende Eintrittsbarrieren sowie als zusätzliches Argument: „Competition via the entry of new enterprises is also held back by the widespread provision of services by local governments and the Länder, as well as by special regulations favouring non-profit organisations“ (1997, 151). Auch „Barriers to exit“ in Form einer Regulierung von Insolvenzen wurden diskutiert.

1998 wurden zunächst interne Faktoren erörtert, welche eine weitere Intensivierung des Wettbewerbs ermöglichen sollten: „Progress is now being made in these lagging sectors, in part due to fiscal pressures. During the past year the process of taking entities with their associated debt out of the government and into the enterprise sector has continued, primarily with the purpose to meet the Maastricht debt and deficit criteria. This process could be used to stimulate greater entrepreneurial activity and improved efficiency“ (1998, 100). Allerdings wurden erneut versäumte Reformen angemahnt: „However, in the field of electricity generation and distribution, lower levels of government have blocked the development of contestable markets to protect their own interests“ (1998, 108). Die teilweise Liberalisierung der Gewerbeordnung wurde gewürdigt („With respect to trades, conditions for entry have become less restrictive“, 1998, 100), aber in Bezug auf die geforderte Wettbewerbsbehörde wurde schlicht festgestellt: „No action.“

Konzentration und der daraus folgende Marktmachtmissbrauch wurden im Bericht des Jahres 1999 deutlich hervorgehoben: „Recent cases of concentration or competitive abuse in Austria concerning retailing and the building industries indicate the limits of the consensual model in promoting competition when it is faced with conflicts of interest“ (1999, 16). Außerdem wurde Konkurrenz zum öffentlichen Sektor gefordert: „Goods and services produced by the public sector should, as far as possible, be opened up to alternative suppliers“ (1999, 16), während Telekommunikation und Elektrizität immer weniger als problematisch angesehen wurden, da es in diesen Sektoren zahlreiche Fortschritte bei der Etablierung von mehr Wettbewerb gab.

4.1.3. Wettbewerbsorientierung und Finanzkrise: More of the same

Ab dem Jahr 2000 waren in den jährlichen Berichten schließlich Wettbewerbspolitik und Regulierungspolitik dominant, nach wie vor in der Annahme, dass es Wettbewerbsdefizite gibt. Da die Politik bezüglich Wettbewerb aber nicht Gegenstand des vorliegenden Beitrags ist, werden diese beiden Bereiche hier nicht näher ausgeführt.

Der Bericht für 2003 brachte in der Analyse der Wettbewerbssituation in vielerlei Hinsicht einen Durchbruch. Nicht nur wurden erstmals einige wenige Daten zur Wettbewerbsintensität präsentiert (Konzentrationsmasse in der Elektrizitätswirtschaft und im Einzelhandel), sondern es wurde auch ein Zusammenhang zwischen der makroökonomischen Performance und dem Grad des Wettbewerbs festgestellt. Nicht zuletzt wurde die geringe personelle Ausstattung der Wettbewerbsbehörden kritisiert sowie die mangelnde Rechtsdurchsetzung im Bereich des Wettbewerbsrechts bemängelt. Zusätzlich wurden Eintritts- und Austrittsraten bei österreichischen Unternehmen und Telefontarife²⁰ im internationalen Vergleich als Wettbewerbsindikatoren angeführt.

2007 war die Diskussion um Produktivitätssteigerungen voll entbrannt. Die OECD stellte dazu fest: „It is difficult to determine the extent to which growing competition from lower-cost CEECs acted as a catalyst and incentive for productivity growth in Austrian manufacturing, and/or facilitated a resource reallocation towards more productive sectors“ (2007, 65). Und weiters: „Market entry and competition reforms have a high potential to increase output growth and labour demand in service sectors. Liberalisation reforms in such areas have already started and should stimulate further price competition, output growth and job creation“ (2007, 98). Wenn auch wiederum empirisch nicht belegbar, kann dies zumindest als Ausdruck einer gewissen Hoffnung gesehen werden, dass die lange eingemahnten Forderungen nach mehr Wettbewerb Früchte trugen.

Jedoch gab es noch immer zwei Faktoren, in denen sich Österreich von den besten OECD-Ländern unterschied: „i) lack of exposure to trade and restrictions to competition in parts of product markets, notably in several services, thus reducing productivity growth; ii) obstacles to the creation and growth of innovative firms including administrative barriers for firm creation and the underdeveloped venture capital market“ (2007, 117).

Dass die OECD ab der Finanzkrise 2008 der Wettbewerbsintensität weniger Aufmerksamkeit geschenkt hat, ist wohl mit der Dominanz makroökonomischer Problemlagen zu erklären. Einige Entwicklungen im Bereich der Wettbewerbspolitik zeigt der Bericht des Jahres 2009, in dem resümiert wird: „The legal framework for competition is formally quite comprehensive, with very few sectoral exemptions from generally-applicable competition law“ (2009, 45). Die Implementierung der Wettbewerbspolitik wurde aber nach wie vor sehr kritisch gesehen: „Greater use of

20 In „Figure 24. Composite basket of telephone charges, August 2002 OECD = 100“ hatte übrigens UK höhere Gebühren als Österreich – trotz der frühen Privatisierungen. Dies wirft erneut die Frage nach Wettbewerb als „Allheilmittel“ auf, ein Eindruck, welcher in den OECD-Berichten mitunter entstehen kann.

the tools of modern competition policy, including close investigations of pricing and other behaviour on the sole initiative of the competition authority would be welcome, to promote competitive markets in all sectors“ (2009, 46).

Mehr Wettbewerb im öffentlichen Sektor wurde im Bericht 2011 angemahnt, mit einer detaillierten Analyse des Gesundheitssektors, aber auch des pharmazeutischen Sektors: „Increase competition in the pharmaceutical market by submitting not only new but also the existing stock’ of drugs to health technology assessment, and by authorizing additional generic products when possible“ (2011, 114).

