

Kapitel I

Große Unternehmen: Gefahr oder Chance?

Die Bedeutung großer Unternehmen ist ein historisch gesehen eher junges Phänomen. Dies bedeutet nicht, dass es nicht schon seit langer Zeit einzelne Unternehmen gab, die die Entwicklung einer Branche zumindest in einem geographisch begrenzten Gebiet wesentlich bestimmten. Aber dieses Phänomen erlangte nach einvernehmlichen Darstellungen von Wirtschaftshistorikern erst in der zweiten Hälfte des 19-ten Jahrhunderts eine hinreichend große gesamtwirtschaftliche Bedeutung. Seit dieser Zeit faszinieren große Unternehmen und gleichzeitig beängstigen sie. Ein Unternehmen wie Microsoft oder SAP fasziniert; vielleicht wegen der durch sie nachgewiesenen Möglichkeit, mit viel Engagement und Arbeit ein solch großes Unternehmen nur aus den eigenen Fähigkeiten heraus aufzubauen. Auf der anderen Seite resultiert aus der Größe eines Unternehmens auch eine Machtposition. Wie verhält sich ein solches Unternehmen gegenüber seinen Mitarbeitern? Unter welchen Umständen hat es ein großes Unternehmen nötig, auf die Qualität seiner Leistungen zu achten? Wird ein großes Unternehmen nicht in der Lage sein, „überhöhte“ Preise zu verlangen? Diese Fragen machen eher skeptisch. Aber die Faszination der großen Unternehmen hat natürlich nicht nur den subjektiven, emotionalen Hintergrund eines potentiellen Vorbilds. In den beiden oben genannten Beispielen haben die nunmehr so großen Unternehmen etwas Neues geschaffen, das bei Millionen von Kunden Nutzen stiftet. Dies spricht *ceteris paribus* einer Effizienzsteigerung im Sinne von Pareto. Außerdem gibt es das Phänomen der Größenvorteile, die ebenfalls *ceteris paribus* für Effizienzgewinne durch große Unternehmen sprechen.

In diesem Kapitel soll zunächst untersucht werden, wie sich die Antworten aus Politik und Wissenschaft seit dieser Zeit entwickelt haben. Damit erschließt sich auch ein Verständnis für die bisherige Entwicklung einer wirtschaftswissenschaftlichen Theorie der Wettbewerbsprozesse. Diese Entwicklung ist bei weitem noch nicht abgeschlossen, unter anderem deshalb, weil Wettbewerbsprozesse immer wieder neue Phänomene hervorbringen, die neue Anforderungen an die wirtschaftswissenschaftliche Analyse und Bewertung stellen. Im Kontext dieser Vorlesung bildet die Nachzeichnung der bisherigen Entwicklung den Hintergrund und den Maßstab für den Fortschritt, der sich im heutigen Stand der Analyse- und Bewertungstechnik von Wettbewerbsstrukturen in der Wirtschaftswissenschaft manifestiert.

Diese wird heute – im Gegensatz zu der Situation vor ca. 10 Jahren - auch ganz praktisch bei Fragen der Fusionskontrolle, der Missbrauchsaufsicht oder der Regulierung von großen Unternehmen in Europa eingesetzt.

Ziel dieses Kapitels ist, dass Sie

- zentrale Einschätzungen von großen Unternehmen aus der Politik und
- zentrale Debatten aus der Wirtschaftswissenschaft zur Bewertung von großen Unternehmen kennen;
- dadurch ein Verständnis für die ältere Theorieentwicklung und
- den Hintergrund für die neuere Theorieentwicklung erlangen sowie
- das Struktur-Verhaltens-Marktergebnis Schema in seiner heutigen Interpretation kennen.

