

Heinz-J. Bontrup

Stellungnahme im Rahmen der Anhörung im Deutschen Bundestag am 27. Juni 2012 zum Entwurf eines achten Gesetzes zur Änderung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (Regierungsentwurf) (BT-Drucksache 17/9852)

Meine Stellungnahme zur 8. GWB-Novelle habe ich zweigeteilt: In einen Teil I (Marktwirtschaftliche Ordnung, Wettbewerb und Wirtschaftsmacht) und in einen Teil II (Grundsätzliche Kritik an der 8. Novelle zum GWB).

I. Marktwirtschaftliche Ordnung, Wettbewerb und Wirtschaftsmacht

1. Privateigentum und Wettbewerb als marktwirtschaftliche Konstitutionen

Für marktwirtschaftliche Ordnungen gilt das Privateigentum an Produktionsmitteln als systemimmanente Konstitution. Hierdurch kommt es in Ableitung zu einer Trennung der ursprünglich noch unmittelbaren Produzenten von ihren Produktionsmitteln und in Folge zur Schaffung von abhängig Beschäftigten.¹ Ebenso konstitutiv ist das unternehmerische Autonomieprinzip, das seit Adam Smith als unternehmerische Freiheit definiert und betont wird. Sie besteht „einerseits in der Beliebigkeit der Zielsetzung, andererseits in der Beliebigkeit der Wahl der Mittel zur Erreichung der selbstgesetzten Ziele.“² Die Eigentümer des im Unternehmen eingesetzten Kapitals sind die Entscheidungsträger der Unternehmen, selbst wenn diese die Führung eines Unternehmens auf bezahlte Manager (in sog. „Managerunternehmen“) übertragen haben. Unternehmerische Entscheidungsrestriktionen bestehen allenfalls durch Wettbewerbs- und Kartellgesetze (Verbot von Preisabsprachen u.a.) sowie durch gesetzgeberische Auflagen bezüglich Arbeits- und Umweltschutz u.ä.. „Durch solche Ausnahmen ist aber das Prinzip der Freiheit der Unternehmung nicht in Frage gestellt, sondern als Prinzip eher bestätigt.“³ Unternehmen sind daher letztlich – auch im Rahmen von Ge-

¹ Dieser Zustand begann mit der Produktion eines „Mehr- bzw. Überschussproduktes“ irgendwann in einer noch primitiven Urgesellschaft, wobei das Mehrprodukt zum ersten Mal in der anthropologischen Entwicklung die Ausbeutung von Menschen durch Menschen möglich machte. Vgl. Endres, R., Staat und Gesellschaft. Eine Darstellung ihrer Entwicklung von der Urzeit bis zur Gegenwart, 2. Aufl., Wien 1952.

² Steiner, H. Der Kurzschluss der Marktwirtschaft, Instrumentalisierung und Emanzipation des Konsumenten, Berlin 1999, S. 84.

³ Steiner, H. Der Kurzschluss der Marktwirtschaft, a.a.O., S. 84.

setzen⁴, so die herrschende Rechtsauffassung – wesentlich eine „Privatveranstaltung der Eigentümer“.

Die unternehmerische Freiheit kann aber nur dann zugelassen werden, wenn die marktwirtschaftliche Ordnung dafür sorgt, dass das einzelne Unternehmen im Gesamtinteresse handelt. Das wird dadurch erreicht, indem die Gesamtheit die Folgen der wirtschaftlichen Entscheidungen auf die Unternehmen als Entscheidungsträger abwälzt. Dadurch erhält das Unternehmen einen Anreiz das zu tun, was das Gesamtinteresse von ihm verlangt. Der Effekt der marktwirtschaftlichen Idee besteht also darin, den Unternehmer-Egoismus in den Dienst der Gesamtheit zu stellen. Dies beschrieb Adam Smith schon 1776: „Nicht vom Wohlwollen des Metzgers, Brauers und Bäckers erwarten wir das, was wir zum Essen brauchen, sondern davon, dass sie ihre eigenen Interessen wahrnehmen. Wir wenden uns nicht an ihre Menschen- sondern an ihre Eigenliebe, und wir erwähnen nicht die eigenen Bedürfnisse, sondern sprechen von ihrem Vorteil.“⁵ Der Marktwirtschaft liegt demnach ein egoistisches und kein kooperatives (soziales) Menschenbild zugrunde. Maxeiner und Miersch beschreiben es unter marktwirtschaftlichen Bedingungen als „Das Mephisto-Prinzip. Warum es besser ist nicht gut zu sein.“⁶

Der Markt hat die Aufgabe die Folgen der unternehmerischen Entscheidungen, aber auch der anderen Teilnehmer am Wirtschaftsleben, dem jeweiligen Kompetenzträger exakt zuzurechnen. Dies kann der Markt aber nur in vollem Umfang dann erfüllen, wenn

- ein funktionsfähiger Wettbewerb gegeben ist und
- externe Markteffekte ausgeschaltet werden können.

Ist dies nicht der Fall, so weist der zugerechnete Erfolg dem Einzelnen nicht mehr den Weg, den er im Gesamtinteresse gehen sollte. Dies manifestieren die folgenden Zusammenhänge:

⁴ Die Arbeitgeber und ihre Verbände versuchen permanent durch ein ausgeprägtes Lobbyismussystem nachhaltig die Gesetzgebung in ihrem Interesse zu beeinflussen und wenn nötig auch ganz zu verhindern. Vgl. dazu ausführlich: Simon, W., Macht und Herrschaft der Unternehmerverbände, Köln 1976.

⁵ Smith, A., Der Wohlstand der Nationen. Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen, München 1978, S. 17, in deutscher Übersetzung des 1776 in London erschienenen Buches: An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations“.

⁶ Vgl. Maxeiner, D./Miersch, M., Das Mephisto-Prinzip. Warum es besser ist nicht gut zu sein, Frankfurt a.M. 2001.

- Bei fehlendem Wettbewerb belohnt der Markt die sich untereinander absprechenden Konkurrenten für die künstliche Verknappung der gesamten Angebotsmenge. Der einzelne Anbieter wird damit ermuntert, weiterhin die Gesamtheit zu schädigen.
- Die Gleichrichtung von Einzelinteresse und Gesamtinteresse wird auch durch externe Effekte gestört: Dem Markt bleiben Informationen vorenthalten, die er in seinem Urteil zu berücksichtigen hätte. Dann kann er die gesamtwirtschaftlichen Folgen von Entscheidungen nicht vollständig denen zurechnen, die sie getroffen haben. Anschauliche Beispiele sind die katastrophalen Umweltzerstörungen.
- Der Markt der auf wirtschaftliche Entscheidungsfreiheit aller Wirtschaftssubjekte setzt, impliziert in Wirklichkeit nur Freiheit für wenige, da der individuelle Freiheitsbereich mit der Höhe des keinen falls immer leistungsadäquat zustande gekommenen Einkommens und Kapitalvermögens abnimmt. Am Ende der Skala steht der über kein Geld-, Immobilien- und/oder Produktivvermögen verfügende Mensch, der nichts als seine Arbeitskraft anzubieten bzw. zu verkaufen hat und daraus seine Reproduktion schöpft.

In Anbetracht dieser Zusammenhänge ist immer vor einer unkontrollierten „freien“ marktwirtschaftlichen Ordnung gewarnt worden. Zu den Kritikern zählte die so genannte „Freiburger Schule“, zu der ordoliberalen Ökonomen wie Müller-Armack, Eucken, Rüstow, Miksch oder auch Röpke gehörten. In einem von Eucken im Jahr 1946 verfassten Gutachten, das erst 1999 veröffentlicht wurde, warnte er vor einer vermeintlichen „freien“ Marktwirtschaft:

„Also ‚Freie Wirtschaft‘? Auch diese Frage haben wir aufgrund historischer Erfahrung mit Nein zu beantworten. Gründe: Bei dem Wort ‚Freie Wirtschaft‘ erinnern sich viele Menschen an die schwere Wirtschaftskrise 1929/32, die in einigen großen Industrieländern Millionen aus der Arbeit warf, die zu einem Zusammenbruch der weltwirtschaftlichen Beziehungen führte, in deren Verlauf die Produktion in vielen Industrie- und Agrarländern rasch zusammenschrumpfte und aus der sich schwerwiegende politische Fragen ergaben. Sollen wir wieder eine solche Wirtschaftsordnung herstellen? – Sicherlich: Nein. Woran krankte die ‚Freie Wirtschaft‘? Die sogenannte Freie Wirtschaft war eine vermachtete Wirtschaft. (...) Die Bildung zahlreicher Monopole, Teilmonopole und Oligopole war die Folge der Freien Wirtschaft. (...) Und als die Wirtschaft immer mehr von solchen Machtgebilden durchsetzt wurde, mußte sie krisenanfällig und unstabil werden; Arbeitslosigkeit mußte entstehen und soziale Kämpfe brachen aus. Diese Machtgruppen

haben auch den internationalen Handel schwer beeinträchtigt, indem die großen Konzerne, Kartelle, Pools und Trusts ihren Machtbereich über die nationalen Grenzen ausdehnten, dabei oft in Konflikt miteinander gerieten oder – bei Abkommen untereinander – die Märkte erstarren ließen. (...) Die wirtschaftlichen Machtgruppen gewannen politischen Einfluß, wurden auch zu politischen Machtfaktoren und untergruben dadurch die freie staatliche Verfassung.“⁷