Des Öfteren wurde in den vergangenen Jahren die Rolle ausländischer Unternehmen in Österreich erwähnt, etwa als wettbewerbsfördernde Kraft. Im Bericht 2013 wurde schließlich zum ersten Mal auf die Einbindung und den Wettbewerb österreichischer Unternehmen in globale Wertschöpfungsketten Bezug genommen („Changes in the global economy challenge Austria’s strong position in international production chains while domestic service sectors are not fully exposed to competition“, 2013, 10). Besonders die in früheren Berichten bereits oft genannten „Netzwerkindustrien“ (Eisenbahn) bräuchten mehr Wettbewerb.

Aus institutioneller Perspektive ist interessant, dass die Sozialpartnerschaft hier nicht – wie zumeist – als strukturkonservierend beschrieben wurde: „(S)ocial partners take, generally, competition-friendly positions“ (2013, 95).

Nach den Erfahrungen der Krise wurde der Bankensektor 2015 erneut analysiert und „intense competition and low profit margins in the domestic market“ (2015, 27) erwähnt. Sie waren die Ursache für ein starkes Engagement der Banken im Ausland, was allerdings mit bedeutenden zusätzlichen Risiken verbunden ist. Außerdem wurden die Risiken durch zu wenig Wettbewerb in Bezug auf die Digitalisierung im Dienstleistungssektor beschrieben, unter anderem: „(S)ervices in Austria are relatively less exposed to competition (...), digitalisation in these sectors may be negatively affected“ (2015, 65). Bestehende technische Eintrittsbarrieren „restrict opportunities for new competitors to offer services beyond those defined by the incumbent, hence limiting competition and innovation from new players“ (2017, 93).

Daher wurden auch hinsichtlich der Preissetzung von Dienstleistungsunternehmen immer noch Defizite gesehen: „The less competitive operation of service markets risks affecting price formation in Austria“ (2017, 66), und unter anderem wurde auf die Gefahr des Rent-Seeking hingewiesen. Die Wettbewerbsbehörde hat beispielsweise die Distributionskanäle der österreichischen Pharmaindustrie untersucht und die Schlussfolgerung gezogen: „(W)hile this activity has special ‚confidence good‘ prop-

erties with limited consumer information and high safety risks, there is a case for opening the market to competition“ (2019, 67), ein Aspekt, der 2021 wieder aufgegriffen wurde: „There is ample room for improvement regarding barriers to competition in service and network sectors. While earlier reforms in network sectors had opened them to competition, the framework remains restrictive in rail transportation, road freight, retail trade and the distribution of pharmaceuticals“ (2021, 88). Es wird deutlich, dass die Forderungen der OECD einen zunehmend sektoralen Charakter bekommen, da die generellen Wettbewerbshindernisse weitgehend beseitigt wurden.

4.1.4. Kontinuitäten und Diskontinuitäten

Insgesamt lässt sich feststellen, dass empirische Befunde zur Wettbewerbsintensität sich nur spärlich finden – sei es in Zitaten, sei es in Analysen. Auch in Bellak et al. (1997) gibt es dazu keine empirischen Belege. Eine Ausnahme stellen einzelne Branchenanalysen dar, etwa jene des Milchmarktes (1995), staatlicher Monopole wie die des Elektrizitätssektors (1999; 2003), des Telekommunikationssektors (1993; 1995) sowie jene des Lebensmitteleinzelhandels (1993; 1997) und des Gesundheitssektors (2011, 79ff). Aber es sei auch erwähnt, dass weder das WIFO (Ausnahme: Böheim 2010; Aiginger 2009) noch das IHS kaum je eigene empirische Befunde zur Wettbewerbsintensität vorgelegt haben. Vielmehr wird über den Grad der Wettbewerbsintensität gemutmaßt, und Formulierungen sind oft im Konjunktiv gehalten.²¹ Dieser Umstand stellt eine wesentliche Motivation unserer Studie dar. Nicht unbedeutend ist auch, dass die OECD die Ressourcen und Eingriffsmöglichkeiten österreichischer wettbewerbsrelevanter Institutionen im internationalen Vergleich dargestellt hat, da Österreich hier eher zu den Schlusslichtern in Europa gehört (siehe Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen 2010, Organisationsrechtlicher Teil; siehe OECD 2003, 93). Umstände, auf die im Schlussteil unseres Beitrags näher einzugehen sein wird. Eine substanzielle Neuausrichtung der Wettbewerbsorientierung erfolgte damit, so heißt es in den OECD-Berichten, vor allem durch externe Impulse aufgrund ökonomischer und politischer Integrationsprozesse.

21 Einige Beispiele von sehr vielen: „Implementation of the Treaty’s provisions (EEA, Anm. d. Verf.) on regulation and liberalisation will mean far-reaching changes for economic agents, in the form of increased economic opportunities and competition“ (1992, 37). „EU accession is likely to have important, but not easily quantifiable, effects on business sentiment and investment, as well as more long-term effects on competition and economic efficiency in a wider sense“ (1995, 21). „Non-tariff barriers and technical hindrances to trade and international competition are to be removed inter alia by the adoption of the right to provide crossborder services and by mutual recognition of standards. Apart from the production sector, this will mainly affect the banking and insurance sectors and the distribution system, but more intense competition should also emerge in private services more generally“ (1997, 37). „The regulatory framework in telecommunications is now in place, promising to stimulate competition“ (1998, 12). „More intensive competition from these economies may have stimulated innovation and productivity growth ...“ (2007, 65).

Die Berichte zeigen im Zeitverlauf auch eine zunehmende Bedeutung des Themas Wettbewerb mit einem Fokus auf die duale Struktur der österreichischen Wirtschaft („sheltered vs exposed sectors“). Ähnliches gilt für den verarbeitenden Sektor im Vergleich zum Dienstleistungssektor, wobei hier eine Zunahme der Wettbewerbsintensität wegen der vielfältigen Regulierungen erst mit einer großen zeitlichen Verzögerung und vor allem unter dem Druck des *acquis communautaire* in der Folge des EU-Beitrittes zu verzeichnen war. Dies belegt, dass Österreich Maßnahmen zur Intensivierung des Wettbewerbs auch im internationalen Vergleich nur schrittweise, unter internationalem Druck und relativ spät eingeführt hat.