I.1 Unternehmensgröße im historischen Kontext

Bis ungefähr zur Mitte des 19-ten Jahrhunderts war das beherrschende Bild eines typischen Unternehmens das Familienunternehmen - vornehmlich in Landwirtschaft, Handwerk und Handel – ohne wesentliche Größenvorteile. Zwei Entwicklungen änderten dies im Laufe dieses Jahrhunderts: die industrielle Revolution und die Entwicklung von Organisationswissen großer Unternehmen. Beide Entwicklungen sind sicherlich nicht voneinander zu trennen. Die industrielle Revolution fußt wesentlich auf dem durch den technischen Fortschritt ermöglichten, deutlich höheren Stellenwert von Maschinen, deren wirtschaftliche Nutzung jedoch wesentliche Änderungen in üblichen Arbeitsabläufen bedingen. Während im handwerklichen Betrieb ein Werkstück typischerweise von einem Gesellen (Arbeiter) insgesamt angefertigt wird, verlangt die neue Technik eine Aufteilung von Tätigkeiten. Eine Dampfmaschine braucht bspw. Ingenieure und Maschinisten und die durch diese Maschinen beschleunigte Fertigung von Produkten verlangt spezialisierte Arbeitsgänge durch in der Regel entsprechend spezialisierte Arbeitskräfte. Dies stellt die neuen kapitalintensiven Unternehmen vor neue Organisationsaufgaben. Arbeit wird von einer individuellen Leistung einer Arbeitskraft für einen Kunden, die den gesamten Produktionsprozess umspannt, zu einer austauschbaren homogenen Einzelleistung in einem spezialisierten Arbeitsschritt. Diese Schritte müssen durch organisatorische Strukturen zusammengeführt werden.

Sowohl die Ausstattung mit physischem Kapital als auch diejenige mit dem entsprechenden organisatorischen Kapital führt zu ungekannt hohen Fixkostenniveaus. Unternehmen brauchen nun einen deutlich höheren Output, um diese deutlich erhöhten Fixkosten decken zu können. Mit anderen Worten, die minimal effiziente Unternehmensgröße steigt kräftig an.

Gleichzeitig ergibt sich durch die neuen Maschinen ein deutlicher Produktivitätsfortschritt. Folglich kommen in vielen Branchen Unternehmen in Bedrängnis, die diesen technischen Fortschritt nicht nutzen und daher nicht kapitalintensiv produzieren. Dies sind zu einem großen Teil kleine von Familien geführte Handwerksbetriebe, die aus den verschiedensten Gründen einen Umstieg in die kapitalintensive Produktionsweise nicht nutzen können.

Aber auch die Unternehmen, die die neuen Techniken nutzen und daher deutlich größere Betriebsgrößen aufweisen (müssen), haben nicht nur Vorteile davon, dass die Durchschnittskosten für einen weiten Bereich fallen. Denn dies ist gleichzeitig eine Periode, in der viele ihr Glück versuchen und mit tatsächlich oder vermeintlich besserem technischem Gerät glauben, Gewinne machen zu können, auch wenn der Markt schon gut versorgt ist. Zusammen mit Schwankungen der Nachfrage führt dies häufig zu deutlichen Überkapazitäten mit entsprechenden Preiskämpfen. Die Preise sind daher sehr volatil und viele Unternehmen gehen in Konkurs, auch große.

Eine Reaktion der Unternehmen auf diese für sie unbefriedigende Situation besteht in Absprachen und Kartellen. Besonders in Deutschland entstehen um die Jahrhundertwende zum 20-ten Jahrhundert zahlreiche Kartelle, die über die Zeit immer zahlreicher werden. In den USA wird Ende des 19-ten Jahrhunderts ein Kartellrecht eingeführt, welches Kartellbildungen verbietet. In der Folge kommt es in den USA zu einer großen Fusionswelle. Beispielsweise entsteht auf diese Weise ein Stahlunternehmen US-Steel mit 90% Marktanteil. In allen Fällen sind diese Maßnahmen wenig erfolgreich. Die Preise sind trotzdem volatil. Die Größe alleine ist eben kein Erfolgsfaktor per se. Viele große Unternehmen dieser Zeit können mit ihrer Größe einerseits und dem Marktumfeld andererseits nicht gleichzeitig umgehen.