Auch Wilhelm Röpke schrieb 1958 im Hinblick auf eine „freie“ marktwirtschaftliche Ordnung: „Die Gesellschaft als Ganzes kann nicht auf dem Gesetz von Angebot und Nachfrage aufgebaut werden (...). Mit anderen Worten fuhr er fort: „die Marktwirtschaft ist nicht alles.“⁸ Ähnlich negativ über die „Selbsteilungskräfte des Marktes“ äußerte er sich, indem er deutlich machte, dass eine „extreme Kommerzialisierung, Mobilisierung und Rivalisierung (...) das unfehlbare Rezept (ist), eine freie Wirtschaft durch moralisch blinde Übertreibung ihres Prinzips zu zerstören und schließlich eine Malaise zu schaffen, von dem man das Schlimmste befürchten muss.“⁹ Ebenso stellte Alfred Müller-Armack, der geistige Vater der „Sozialen Marktwirtschaft“, unmissverständlich klar: „Das Zutrauen in die Selbsteilungskräfte der Wirtschaft hat sich den Wirtschaftskrisen gegenüber nicht behaupten lassen (...). Die Fehler und Unterlassungen der liberalen Marktwirtschaft liegen so letztlich in der Enge der ökonomischen Weltanschauung beschlossen, die der Liberalismus vertrat. Sie veranlasste ihn, den instrumentalen Charakter der von ihm ausgeschalteten Ordnung zu verkennen und die Marktwirtschaft als autonome Welt zu nehmen (...).“¹⁰ Auch der englische Ökonom John Maynard Keynes kam bei seinen Kapitalismusanalysen zu dem Ergebnis, dass sich selbst überlassene marktwirtschaftliche Ordnungssysteme nicht in der Lage sind, für einen anhaltend hohen Beschäftigungsstand und eine gerechte Einkommens- und Vermögensverteilung zu sorgen.¹¹ Marktwirtschaft braucht demnach ein übergeordnetes Regulativ. Dies kann nur der Staat sein. Er muss zur Herstellung eines „sozial temperierten Kapitalismus“ (von Nell-Breuning) in den Markt intervenieren. Müller-Armack sah dabei die Rolle des Staates in einem Ausgleich zwischen ökonomischen Wettbewerb und sozialen Ansprüchen wie folgt: „Der Staat hat die unbestrittene Aufgabe, über den Staatshaushalt und die öffentlichen Versiche-

⁷ Eucken, W., Ordnungspolitik, Herausgegeben von Oswald, W., Münster, Hamburg, London 1999, S. 13ff.

⁸ Zitiert bei Reuter, N., Die „Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft“ – weder neu noch sozial, in: Gewerkschaftliche Monatshefte, Heft 12/2002, S. 682; derselbe: Kommentar zur „Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft“ und zum Konzept „Neue Soziale Marktwirtschaft“ der Union, in: ifo Schnelldienst, 55. Jahrg, Nr. 16/2002, S. 7ff.

⁹ Röpke, W., Jenseits von Angebot und Nachfrage, Erlenbach-Zürich/Stuttgart 1958, S. 173f.

¹⁰ Müller-Armack, A., Wirtschaftslenkung und Marktwirtschaft (1946), in: Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik, Bern/Stuttgart 1976, S. 107.

¹¹ Vgl. Keynes, J. M., The General Theory of Employment, Interest and Money, London 1936.

rungen die aus dem Marktprozess resultierenden Einkommensströme umzuleiten und soziale Leistungen (...) zu ermöglichen. Das alles gehört zum Wesen dieser Ordnung, und es wäre eine Farce, nur den unbeeinflussten Marktprozess zu sehen, ohne seine vielfältige Einbettung in unsere staatliche Ordnung zu beachten.“¹² Das System braucht demnach notwendig einen Gegenpart für die alles bestimmende Motivation der kapitalbesitzenden Unternehmer nach maximaler Gewinnerzielung. Diese bestimmt auf einer immer höheren Entwicklungsstufe den Kapitalakkumulationsprozess. Von den klassischen Ökonomen ist dabei betont worden, dass zwischen „Gewinnproduktion“ und „Gewinnrealisierung“ zu differenzieren ist. Gewinn entsteht nicht in der Zirkulation durch geschickten Handel, durch Übervorteilung des Käufers oder Verkäufers oder durch die Ausnutzung einer marktbeherrschenden Stellung, und schon gar nicht durch Spekulation, dies alles entspricht lediglich einer Gewinnumverteilung, sondern Gewinn entsteht ausschließlich in der Produktion als Differenz zwischen dem „Wert der Arbeitskraft“ und dem „Wert der Arbeit“ bzw. dadurch, dass Arbeit einen größeren Wert schafft, als sie selbst kostet. Wäre dies nicht so, fänden kein äquivalenter Tauschprozess und damit eine Verletzung des ökonomischen Wertgesetzes statt. „Dass alle Wertschöpfung auf menschliche Arbeit zurückgeht, kann schwerlich in Zweifel gezogen werden. Völker, die etwa durch einen vernichtenden Krieg verarmt sind oder die den Weg zur Industrie heute noch vor sich haben, wissen recht wohl, dass jede Vermehrung des Realprodukts nur durch menschliche Arbeitsleistung zu erreichen ist. Die moderne Theorie des Volkseinkommens deckt sich mit der von Karl Marx, wonach der Neuwert einer Periode gleich ist der Summe aller Lohn- und Gewinneinkommen (in der Sprache von Marx: in der Größe des ‚variablen Kapitals‘ plus der Größe des ‚Mehrerts‘). Auch vermag nur eine umfassende Theorie der volkswirtschaftlichen Wertschöpfung, die von den gesellschaftlichen Bedingungen des menschlichen Arbeitens ausgeht, zu erklären, wie es nicht nur zu verkaufbaren Waren kommt, sondern gleichzeitig auch zu den kaufkräftigen Einkommen, die den Waren nachfragend gegenüberstehen – ein Aspekt, der in der gängigen Lehre von der Einzelpreisbildung gänzlich fehlt.“¹³ Gewinn der in der Produktion entsteht, muss aber schließlich in der Zirkulation am Markt realisiert werden. Hier entscheidet sich erst, ob die Mehrwertproduktion auch wirklich den Unternehmen bzw. Kapitaleigentümern zufließt, wobei dies wesentlich abhängig vom Wettbewerb ist, dem die Unternehmen an den Märkten ausgesetzt sind. Marktwirtschaftlich idealtypisch soll dabei Wettbewerb den produzierten Gewinn über entsprechende Preissenkungen auf die natürlichen Produktionskosten herunter konkurrieren, so dass am Ende kein Gewinn verbleibt.

¹² Müller-Armack, A., Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik, Bern 1976, S. 38.

¹³ Hofmann, W., Sozialökonomische Studientexte, Bd. 1, Wert- und Preislehre, 2. Aufl., Berlin 1971, S. 109.

2. Bis heute keine einheitliche Wettbewerbsdefinition

Wettbewerb impliziert grundsätzlich in zweifacher Hinsicht divergierende Interessen. Erstens konkurrieren Unternehmen auf der Marktneben Seite untereinander darum, einen möglichst großen Teil der kaufkräftigen Nachfrage (Marktgegenseite) in einem Anbieterwettbewerb auf sich zu lenken. Dabei wollen sie den in der Produktion entstandenen Mehrwert (Gewinn) durch eine entsprechende Preisbildung realisieren. Zweitens existiert ein Nachfragerwettbewerb unter Unternehmen um den jeweils benötigten bzw. beanspruchten Teil des gegebenen Angebots an Gütern und Leistungen. Das Ziel der Unternehmen ist hier über möglichst niedrige Einkaufspreise die Kosten für Vorleistungen – inkl. der Arbeitskosten – zu minimieren. „Es ist somit die Konkurrenz, welche die ursprünglichen Interessen von Anbietern und Nachfragern in ihr Gegenteil verkehrt. Nur weil Anbieter miteinander konkurrieren, senken sie ihre Preise und verbessern ihre Qualitäten, und nur wenn Nachfrager miteinander konkurrieren, sind sie bei zunehmender Knappheit bereit, für eine Ware mehr zu bezahlen und mit schlechten Qualitäten vorlieb zu nehmen.“¹⁴ Lange Zeit war man sich in der Wirtschaftswissenschaft darüber einig, dass dies am Besten unter den Modellbedingungen eines vollkommenen Marktes¹⁵, die unweigerlich zur Marktform einer vollständigen Konkurrenz führt, zu realisieren sei.¹⁶ Hiermit geht ein Gleichgewichtszustand einher, der, mit Ausnahme eines kalkulatorischen Unternehmerlohns (als Vergütung für die Arbeitskraft des Unternehmers), zu einer gewinnlosen Situation der Unternehmen führt. Das heißt, der in der Produktion generierte Gewinn kann von den Unternehmen auf Grund von Wettbewerb an den Absatzmärkten nicht vereinnahmt werden. Die möglichen Preise entsprechen hier lediglich den Produktionskosten (inkl. kalkulatorischem Unternehmerlohn). Die Unternehmen sind zur Finanzie-

¹⁴ Arndt, H., Lehrbuch der Wirtschaftsentwicklung. Die evolutorische Wirtschaftstheorie in ihrer Bedeutung für die Wirtschafts- und Finanzpolitik, 2. Aufl., Berlin 1994, S. 103.