Auffällig ist außerdem, dass in den Berichten der OECD eine Diskussion zu politischer Macht von Unternehmen in Österreich, z.B. im Mediensektor, weitgehend fehlt (enger Begriff von Unternehmensmacht). Änderungen in der Wettbewerbsintensität werden nur verbal und unter Rückgriff auf die ökonomische Theorie begründet, jedoch letztlich nie empirisch untersucht. Dagegen wird eine stark ideologische Position der OECD in Form von „je mehr Wettbewerb, desto besser“ deutlich. Von dieser Forderung ist kein Sektor ausgenommen: mehr Wettbewerb im Bereich der öffentlichen Daseinsvorsorge bzw. Infrastruktur (Energie, Kommunikation, Mobilität etc.), in praktisch allen Dienstleistungssektoren (inklusive Spitälern, Altenheimen etc., siehe etwa die OECD-„Country Reports“ 1999 und 2011) sowie der Ruf nach einem Abbau von Regulierungen in der Gewerbeordnung – ohne auch nur den Versuch einer rudimentären Abschätzung der Kosten und Nutzen solcher Regulierungen.

Das in älteren Dokumenten sowie in den OECD-Berichten monierte mangelnde Interesse an einer Wettbewerbsintensivierung in Österreich manifestiert sich ebenso in einer Reihe von erstaunlich ähnlichen Stellungnahmen des WIFO, die bis in die jüngste Vergangenheit reichen. Ende der 1990er Jahre bemerkte Helmut Kramer, der damalige Leiter des Institutes für Wirtschaftsforschung (WIFO), Folgendes: „Wettbewerbspolitik bedeutet in Österreich traditionell eher Schutz vor dem Wettbewerb als Schutz des Wettbewerbs“ (Kramer 1989, 140). Die 2006 im „WIFO-Weißbuch“ publizierte Wachstumsstrategie für Österreich enthielt als eine von elf Handlungsempfehlungen die Förderung des Wettbewerbs; zwei Jahre später resümiert Aiginger (2009, 13) jedoch: „Dieses Strategieelement wurde zu jenem Kapitel im Weißbuch, das zwei Jahre nach seinem Erscheinen die geringste Beachtung gefunden hat.“ Daher stellt er die These auf: „Intensität des Wettbewerbs ist der meist unterschätzte Hebel für mehr Wachstum und Beschäftigung in Österreich“ (Aiginger 2009, 3). Im Rahmen des Projekts „Österreich 2025“ wurde erneut auf eine fehlende „wettbewerbspolitische Grundstimmung“ verwiesen, die einer „dynamischen Wirtschaftsentwicklung höchst abträglich“ sei (Böheim und Pichler 2016, 1–3).

5. Resümee

Dieser Beitrag thematisiert die ökonomische Macht von Unternehmen. Dazu wurde der Begriff der Skalenmacht eingeführt, um zwischen Marktmacht im engeren Sinn und Macht durch Unternehmensgröße zu differenzieren. Die Unterscheidung betont eine bedeutsame theoretische Ambiguität: Unternehmensgröße führt nicht automatisch zu höheren Markups, und hohe Markups sind keine hinreichende Bedingung für eine demokratiepolitisch problematische politische Macht von Unternehmen.

In den letzten Jahren wurde intensiv über mögliche Unterschiede in der Entwicklung von Unternehmensmacht in den USA und in Europa diskutiert. Während ältere Studien noch die These der Divergenz stützen, wonach die Unternehmensmacht in den USA, aber nicht in Europa zunimmt, zeigen neuere Untersuchungen, dass die Unternehmensmacht auch in Europa zunimmt, wenngleich etwas schwächer als in den USA.

Die Debatte über Unternehmensmacht in Österreich war bislang durch eine Vielzahl von Erwartungen bezüglich einer gesteigerten Wettbewerbsintensität geprägt, allerdings kaum durch empirische Befunde gestützt. Dies trifft ebenso auf die OECD-Länderberichte über Österreich zu. Nach Einschätzung der OECD, welche zum Teil auf Informationen österreichischer Wirtschaftsforschungsinstitute beruhen dürfte, bestehen von der Nachkriegszeit bis heute Wettbewerbsdefizite. War es in den frühen Phasen eingeschränkter Wettbewerb in praktisch allen Sektoren, haben Maßnahmen wie regulatorische Änderungen, Privatisierungen oder direkte wettbewerbspolitische Eingriffe dazu geführt, dass in rezenten Phasen vor allem in Dienstleistungssektoren beschränkter Wettbewerb festgestellt wurde. Eine substanzielle Neuausrichtung der heimischen Wettbewerbsorientierung erfolgte allerdings vor allem durch externe Impulse im Zuge ökonomischer und politischer Integrationsprozesse. Ob daraus aber eine tatsächliche Intensivierung des Wettbewerbs resultierte, wird im Teil 2 dieses Aufsatzes ausführlich analysiert und diskutiert (siehe Reiner und Bellak 2023).