Auf der politischen Ebene wird die Kartellbildung in Deutschland zu dieser Zeit nicht wesentlich behindert. Demgegenüber entsteht in den USA das Antitrust Recht, welches in groben Zügen unserem heutigen Kartellrecht entspricht. Damit sind dort Kartelle – sofern sie nicht auf Zusammenarbeit bei Exporttätigkeiten bezogen sind - nicht erlaubt und Fusionen, die zu Monopolartigen Stellungen führen, sind gleichfalls nicht erlaubt. Darüber hinaus griffen staatliche Stellen Preis regulierend ein. Dies geschah typischerweise auf Druck von Interessengruppen, die durch die neue Organisationsform ihrer Branchen in Bedrängnis geraten waren. Einer der ersten gut dokumentierten Fälle der amerikanischen Geschichte bildet der Eingriff des Staates Illinois in die Preisgestaltung eines Unternehmens, welches Getreidesilos und Lagerhäuser betrieb. Auf Druck von Landwirten wurde der Preis auf staatlichen Beschluss hin gesenkt. Preisregulierung griff in der Folge auch in den USA um sich. Kurz: staatliche Maßnahmen wurden ergriffen, um bestimmte Gruppen vor der Marktmacht großer Unternehmen zu schützen.

Ungefähr ein Jahrzehnt nach dem Zweiten Weltkrieg wurde in Deutschland das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) eingeführt u. a. mit dem Kartellverbot als Kernstück, welches im übrigen dann auch in den EWG-Vertrag Eingang fand. Dies spricht zunächst für eine strengere Gangart gegenüber mächtigen (großen) Unternehmen. Auch in den USA setzten Behörden und Gerichte die Maßgaben des Antitrust Rechts in dieser Zeit rigorosier um. Gleichzeitig kam es aber zu einer starken politischen Unterstützung großer Unternehmen. Es wurde argumentiert, dass große Unternehmen deutlich produktiver seien, z.B. dadurch, dass sie Skalenerträge ausnutzen können. Stark befördert wurde dies durch hohe Wachstumsraten der Sowjetunion. In deren planwirtschaftlichem System wurden riesige Unternehmen geschaffen, in jeder Branche nur ganz wenige. Die hohen Wachstumsraten wurden mit der Größe der sowjetischen Betriebe in Zusammenhang gebracht und man befürchtete in der westlichen Welt, dass man ins Hintertreffen geraten würde, wenn nicht auch hier große Einheiten geschaffen würden. Die Konzentration in den wichtigen Industriebranchen stieg dann auch. Offensichtlich passt dies nicht gut zusammen.

Ungefähr Anfang der 80-er Jahre drehte sich das Bild zumindest in den USA drastisch. In einer einflussreichen Studie wies der amerikanische Wissenschaftler Birch darauf hin, dass mittelständische Unternehmen weit mehr für die Schaffung von Arbeitsplätzen verantwortlich sind als die Großunternehmen. Angesichts einer zu der Zeit hohen Arbeitslosenquote in den USA ist dies ein gewichtiges Argument. Folglich wurde der Mittelstand unterstützt. Gleichzeitig setzten aber die Antitrustbehörden und Gerichte das amerikanische Kartellrecht viel nachsichtiger um. Auch diese Gleichzeitigkeit spricht nicht für eine sonderlich konsistente Politik gegenüber großen Unternehmen.

Diese Schwankungen in der politischen Unterstützung mittelständischer, dann aber wieder großer Unternehmen (national champions), ist keine amerikanische Besonderheit. Auch in Europa als Ganzem und in Deutschland im Besondern gibt es zumindest diese intertemporale Inkonsistenz einer Politik gegenüber großen Unternehmen.

Im Verhältnis zu den Schwierigkeiten, die alle Unternehmen um die Wende zum 20-ten Jahrhundert hatten, um mit den negativen Auswirkungen von Größe und technischem Fortschritt umzugehen, haben Unternehmen im Laufe der Zeit offenbar gelernt, damit deutlich besser umzugehen. Neue Unternehmensgründungen und das Ausscheiden von Unternehmen aus dem Markt sind natürlich weiterhin unausweichliche Phänomene einer Marktwirtschaft. Aber drastische Austrittsraten sind viel seltener geworden. Dies mag auch dadurch begünstigt worden sein, dass der technische Fortschritt teilweise Technologien hervorgebracht hat, die die minimal effiziente Betriebsgröße gesenkt haben. In der Tat geht die Konzentration in

einigen Branchen seit den 80-er Jahren wieder zurück. Es mag aber auch daran liegen, dass wir heute auch aus wirtschaftswissenschaftlicher Sicht mehr über die Funktionsweise von Märkten wissen.