¹⁵ Die „Vollkommenheit des Marktes“ ist an die folgenden Prämissen geknüpft: Homogenität der Güter: Auf dem Markt wird nur ein Gut ausgetauscht, das weder Qualitätsunterschiede aufweist noch durch eine Produktdifferenzierung gekennzeichnet ist. Fehlende Präferenzen: Alle Wirtschaftssubjekte kennen keine Bevorzugungen zeitlicher, räumlicher oder persönlicher Art. Vollständige Markttransparenz: Alle Marktteilnehmer sind jederzeit vollständig und gleich über das Marktgeschehen informiert. Unendlich hohe Reaktionsgeschwindigkeit: Alle Marktteilnehmer reagieren ohne jede zeitliche Verzögerung auf Angebots- oder Nachfrageveränderungen.

¹⁶ Das Modell der vollkommenen Konkurrenz wurde in den 1950er Jahren zum Leitbild der staatlichen Wettbewerbspolitik erhoben. Eucken schieb dazu: „Die Kernfrage sollte (...) immer als Kernfrage behandelt werden. Es geschieht, indem die Herstellung eines funktionsfähigen Preissystems vollständiger Konkurrenz zum wesentlichen Kriterium jeder wirtschaftspolitischen Maßnahme gemacht wird.“ Eucken, W., Wettbewerb, Monopol und Unternehmer, Bad Nauheim 1953, S. 11f. Auch das deutsche „Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen“ GWB orientierte sich 1958 noch am Begriff der vollkommenen Konkurrenz als die anzustrebende ideale Wettbewerbsform. In der Begründung zum Gesetzentwurf des GWB hieß es: „Es darf als sichere wissenschaftliche Erkenntnis angesehen werden, dass die Marktverfassung des freien Wettbewerbs das Vorhandensein der Marktform des vollkommenen Wettbewerbs als wirtschaftliche Gegebenheit zur Voraussetzung hat, d.h. die Zahl der Marktteilnehmer auf beiden Marktseiten muss so groß sein, dass der Marktpreis für den Unternehmer eine von seinem Verhalten im wesentlichen unabhängige Größe ist.“ Müller-Henneberg, H./Schwarz, G. (Hrsg.), Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, Kommentar, Köln-Berlin 1958, S. 1.059.

rung von Erweiterungsinvestitionen bzw. eines Wachstums auf die Ersparnisse der privaten Haushalte angewiesen, die sie sich als Fremdkapital an den Geld- und Kapitalmärkten über entsprechende (Preise) Zinssätze besorgen müssen. Das ganze Modell ist ausschließlich auf eine optimale Versorgung des Konsumenten („Konsumentensouveränität“) in Form von niedrigen Preisen und einer quantitativ wie qualitativ maximaler Güterversorgung i.w.S. ausgerichtet.¹⁷ „In Analogie zum politischen System der Demokratie spricht man von ‚Demokratie des Marktes‘, in welcher der Konsument mit seiner Kaufentscheidung, als ‚Stimmzettel‘ quasi, zur Steuerung der Produktion berufen ist. Das Postulat der Konsumentensouveränität resultiert denknotwendig aus einem Wirtschaftssystem, in dem der Konsum alleiniger Zweck und die Wirtschaft bloß das Mittel ist.“¹⁸

Exkurs: Zur Konsumentensouveränität

Die marktwirtschaftliche Fundamentalthese von der „Herrschaft des Konsumenten“ über die Produzenten geht auf Adam Smith zurück und determiniert bis heute marktwirtschaftliche Ideologie. Für Smith ist Konsumenteninteresse ein Allgemeininteresse, während das Produzenteninteresse lediglich als ein Partialinteresse eingestuft werden kann. Die marktwirtschaftliche Zielvorstellung, die Konsumbedürfnisse der Bevölkerung optimal zu befriedigen, steht allerdings konträr (widersprüchlich) zum einzelwirtschaftlichen (betriebswirtschaftlichen) Ziel einer Unternehmung nach Gewinnmaximierung. Unternehmen wollen Märkte (Konsumenten) nicht bedarfsgerecht versorgen bzw. wirtschaftliche Knappheiten mindern, sondern eher künstliche Knappheiten durch Anwendung subtiler Marketinginstrumente laufend neu schaffen um Gewinne zu erzielen und um diese permanent zu steigern. „Dass eine Unternehmung sich als Aufgabe die Versorgung des Marktes setzt, ist eine ganz unmögliche Vorstellung. (...) Von den Unternehmern (...) könnte man eher behaupten, dass sie es außerordentlich bedauern, wenn sie den Markt versorgen; denn je länger er nicht versorgt ist, desto länger die Aussicht auf Absatz und Gewinn. Nichts hört der Kaufmann so ungern wie dies: Ich habe keinen Bedarf, der Markt ist versorgt.“¹⁹ Der Verbraucher wird in der marktwirtschaftlichen Modellwelt völlig realitätsfremd zu einer „Gegenmacht“ zu den Produzenten hochstilisiert, die in Wirklichkeit nicht existiert. „Im Gegenteil: Verbraucherinteressen werden heute nur soweit berücksichtigt, wie es zur Förderung der Erzeugerinteressen notwendig ist.“²⁰ In der Regel scheitert die „Konsumentensouveränität“ schon an einer fehlenden Markttransparenz beim Ver-

¹⁷ Auch die als dynamisch (weil zeitbezogen) eingestufte Wettbewerbstheorie geht lediglich von einer temporären Gewinnsituation aus.

¹⁸ Steiner, H. Der Kurzschluss der Marktwirtschaft, a.a.O., S. 71.

¹⁹ Rieger, W., Einführung in die Privatwirtschaftslehre, 2. Aufl., Erlangen 1959, S. 44ff.

²⁰ Martiny, A./Klein, O., Marktmacht und Manipulation. Sind die Verbraucher Objekt oder Subjekt unserer Wirtschaftsordnung?, Frankfurt a.M./Köln 1977, S. 35.

braucher, die über die „Motivationsmacht“ Werbung²¹ noch zusätzlich vergrößert und nicht, wie immer wieder fälschlich behauptet, verbessert wird.²²

Marktentscheidungen der Konsumenten werden nicht autonom und unbeeinflusst vorgenommen. Endverbraucher sind bei dem bestehenden Überangebot an Waren nicht in der Lage, auch nur annähernd den Überblick zu behalten, geschweige denn die Produkteigenschaften in technischer und funktionaler Güte zu beurteilen um hieraus entsprechende Rückschlüsse auf eine Nutzenstiftung zu erhalten oder ein Preis-Mengen- bzw. ein Preis-Qualitätsverhältnis objektiv zu beurteilen. „Schließlich hat die Souveränität der Konsumenten an der ungleichen Einkommensverteilung und den damit einhergehenden einkommensrestringierten Verbrauchsmöglichkeiten bei nicht unbeträchtlichen Bevölkerungsschichten ihre Grenze.“²³ Zusätzlich stoßen ohnmächtige Verbraucher immer mehr auf marktstarke und marktbeherrschende Unternehmen, denen man vielfach nicht einmal durch Kaufentsagung entgehen kann und die über ihre Preis- und Produktpolitik in diskriminierender Art und Weise die Konsumentenrente im Markt für sich abschöpfen. Wenn der Verbraucher morgens im Real-Markt und Media-Markt, mittags im Kaufhof und nachmittags bei Saturn-Hansa eingekauft hat, stellt er abends erschöpft fest, er hat immer die Metro beglückt.

Mit fast gleichzeitig erschienenen Arbeiten von Sraffa (1926), Chamberlin (1933), Robinson (1933), Frisch (1933) und v. Stackelberg (1934) wurden die als realitätsfremd eingestuftten Prämissen der „vollständigen Konkurrenz“ schon recht früh in Richtung unvollkommener Märkte aufgelöst und Wettbewerb zwischen freier Konkurrenz und Monopol im Feld einer „monopolistischen Konkurrenz“ eingeordnet.²⁴ Um so mehr erstaunt es, dass noch im Nachkriegsdeutschland, selbst bei der Konstituierung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) im Jahr 1958 – wie bereits ausgeführt; siehe Fußnote 16 – noch die Marktform der vollständigen Konkurrenz als „wettbewerbsspolitisches Leitbild“ präferiert wurde. Das Ergebnis einer „monopolistischen Konkurrenz“, auch als „pervertierte Konkurrenz“ bezeichnet, seien letztlich Überschusskapazitäten und überhöhte Kosten, Gewinne und Preise. Mit den bei den einzelnen Autoren sich nur marginal unterscheidenden Theorien löste man in der wettbewerbsspolitischen Debatte eher einen Wettbewerbspessimismus aus. Zur endgültigen Kritik an der Marktform der „vollständigen Konkurrenz“, als einem wettbewerbsspolitischen

²¹ „Suggestive Verbraucherwerbung verdunkelt den emotionalen wie rationalen Sinn von Konsumentscheidungen.“ Steiner, H., Der Kurzschluss der Marktwirtschaft, a.a.O., S. 128.

²² Werbung soll den Verbraucher bewusst manipulieren. Dabei informiert die Werbung allenfalls über die guten Produkteigenschaften, die schlechten werden natürlich verschwiegen, da sie der Absatzförderung zuwiderlaufen.

²³ Schaaff, H., Kritik der eindimensionalen Wirtschaftstheorie: Zur Begründung einer ökologischen Glücksökonomie, (Diss.), Frankfurt a.M. 1991, S. 243.

²⁴ Vgl. Bartling, H., Monopolistische Konkurrenz, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaften, Bd. 5, Stuttgart, Tübingen, Göttingen 1988, S. 280ff.