LITERATUR

- Affeldt, Pauline Louise/Duso, Tomaso/Gugler, Klaus/Piechocka, Joanna (2021).** Market Concentration in Europe: Evidence from Antitrust Markets. DIW Discussion Papers 1930. Berlin, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung. Online verfügbar unter <http://hdl.handle.net/10419/229903> (abgerufen am 4. April 2022).
- Afrouzi, Hassan/Drenik, Andres/Kim, Ryan (2020).** Growing by the Masses - Revisiting the Link between Firm Size and Market Power. CESifo Working Paper 8633. München, Ifo Institut. Online verfügbar unter <https://www.cesifo.org/en/publications/2020/working-paper/growing-masses-revisiting-link-between-firm-size-and-market-power> (abgerufen am 27. Mai 2021).
- Aiginger, Karl (2009).** Die Bedeutung von Konkurrenz für Wachstum und Beschäftigung in Österreich. Vortrag anlässlich der Tagung des Bundesministeriums für Wirtschaft, Familie und Jugend „150 Jahre Gewerbeordnung“. Wien, 21. Oktober, WIFO-Vorträge, 106.
- Akcigit, Ufuk/Chen, Wenjie/Diez, Frederico/Duval, Romain/Engler, Philipp/Fan, Jiayue/Maggi, Chiara/Mendes Tavares, Marina/Schwarz, Daniel/Shibata, Ippei/Villegas-Sánchez, Carolina (2021).** Rising Corporate Market Power: Emerging Policy Issues. IMF Discussion Note. Online verfügbar unter <https://www.imf.org/en/Publications/Staff-Discussion-Notes/Issues/2021/03/10/Rising-Corporate-Market-Power-Emerging-Policy-Issues-48619> (abgerufen am 16.02.2022).
- Albers, Michael (2006).** Der „more economic approach“ bei Verdrängungsmisbräuchen: Zum Stand der Überlegungen der Europäischen Kommission. Online verfügbar unter <https://ec.europa.eu/competition/antitrust/art82/albers.pdf> (abgerufen am 16.02.2022).
- Amountzias, Chrysovalantis (2019).** Pricing Decisions and Competitive Conduct Across Manufacturing Sectors: Evidence from 19 European Union Manufacturing Industries. *Journal of Industry, Competition and Trade* 19, 413–440.
- Anderson, Simon/McLaren, John (2012).** Media Mergers and Media Bias with Rational Consumers. *Journal of the European Economic Association* 10 (4), 831–859.
- Antonielli, Marco/Mariniello, Mario (2014).** Antitrust Risk in EU Manufacturing: A Sector-level Ranking. Bruegel Working Paper 2014/07. Brüssel, Bruegel. Online verfügbar unter <https://www.bruegel.org/working-paper/antitrust-risk-eu-manufacturing-sector-level-ranking> (abgerufen am 28.02.2020).
- Arkolakis, Costas/Costinot, Arnaud/Donaldson, Dave/Rodríguez-Clare, Andrés (2019).** The Elusive Pro-Competitive Effects of Trade. *The Review of Economic Studies* 86 (1), 46–80.
- Autor, David/Dorn, David/Katz, Lawrence/Patterson, Christina/Van Reenen, John (2020).** The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms. *The Quarterly Journal of Economics* 135 (2), 645–709.
- Azar, José/Schmalz, Martin/Teco, Isabel (2018).** Anticompetitive Effects of Common Ownership. *The Journal of Finance* 73 (4), 1513–1565.
- Badinger, Harald (2007).** Has the EU's Single Market Programme fostered competition? Testing for a Decrease in Mark-up Ratios in EU Industries. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 69 (4), 497–519.
- Bajgar, Matej/Berlingieri, Giuseppe/Calligaris, Sara/Crisuolo, Chiara/Timmis, Jonathan (2019).** Industry Concentration in Europe and North America. OECD Productivity Working Papers 18. Paris, OECD. Online verfügbar unter <https://doi.org/10.1787/24139424> (abgerufen am 23.4.2020).
- Baumol, William/Panzar, John/Willig, Robert (1982).** Contestable Markets and the Theory of Industry Structure. New York, Harcourt Brace Jovanovich Publishers.
- Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen (2010).** Studie des Beirats für Wirtschafts- und Sozialfragen zum Thema „Zukunft der Wettbewerbspolitik in Österreich“. Wien. Beiratsstudie 84.
- Békés, Gabor/Hornok, Cecilia/Muraközy, Balázs (2016).** Globalization and the Markups of European Firms. Kiel, Christian-Albrechts-Universität zu Kiel. Working Paper 2044. Online verfügbar unter <https://www.ifw-kiel.de/de/publikationen/kieler-arbeitspapiere/globalization-and-the-markups-of-european-firms-8091/> (abgerufen am 28.12.2017).
- Bellak, Christian/Clement, Werner/Hofer, Reinhold (1997).** Struktur- und Wettbewerbspolitik. In: Ewald Nowotny/Georg Winckler (Hg.). *Grundlagen der Wirtschaftspolitik*. Wien, Manz, 127–165.