1.2 Unternehmensgröße in der Wirtschaftswissenschaft

Die Unternehmensgröße hat in der Wirtschaftswissenschaft des 19-ten Jahrhunderts keine besondere Rolle gespielt. Dies ist etwas verwunderlich, da Cournot früh in diesem Jahrhundert seine Oligopoltheorie vorstellt, die zumindest mit Größenvorteilen umgehen kann, im Gegensatz zur allgemeinen Gleichgewichtstheorie, die ein Produkt aus dem Ende dieses Jahrhunderts ist. Und natürlich hat Marx darauf hingewiesen, dass die Existenz von Größenvorteilen die kleinen Unternehmen aus dem Markt verdrängt, bis schließlich nur noch ein Unternehmen übrig bleibt. Insofern Kapitalismus mit Wettbewerb eng verknüpft ist, lässt sich dies auch so formulieren: der Kapitalismus (der Wettbewerb) schafft sich selbst ab. Trotz dieser Einzelstimmen ist das vorherrschende Marktverständnis jedoch eher dem der allgemeinen Gleichgewichtstheorie ähnlicher (einschließlich der österreichischen Schule). In diesem Theorierahmen lassen sich jedoch Größenvorteile nur unbefriedigend integrieren. Im Groben betont er die besonderen Fähigkeiten des vollkommenen Wettbewerbs und unterstellt dann die Nichtexistenz von Größenvorteilen oder wendet sich dem anderen Extrem einer Monopolstellung zu, die Größenvorteile zulässt aber keinen Wettbewerb.

Vielleicht ist es deshalb nicht verwunderlich, dass die wirtschaftswissenschaftliche Begleitung von Wettbewerbsmärkten mit Größenvorteilen zu dieser Zeit nicht gerade überzeugend war. In Deutschland redeten Wirtschaftswissenschaftler Kartellen das Wort, was aus heutiger Sicht unverständlich erscheint. Insbesondere am Anfang des 20-ten Jahrhunderts traten auch Kritiker dieses Standes des Theorieverständnisses von Marktprozessen auf, ohne allerdings eine überzeugende Alternative zu bieten. Einer von ihnen war Schumpeter, der darauf hinwies, dass reale Märkte unter anderem dadurch gekennzeichnet sind, dass ständig neue Ideen umgesetzt werden und alte Verfahrensweisen obsolet werden und verschwinden. Zu der Beschreibung eines funktionsfähigen Marktes gehört also auch die Innovation. Da Unternehmen im vollkommenen Wettbewerb sich gegenseitig den Gewinn streitig machen, haben diese gar keine Möglichkeit, potentielle Innovationen zu finanzieren und diese umzusetzen.

Dies hatte zur Folge, dass Begriffe des „funktionsfähigen Wettbewerbs“ oder des „wirksamen Wettbewerbs“ eingeführt wurden als Kontrast zum vollkommenen Wettbewerb und um der Innovationsfähigkeit des

Wettbewerbs Rechnung zu tragen. Dies ist die Geburtsstunde der Industrieökonomik, als deren Begründer üblicherweise Bain genannt wird. Zusammen mit anderen Wissenschaftlern, u. a. auch Juristen, dachte Bain an der Harvard University über funktionsfähigen Wettbewerb und die Konsequenzen für das Antitrustrecht nach.

Bain stellte sich eine ganz einfache Frage: Warum ergibt sich empirisch, dass in unterschiedlichen Branchen unterschiedlich hohe Gewinne gemacht werden? Dies dürfte nach der Theorie des vollkommenen Wettbewerbs nicht geschehen. Seine Antwort darauf ist das Phänomen der Eintrittsbarrieren. Diese erklären für ihn, warum in manchen Branchen die Konzentration hoch ist, in anderen aber nicht, und sie erklären teilweise die unterschiedlichen Gewinnhöhen. Seine empirischen Studien ergeben auch, dass eine hohe Konzentration mit hohen Gewinnen verbunden ist. Dieser Befund ist zwar später durch viele andere empirische Studien nicht untermauert worden, hat jedoch wahrscheinlich dazu beigetragen, dass die Gruppe um Bain (die Harvard School of Antitrust) sich für eine strikte Kontrolle großer Unternehmen und eine strikte Fusionskontrolle aussprachen. Dies hat zu der rigoroseren Handhabung des Antitrustrechts in den 50-er und 60-er Jahren in den USA geführt.