Leitbild, kam es dann durch den von J. M. Clark im Jahr 1939 veröffentlichten Artikel „Toward a Concept of Workable Competition“.²⁵ Clark versucht den Wettbewerb als „workable competition“ in einer optimistischen Beurteilung hinsichtlich seiner Leistungsfähigkeit in marktwirtschaftlichen Ordnungen als „second-best“ Lösung im Hinblick auf die unrealistische vollständige Konkurrenz darzulegen. Für ihn ist dabei klar, „dass es ‚vollkommenen Wettbewerb‘ nicht gibt und nicht geben kann, wahrscheinlich auch niemals gegeben hat.“²⁶ Das Wettbewerbsverhalten (insbesondere das Preisverhalten) der Unternehmen ist in der Realität eher durch eine Reihe von Faktoren auf unvollkommenen Märkten gekennzeichnet, die zu den unterschiedlichsten, aber kaum exakt prognostizierbaren Marktkonstellationen führen können. Diese werden konkret u.a. durch das Ausmaß der Produktdifferenzierung, der Zahl und Größenverteilung der Anbieter, der allgemeinen Preissetzungs- und Vertriebsmethode bis zur Kostenänderung bei einer Unternehmensgrößenänderung, Kostenänderung bei Auslastungsänderung und der Flexibilität der Produktionskapazität beeinflusst. Auch spielen Marktinformationen und die geographische Verteilung von Produktion und Verbrauch eine wesentliche Rolle. Wichtig ist für Clark dabei außerdem die Erkenntnis, dass eine sukzessive Beseitigung der Marktunvollkommenheiten in der Realität und daher eine Annäherung an das Modell der vollständigen Konkurrenz unmöglich ist, weshalb er staatliche Interventionen zur Beseitigung der Unvollkommenheiten kategorisch ablehnt. Vielmehr könnten sich die Unvollkommenheiten als durchaus nützlich und zweckmäßig erweisen, da auf einem ohnehin unvollkommenen Markt zusätzlich auftretende Unvollkommenheiten einen eher kompensatorischen Effekt besäßen ("Gegengiftthese"). Clark betonte später in seinem 1961 erschienenem Werk „Competition as a Dynamic Process“ den dynamischen Charakter des Wettbewerbs als einen Prozess aus „Vorstoß“ und „Verfolgung“. Funktionsfähiger Wettbewerb ist demnach durch eine Abfolge nie abgeschlossener Vorstoß- und Verfolgungsphasen gekennzeichnet. „Die Wirtschaftssubjekte versuchen dabei unter Verfolgung ihres Eigeninteresses (Gewinnstreben) durch den Einsatz wettbewerblicher Aktionsparameter (Preis, Qualität, Rabatte, Konditionen, Menge, Service und Werbung), Vorzugsstellungen im dynamischen Wettbewerbsprozeß zu erlangen (initiative Wettbewerbshandlungen), die aber temporär bleiben, da die Wettbewerbsvorsprünge durch nachahmende Unternehmen in der Verfolgungsphase wieder abgebaut werden (imitatorische Wettbewerbshandlungen). Der Wettbewerbsprozeß zwingt dadurch die Wirtschaftssubjekte zu einem ökonomisch rationalen Verhalten und übt somit einen

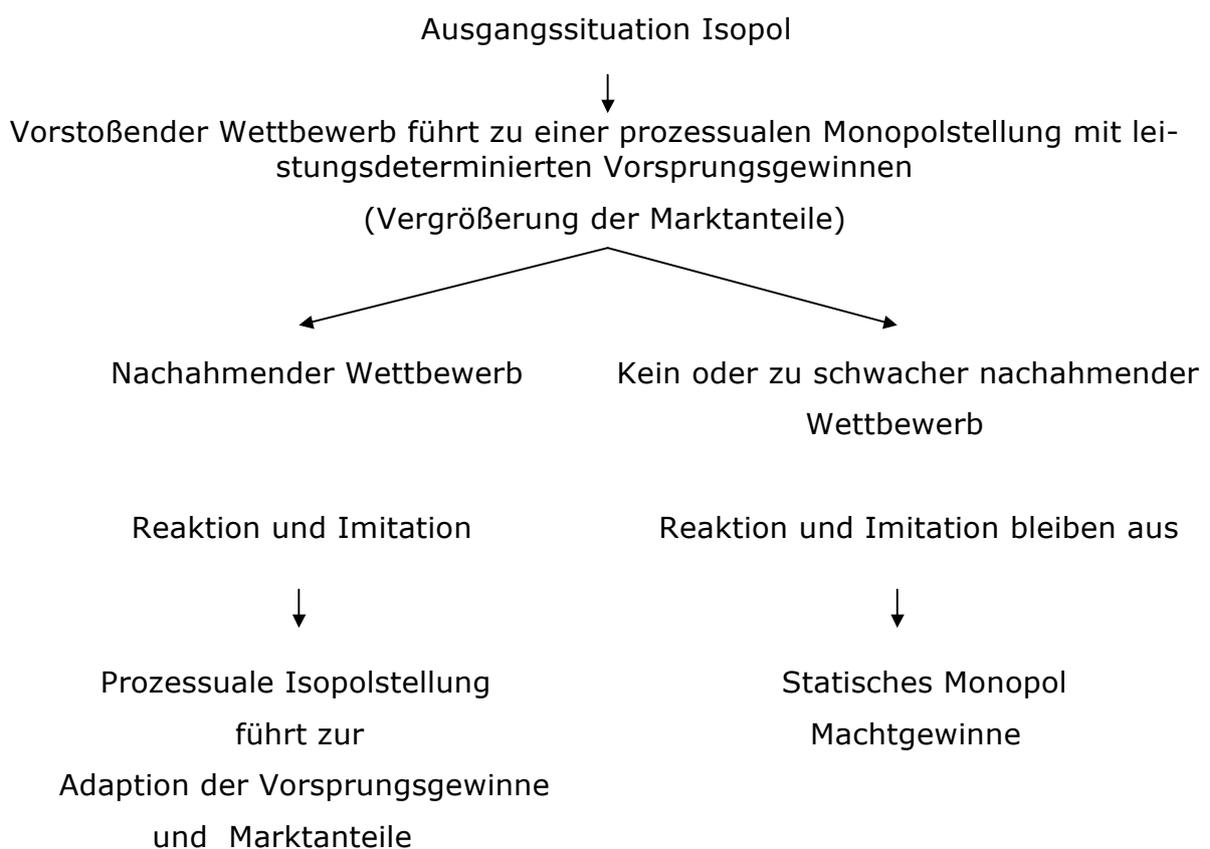
²⁵ Vgl. Clark, J. M., Toward a Concept of Workable Competition, in: AER, Vol. 30 (1940), S. 241ff. In deutscher Übersetzung unter dem Titel: Zum Begriff eines wirksamen Wettbewerbs, in: Barnikel, H.-H. (Hrsg.), Wettbewerb und Monopol, Darmstadt 1968, S. 148ff. und unter dem Titel: Zum Begriff eines funktionsfähigen Wettbewerbs, in: Herdzina, K. (Hrsg.), Wettbewerbstheorie, Köln 1975, S. 143ff.

²⁶ Clark, J. M., Zum Begriff eines funktionsfähigen Wettbewerbs, a.a.O., S. 143.

von den Beteiligten nicht kontrollierbaren Druck auf Preise, Kosten und Gewinne aus.“²⁷

Hatten schon die klassischen NationalökonomInnen immer wieder den Wettbewerb als einen dynamischen Prozess interpretiert, so waren es zu Beginn der 1950er Jahre Joseph A. Schumpeter und Helmut Arndt, die die besondere Betonung des Prozesscharakters herausgearbeitet und damit für den heute in der Wettbewerbstheorie einzigen Konsens gesorgt haben, dass nämlich Wettbewerb in der wirtschaftlichen Realität immer als ein dynamischer Prozess zu verstehen ist (vgl. Abb. 1).²⁸ Motor des Prozesses sind nach Schumpeter bahnbrechende „Pionierunternehmer“, die durch Innovationen einen technisch-wirtschaftlichen Fortschritt herbeiführen und so einen „Prozess der schöpferischen Zerstörung“ initiieren. Dabei kommt es nach Arndt zu prozessualen Monopolstellungen, die Extra-profite ermöglichen.

Abb. 1: Dynamischer Wettbewerbsprozess



²⁷ Schmidt, I./Schmidt, A., Europäische Wettbewerbspolitik, München 1997, S. 13.

²⁸ Vgl. Schumpeter, J. A., Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, 2. Aufl., Berlin 1950, S. 134ff., Arndt, H., Schöpferischer Wettbewerb und klassenlose Gesellschaft, Berlin 1952, S. 33ff.

Diese würden aber durch einen nachahmenden Wettbewerb immer wieder aufgezehrt und es käme zu einer Isopolstellung, von der aus der Prozess von neuem beginnen könne. Diese den Wettbewerbsprozess auszeichnenden prozessualen Monopole und Isopole bedingen einander. Das Time-lag zwischen Aktion des vorstoßenden Unternehmens und der Reaktion der Nachahmer darf laut Theorie weder zu lang noch zu kurz sein. Ist es zu kurz, dann ist der Vorstoß zur Erzielung von Vorsprungsgewinnen ökonomisch nicht reizvoll und wird daher nicht stattfinden. Bei zu langem zeitlichen Abstand zwischen Vorstoß- und Verfolgungsphase fehlt der nachahmende Wettbewerb oder er ist nicht effektiv genug, wobei in beiden Fällen kein optimaler Wettbewerb besteht. Gelingt es keinem Unternehmen, sich vom Status der Gleichheit im Isopol abzuheben und einen Vorsprung zu erringen, so können sich weder vorstoßender noch nachahmender Wettbewerb entwickeln. Das prozessuale Isopol würde hier zum langfristigen Gleichgewichts-isopol, in dem es keine endogene Marktentwicklung gibt. Ist andererseits der Wettbewerb der Nachahmer nicht kräftig genug oder erst gar nicht vorhanden, so wird das prozessuale Monopol zu einem statischen Monopol, wobei die dynamische Entwicklung durch einen reaktiven Wettbewerb nicht mehr gegeben ist und es zu erodierten Machtgewinnen kommt.