- Bergson, Abram (1973).** On Monopoly Welfare Losses. *American Economic Review* 63 (5), 853–870.
- Berry, Steven/Gaynor, Martin/Morton, Fiona Scott (2019).** Do Increasing Markups Matter? Lessons from Empirical Industrial Organization. *Journal of Economic Perspectives* 33 (3), 44–68.
- Bester, Helmut (2010).** *Theorie der Industrieökonomik*. 5. Aufl. Berlin/Heidelberg, Springer.
- Bighelli, Tommaso/di Mauro, Filippo/Melitz, Marc/Mertens, Matthias (2020).** Increasing Market Concentration in Europe is More Likely to be a Sign of Strength Than a Cause for Concern. *VoxEU*, Oktober. Online verfügbar unter <https://voxeu.org/article/increasing-market-concentration-europe-more-likely-be-sign-strength-cause-concern> (abgerufen am 07.06.2022).
- Bivens, Josh (2022).** Corporate profits have contributed disproportionately to inflation. How should policymakers respond? 21.4.2022. Washington, Economic Policy Institute. Online verfügbar unter <https://www.epi.org/blog/corporate-profits-have-contributed-disproportionately-to-inflation-how-should-policymakers-respond/> (abgerufen am 07.06.2022).
- Blanchard, Olivier/Illing, Gerhard (2010).** *Makroökonomie*. 5. Aufl. München, Pearson Studium.
- Blanchard, Olivier/Giavazzi, Francesco (2003).** Macroeconomic Effects of Regulation and Deregulation in Goods and Labor Markets. *The Quarterly Journal of Economics* 118 (3), 879–907.
- Böheim, Michael (2010).** Wettbewerbspolitik nach der Wirtschaftskrise. *WIFO Monatsberichte* 10, 831–846.
- Böheim, Michael/Pichler, Eva (2016).** *Österreich 2025: Wettbewerb, Bürokratie und Regulierung*. Wien, WIFO.
- Bresnahan, Timothy (1989).** Empirical Studies of Industries with Market Power. In: Richard Schmalensee/Robert Willig (Hg.). *Handbook of Industrial Organization*. Vol. 2. Amsterdam, North-Holland, 1011–1057.
- Breuss, Fritz (2006).** Ostöffnung, EU-Mitgliedschaft, Euro-Teilnahme und EU-Erweiterung: Wirtschaftliche Auswirkungen auf Österreich. *WIFO Working Paper* 270. Wien, Österreichisches Wirtschaftsforschungsinstitut. Online verfügbar unter https://www.wifo.ac.at/en/publications/working_papers?detail-view=yes&publikation_id=26294 (abgerufen am 19.4.2020).
- Breuss, Fritz (2014).** Auswirkungen der Ostöffnung 1989 auf Österreichs Wirtschaft. In: Andrea Brait/Michael Gehler (Hg.). *Grenzöffnung 1989: Innen – und Außenperspektiven und die Folgen für Österreich*. Wien, Böhlau Verlag, 67–108.
- Buch, Claudia/Koch, Cathérine Tahmee/Koetter, Michael (2013).** Do Banks Benefit from Internationalization? Revisiting the Market Power-risk Nexus. *Review of Finance* 17 (4), 1401–1435.
- Bundeswettbewerbsbehörde (2022).** WB führt Marktuntersuchung im österreichischen Kraftstoffmarkt durch. Online verfügbar unter <https://www.bwb.gv.at/news/detail/bwb-fuehrt-marktuntersuchung-im-oessterreichischen-kraftstoffmarkt-durch> (abgerufen am 07.06.2022).
- Butschek, Felix (2012).** *Wirtschaftsgeschichte Österreich: Von der Antike bis zur Gegenwart*. Wien, Böhlau Verlag.
- Calligaris, Sara/Criscuolo, Chiara/Marcolin, Luca (2018).** Mark-ups in the Digital Era. Paris, OECD. OECD Science, Technology and Industry Working Papers 10. Online verfügbar unter <https://doi.org/10.1787/18151965> (abgerufen am 30.6.2019).
- Cavalleri, Maria Chiara/Eliet, Alice/McAdam, Peter/Petroulakis, Filippas/Soares, Ana/Vansteenkiste, Isabel (2019).** Concentration, Market Power and Dynamism in the Euro Area. European Central Bank Discussion Paper 2253. Brüssel, Europäische Zentralbank. Online verfügbar unter <https://www.ecb.europa.eu/pub/research/working-papers/html/index.en.html> (abgerufen am 12.12.2019).
- Covarrubias, Matias/Gutiérrez, Germán/Philippon, Thomas (2019).** From Good to Bad Concentration? U.S. Industries over the past 30 Years. Working Paper Series 25983. Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research. . Online verfügbar unter <https://www.nber.org/papers/w25983> (abgerufen 22.3.2020).
- Cowgill, Bo/Prat, Andrea/Valletti, Tommaso (2022).** Political power and market power. CEPR Discussion Paper 17178. London, CEPR. Online verfügbar unter <https://cepr.org/publications/dp17178> (abgerufen am 25.4.2022).
- Council of Economic Advisers (2016).** Benefits of Competition and Indicators of Market Power. Issue Brief. Online verfügbar unter https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/page/files/20160414_cea_competition_issue_brief.pdf (abgerufen am 07.06.2022).

- Dallas, Mark/Ponte, Stefano/Sturgeon, Timothy (2019).** Power in Global Value Chains. *Review of International Political Economy* 26 (4), 666–694.
- Davis, Gerald F. (2015).** Corporate Power in the Twenty-First Century. In: Subramanian Rangan (Hg.). *Performance and Progress: Essays on Capitalism, Business, and Society*. Oxford, Oxford University Press, 395–414.
- De Loecker, Jan/Warzynski, Frederic (2012).** Markups and Firm-Level Export Status. *American Economic Review* 102 (6), 2437–2471.
- De Loecker, Jan/Goldberg, Pinelopi K./Khandelwal, Amit K./Pavcnik, Nina (2016).** Prices, Markups, and Trade Reform. *Econometrica* (84) 2, 445–510.
- De Loecker, Jan/Eeckhout, Jan/Unger, Gabriel (2020).** Rise of Market Power. *The Quarterly Journal of Economics* 135 (2), 561–644.
- De Loecker, Jan/Eeckhout, Jan (2018).** Global Market Power. Working Paper 24768. Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research. Online verfügbar unter <https://www.nber.org/papers/w24768> (abgerufen am 6.1.2019).
- Demsetz, Harold (1973).** Industry Structure, Market Rivalry, and Public Policy. *Journal of Law & Economics* 16 (1), 1–9.
- Deutsche Bundesbank (2017).** Mark-ups of firms in selected European countries. *Monthly Report*, Dezember, 53–67.
- Diez, Federico J./Leigh, Daniel/Tambunlertchai, Suchanan (2018).** Global Market Power and its Macroeconomic Implications. IMF Working Papers 137. Washington, IMF. Online verfügbar unter <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2018/06/15/Global-Market-Power-and-its-Macroeconomic-Implications-45975> (abgerufen am 13.4.2021).
- Diez, Federico/Fan, Jiayue/Villegas-Sánchez, Carolina (2019).** Global Declining Competition. IMF Working Paper 19/82. Washington, IMF. Online verfügbar unter <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2019/04/26/Global-Declining-Competition-46721> (abgerufen am 13.5.2020).
- Di Mauro, Filippo/Mertens, Matthias/Mottironi, Bernardo (2023).** Sources of large firms' market power and why it matters. London, CEPR. Online verfügbar unter <https://cepr.org/voxeu/columns/sources-large-firms-market-power-and-why-it-matters> (abgerufen am 16.02.2022).
- Döppler, Hendrik/MacKay, Alexander/Miller, Nathan/Stiebale (2022).** Rising Markups and the Role of Consumer Preferences. Working Paper 22-025. Harvard, Harvard Business School. Online verfügbar unter <https://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=61401> (abgerufen am 21.12.2022).
- Duso, Tomaso/Gugler, Klaus/Szüsc, Florian (2014).** European merger policy reform. Online verfügbar unter <https://voxeu.org/article/european-merger-policy-reform> (abgerufen am 16.02.2022).
- Dutt, Amitava K. (2015).** Uncertainty, Power, Institutions, and Crisis: Implications for Economic Analysis and the Future of Capitalism. *Review of Keynesian Economics* 3 (1), 9–28.
- Duval, Romain/Furceri, Davide/Lee, Raphael/Tavares, Marina (2021).** Market Power and Monetary Policy Transmission. IMF Working Paper 184. Washington, IMF. Online verfügbar unter <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2021/07/09/Market-Power-and-Monetary-Policy-Transmission-461332> (abgerufen am 15.3.2022).
- Edmond, Chris/Midrigan, Virgiliu/Xu, Daniel Yi (2018).** How costly are markups? NBER Working Paper 24800. Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research. Online verfügbar unter <https://www.nber.org/papers/w24800> (abgerufen am 18.3.2022).
- Eeckhout, Jan (2021a).** The Profit Paradox. How Thriving Firms Threaten the Future of Work. Princeton/Oxford, Princeton University Press.
- Eeckhout, Jan (2021b).** Book Review: The Great Reversal by Thomas Philippon. *Journal of Economic Literature* 59 (4), 1340–60.
- Eeckhout, Jan (2021c).** Comment. *NBER Macroeconomics Annual* 35, 151–166.
- Ettinger, Marcus (1905).** Die Regelung des Wettbewerbes im modernen Wirtschaftssystem: Die Kartelle in Österreich – eine orientierende Darstellung der gesetzlichen Bestimmungen sowie der Vertragstechnik österreichischer Unternehmerverbände unter Berücksichtigung ihrer Struktur und der herrschenden Preislehre. Wien, Manz.