Da mit Bain auch das Struktur-Verhalten-Marktergebnis Schema verbunden ist, welches bis heute einen gewissen Einfluss auf die Denkweise über Wettbewerbsprozesse ausübt, soll es hier kurz skizziert werden.

Mit Struktur sind die Charakteristika eines Marktes gemeint, die sich aus Sicht eines Unternehmens kurz bis mittelfristig nicht verändern lassen. Dazu gehört die Anzahl der Anbieter und Nachfrager, die Kostenstruktur, die Homogenität des Produkts, Eintrittsbarrieren (wie eine hohe Kapitalintensität der Branche) und vieles andere mehr. Das Marktverhalten ist im Verhältnis zur Struktur durch das Unternehmen beeinflussbar. Ein Unternehmen kann zum Beispiel entscheiden, ob es den Schwerpunkt seiner Wettbewerbsinstrumente auf Qualität, auf Preis oder auf innovative Produkte setzen möchte. Aus der Wahl dieser Wettbewerbsinstrumente durch die Unternehmen ergibt sich dann das Marktergebnis in seinen vielen Dimensionen. Auf der Unternehmensebene ergibt es sich z.B. als Gewinn. Auf Marktebene ergibt es sich als Preisniveau, Qualität oder Innovationsniveau.

Diese Einteilung ist bis heute hilfreich für die Strukturierung des Nachdenkens über Marktprozesse. Allerdings wurde diese Kategorisierung eine Zeit lang auch als Kausalkette gesehen: Die Marktstruktur bedingt das Marktverhalten und dieses das Marktergebnis. Dies ist schon lange nicht mehr die herrschende Interpretation dieses Schemas. Denn es ist offensichtlich, dass das Marktergebnis die Marktstruktur und auch das Verhalten beeinflussen kann. Wenn man es aber kausal so interpretiert wie eben

angedeutet, braucht man eigentlich den Zwischenschritt (Verhalten) nicht mehr und erhält einen direkten Zusammenhang zwischen Marktstruktur, die sich vergleichsweise empirisch einfach erheben lässt, und dem Marktergebnis. Dies erklärt die starke Fokussierung der Harvard School of Antitrust auf die Marktstruktur mit einer besonderen Betonung der Konzentration, deren Spuren bis heute in allen Versionen des Kartellrechts zu finden sind.

Die Umsetzung der Sicht der Harvard School of Antitrust in Behörden und Gerichten der USA rief ungefähr ab Ende der 60-er Jahre eine starke Gegenbewegung hervor, die so genannte Chicago School of Antitrust. Die damit verbundenen Wirtschaftswissenschaftler (und Juristen) vertraten gemessen an der Harvard School eine fast völlig konträre Auffassung zu großen Unternehmen. Nach ihrer Meinung sind Unternehmen groß, weil sie besonders produktiv sind. Wenn Fusionen angestrebt werden, dann nur, weil dies zu effizienteren Unternehmen führt. Verdrängungswettbewerb wird als irrational gebrandmarkt. Grob vertrat diese Schule die Meinung, dass bis auf das schlichte Kartellverbot das gesamte Antitrustrecht abgeschafft werden sollte.

Williamson wies in dieser Zeit darauf hin, dass Größenvorteile nun einmal mit gegensätzlichen Wirkungen verbunden sind. Um Größenvorteile zu heben, ist es notwendig, wenige Unternehmen im Markt zu haben. Dann haben Unternehmen aber in der Regel viel Preissetzungsspielraum (Marktmacht). Die Ausnutzung von Größenvorteilen ist also notwendigerweise mit überhöhten Preisen verbunden. Dies wirft auch ein Licht auf Fusionen. Wenn eine Fusion ermöglicht, Größenvorteile zu realisieren, so kann dies nicht gegen die Fusion verwendet werden, denn dabei handelt es sich um einen gesellschaftlich positiven Aspekt der Fusion. Diese Implikation ist umso wichtiger festzuhalten, als in dieser Zeit durch Fusionen gewonnene Effizienzvorteile als Hinderungsgrund für die Genehmigung eingeschätzt wurden.