3. Wettbewerbstheorie versus wirtschaftliche Realität

Soweit die Theorie. Aber auch das idealtypische dynamische Wettbewerbsmodell kollidiert mit der wirtschaftlichen Realität. Diese zeigt vom Ergebnis eher in Richtung Macht- als denn in Richtung nur temporär gewährter Wettbewerbsgewinne. Dies ergibt sich bereits aus der theoretischen Wettbewerbsableitung. Jörg Huffs Schmid führt dazu aus: „Für die Kapitale, die einen ‚besonderen Vorteil‘ besitzen, ist die materielle Konsequenz ihres vergleichsweise besseren Abschneidens eine stärkere individuelle Akkumulationskraft im Vergleich zu anderen Kapitalen; da diese Akkumulationskraft unter dem Zwang der (...) Konkurrenz, unbedingt eingesetzt werden muss, bedeutet dies eine größere tatsächliche Akkumulation dieser Kapitale im Vergleich zu anderen und damit bessere Voraussetzungen zur weiteren Entwicklung der Produktivkräfte; und d.h. vor allem zur Erzielung eines zusätzlichen, weiteren Vorsprung verschaffenden Extraprofits.“²⁹ Dadurch kommt es quasi zu einem systematischen nicht mehr aufholbaren Vorsprung, d.h. zu einem fehlenden wirksamen nachahmenden Wettbewerb. Empirisch zeigt sich dies anhand einer Strukturdifferenzierung innerhalb des Gesamtkapitals: einigen immer mächtiger werdenden Großunternehmen steht die Masse der ohnmächtigen kleineren und mittleren Unternehmen (KMU) gegenüber. So

²⁹ Huffs Schmid, J., Begründung und Bedeutung des Monopolbegriffs, in: Haug, F. (Hrsg.), Theorie des Monopols, Das Argument, Bd. 6, Berlin 1975, S. 29.

kommt es einerseits zu einer nachhaltigen extrem ungleichen Kapitalakkumulation (interne Konzentration) in der Wirtschaft und andererseits zu einer zusätzlichen externen Konzentration durch Unternehmensfusionen oder zu Insolvenzen nach einem Verdrängungswettbewerb. „Ein Kapitalist schlägt viele andere tot“ (Karl Marx). Die Strukturdifferenzierung innerhalb des Gesamtkapitals führt auch auf den Beschaffungsmärkten der Unternehmen zu ungleichen Wettbewerbsbedingungen. Im Allgemeinen sind dabei die nachfragenden Unternehmen – im Gegensatz zu den nachfragenden Endverbrauchern – im Vorteil. „Ein nachfragendes Unternehmen kann normalerweise seine Lieferanten ohne Schwierigkeiten wechseln, während ein anbietendes Unternehmen oft Mühe hat, für einen verlorenen Kunden einen Ersatz zu finden. Denn nachfragende Unternehmen sind weitaus weniger häufig als Letztverbraucher und ihre Aufträge sind größer. Diese Schwierigkeit erhöht sich noch, wenn große Nachfrager, wie beispielsweise die Automobilkonzerne oder die großen Konzerne des Einzelhandels kleinen oder mittleren Fabrikanten gegenüberstehen. Nachfragende Konzerne u. dgl. haben fast stets die Möglichkeit, ihre Lieferanten zu wechseln, ohne dass ihnen hierdurch normalerweise Kosten entstehen; einem Lieferanten fällt es jedoch meist schwer, für einen verlorenen Abnehmer einen gleichwertigen Ersatz zu finden. Dies gilt um so mehr, je größer die Menge ist, die ein solcher Abnehmer bezieht. Einen Automobilkonzern oder eine Warenhauskette kann man als Kunden nicht verlieren, ohne dass sich dies in der Gewinn- und Verlustbilanz negativ auswirkt. Je mehr nun aber ein Lieferant auf den guten Willen eines Großkunden angewiesen ist, desto weniger kann er sich dagegen wehren, dass dieser die Fortsetzung der Geschäftsbeziehung von Preiszugeständnissen u. dgl. Abhängig macht.“³⁰ Das hier beschriebene Phänomen der Nachfragemacht von Unternehmen³¹ führt zu nachhaltigen Gewinnumverteilungen zugunsten der nachfragenden Unternehmen. Diese können ihre an den Beschaffungsmärkten erpressten Preisnachlässe entweder als Extraprofiten einstreichen, oder sie in ihren Absatzwettbewerben gegen unliebsame Konkurrenz – die womöglich nicht über Nachfragemacht verfügt – beispielsweise für einen ruinösen Preiskampf einsetzen. Die anbietenden durch Nachfragemacht ausgebeuteten Unternehmen werden, wenn sie es können, ebenfalls versuchen ihre Lieferanten zu Preisnachlässen zu bewegen, so dass es hier zu einer „Ausbeutungskettenreaktion“ unter den Unternehmen kommt. Sind sie dazu nicht in der Lage, versuchen sie in der Regel durch ein straffes Kostenmanagement, dass fast immer zu Lasten der abhängig Beschäftigten geht, ihre schlechte Situation zu verbessern.

³⁰ Arndt, H., Lehrbuch der Wirtschaftsentwicklung, a.a.O., S. 105.

³¹ Zu den angewandten Praktiken und Auswirkungen einer Nachfragemachtausübung vergleiche ausführlich Bontrup, H.-J., Nachfragemacht von Unternehmen, Köln 1983, derselbe: Kartellrechtsnovelle und Nachfragemacht des Handels, in: WSI-Mitteilungen, Heft 7/1989, S. 390 -397, Bontrup, H.-J./Marquardt, R.-M., Nachfragemacht in Deutschland. Ursachen, Auswirkungen und wirtschaftspolitische Handlungsoptionen, Münster 2008. .

Wettbewerbstheoretische Vorstellungen entsprechen demnach weder auf der Absatz- noch auf der Nachfrageseite der wirtschaftlichen Realität. Hier versuchen die Unternehmen vielmehr wo sie nur können den wettbewerblichen Abhängigkeiten aus dem Wege zu gehen. Um ihre Gewinne zu maximieren beschränken sie den Wettbewerb oder schalten ihn durch Absprachen (Kartellbildungen) völlig aus. Schon Adam Smith schrieb 1776: „Geschäftsleute des gleichen Gewerbes kommen selten, selbst zu Festen und zur Zerstreung, zusammen, ohne dass das Gespräch in einer Verschwörung gegen die Öffentlichkeit endet oder irgendein Plan ausgeheckt wird, wie man die Preise erhöhen kann.“³² Werner Hofmann stellt deshalb fest, dass der Monopolismus das „legitime Kind der freien Konkurrenz“ ist und keineswegs (wie Eucken es sah³³) der „Wechselbalg einer staatlichen Regulierungspolitik, die etwa einem spontanen Wettbewerbsverlangen der Privatwirtschaft zuwidergelaufen wäre. Kein Einzelwirtschaftler will das Verhältnis der Konkurrenz, dem er unterworfen ist. Freier Wettbewerb, mit allen Überraschungen, die er bietet, widerspricht einem allgemeinen und elementaren Bedürfnis erwerbswirtschaftlichen Handelns schon darin, dass er die Kalkulierbarkeit der Chancen sehr beschränkt. Der ungehinderte Wettbewerb stellt innerhalb einer Wirtschaft, die nach Voraussehbarkeit des Erfolges verlangt, das Element der Unordnung dar – einer Anarchie, die in der Krise wie ein Hagelschlag über Gerechte und Ungerechte hereinbricht.“³⁴ Das immer wieder von Politik und Wissenschaft betonte Wettbewerbsmodell ist dabei trotz aller ideologischen Be-
teuerungen brüchig. Heidrun Abromeit konstatiert diesbezüglich: „Das entleerte Wettbewerbskonzept dient lediglich der verschleiernenden Rechtfertigung der Handlungsfreiheit von Privatunternehmen, ohne indessen eine Legitimation für diese Freiheit noch anbieten zu können.“³⁵ Entscheidend sind heute weitgehend hoch konzentrierte und vermachtete – nicht selten kartellierte – Märkte mit einem engen oligopolistischen oder sogar einem quasi monopolistischen Charakter. „Die ‚Neigung zum Monopol‘ entspringt dabei der Grundnatur des kapitalistischen Erwerbes selbst. Das Prinzip der Rendite vollendet sich im Monopolgewinn; so wie sich der andauernde Krieg der Konkurrenz der Hoffnung eines jeden der Streitenden nach in der Überwältigung der anderen erfüllt. Dem Verhältnis der freien Konkurrenz wohnt damit von allem Anfang an die Tendenz seiner Selbst-
aufhebung inne. Das Monopol, weit entfernt davon, eine ‚Entartung‘ der freien Unternehmerinitiative, eine ‚Fehlentwicklung‘ der Konkurrenz darzustellen, ist vielmehr die heimliche Hoffnung aller. Innerhalb einer Ordnung, wo Akkumulation ‚Moses und die Propheten‘ ist, gelingt dem Monopol, was alle anderen wol-

³² Smith, A., Der Wohlstand der Nationen, a.a.O., S. 112.