- Foster, Lucia/Haltiwanger, John/Tuttle, Cody (2022).** Rising Markups or Changing Technology? NBER Working Paper 30491. Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research. Online verfügbar unter <https://www.nber.org/papers/w30491> (abgerufen am 18.10.2022).
- Friederiszick, Hans (o.J.).** Marktabgrenzung und Marktmacht. Online verfügbar unter <https://ec.europa.eu/dgs/competition/economist/marktabgrenzung.pdf> (abgerufen am 16.02.2022).
- Furman, Jason (2016).** Beyond Antitrust: The Role of Competition Policy in Promoting Inclusive Growth. Online verfügbar unter https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/page/files/20160916_searle_conference_competition_furman_cea.pdf (abgerufen am 16.02.2022).
- Gabel, David (2016).** Uber and the Persistence of Market Power. *Journal of Economic Issues* 50 (20), 527–534.
- Galbraith, John K. (2007).** *The New Industrial State*. Princeton, Princeton University Press.
- Ganglmeier, Bernhard/Hahn, Nadine/Hellwig, Michael/Kann, Alexander/Peters, Bettina/Illona, Tsanko (2020).** Price Markups, Innovation, and Productivity: Evidence from Germany. Bertelsmann Stiftung.
- Gans, Joshua/Leigh, Andrew/Schmalz, Martin/Triggs, Adam (2019).** Inequality and Market Concentration, when Shareholding is more Skewed than Consumption. *Oxford Review of Economic Policy* (35) 3, 550–563.
- Gerber, David (2019).** *Global Competition. Law, Markets and Globalization*. Oxford, Oxford University Press.
- Gibbon, Alexandra/Schain, Jan Philip (2022).** Rising Markups, Common Ownership, and Technological Capacities. *International Journal of Industrial Organization*. Online First.
- Grullon, Gustavo/Larkin, Yelena/Michaely, Roni (2019).** Are US Industries Becoming More Concentrated? *Review of Finance* 23 (4), 697–743.
- Hanegraaff, Marcel/Poletti, Arlo (2021).** The Rise of Corporate Lobbying in the European Union: An Agenda for Future Research. *Journal of Common Market Studies* 59 (4), 839–855.
- Hanreich, Hanspeter (1989/2021).** Die „Volkswirtschaftliche Rechtfertigung“ von Wettbewerbsbeschränkungen im österreichischen Wirtschaftsrecht 1870–1990. Online verfügbar unter <https://irihs.ihs.ac.at> (abgerufen am 16.02.2022).
- Harberger, Arnold (1954).** Monopoly and Resource Allocation. *American Economic Review* 44 (2), 77–87.
- Haucap, Justus (2020).** Wettbewerb 4.0. Was die Digitalisierung für Wettbewerb und Kartellrecht bedeutet. *WiSt* 49 (2–3), 36–43.
- Haucap, Justus/Heimeshoff, Ulrich/Klein, Gordon/Rickert, Dennis/Wey, Christian (2013).** Die Bestimmung der Nachfragemacht im Lebensmitteleinzelhandel: Theoretische Grundlagen und empirischer Nachweis. *Düsseldorfer Institut für Wettbewerbsökonomie. Ordnungspolitische Perspektiven* 49.
- Hill, Matthew/Wayne, Kelly/Lockhart, Brandon/Ven Ness, Robert (2013).** Determinants and Effects of Corporate Lobbying. *Financial Management* 42 (4), 931–957.
- IMF (2019).** *World Economic Outlook: Global Manufacturing Downturn, Rising Trade Barriers*. Washington DC, International Monetary Fund Publication Services.
- Jaumandreu, Jordi (2022).** The remarkable stability of the US manufacturing markups. CEPR Discussion Paper 17490. London, CEPR. Online verfügbar unter <https://cepr.org/publications/dp17490> (abgerufen am 16.09.2022).
- Johnstone, H.W. (1951).** *The Restraint of Competition in the Austrian Economy*. Wien.
- Kahn, Lina (2017).** Amazon's Antitrust Paradox. *The Yale Law Journal* 126 (3), 710–805.
- Khan, Lina (2018).** The New Brandeis Movement: America's Antimonopoly Debate. *Journal of European Competition Law & Practice* 9 (3), 131–132.
- Kapeller, Jakob/Gräbner, Claudius (2021).** Konzernmacht in globalen Güterketten. In: Karin Fischer/Christian Reiner/Cornelia Staritz (Hg.). *Globale Warenketten und ungleiche Entwicklung. Arbeit, Kapital, Konsum, Natur*. Wien, Mandelbaum Verlag.
- Kerr, William/Lincoln, William/Mishra, Prachi (2014).** The Dynamics of Firm Lobbying. *American Economic Journal: Economic Policy* 6 (4), 343–379.
- Koltay, Gábor/Lorincz, Szabolcs (2021).** Industry Concentration and Competition Policy. Competition Policy Brief, Issue 2021/02, November. Online verfügbar unter https://ec.europa.eu/competition-policy/publications/competition-policy-briefs_en#competition-policy-brief (abgerufen am 16.12.2021).