Der Kontrast der Positionen der beiden Schools of Antitrust hat sehr wesentlich zur Weiterentwicklung der Wettbewerbstheorie beigetragen. Zum einen wurde erst in den späten 70-er Jahren die Oligopoltheorie in der Version von Cournot oder Bertrand wieder benutzt. Bis dahin galt die Meinung, dass das Modell der vollkommenen Konkurrenz und des Monopols ausreiche. Denn entweder habe man relativ viele Anbieter, dann liefert das Modell der vollkommenen Konkurrenz eine gute Prognose für das Marktergebnis und man müsse kartellrechtlich nicht einschreiten. Oder es gebe wenige Anbieter im Markt. In diesem Fall ging man davon aus, dass eine Kartellbildung unausweichlich sei, deren Marktergebnis aber mit dem Monopolmodell gut beschrieben sei.

Diese Sicht vernachlässigt viele Situationen, die in vielen Entscheidungen des Kartellrechts vorliegen. Die Beurteilung eines Kartells ist in der Tat einfach. Die Frage, ob ein Kartell überhaupt stabil ist (viele sind es empirisch gesichert nicht), lässt sich dagegen weder mit dem Modell der vollkommenen Konkurrenz noch mit dem Monopolmodell klären. Ob eine Fusion bedenklich ist, fokussiert die Frage auf den Aspekt, dass die Anbieterzahl um eins sinkt. Dazu sagen die beiden erwähnten Theorierahmen wiederum nichts. Dies sind beispielsweise Fragen, die mit Hilfe der Oligopoltheorie analysiert werden können und in der Praxis von Kartellbehörden damit analysiert werden.

Ein weiterer Aspekt sind strategische Aktionen eines Unternehmens, die zu einem großen Teil nur deshalb vorgenommen werden, um Konkurrenten in eine für sie nachteilige Situation zu bringen. Beispielsweise könnte ein Unternehmen, das im Augenblick Marktführer ist, auf die Idee kommen, die Produktionskapazität oder das eigene Produktspektrum so auszudehnen, dass potentielle Unternehmensneugründungen unterbleiben. Hier handelt es sich um die strategische Errichtung einer Markteintrittsbarriere (in der Sprache des Kartellrechts um Marktverschluss). Wie ist dies zu beurteilen? Von den bisher angeführten Theorierahmen ist keiner geeignet, diesen Tatbestand zu erfassen, geschweige denn zu bewerten.

Seit der Weiterentwicklung der Spieltheorie durch Reinhard Selten (bisher einziger deutscher Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaft) ist es möglich geworden, dies zu tun. Zusammen mit den Erkenntnissen eines weiteren Nobelpreisträgers (Harsanyi) haben wir heute das Instrumentarium, um zu fundierten Aussagen zu diesem Komplex (und vielen anderen mehr) treffen zu können. Zu einem großen Teil sind die großen widersprüchlichen Positionen zwischen „Harvard“ und „Chicago“ auf befriedigende Weise aber auch differenziert aufgelöst worden und inzwischen ein Teil der Geschichte.

Schließlich ist anzumerken, dass diese Weiterentwicklung ganz entscheidend das Bild von strategischem Verhalten von Unternehmen geprägt hat. Eine kartellrechtliche Beurteilung setzt voraus, dass die wahrscheinliche Reaktion der Konkurrenten prognostiziert wird. Für die Festlegung der eigenen Strategie ist eine Kenntnis der wahrscheinlichen Reaktionsmuster der Konkurrenten ebenfalls von zentraler Bedeutung. Wenn dies für kartellrechtliche Zwecke prognostiziert werden kann, wird dies auch für die Findung der eigenen Strategie nützlich sein. Da Wettbewerbstheorie die Reaktionsmuster analysiert, ist sie grundsätzlich auch für die strategische Ausrichtung eines Unternehmens von Bedeutung.