³³ Vgl. Eucken, W., Grundlagen der Nationalökonomie, Jena 1940.

³⁴ Hofmann, W., Monopol, Stagnation und Inflation, Heilbronn 1987, S. 47.

³⁵ Vgl. Abromeit, H., Wettbewerb, in: von Eynern, G./Böhret, C., Wörterbuch zur politischen Ökonomie, 2. Aufl., Opladen 1977, S. 559.

len.“³⁶ Auf den unterschiedlichen Märkten ist es immer nur eine Frage der Zeit, bis durch Konzentrationsprozesse der Wettbewerb unter den Unternehmen zum Erliegen kommt oder zumindest in eine marktmachtinduzierte oligopolistische Konkurrenz übergeht. Im Gegensatz zur vollkommenen oder auch heterogenen polypolistischen Konkurrenz wird bei oligopolistischer Konkurrenz auf die Preisgestaltung unmittelbar Einfluss ausgeübt. Hier ist der Preis kein Datum, der Gewinn kein Residuum und die Anbieter sind nicht machtlos. So kann davon ausgegangen werden, dass Unternehmen ihren gewünschten Akkumulationsprozess mit entsprechender Gewinnausstattung weitgehend selbst steuern und beeinflussen können. Die Unternehmen versuchen dabei durch ein „Target return pricing“ eine möglichst maximale Verzinsung des eingesetzten Kapitals sicherzustellen.³⁷

4. Temporär mehr – langfristig weniger Wettbewerb

Durch eine forcierte „Politik der Globalisierung und Liberalisierung“ der Märkte, die nicht vom Himmel gefallen ist, sondern von Politik im Interesse des Großkapitals bewusst eingeleitet wurde,³⁸ steht der Wettbewerbsimperativ nun vollkommen im Mittelpunkt aller Diskussionen und Vorschläge. „Kein Wort wird häufiger in politischen Ansprachen, Zeitungen, Büchern, Managementkursen und Seminaren verwendet als ‚Wettbewerb‘. Der Kampf um die Wettbewerbsfähigkeit ist die am meisten debattierte wirtschaftliche Frage der letzten zwanzig Jahre. Wenn Menschen sich wegen der Arbeitslosigkeit Sorgen machen, antwortet man ihnen, man müsse die Wettbewerbsfähigkeit steigern. Wie sollen die Universitäten reformiert werden, und warum? Man antwortet: ‚Um die Lehrpläne den Bedürfnissen der Industrie im Interesse ihrer Wettbewerbsfähigkeit anzupassen‘. Wie können die Entwicklung und der Einsatz von Technologien verbessert werden? Auch hier lautet die Antwort, man müsse sich auf die Wettbewerbsfähigkeit konzentrieren.“³⁹ Die „Gruppe von Lissabon“, ein Zusammenschluss von Wissenschaftlern verschiedener Fachgebiete stellt diesbezüglich die Frage: „Wie ist es möglich, dass ein Mittel, eine Funktionsweise (Wettbewerb zwischen Unternehmen und Wirtschaftssubjekten) zum Hauptziel aller Wirtschaftsakteure und der gesamten Gesellschaft geworden ist“⁴⁰, ohne die Auswirkungen dieses Wettbewerbs final zu Ende zu Denken. „Die Wettbewerbsideologie übersieht, daß der Markt nicht alles ist, was die wirtschaftliche Entwicklung sowie die soziale Wohlfahrt der Menschen und Länder bedingt. (...) Wettbewerb zwischen Unternehmen

³⁶ Hofmann, W., Monopol, Stagnation und Inflation, a.a.O., S. 47.

³⁷ Vgl. Bontrup, H.-J., Target Return Pricing, in: Das Wirtschaftsstudium (WISU), Heft 4/2001, S. 470ff.

³⁸ Vgl. Zinn, K. G., „Die Globalisierung ist politisch gemacht“, in: Junge Welt vom 29.6.2002.

³⁹ Die Gruppe von Lissabon (Hrsg.), Grenzen des Wettbewerbs, Die Globalisierung der Wirtschaft und die Zukunft der Menschheit, München 1997, S. 129f.

⁴⁰ Die Gruppe von Lissabon (Hrsg.), Grenzen des Wettbewerbs, a.a.O., S. 132.

kann alleine nicht effizient mit den langfristigen globalen Problemen umgehen. Der Markt kann keine akzeptable Zukunftssicherung garantieren: Er ist von Natur aus kurzsichtig.“⁴¹ Dies verifizieren alle empirischen Ergebnisse. Entgegen der noch Mitte der 1980er Jahre prophezeiten besseren Welt, die zu einem „globalen Dorf“, zu einer zunehmenden Konvergenz der wirtschaftlichen Entwicklung zwischen Nord und Süd führen würde, hat die mit der Globalisierung und Liberalisierung einhergehende temporäre Zunahme des Wettbewerbs eher zu einem „globalen Niedergang“ für die meisten der Menschen geführt. Dieser Niedergang hat sogar ein bisher unbekanntes Ausmaß erreicht: 1,2 Milliarden Menschen, ein Fünftel der Menschheit, müssen von einem Dollar pro Tag leben und sind zu einem Leben in extremer Armut verurteilt. Die Kluft wird größer, nicht kleiner. 1,6 Milliarden Menschen in den Entwicklungsländern leben heute schlechter als vor 15 Jahren. Die zwischen den reichsten und den ärmsten Ländern bestehende Einkommensdifferenz, die 1960 das 37fache betrug, beträgt heute das 74fache. Vier Bürger der USA – Bill Gates, Paul Allen, Warren Buffet und Larry Ellyson – konzentrieren in ihren Händen ein Vermögen, das dem Bruttoinlandsprodukt von 42 armen Ländern mit 600 Millionen Einwohnern gleichkommt. Das Vermögen der 385 reichsten Personen übersteigt das Jahreseinkommen der ärmsten 2,5 Milliarden Menschen, also fast der Hälfte der Weltbevölkerung. Eine neue Untersuchung über die Vermögenden der Erde zeigt, dass jeder zweite Millionär auf dem Globus aus den USA, Deutschland und Japan kommt. „Der Club der Millionäre ist 2011 zwar nicht größer geworden. In den angelsächsischen Ländern, Australien oder Indien hat er sogar Mitglieder verloren. Aber er wird dem Global Wealth Report 2012 zufolge Multikulti: In China, Brasilien und Russland wächst die Zahl der Millionäre weiter – und in Deutschland. 2011 wuchs die deutsche Sektion um 27.300 auf 951.200 Millionäre, nur 38.100 weniger als in den vier BRIC-Staaten zusammen. (...) Auch wenn die Sparschweine der Reichen weltweit im Jahr 2011 etwas schlanker geworden sind – es sind immer noch 42.000 Mrd. US-Dollar drin. (...) Hierzulande ist das Privatvermögen laut Bundesbank 2011 um 149 Mrd. Euro auf rekordverdächtige 4.715 Mrd. Euro angestiegen.“⁴²

Dem Reichtum auf der einen Seite, steht Armut auf der anderen Seite entgegen. In ihrer heutigen neoliberalen Form wurde die Globalisierung zu einem furchtbaren Alptraum für Millionen von Menschen: für die Opfer der Massenarbeitslosigkeit, für die in ungeschützte Arbeitsverhältnisse Abgedrängten, die sozial Ausgegrenzten oder die Armen trotz Arbeit. Wer zählt die Opfer der neoliberalen Strukturanpassungspolitik, die im Süden zu ungeheurer Armut geführt hat und die sich im Norden als Zerstörung der sozialen Sicherungssysteme und Privatisierung der öffentlichen Dienstleistungen auswirkt?“⁴³ In der öffentlichen Debatte gewinnt

⁴¹ Ebenda, S. 137ff.

⁴² DGB- Bundesvorstand, Klartext Nr. 23/2012, 22. Juni 2012.