- Koltay, Gábor/Lorincz, Szabolcs/Valletti, Tommaso (2022).** Concentration and Competition: Evidence from Europe and Implications for Policy. CESifo Working Papers 9640. München, Ifo Institut. Online verfügbar unter <https://www.cesifo.org/en/publications/2022/working-paper/concentration-and-competition-evidence-europe-and-implications> (abgerufen am 17.11.2022).
- Kouvavas, Omiros/Osbat, Chiara/Reinelt, Timo/Vansteenkiste, Isabel (2021).** Markups and Inflation Cyclicity in the Euro Area. ECB Working Paper 2617. Brüssel, Europäische Zentralbank. . Online verfügbar unter <https://www.ecb.europa.eu/pub/research/working-papers/html/index.en.html> (abgerufen am 24.6.2022).
- Kramer, Helmut (1989).** Wachstums-, Struktur- und Wettbewerbspolitik. In: Hanns Abele/Ewald Nowotny/Stefan Schleicher/Georg Winckler (Hg.). Handbuch der österreichischen Wirtschaftspolitik, 149–166.
- Kwoka, John (2017).** The Structural Presumption and the Safe Harbor in Merger Review: False Positives or Unwarranted Concerns? *Antitrust Law Journal* 81, 837–872.
- Kwon, Spencer/Ma, Yueran/Zimmermann, Kaspar (2023).** 100 Years of Rising Corporate Concentration. Mimeo. Online verfügbar unter <https://www.nber.org/conferences/megafirms-and-post-covid-economy-spring-2022> (abgerufen am 16.12.2021).
- Künzler, Adrian (2012).** Economic content of competition law: the point of regulating preferences. In: Daniel Zimmer (Hg.). *The Goals of Competition Law*. Cheltenham, Edward Elgar.
- Lamoreaux, Naomi (2019).** The Problem of Bigness: From Standard Oil to Google. *Journal of Economic Perspectives* 33 (3), 94–117.
- Lancieri, Filippo/Posner, Eric A./Zingales, Luigi (2022).** The Political Economy of the Decline in Antitrust Enforcement in the United States. Stigler Center Working Paper Series 315. Chicago, Stigler Center. Online verfügbar unter: <https://www.chicagobooth.edu/research/stigler/research/working-papers> (abgerufen am 27.11.2022).
- Lavoie, Marc (2014).** Post-Keynesian Economics: New Foundations. Cheltenham, Edward Elgar.
- Manning, Alan (2021).** Monopsony in Labor Markets: A Review. *ILR Review* 74 (1), 3–26.
- Marx, Karl (1849/2021).** Rede über die Frage des Freihandels. In: Florian Buttollo/Oliver Nachtwey (Hg.). *Karl Marx, Kritik des Kapitalismus*. Berlin, Suhrkamp.
- Mas-Colell, Andreu/Whinston, Michael D./Green, Jerry R. (1995).** *Microeconomic Theory*. Oxford, Oxford University Press.
- McMahon, Michael/Calligaris, Sara/Doyle, Eleanor/Kinsella, Stephen (2021).** Scale, Market Power and Competition in a Digital World: Is Bigger Better? OECD Science, Technology and Industry Working Papers 2021/01. Paris, OECD. Online verfügbar unter <https://doi.org/10.1787/18151965> (abgerufen am 13.3.2022).
- Merkel, Wolfgang (2014).** Is Capitalism Compatible with Democracy? *Zeitschrift für vergleichende Politikwissenschaft* 8, 109–128.
- Milberg, William/Winkler, Deborah (2013).** *Outsourcing Economics. Global Value Chains in Capitalist Development*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Monopolkommission (2020).** Wettbewerb 2020. XXIII. Hauptgutachten der Monopolkommission gemäß § 44 Abs. 1 Satz 1 GWB. Online verfügbar unter https://www.monopolkommission.de/images/HG23/HGXIII_Gesamt.pdf (abgerufen am 16.02.2022).
- OECD (1962–2021).** Country Reports Austria. OECD, Paris.
- OECD (2021).** Methodologies to Measure Market Competition. OECD Competition Committee Issues Paper. Paris, OECD, Online verfügbar unter <https://www.oecd.org/daf/competition/methodologies-to-measure-market-competition-2021.pdf> (abgerufen am 16.02.2022).
- Palermo, Giulio (2016).** Power, competition and the free trader vulgaris. *Cambridge Journal of Economics* 40 (1), 259–281.
- Philippon, Thomas (2019).** *The Great Reversal. How America Gave Up on Free Markets*. Cambridge, MA/London, The Belknap Press of Harvard University Press.
- Pindyck, Robert/Rubinfeld, Daniel (2018).** *Mikroökonomie*. 9. Aufl. München, Pearson.
- Prager, Elena/Schmitt, Matt (2021).** Employer Consolidation and Wages: Evidence from Hospitals. *American Economic Review* 111 (2), 397–427.