⁴³ Mayer, L., Schmid, F., Macht der Multis. Globalisierung, Multis, Monopole, ISW-Forschungshefte

man dabei nicht selten den Eindruck, Globalisierung und Liberalisierung der Märkte sei ein völlig neues Phänomen, dem man nicht entgehen könne. Weder das eine noch das andere ist richtig. Globalisierung und Liberalisierung sind nichts anderes als die schlichte Folge kapitalistischer Bewegungsgesetze, die nach einer permanenten Expansion verlangen. „Schon das Entstehen der kapitalistischen Produktionsweise war untrennbar mit der Herausbildung des Weltmarkts verbunden. ‚Welthandel und Weltmarkt eröffnen im 16. Jahrhundert die moderne Lebensgeschichte des Kapitals‘, schreibt Karl Marx. In seiner weiteren Entwicklung werde sich dieser internationale Charakter weiter entfalten und es komme zu, neuen weltmarktlichen Beziehungen, welche die große Industrie schafft,‘ denn der Weltmarkt bildet die Basis und Lebensatmosphäre der kapitalistischen Produktionsweise, schrieb der Ökonom und Philosoph aus Trier schon im Jahr 1890.“⁴⁴

Dieser Prozess wird heute aber von der Politik nicht kontrolliert und im gesamtgesellschaftlichen Interesse angesteuert, sondern einseitig und ideologisch im Interesse des Großkapitals. Um den Expansionsdrang des Kapitals auf zumeist ab Anfang der 1970er Jahre gesättigten Binnenmärkten, verbunden mit Überproduktionskrisen, zu genügen, kam es zu einer weltweiten (globalen) Liberalisierung der Märkte. Am Anfang stand ein neues Währungssystem, das am 15. August 1971 das Regime der festen Wechselkurse, im Jahr 1944 in Bretton Woods zur währungspolitischen Nachkriegsordnung festgelegt, in ein System flexibler Wechselkurse umgewandelt wurde. Damit verbunden war zunächst der Beginn einer schrittweisen Liberalisierung und Deregulierung der Finanzmärkte, die heute zu einer Herrschaft des Finanzkapitals, der Finanzkonzerne geführt haben und die Jörg Huffs Schmid in seinem Buch: „Politische Ökonomie der Finanzmärkte“ eindrucksvoll beschreibt.⁴⁵ Aber nicht nur die Finanzmärkte gerieten in den Fokus eines neuen wirtschaftspolitischen Paradigmas. Um auch den Stagnationstendenzen auf den nationalen Güter- und Dienstleistungsmärkten entgegen zu wirken, setzten die Großunternehmen und das Großkapital verstärkt auf Weltmarktexpansion, so dass die „internationale Wettbewerbsfähigkeit“ an Bedeutung gewann. Auf europäischer Ebene wurden zu diesem Zweck mit dem EG-Vertrag bzw. dem Weißbuch von 1985 sowie der darauf beruhenden Einheitlichen Europäischen Akte von 1987 die Errichtung eines gemeinsamen Binnenmarktes 1992 in Europa zur zentralen Aufgabe erklärt. Dazu fordert der Vertrag die Herstellung der Freiheit des Waren-, Dienstleistungs-, Personen- sowie Kapitalverkehrs. Die Umsetzung dieser vier Grundfreiheiten setzt voraus, dass gemeinsame Wettbewerbsregeln aufgestellt und nationale Rechts- und Verwaltungsvorschriften harmonisiert werden. Der Wirtschaftsunion in Europa folgte zum 1. Januar 1999 die europäische Währungsunion, die Einführung des Euros. Auf Weltebene wurde

1, München 2003, S.1.

⁴⁴ Mayer, L., Schmid, F., Macht der Multis, a.a.O., S. 2.

⁴⁵ Huffs Schmid, J., Politische Ökonomie der Finanzmärkte, 2. Aufl., Hamburg 2002.

schließlich das sich immer mehr durchsetzende „Prinzip des internationalen Freihandels“ auf Güter- und Finanzmärkten auch auf sämtliche Dienstleistungsmärkte ausgedehnt. Dafür steht das 1995 eigens verabschiedete Abkommen namens GATS (General Agreement on Trade in Services)⁴⁶ und die ebenfalls 1995 gegründete WTO (Welthandelsorganisation) als Nachfolge des zuvor gültigen GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), das lediglich ein internationales Vertragswerk implizierte. Mit der WTO wurde eine Institution geschaffen, die zukünftig als Basis für ein Welthandelsregime angesehen werden muss.

Spiegelbildlich zum Abbau nationaler Handelsschranken und Deregulierungen hat sich quasi eine Zunahme an nationaler und internationaler Konkurrenz ergeben, denen auch die multinationalen Konzerne zumindest temporär ausgesetzt sind. Auf die Wettbewerbszunahme reagieren die Unternehmen in klassischer Art und Weise mit Fusionen. So ist es zu einer nationalen wie auch zu einer „beispiellosen grenzüberschreitenden Fusionswelle“ gekommen, so der Economic Report 1999 des US-Präsidenten.⁴⁷ Analysiert man die Unternehmenszusammenschlüsse in den 1990er Jahren insgesamt, so stellt man fest, dass das weltweite Transaktionsvolumen bei Fusionen von 473 Mrd. US-\$ im Jahr 1990 auf 4 000 Mrd. US-\$ im Jahr 2000 um das 8,4-fache kontinuierlich angestiegen ist.⁴⁸ Allein im Jahr 1998 betrug die Aufwendungen für Fusionen in den USA insgesamt rund 1,6 Billionen Dollar (was in etwa dem deutschen Bruttoinlandprodukt entsprach); seit 1992 wuchs die Fusionsrate in den USA um jährlich 50 v.H.⁴⁹ Grundsätzlich kostet jede Fusion nachhaltig Arbeitsplätze. Durch den Arbeitsplatzabbau kann in den Unternehmen durch eine entsprechende Arbeitsverdichtung die ökonomische Effizienz (Produktivität) gesteigert werden, wobei aber noch längst nicht jede Fusion auch die Vorteile (Synergien und Produktivitätssteigerungen) erbringt, die zuvor großmundig vom Management versprochen worden sind. Dem Kapital geht es bei Fusionen natürlich nicht darum, die Allgemeinheit (Nachfrager) mit niedrigeren Preisen oder die nach Fusion in den Unternehmen verbleibenden Beschäftigten mit höheren Löhnen oder besseren Arbeitsbedingungen zu beglücken, sondern es geht nur darum die Gewinne, die Rentabilität des eingesetzten Kapitals für die jeweiligen Gesellschafter (Shareholder) zu steigern. Was folgt hieraus langfristig für den Wettbewerb? Im Laufe der Zeit werden sich auch die internationalen Märkte immer mehr verengen und so wird die momentane Wettbewerbszunahme wieder erlahmen. Schließlich kommt es auch zur Herausbildung enger internationaler Oligopole, die als supranationale Giganten die Weltmärkte beherrschen bzw. es heute teilweise bereits tun. „Am Ende dieses Prozesses ste-

⁴⁶ Vgl. Fritz, T., Scherrer, C., GATS: Zu wessen Diensten?, Hamburg 2002.

⁴⁷ Zitiert bei: Biermann, W./Klönne, A., Globale Spiele. Imperialismus heute – Das letzte Stadium des Kapitalismus?, Köln 2001, S. 174.

⁴⁸ Vgl. Bundeskartellamt (Hrsg.), Unsere Tätigkeit in den Jahren 1999 und 2000, Bonn 2001, S. 6.

⁴⁹ Vgl. Biermann, W./Klönne, A., Globale Spiele. Imperialismus heute – Das letzte Stadium des Kapitalismus?, a.a.O., S. 175.

hen Monstren, denen Mitarbeiter, Zulieferer, Mittelstand und Kunden ausgeliefert sind. Letztere haben dann auch den Preis zu zahlen. Es entsteht das Schnittmuster einer vernetzten Weltökonomie, in der nur noch wenige Mega-Konzerne die Geschicke lenken.“⁵⁰ Die weltweit agierenden Konzerne erzielen dabei entgegen der wettbewerbstheoretischen Ideologie komfortable Gewinne. Eine Studie der Eidgenössischen Technischen Hochschule (ETH) Zürich zeigt dabei, dass mittlerweile 147 transnational aufgestellte Konzerne die Welt mit ihrer Machtansammlung kontrollieren. Besonders dominant sind der Untersuchung zufolge Unternehmen aus dem Finanzbereich und Rentenfonds. Das einflussreichste Unternehmen ist dabei die britische Barclays Bank. Die 147 Unternehmen bilden über Beteiligungen an anderen Unternehmen ein „Super-Netzwerk“. Dies setzen sie natürlich nicht nur gegen Konkurrenten und Endverbraucher zur Realisierung maximaler Profite ein, sondern auch gegenüber der Politik. Sie verlangen hier niedrigste Gewinn- und Vermögensteuern sowie Abgaben und die vollständige Kommodifizierung der Ware Arbeitskraft.⁵¹

Schon heute hat der verschärfte internationale Wettbewerb in nahezu allen Märkten zu zunehmenden Austrittsmöglichkeiten des Kapitals aus anspruchsvollen nationalen Regelsystemen, die die industriellen Beziehungen auf nationaler Ebene bestimmen, geführt.⁵² Ganze Nationen bzw. die sie vertretende staatliche Politik sind durch multinationale Konzerne erpressbar geworden. Man droht mit der Verlagerung von Betriebsteilen oder gar mit der Schließung ganzer Produktionsstandorte. Dies reicht bereits aus, um Regierungen zu veranlassen für die international agierenden Konzerne ein angenehmes Investitionsklima zu schaffen. Dazu gehören infrastrukturelle und steuerliche Erleichterungen und die Deregulierung der Arbeitsmärkte sowie die Zurückdrängung staatlicher Sozialpolitik. Mit der Umsetzung solcher angebotsorientierter neoliberaler Politik erhoffen sich dann die Regierungen in einer nicht mehr zu überbietenden Naivität die Ansiedlung ausländischen Kapitals. Was ist aber das Ergebnis einer solchen unheilvollen Politik, wenn alle Länder so um Investoren buhlen? Man kennt die Ergebnisse aus der Regionalökonomie unter dem Stichwort „Bürgermeisterkonkurrenz“. Am Ende verlieren alle Nationalstaaten und die multinationalen Konzerne gewinnen noch mehr an Macht und Profit. Der Sozialwissenschaftler Ulrich Beck stellt diesbezüglich fest: „Wenige Unternehmen entscheiden noch über die in der Weltgesellschaft gültigen Normen, über gut und böse, richtig und falsch, ‚overdogs‘ und ‚underdogs‘ in der neuen ‚Gemeinschaft der Staaten‘ – sie konstituieren die

⁵⁰ Mayer, L., Schmid, F., Macht der Multis. Globalisierung, Multis, Monopole, a.a.O., S. 37.

⁵¹ Vgl. Baumann, D., Schlandt, J., 147 Unternehmen kontrollieren die Welt, in: Frankfurter Rundschau, 24. Oktober 2011.

⁵² Vgl. Streeck, W., Industrielle Beziehungen in einer internationalisierten Wirtschaft, in: Friedrich Ebert Stiftung (Hrsg.), Globalisierung der Wirtschaft, Standortwettbewerb und Mitbestimmung, Bonn 1996, S. 53.

‚weltpkapitalistische Planwirtschaft‘.⁵³ „Die Wirtschaftswissenschaftlerin Gretchen Binus sieht in der heutigen Tendenz zum ‚Supermonopol‘ einen ‚gravierenden Einschnitt in der Entwicklung des Kapitalismus (...) zumal der Druck mächtiger internationaler Konzerne mit diesen neuen Machtkonstellationen fühlbarer wird. Sie drängen verstärkt Politik, Staaten und Staatengemeinschaften unter ihr Diktat.‘ Die Vision des früheren britischen Gewerkschaftsführers und ehemaligen Technologieministers Frank Cousins ist heute Realität. In einem Fernsehinterview erklärte er bereits 1971, dass ‚die Zeit nicht mehr fern sei, wo mit großen Gesellschaften auf derselben Basis verhandelt werden müsse wie mit ausländischen Staaten‘.⁵⁴ Nun allerdings zu glauben, Politiker würden weltweit mit einer entsprechenden Wettbewerbspolitik gegen den Konzentrationsprozess, gegen die marktbeherrschenden multinationalen Konzerne, vorgehen, ist weit gefehlt. Im Gegenteil: Politik unterstützt geradezu in unverantwortlicher Manier Unternehmensfusionen. Schließlich seien die international agierenden nationalen Großunternehmen nur bei einer bestimmten Betriebsgröße noch international wettbewerbsfähig und vor womöglichen feindlichen Übernahmen geschützt. Unternehmen müssten heute global bzw. international denken und agieren, wollten sie morgen überleben. So hält es beispielsweise der deutsche Finanzminister Eichel für opportun, dass die drei großen deutschen Privatbanken (Deutsche Bank, Dresdner Bank und Commerzbank) fusionieren, damit es nicht zu einer internationalen feindlichen Übernahme kommt.⁵⁵ Hierin drückt sich zum einen der bereits erdrückend gewordene Gigantismus von Unternehmensgrößen aus und zum anderen die politische Kapitulation vor dem Konzentrationsprozess selbst bzw. vor dem immer mächtiger werdenden Großkapital. Welche Macht wächst da letztlich zusammen? Der frühere Kartellamtspräsident Wolfgang Kartte formuliert es so: „Wir laufen Gefahr, uns dem Regiment einer immer kleiner werdenden Zahl privater Machtzentren und ihrer weltweit agierenden Manager auszuliefern“⁵⁶ und Ernst Ulrich von Weizsäcker, Vorsitzender der Enquete-Kommission „Globalisierung“ des Deutschen Bundestages warnte bei der Vorstellung des Abschlussberichtes der Enquete-Kommission im Deutschen Bundestag vor der wachsenden und unkontrollierten Macht der Multis. Die internationale Politik ist aufgerufen, dem endlich etwas entgegen zu setzen.

II. Grundsätzliche Kritik am Gesetzentwurf zur 8. GWB-Novelle

Vor dem Hintergrund der grundsätzlich gemachten Ausführungen zum Wettbewerbsprinzip und der wirtschaftlichen Realität des Nicht-Wettbewerbs auf vielen

⁵³ Beck, U., Die Macht der Ohnmacht, in: Der Stern vom 1.2.2001

⁵⁴ Mayer, L., Schmid, F., Macht der Multis. Globalisierung, Multis, Monopole, a.a.O., S. 38.

⁵⁵ Vgl. Financial Times Deutschland vom 24.11.2003.

⁵⁶ Der Stern vom 3.12.1998.

Märkten, ist die 8. GWB-Novelle als völlig unzureichend einzustufen. Dies gilt sowohl für die Änderungen bei der Fusionskontrolle (SIEC-Tests; Anpassung an die europäische Fusionskontrolle) als auch für die Änderungen bei der Missbrauchsaufsicht gemäß § 20 GWB.

Einzig zu loben sind hier die Verlängerungen der Preismissbrauchsaufsicht auf der Energieerzeugungsebene (§ 29 GWB) und der Verschärfung des Verkaufs unter Einstandspreis im Lebensmittelhandel (§ 20 Abs. 4 Satz 2 Nr. 1 GWB, Art. 4 des Änderungsgesetzes). Ebenso richtig ist die Aufnahme des Verbots von Preis-Kosten-Scheren ins Gesetz (§ 20 Abs. 4 Satz 2 Nummer 3 GWB).

Aufs schärfste ist dagegen die weitere Anhebung der Schwelle für eine Einzelmarktbeherrschung (Konzentrationsgrad (CR) von $CR_1 \geq 33 \frac{1}{3} \%$ auf 40% zu kritisieren. Dies wird den Wettbewerbsprozess weiter einschränken. Auch die viel zu hohen Schwellenwerte für die Vermutung einer kollektiven Marktbeherrschung ($CR_3 \geq 50 \%$ und $CR_5 \geq 66 \frac{2}{3} \%$) sollen nicht abgesenkt werden. Dies ist ebenfalls zu kritisieren.

So wird es weiter einen Mißbrauch von marktbeherrschenden Unternehmen und eine Pervertierung des Wettbewerbsprinzips (siehe dazu noch einmal ausführlich das Kapitel I), und damit sowohl einen Behinderungs- und einen Ausbeutungs- mißbrauch in vielfältiger Art und Weise geben.

Ich schlage daher zur Wiederbelebung des Wettbewerbs die folgenden Schwellenwerte vor:

$CR_1 \geq 20 \%$

$CR_2 \geq 30 \%$

$CR_3 \geq 40 \%$

$CR_4 \geq 50 \%$

Darüber hinaus sind alle relevanten Märkte, die diese Konzentrationsgrade längst überschritten haben, zu entflechten. Näheres dazu muss konkret ein Entflechtungsgesetz beschreiben. Die Entflechtung hat auch zu gelten, wenn Unternehmen am Markt durch eine missbräuchliche Verhaltensweise gegen Konkurrenten auf der Marktnebenseite und an ihren Beschaffungsmärkten zweimal aufgefallen sind. Dies gilt ebenso für Kartellabsprachen.

Überhaupt nicht geht die 8. GWB-Novelle auf das immer größer gewordene Problem der Ausnutzung einer missbräuchlichen Nachfragemacht von Unternehmen ein. Auch hier wird die Anhebung des Schwellenwertes auf 40% die Macht von großen Unternehmen an ihren Beschaffungsmärkten weiter erhöhen zu wettbewerblich kontraproduktiven Ergebnissen führen.

Bei der Fusionskontrolle ist wieder nicht die Ministererlaubnis gestrichen worden, die in der Vergangenheit mehrfach negativ aufgefallen ist und die neben einem

Wettbewerbsschaden auch für eine gesamtwirtschaftliche Fehlallokation gesorgt hat.

Im Bereich des Kartellmissbrauchs ist das mit der negativen Wirkung eines Kartells vergleichbare oligopolistische Parallelverhalten (das gerade noch vom Bundeskartellamt in der Mineralölbranche als eindeutig wettbewerbsbehindernd festgestellt und kritisiert worden ist⁵⁷) nicht explizit als ein Sanktionierungstatbestand ins GWB aufgenommen worden.

Beim Tatbestand des Kartellmissbrauchs (mit Ausnahme beim Submissionskartell) werden außerdem bei der Sanktion weiter nur Bußgelder verhängt. Hier müsste das GWB dem Strafgesetzbuch unterstellt und adäquate Haftstrafen für Kartelltäter verhängt werden. Nur so lassen sich der Missbrauch und der enorme volkswirtschaftliche Schaden durch Kartelle wirklich verhindern.⁵⁸

Abschließend abzulehnen ist eine verschärfte Anwendung des GWB auf die gesetzlichen Krankenkassen. Diese sind keine privatwirtschaftliche auf Gewinn orientierte Unternehmen, sondern Einrichtungen mit einem sozialstaatlichen Versorgungsauftrag im Bereich der Krankenversicherung. Wettbewerb im Gesundheitswesen, wie von rechten und liberalen Politikern sowie von Unternehmerverbänden und neoliberalen Ökonomen eingefordert, ist gesellschaftlich und wirtschaftlich holistisch betrachtet völlig kontraproduktiv und fehlallokativ.

Dagegen zu begrüßen ist die Einführung einer Klagebefugnis für Verbraucherverbände als auch die Aufnahme einer Vorteilsabschöpfung ins GWB.

⁵⁷ Vgl. Bundeskartellamt: Sektoruntersuchung Kraftstoffe, Abschlussbericht, Bonn 2011. Vergleiche dazu auch: Bontrup, H.-J., Unmut an den Tankstellen, in: ifo Schnelldienst, 65. Jg., Heft 11/2012, S. 12ff.

⁵⁸ Vgl. dazu ausführlich Bontrup, H.-J., Das Kartellrecht novellieren: Strafrechtliche Konsequenzen für Kartelltäter, in: Orientierungen zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, Ludwig-Erhard-Stiftung Bonn, Heft 125, September 2010, S. 17ff.