- Pressman, Steven (2007).** Economic Power, the State and Post-Keynesian Economics. *International Journal of Political Economy* 35 (4), 67–86.
- Reiner, Christian/Bellak, Christian (2023).** Hat die ökonomische Macht von Unternehmen in Österreich zugenommen? Teil 2. *Wirtschaft und Gesellschaft* 49 (2). Im Erscheinen.
- Reiner, Christian (2021a).** Das Konzentrationsvirus. *Die Furche* vom 22. April 2021, 16.
- Reiner, Christian (2021b).** Die Macht der Handelsunternehmen in globalen Warenketten. In: Karin Fischer/Christian Reiner/Cornelia Staritz (Hg.). *Globale Warenketten und ungleiche Entwicklung. Arbeit, Kapital, Konsum, Natur*. Wien, Mandelbaum Verlag.
- Reiner, Christian/Bellak, Christian (2018).** Die Debatte um steigende Unternehmenskonzentration und Marktmacht aus europäischer Perspektive. Blogbeitrag auf *Ökonomenstimme*. Online verfügbar unter <http://www.oekonomenstimme.org/artikel/2018/09/die-debatte-um-steigende-unternehmenskonzentration-und-marktmacht-aus-europaeischer-perspektive/> (abgerufen am 16.02.2022).
- Resch, Andreas (2002).** Industriekartelle in Österreich vor dem Ersten Weltkrieg: Marktstrukturen, Organisationstendenzen und Wirtschaftsentwicklung von 1900 bis 1913. Berlin, Duncker & Humblot.
- Reuss, Alejandro (2020).** The Power of Capital: An Introduction to Class, Domination, and Conflict. Economics in Context Initiative, Global Development Policy Center, Boston University.
- Romer, David (2012).** *Advanced Macroeconomics*. 4. Aufl. New York, McGrawHill.
- Rose, Nancy L. (2020).** Will Competition Be Another COVID-19 Casualty? The Hamilton Project, Essay 2020-15. Online verfügbar unter <https://www.brookings.edu/research/will-competition-be-another-covid-19-casualty/> (abgerufen am 16.02.2022).
- Rossi-Hansberg, Esteban/Sarte, Pierre-Daniel/Trachter, Nicholas (2021).** Diverging Trends in National and Local Concentration. *NBER Macroeconomics Annual* 35, 115–150.
- Rothschild, Kurt (1974).** Price Theory and Oligopoly. *The Economic Journal* 57 (227), 299–320.
- Rothschild, Kurt (2002).** The Absence of Power in Contemporary Economic Theory. *Journal of Socio-Economics* 31 (5), 433–442.
- Sablik, Tim/Trachter, Nicholas (2019).** Are Markets Becoming Less Competitive? Federal Reserve Bank of Richmond. *Economic Brief* 19-06.
- Schmitz, James (2020).** Monopolies Inflict Great Harm on Low- and Middle-Income Americans. Federal Reserve Bank of Minneapolis. Staff Report 601.
- Shapiro, Carl (2019).** Protecting Competition in the American Economy: Merger Control, Tech Titans, Labor Markets. *Journal of Economic Perspectives* 33 (3), 69–93.
- Soares, Ana Christina (2020).** Price-cost Margin and Bargaining Power in the European Union. *Empirical Economics* 59, 2093–2123.
- Soukup, Karl (1996).** Auswirkungen des EU-Beitritts Österreichs auf den öffentlichen Unternehmenssektor. Wien. Wirtschaftsuniversität Wien, 1/04/96. Online verfügbar unter https://ec.europa.eu/competition/speeches/text/sp1996_021_de.html (abgerufen am 16.02.2022).
- Srnicek, Nick (2016).** *Platform Capitalism*. Cambridge, Polity Press.
- Steindl, Josef (1952).** *Maturity and Stagnation in American Capitalism*. Oxford, Blackwell.
- Stelzner, Mark/Chaturvedi, Mayuri (2020).** Deregulating Antitrust Policy. *Cambridge Journal of Economics* 44 (4), 871–890.
- Stiglitz, Joseph (2013).** *The Price of Inequality*. New York/London, W.W. Norton & Company.
- Syverson, Chad (2019).** Macroeconomics and Market Power: Context, Implications, and Open Questions. *Journal of Economic Perspectives* 33 (3), 23–43.
- The Economist (2020).** From Hospitality to Hipsterism. *The Economist* vom 08.08.2020, 53–54.
- Tichy, Gunter (2000).** Fusionen und Übernahmen. Erfolgsaussichten von Fusionen. *Beiträge zur Wirtschaftspolitik* 6. Wien.
- Traina, James (2018).** Is Aggregate Market Power Increasing? Production Trends Using Financial Statements. University of Chicago Booth School of Business New Working Paper Series 17. Chicago, University of Chicago. Online verfügbar unter https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3120849 (abgerufen am 14.6.2018).

- Tullock, Gordon (1980).** Efficient Rent-Seeking. In: James M. Buchanan/Robert D. Tollison/Gordon Tullock (Hg.). *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society*. College Station, Texas A&M University Press.
- Valletti, Tommaso/Zenger, Hans (2020).** Increasing Market Power and Merger Control. *Competition Law & Policy Debate* 5 (2), 40–49.
- Valletti, Tommaso (2018).** Concentration Trends in Europe. Mimeo. Brüssel, Europäische Kommission. Online verfügbar unter https://www.ecb.europa.eu/pub/conferences/shared/pdf/20180618_ecb_forum_on_central_banking/Valletti_Tommaso_Presentation.pdf (abgerufen am 16.02.2022).
- Van Reenen, John (2018).** Increasing Differences Between Firms: Market Power and the Macro-Economy. CEP Discussion Paper 1576. London, London School of Economics. Online verfügbar unter <http://eprints.lse.ac.uk/91698/> (abgerufen am 16.02.2019).
- Weche, John/Wambach, Achim (2018).** The Fall and Rise of Market Power in Europe. ZEW Discussion Paper 18-003. Mannheim, ZEW – Leibnitz Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung. Online verfügbar unter <https://www.zew.de/publikationen/the-fall-and-rise-of-market-power-in-europe> (abgerufen am 14.6.2021).
- Weche, John/Wambach, Achim (2016).** Gefährden institutionelle Anleger den Wettbewerb? *Wirtschaftsdienst* 96 (12), 900–904.
- Wetts, Rachel (2020).** In Climate News, Statements from Large Businesses and Opponents of Climate Action Receive Heightened Visibility. *PNAS* (32) 117, 19054–19060.
- Wey, Christian (2011).** Nachfragemacht im Handel. *Düsseldorfer Institut für Wettbewerbsökonomie. Ordnungspolitische Perspektiven* 21.
- White House (2020).** *Economic Report of the President 2020*. Washington.
- White House (2022).** *Economic Report of the President 2022*. Washington.
- Wu, Tim (2018).** The Curse of Bigness: Antitrust in the New Gilded Age. *New York, Columbia Global Reports*.
- Zingales, Luigi (2017).** Towards a Political Theory of the Firm. *Journal of Economic Perspectives* 31 (3), 113–130.